



**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ
ΠΟΛΥΤΕΧΝΙΚΗ ΣΧΟΛΗ
Τμήμα Μηχανικών Ηλεκτρονικών Υπολογιστών
Τηλεπικοινωνιών & Δικτύων**

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην
« Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής »
τηλεφωνίας**

Υπεύθυνοι Καθηγητές : Χούστης Ηλίας

Αρσένης Σπύρος

**Πολίτης Νικόλαος
Αριθμός μητρώου 1700011**

ΒΟΛΟΣ, ΜΑΡΤΙΟΣ 2006

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ.....	VI
ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ.....	VII
0. ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	A
1. ΓΕΝΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΤΗΣ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ.....	1
1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	2
1.2 ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΜΕΧΡΙ ΤΗΝ ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΣΗ.....	3
1.2.1 ΡΟΛΟΣ & ΑΡΜΟΔΙΟΤΗΤΕΣ ΕΕΤ.....	3
1.3 ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ.....	4
1.3.1 ΔΙΚΤΥΑΚΗ ΥΠΟΔΟΜΗ.....	4
1.3.2 ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΔΙΚΤΥΟΥ.....	5
1.4 ΑΝΑΛΥΣΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ & ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ.....	7
1.4.1 ΠΕΛΑΤΕΙΑΚΗ ΒΑΣΗ & ΕΓΚΛΩΒΙΣΜΟΣ.....	7
1.4.2 ΛΟΓΟΙ ΙΣΧΥΡΗΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ ΤΟΥ ΟΤΕ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ.....	8
1.4.3 ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ.....	11
1.4.4 ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ & ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ.....	12
1.4.5 ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΕ ΣΥΝΔΥΑΣΜΟ ΜΕ ΤΗΝ ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΤΟΥΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗ.....	14
2. ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΦΩΝΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.....	16
2.1 ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΑ.....	19
2.2 ΚΥΡΙΟΤΕΡΟΙ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΚΟΙ ΠΑΡΟΧΟΙ.....	2
2.2.1 ALGONET.....	22
2.2.2 ALTEC TELECOMS.....	24
2.2.3 AMIMEX.....	26
2.2.4 COLUMBIA TELECOM.....	27
2.2.5 COSMOLINE.....	29
2.2.6 FORTHNET.....	31
2.2.7 HOL.....	33
2.2.8 INTERCONNECT.....	35
2.2.9 LANNET.....	36
2.2.10 MCI - UUNET.....	40
2.2.11 NETONE.....	41
2.2.12 ΟΤΕ.....	43
2.2.13 Q-TELECOM.....	45
2.2.14 RG COMMUNICATIONS.....	47
2.2.15 TELEDOME.....	48
2.2.16 TELEPASSPORT.....	50
2.2.17 TELLAS.....	51
2.2.18 VIVODI.....	53
2.2.19 VOICENET.....	55
2.2.20 ΧΡΟΝΟΛΟΓΙΚΟΣ ΠΙΝΑΚΑΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΔΙΚΤΥΟΥ.....	57
2.3 ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ – ΕΙΔΙΚΕΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ.....	59
2.3.1 ATTICA TELECOM.....	59
2.3.2 EQUANT.....	60
2.3.3 MEDNAUTILUS.....	61
2.3.4 NEWSPHONE.....	62
2.4 ΚΑΤΟΧΟΙ ΑΔΕΙΩΝ ΕΙΔΙΚΩΝ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΩΝ.....	63
2.4.1 ΑΙΑ.....	63
2.4.2 EUROPROM.....	63
2.4.3 IDEAL TELECOM.....	63
2.4.4 MEDITERRANNEAN S.A.....	64
2.4.4 WEBCOM.....	64
2.5 ΚΑΤΑΡΓΗΜΕΝΟΙ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΚΟΙ ΠΑΡΟΧΟΙ.....	65
2.5.1 ΧΡΕΗ ΠΡΟΣ ΟΤΕ ΚΑΤΑΡΓΗΜΕΝΩΝ ΠΑΡΟΧΩΝ.....	67
3. ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΦΩΝΗΣ – ΤΟ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΗΣ ΑΓΓΛΙΑΣ.....	68

3.1	Η ΑΓΓΛΙΚΗ ΑΓΟΡΑΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ	69
3.2	ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΜΙΑΣ ΣΩΣΤΑ ΔΟΜΗΜΕΝΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ	70
3.2.1	Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΣΤΗ ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΜΙΑΣ ΣΩΣΤΑ ΔΟΜΗΜΕΝΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ	72
3.2.1.1	ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗ & ΕΠΙΛΟΓΗ ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ ΠΑΡΟΧΩΝ	73
3.2.1.2	ΚΑΘΟΛΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ	74
3.2.1.3	ΒΙΩΣΙΜΟΣ & ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ	74
3.2.1.4	ΙΣΟΤΗΤΑ ΠΡΟΣΒΑΣΗΣ	76
3.2.2	ΜΕΙΩΣΗ ΤΩΝ ΚΑΝΟΝΙΣΤΙΚΩΝ ΡΥΘΜΙΣΕΩΝ	77
3.2.3	ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΤΑ ΔΙΚΤΥΑ ΕΠΟΜΕΝΗΣ ΓΕΝΙΑΣ	77
3.3	ΟΜΟΙΟΤΗΤΕΣ & ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΜΕ ΤΗΝ ΑΓΓΛΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ	78
3.3.1	ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΤΩΝ ΔΥΟ ΑΓΟΡΩΝ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ	78
3.3.1.1	ΜΕΓΕΘΟΣ ΑΓΟΡΑΣ & 7 ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΣΗΣ	78
3.3.1.2	ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ ΥΠΟΔΟΜΗ ΑΓΓΛΙΚΩΝ ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΩΝ	79
3.3.1.3	ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΚΑΙ ΣΤΑ ΔΙΚΤΥΑ «ΤΕΛΕΥΤΑΙΟΥ ΜΙΛΟΥ»	79
3.3.1.4	ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΩΝ ΔΥΣΧΕΡΕΙΩΝ ΜΕ ΔΗΜΟΠΡΑΤΗΣΗ ΠΕΡΙΟΧΩΝ ΣΕ ΠΑΡΟΧΟΥΣ	79
3.3.2	ΟΜΟΙΟΤΗΤΕΣ ΤΩΝ ΔΥΟ ΑΓΟΡΩΝ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ	80
3.3.2.1	ΚΟΙΝΟ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΟ : Η ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ	80
3.3.2.2	ΥΠΑΓΩΓΗ ΣΤΑ ΦΑΙΝΟΜΕΝΑ ΤΗΣ ΔΙΚΤΥΑΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ	80
3.3.2.3	ΕΞΕΛΙΞΗ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΩΝ	81
3.3.2.4	ΕΛΛΕΙΨΗ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΗΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗΣ	81
3.3.2.5	«ΥΨΙΣΤΗΣ ΣΗΜΑΣΙΑΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΚΗ ΥΠΟΔΟΜΗ»	81
3.3.2.6	ΚΑΘΟΛΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ	81
3.3.2.7	ΚΟΙΝΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ	82
3.3.2.8	ΙΣΟΤΗΤΑ ΠΡΟΣΒΑΣΗΣ & ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΑΣΥΡΜΑΤΩΝ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΩΝ	82
3.4	ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	82
4.	ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΕΣ ΠΟΛΙΤΙΚΕΣ & ΧΡΕΩΣΕΙΣ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ	84
4.1	ΕΙΣΑΓΩΓΗ	85
4.2	ΓΕΝΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΚΛΗΣΕΩΝ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ	85
4.3	ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΣΥΓΚΡΙΣΗΣ	87
4.4	ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΥΓΚΡΙΣΕΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ	89
4.4.1	ΚΛΗΣΕΙΣ ΜΕΣΗΣ ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ	89
4.4.1.1	ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΚΛΗΣΕΙΣ ΜΕΣΗΣ ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ	89
4.4.1.2	ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΚΛΗΣΕΙΣ ΜΕΣΗΣ ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ	92
4.4.2	ΚΛΗΣΕΙΣ ΜΙΚΡΗΣ ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ	95
4.4.2.1	ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΚΛΗΣΕΙΣ ΜΙΚΡΗΣ ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ	95
4.4.2.2	ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΚΛΗΣΕΙΣ ΜΙΚΡΗΣ ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ	98
4.4.3	ΚΛΗΣΕΙΣ ΜΕΓΑΛΗΣ ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ	101
4.4.3.1	ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΚΛΗΣΕΙΣ ΜΕΓΑΛΗΣ ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ	101
4.4.3.2	ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΚΛΗΣΕΙΣ ΜΕΓΑΛΗΣ ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ	104
4.5	ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΑΝΑΛΥΣΗΣ ΦΘΗΝΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ	108
4.5.1	ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΚΛΗΣΕΙΣ	108
4.5.2	ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΚΛΗΣΕΙΣ	111
4.6	ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΑΝΑΛΥΣΗΣ ΑΚΡΙΒΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ	115
4.6.1	ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΚΛΗΣΕΙΣ	115
4.6.2	ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΚΛΗΣΕΙΣ	117
4.7	ΓΕΝΙΚΑ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	120
5.	ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ	121
5.1	ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΑ	122
5.2	ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ	123
5.2.1	ΔΕΙΚΤΗΣ 1	123
5.2.2	ΔΕΙΚΤΗΣ 2 - 5	124
5.2.3	ΔΕΙΚΤΗΣ 6	125
5.2.4	ΔΕΙΚΤΗΣ 7	126
5.2.5	ΔΕΙΚΤΗΣ 8	128
5.2.6	ΔΕΙΚΤΗΣ 9	129
5.2.7	ΔΕΙΚΤΗΣ 10	130
5.2.8	ΔΕΙΚΤΗΣ 11	131
5.2.9	ΔΕΙΚΤΗΣ 12	132

5.2.10	ΔΕΙΚΤΗΣ 13α & 13β.....	133
5.2.11	ΔΕΙΚΤΗΣ 14.....	134
5.2.12	ΔΕΙΚΤΗΣ 15.....	136
5.2.13	ΔΕΙΚΤΗΣ 16.....	137
6.	ΠΟΣΟΤΙΚΗ & ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΒΑΣΕΙ ΤΩΝ ΚΡΙΤΗΡΙΩΝ.....	139
6.1	ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΑ.....	140
6.2	ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ & ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΒΑΣΙ ΩΝ ΚΡΙΤΗΡΙΩΝ.....	141
6.2.1	ΔΕΙΚΤΗΣ 1: ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ.....	141
6.2.2	ΔΕΙΚΤΗΣ 2: ΦΘΗΝΗ ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΚΛΗΣΕΩΝ.....	142
6.2.3	ΔΕΙΚΤΗΣ 3: ΑΚΡΙΒΗ ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΚΛΗΣΕΩΝ.....	143
6.2.4	ΔΕΙΚΤΗΣ 4: ΦΘΗΝΗ ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΩΝ ΚΛΗΣΕΩΝ... ..	144
6.2.5	ΔΕΙΚΤΗΣ 5: ΑΚΡΙΒΗ ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΩΝ ΚΛΗΣΕΩΝ... ..	145
6.2.6	ΔΕΙΚΤΗΣ 6: ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ & 7 ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ	146
6.2.7	ΔΕΙΚΤΗΣ 7: ΤΥΠΟΣ ΠΕΛΑΤΕΙΑΚΗΣ ΒΑΣΗΣ & ΤΥΠΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ.....	147
6.2.8	ΔΕΙΚΤΗΣ 8:ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΜΕΤΑΔΟΣΗΣ – ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ – ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ	149
6.2.9	ΔΕΙΚΤΗΣ 9:ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ & ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΣΕΛΙΔΑΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ....	150
6.2.10	ΔΕΙΚΤΗΣ 10:ΚΕΡΔΗ & ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΚΑΤΑΤΙΣ ΧΡΟΝΟΛΟΓΙΕΣ 2001 - 2004 ..	152
6.2.10.1	ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ	153
6.2.10.1.1	ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΟΙΧΕΙΩΝ ΓΙΑ ΤΟ 2001.....	154
6.2.10.1.2	ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΟΙΧΕΙΩΝ ΓΙΑ ΤΟ 2002	154
6.2.10.1.3	ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΟΙΧΕΙΩΝ ΓΙΑ ΤΟ 2003.....	155
6.2.10.1.4	ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΟΙΧΕΙΩΝ ΓΙΑ ΤΟ 2004.....	155
6.2.10.2	ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ	156
6.2.10.2.1	ALGONET	156
6.2.10.2.2	ALTEC TELECOMS	157
6.2.10.2.3	AMIMEX	157
6.2.10.2.4	COLUMBIA TELECOM.....	157
6.2.10.2.5	COSMOLINE.....	157
6.2.10.2.6	FORTHNET	157
6.2.10.2.7	HOL	158
6.2.10.2.8	INTERCONNECT	158
6.2.10.2.9	LANNET	158
6.2.10.2.10	NETONE	159
6.2.10.2.11	OTE.....	159
6.2.10.2.12	Q-TELECOM	160
6.2.10.2.13	TELEDOME	160
6.2.10.2.14	TELEPASSPORT.....	160
6.2.10.2.15	TELLAS.....	161
6.2.10.2.16	VIVODI.....	Σφάλμα! Δεν έχει οριστεί σελιδοδείκτης. 161
6.2.10.2.17	VOICENET.....	161
6.2.11	ΔΕΙΚΤΗΣ 11: ΧΡΕΗ ΟΤΕ – ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ – ΚΕΡΔΗ 2004	162
6.2.12	ΔΕΙΚΤΗΣ 12: ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΕΝΑΡΞΗΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΔΙΚΤΥΟΥ & ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ	164
6.2.13	ΔΕΙΚΤΗΣ 13α & 13β: ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ & ΜΕΓΕΘΟΣ ΔΙΚΤΥΟΥ ΜΕΣΩ ΤΟΥ ΑΡΙΘΜΟΥ PoPs	165
6.2.13.1	ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ & ΜΕΓΕΘΟΣ ΔΙΚΤΥΟΥ ΜΕΣΩ ΤΟΥ ΑΡΙΘΜΟΥ ΤΩΝ ΕΣΩΤΕΡΙΚΩΝ PoPs	167
6.2.13.2	ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ & ΜΕΓΕΘΟΣ ΔΙΚΤΥΟΥ ΜΕΣΩ ΤΟΥ ΑΡΙΘΜΟΥ ΤΩΝ ΕΞΩΤΕΡΙΚΩΝ PoPs.....	168
6.2.14	ΔΕΙΚΤΗΣ 14: ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΜΕ ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ.....	169
6.2.15	ΔΕΙΚΤΗΣ 15: ΙΔΙΟΚΗΤΟΕΜΠΟΡΙΚΟ ΔΙΚΤΥΟ & E-SHOP.....	171
6.2.16	ΔΕΙΚΤΗΣ 16: ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΜΕ ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ & ΑΛΥΣΙΔΕΣ.....	172
7.	ΕΠΙΛΟΓΟΣ.....	174
	ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ.....	176

1. ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1 : ΑΝΑΛΥΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΦΩΝΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ	1ΣΦΑΛΜΑ! ΔΕΝ ΕΧΕΙ ΟΡΙΣΤΕΙ ΣΕΛΙΔΟΔΕΙΚΤΗΣ.
2. ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2 : ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΙΜΟΛΟΓΙΚΩΝ ΠΟΛΙΤΙΚΩΝ & ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΚΛΗΣΗΣ 24 ΔΕΥΤΕΡΟΛΕΠΤΩΝ ΑΝΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑ.....	341
3. ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 3 : ΑΝΑΛΥΤΙΚΗ ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΧΡΕΩΣΕΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ	375
4. ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 4 : ΑΝΑΛΥΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΜΕ ΑΚΡΙΒΕΣ ΧΡΕΩΣΕΙΣ.....	395
5. ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 5 : ΓΡΑΦΗΜΑΤΑ ΚΕΡΔΩΝ & ΚΥΚΛΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2001-2004 ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ.....	410
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	418

Κατάλογος Πινάκων

Πίνακας 1 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες αστικές χρεώσεις μέσης διάρκειας	
..... Σφάλμα! Δεν έχει οριστεί σελιδοδείκτης.	
Σφάλμα! Δεν βρέθηκαν καταχωρήσεις πίνακα εικόνων. Πίνακας 4 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες κλήσεις μέσης διάρκειας προς κινητά Q-Telecom	91
Πίνακας 5 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες κλήσεις μέσης διάρκειας προς ΗΠΑ, Ηνωμένο Βασίλειο, Ιαπωνία & Αυστραλία	91
Πίνακας 6 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες μέσης διάρκειας προς Αίγυπτο	92
Πίνακας 7 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες επαγγελματικές αστικές χρεώσεις μέσης διάρκειας	92
Πίνακας 8 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες επαγγελματικές υπεραστικές χρεώσεις μέσης διάρκειας	93
Πίνακας 9 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες επαγγελματικές κλήσεις μέσης διάρκειας προς κινητά Cosmote, Vodafone	93
Πίνακας 10 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες επαγγελματικές κλήσεις μέσης διάρκειας προς κινητά TIM	94
Πίνακας 11 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες επαγγελματικές κλήσεις μέσης διάρκειας προς κινητά Q-Telecom	94
Πίνακας 12 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες διεθνείς επαγγελματικές κλήσεις μέσης διάρκειας προς ΗΠΑ, Ηνωμένο Βασίλειο, Ιαπωνία & Αυστραλία	95
Πίνακας 13 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες διεθνείς επαγγελματικές κλήσεις μέσης διάρκειας προς Αίγυπτο	95
Πίνακας 14 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες αστικές χρεώσεις μικρής διάρκειας	95
Πίνακας 15 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες υπεραστικές χρεώσεις μικρής διάρκειας	96
Πίνακας 16 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες χρεώσεις μικρής διάρκειας προς κινητά	97
Πίνακας 17 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες διεθνείς κλήσεις μικρής διάρκειας προς ΗΠΑ, Ηνωμένο Βασίλειο, Ιαπωνία & Αυστραλία	97
Πίνακας 18 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες διεθνείς κλήσεις μικρής διάρκειας προς Αίγυπτο	98
Πίνακας 19 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες επαγγελματικές αστικές χρεώσεις μικρής διάρκειας	98
Πίνακας 20 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες επαγγελματικές υπεραστικές χρεώσεις μικρής διάρκειας	99
Πίνακας 21 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες επαγγελματικές κλήσεις προς κινητά Cosmote / Vodafone μικρής διάρκειας	99
Πίνακας 22 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες επαγγελματικές κλήσεις προς κινητά TIM μικρής διάρκειας	100
Πίνακας 23 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες επαγγελματικές κλήσεις προς κινητά Q-Telecom μικρής διάρκειας	100
Πίνακας 24 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες επαγγελματικές διεθνείς κλήσεις μικρής διάρκειας προς ΗΠΑ, Ηνωμένο Βασίλειο, Ιαπωνία & Αυστραλία	100
Πίνακας 25 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες επαγγελματικές διεθνείς κλήσεις μικρής διάρκειας προς Αίγυπτο	101
Πίνακας 26 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες αστικές κλήσεις μεγάλης διάρκειας	102
Πίνακας 27 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες υπεραστικές χρεώσεις μεγάλης διάρκειας	102
Πίνακας 28 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες κλήσεις προς κινητά μεγάλης διάρκειας Cosmote / Vodafone	102
Πίνακας 29 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες κλήσεις προς κινητά TIM μεγάλης διάρκειας	103
Πίνακας 30 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες προς κινητά Q-Telecom μεγάλης διάρκειας	103

Πίνακας 31 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες διεθνείς κλήσεις προς Ηνωμένο Βασίλειο, ΗΠΑ, Ιαπωνία, Αυστραλία μεγάλης διάρκειας	104
Πίνακας 32 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες διεθνείς κλήσεις προς Αίγυπτο μεγάλης διάρκειας	104
Πίνακας 33 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες επαγγελματικές αστικές χρεώσεις μεγάλης διάρκειας	104
Πίνακας 34 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες επαγγελματικές υπεραστικές χρεώσεις μεγάλης διάρκειας	105
Πίνακας 35 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες επαγγελματικές κλήσεις προς κινητά Cosmote/ Vodafone μεγάλης διάρκειας	105
Πίνακας 36 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες επαγγελματικές κλήσεις προς κινητά TIM μεγάλης διάρκειας	106
Πίνακας 37 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες επαγγελματικές κλήσεις προς κινητά Q-Telecom μεγάλης διάρκειας	106
Πίνακας 38 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες επαγγελματικές διεθνείς κλήσεις προς Ηνωμένο Βασίλειο, ΗΠΑ, Ιαπωνία, Αυστραλία μεγάλης διάρκειας	106
Πίνακας 39 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες επαγγελματικές διεθνείς κλήσεις προς Αίγυπτο μεγάλης διάρκειας	107
Πίνακας 40 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες προσωπικές χρεώσεις σε όλες τις κατηγορίες	109
Πίνακας 41 Οι εταιρείες με τις φθηνότερες επαγγελματικές χρεώσεις σε όλες τις κατηγορίες	112
Πίνακας 42 Οι εταιρείες με τις ακριβότερες προσωπικές χρεώσεις σε όλες τις κατηγορίες	116

Ευχαριστίες

Θα ήθελα να ευχαριστήσω όσους με βοήθησαν στην πραγματοποίηση αυτής της διπλωματικής εργασίας:

- ✓ Τον επιβλέποντα αυτής της διπλωματικής εργασίας, Δρ. Σπύρο Αρσένη για την καθοδήγηση του στην πραγματοποίηση αυτής της εργασίας.
- ✓ Τον φίλο μου και συμφοιτητή Τσιαμπά Μιχάλη για την πολύτιμη συμβολή του στην ανάπτυξη του λογισμικού που βασίστηκε στα στοιχεία της έρευνας αυτής και πιο συγκεκριμένα στο κεφάλαιο 4, «Τιμολογιακές πολιτικές & Χρεώσεις Ελληνικών Εταιρειών», όπως επίσης και στα παραρτήματα 2 και 3.

1. Εισαγωγή

Η διπλωματική αυτή εργασία μελετά την ελληνική αγορά σταθερής τηλεφωνίας. Αναλύεται η αγορά στο σύνολο της σε ότι αφορά τα τεχνολογικά, οικονομικά και εμπορικά χαρακτηριστικά της. Μέσα από σύγκριση με την αγγλική αγορά σταθερής τηλεφωνίας, που πέρασε από το στάδιο της απελευθέρωσης πριν από την αντίστοιχη ελληνική, θα προσπαθήσουμε να εξάγουμε συμπεράσματα για την παρούσα και τη μελλοντική της κατάσταση. Παράλληλα θα εντοπιστούν τεχνικά, οικονομικά και εμπορικά κριτήρια που θα επιτρέψουν την αξιολόγηση των εταιρειών και τις δυνατότητες εξέλιξης τους.

Αναλυτικότερα, στο πρώτο κεφάλαιο, *«Γενική παρουσίαση της αγοράς της σταθερής τηλεφωνίας»*, γίνεται αναφορά σε βασικά στοιχεία της αγοράς της σταθερής τηλεφωνίας, όπως είναι η δικτυακή υποδομή, η τεχνολογία μετάδοσης, τα οικονομικά αποτελέσματα των εταιρειών, η τιμολογιακή τους πολιτική, καθώς και εννοιών της δικτυακής οικονομίας (δικτυακές εξωτερικότητες, εκμετάλλευση πελατειακής βάσης, τρόποι τιμολόγησης κτλ) οι οποίες ανιχνεύθηκαν στην δομή της αγοράς. Επίσης, αναλύονται οι λόγοι της κυριαρχίας του ΟΤΕ.

Στο δεύτερο κεφάλαιο, *«Εταιρείες παροχής υπηρεσιών φωνής στην Ελλάδα»*, παρουσιάζονται σε συνοπτική μορφή πίνακων, όλες οι ενεργές εταιρείες παροχής φωνής στην Ελλάδα, καθώς και εταιρείες που χρησιμοποιούν την ειδική άδεια φωνητικής τηλεφωνίας για διαφορετικούς σκοπούς από την παροχή υπηρεσιών (μίσθωση δικτύου, εσωτερικές ανάγκες εταιρείας). Η παρουσίαση αποτελείται από 25 πεδία, τα οποία περιγράφουν τις εταιρείες όσον αφορά τα ονομαστικά, τεχνολογικά, εμπορικά και οικονομικά τους στοιχεία. Επίσης, αναφέρονται οι καταργημένες εταιρείες και σχολιάζονται πιθανοί λόγοι που οδήγησαν τις εταιρείες στη διακοπή της λειτουργίας τους. Παρατίθενται χρονολογικός πίνακας της λειτουργίας του δικτύου κάθε εταιρείας, κατάταξη των εταιρειών βάσει του μεριδίου αγοράς, καθώς και πίνακας με τα χρέη των καταργημένων παρόχων προς τον ΟΤΕ.

Το τρίτο κεφάλαιο αποτελεί μία σύντομη παρουσίαση της Αγγλικής αγοράς σταθερής τηλεφωνίας και των βημάτων που ακολουθήθηκαν ώστε να επιτευχθεί η απελευθέρωση της αγοράς. Μέσα από αυτό το κεφάλαιο τονίζονται οι ομοιότητες και οι διαφορές με την ελληνική αγορά.

Το τέταρτο κεφάλαιο εξετάζει τις τιμολογιακές πολιτικές που χρησιμοποιούν οι ελληνικές εταιρείες, ενώ πραγματοποιούνται και συγκρίσεις μεταξύ των χρεώσεων

των προγραμμάτων κάθε εταιρείας. Οι συγκρίσεις αυτές βοήθησαν στην εξαγωγή χρήσιμων συμπερασμάτων για την τιμολογιακή πολιτική που χρησιμοποιεί κάθε εταιρεία, καθώς και για το target group στο οποίο στοχεύει. Στο παρόν κεφάλαιο έγιναν δύο ειδών έρευνες. Η πρώτη αφορούσε τις εταιρείες που παρέχουν φθηνά προγράμματα σταθερής τηλεφωνίας και η δεύτερη τις εταιρείες που ακολουθούν ακριβή τιμολογιακή πολιτική. Οι συγκρίσεις που πραγματοποιήθηκαν αφορούσαν κλήσεις μικρής (0-10 δευτερόλεπτα) , μέσης (180 δευτερόλεπτα) και μεγάλης διάρκειας (600 δευτερόλεπτα). Οι κατηγορίες κλήσεων που εξετάστηκαν ήταν οι τοπικές (αστικές), υπεραστικές, προς όλα τα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας (Cosmote/Vodafone/TIM/Q-Telecom), καθώς και οι διεθνείς προς 5 χώρες, έναν εκπρόσωπο από κάθε ήπειρο (Ηνωμένο Βασίλειο, Η.Π.Α, Ιαπωνία, Αυστραλία, Αίγυπτος).

Όλα τα προηγούμενα κεφάλαια, υπήρξαν ουσιαστικά οι προπομποί της εύρεσης των κριτηρίων αξιολόγησης των ελληνικών εταιρειών, τα οποία κριτήρια δημιουργήθηκαν στο πέμπτο κεφάλαιο, με ονομασία «*Κριτήρια αξιολόγησης ελληνικών εταιρειών*». Τα κριτήρια αξιολόγησης είναι ποιοτικά και ποσοτικά. Συνολικά βρέθηκαν 16 δείκτες, οι οποίοι εξετάζουν τα οικονομικά, εμπορικά και τεχνολογικά χαρακτηριστικά των εταιρειών, ώστε να μπορέσουν να αξιολογηθούν οι ίδιες οι εταιρείες στο επόμενο κεφάλαιο και να καταλήξουμε σε ένα είδος κατάταξης για κάθε κριτήριο.

Το έκτο και τελευταίο κεφάλαιο αποτελεί την αξιολόγηση των εταιρειών με βάση τα κριτήρια αυτά και ονομάζεται «*Ποσοτική & Ποιοτική Αξιολόγηση των ελληνικών εταιρειών βάσει των κριτηρίων*». Αποτελεί την ουσιαστική εφαρμογή των κριτηρίων του κεφαλαίου 5 στις ελληνικές εταιρείες, που οδηγεί στην εξαγωγή συμπερασμάτων, όσον αφορά το τηλεπικοινωνιακό τοπίο της σταθερής τηλεφωνίας, τόσο στο παρόν όσο και στο μέλλον.

Να σημειωθεί πως οι συγκρίσεις των προγραμμάτων σταθερής τηλεφωνίας όλων των εταιρειών, παράλληλα με την έρευνα και τη μελέτη των τιμολογιακών πολιτικών, οδήγησαν στη δημιουργία τριών λογισμικών, τα οποία συγκρίνουν τα διαθέσιμα προγράμματα σταθερής τηλεφωνίας με παραμέτρους το χρόνο ομιλίας και τη συχνότητα των κλήσεων. Τα τρία αυτά λογισμικά εξετάζουν αντίστοιχα, τις χρεώσεις των εταιρειών στις αστικές, υπεραστικές και προς δίκτυα κινητής τηλεφωνίας κλήσεις και εκτός της αναλυτικής παρουσίασης των χρεώσεων των επιμέρους προγραμμάτων υπολογίζουν τα δύο φθηνότερα κάθε κατηγορίας.

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Κεφάλαιο 1 :
Γενική παρουσίαση της αγοράς της σταθερής
τηλεφωνίας

1.1 Εισαγωγή

Στην ενότητα αυτή περιγράφεται η κατάσταση της αγοράς της σταθερής τηλεφωνίας στην Ελλάδα. Μετά από μία σύντομη ιστορική αναδρομή των γεγονότων που οδήγησαν στην απελευθέρωση της αγοράς, περιγράφεται ο ρόλος της ΕΕΤΤ, ενώ στην συνέχεια αναλύονται τα χαρακτηριστικά της αγοράς στον τεχνολογικό τομέα (δικτυακή υποδομή, τεχνολογία μετάδοσης & δικτύου), στον οικονομικό τομέα (χρεώσεις εταιρειών, οικονομικά στοιχεία & μερίδιο αγοράς) και τον εμπορικό τομέα (πελατειακή βάση). Αναλύονται έννοιες και φαινόμενα της δικτυακής οικονομίας που ανιχνεύθηκαν στην αγορά, όπως το φαινόμενο εγκλωβισμού, η συνήθεια χρήσης, οι δικτυακές εξωτερικότητες, οι συμμαχίες των εταιρειών, η εκμετάλλευση της πελατειακής βάσης, τρόποι τιμολόγησης κατά A.C. Pigou (εξατομικευμένη, ομαδική, προσφορά διαφορετικών εκδοχών), καθώς και στρατηγικές για να επιτευχθούν τα παραπάνω όπως η στρατηγική πολλαπλών παικτών.

1.2 Περιγραφή της κατάστασης μέχρι την απελευθέρωση

Από τη δημιουργία του ΟΤΕ το 1949 στη σταθερή τηλεφωνία επικρατούσε καθαρά μονοπωλιακή κατάσταση, αφού ο μοναδικός φορέας σταθερής τηλεφωνίας ήταν ο κρατικός οργανισμός. Ο ΟΤΕ, ως ΔΕΚΟ (*Δημόσια Εταιρεία Κοινής Ωφελείας*) είχε όλη την στήριξη που απαιτούνταν για να δημιουργήσει ισχυρές υποδομές τηλεφωνίας και κατά συνέπεια να καλύψει τις τηλεπικοινωνιακές ανάγκες του πληθυσμού της χώρας. Η ίδια κατάσταση επικρατούσε σε όλες σχεδόν τις ευρωπαϊκές χώρες. Ωστόσο, η Ευρωπαϊκή Ένωση θέλοντας να δημιουργήσει ανταγωνιστικά περιβάλλοντα, αποσκοπώντας στην ίδρυση και λειτουργία πολλών διαφορετικών ιδιωτικών εταιρειών, απελευθέρωσε την αγορά των τηλεπικοινωνιών, με οδηγία που αναφερόταν στον ανταγωνισμό στις αγορές δικτύων και υπηρεσιών ηλεκτρονικών επικοινωνιών, θέτοντας παράλληλα περιορισμούς στους μέχρι τότε κυρίαρχους της κάθε αγοράς. Η οδηγία έπρεπε να εφαρμοστεί το 1996, αλλά μετά από παράταση που ζήτησαν οι ελληνικές αρχές, το καθεστώς της απελευθέρωσης της αγοράς ξεκίνησε με νομοσχέδιο που κατατέθηκε στη Βουλή στα τέλη του 2000 (19/12/2000). Οι οδηγίες της ευρωπαϊκής ένωσης έπρεπε να ελέγχονται τακτικά από κάποιο αρμόδιο όργανο. Για το λόγο αυτό ιδρύθηκε η *Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών & Ταχυδρομείων (ΕΕΤΤ)*.

1.2.1 Ρόλος και αρμοδιότητες ΕΕΤΤ

Η ΕΕΤΤ ιδρύθηκε το 1992 και αρχικά οι αρμοδιότητες της περιείχαν μόνο την εποπτεία της απελευθερωμένης αγοράς των τηλεπικοινωνιών. Η λειτουργία της ξεκίνησε το 1995. Μετά το 1998 αυξήθηκαν οι υποχρεώσεις της Ρυθμιστικής Αρχής, αφού προστέθηκε και ο τομέας των ταχυδρομικών υπηρεσιών. Ο ρόλος της ΕΕΤΤ, όπως δίνεται από την ίδια την ρυθμιστική αρχή στην ηλεκτρονική της σελίδα (www.eett.gr), είναι η «επίβλεψη και ρύθμιση της τηλεπικοινωνιακής αγοράς και της αγοράς των ταχυδρομικών υπηρεσιών. Στόχο της αποτελεί η προώθηση της ανάπτυξης της αγοράς, η εξασφάλιση της ομαλής λειτουργίας στα πλαίσια του υγιούς ανταγωνισμού και η διασφάλιση των συμφερόντων των χρηστών». Η Εθνική Ρυθμιστική Αρχή εφάρμοσε τις οδηγίες περί απελευθέρωσης των τηλεπικοινωνιών, με αποτέλεσμα να δημιουργήσει πρόσφορο έδαφος, ώστε αρκετές ιδιωτικές εταιρείες να δραστηριοποιηθούν στον χώρο των τηλεπικοινωνιών.

1.3 Ανάλυση τεχνολογικών χαρακτηριστικών της αγοράς

1.3.1 Δικτυακή υποδομή

Το κυριότερο πρόβλημα των εταιρειών ήταν πως δεν διέθεταν ιδιόκτητο δίκτυο, το οποίο να φθάνει στον τελικό χρήστη. Ο λόγος ήταν πως η επένδυση για την κατασκευή αντίστοιχου δικτύου ήταν εξαιρετικά υψηλή. Το κομμάτι αυτό της υποδομής ανήκε στον ΟΤΕ και αποτελούσε το αποτέλεσμα μίας πολύ μεγάλης επένδυσης χρόνων, η οποία βέβαια δεν ήταν δυνατό να παραχωρηθεί χωρίς να αποφέρει στην εταιρεία κέρδος. Γενικότερα, το τηλεπικοινωνιακό δίκτυο χωρίζεται σε δύο μέρη: στο *backbone* δίκτυο (δίκτυο κορμού) και στο δίκτυο που φθάνει στον τελικό χρήστη. Η επένδυση δημιουργίας ενός ολοκληρωμένου δικτύου είναι τεράστια και καμία εταιρεία δεν είχε τη δυνατότητα να ξεκινήσει να κατασκευάζει ένα τέτοιο δίκτυο. Οι λύσεις λοιπόν που ακολουθήθηκαν ήταν είτε η δημιουργία *backbone* δικτύου με χρήση οπτικών ινών ή ασύρματου δικτύου, όπως θα δούμε στη συνέχεια, είτε η μίσθωση γραμμών από άλλη εταιρεία. Πολλοί πάροχοι ακολούθησαν τη δεύτερη οδό, αλλά τελικά, όπως θα διαπιστώσουμε στη συνέχεια, οι εταιρείες με ιδιόκτητα δίκτυα είναι και αυτές που κατάφεραν να δημιουργήσουν στέρεες οικονομικές δομές και να αποκτήσουν υψηλά μερίδια της αγοράς.

Βέβαια, ακόμα και αν μία εταιρεία κατέχει ιδιόκτητο δίκτυο κορμού, δεν σημαίνει πως έχει τη δυνατότητα να παρέχει τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες, αφού για να φθάσει στον πελάτη χρειάζεται πρόσβαση στο δίκτυο του ΟΤΕ, το οποίο συνδέει τα δίκτυα κορμού με τον τελικό χρήστη. Το δίκτυο σύνδεσης που φθάνει στον τελικό χρήστη (στα σπίτια των πελατών δηλαδή) το έχει μόνο ο ΟΤΕ. Συνεπώς, έπρεπε να ακολουθηθεί η διαδικασία της *διασύνδεσης* των δικτύων των ιδιωτικών εταιρειών με αυτό του ΟΤΕ. Ουσιαστικά ο κρατικός οργανισμός εξακολουθούσε να έχει το μονοπώλιο. Με την παρέμβαση της ΕΕΤΤ υλοποιήθηκε η διασύνδεση των δικτύων κορμού των ιδιωτικών εταιρειών με το δίκτυο τελικού χρήστη του ΟΤΕ, παρά τις αντιρρήσεις του κρατικού οργανισμού. Ο ΟΤΕ στην προσπάθειά του να εξασφαλίσει περισσότερα κέρδη επιθυμούσε η μίσθωση των δικτύων του να εφαρμοστεί με δική του τιμολογιακή πολιτική, κάτι όμως που δεν θα ευνοούσε τις συνθήκες ανταγωνιστικού περιβάλλοντος, αφού τα λειτουργικά έξοδα των εταιρειών θα ήταν υπέρογκα, με αποτέλεσμα είτε να μην μπορούν να ανταποκριθούν στις οικονομικές τους υποχρεώσεις και να κλείσουν, είτε να κοστολογήσουν τη παροχή υπηρεσιών τους πολύ υψηλά και να μην καταφέρουν να αποκτήσουν πελατειακή βάση.

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Ακολουθώντας όμως, η ΕΕΤΤ, τις επιταγές της Ε.Ε στα πλαίσια του υγιούς ανταγωνισμού, έθεσε όρια στις τιμές μίσθωσης. Με τον τρόπο αυτό διευκόλυνε τις ιδιωτικές εταιρείες να αναπτύξουν τις υπηρεσίες τους και να δημιουργήσουν ένα ανταγωνιστικό περιβάλλον. Το ανταγωνιστικό αυτό περιβάλλον θα δημιουργούσε τις συνθήκες που θα επέτρεπαν την αλλαγή της αγοράς της σταθερής τηλεφωνίας από μονοπωλιακή σε περιβάλλον ολιγοπωλίου.

Το εγχείρημα της ΕΕΤΤ επιτεύχθηκε, με αποτέλεσμα να ιδρυθούν αρκετές εταιρείες που έφτασαν σε συνολικό αριθμό τις 37, εκ των οποίων τη παρούσα χρονική στιγμή (Ιούνιος 2005) δραστηριοποιούνται 28 και έχουν καταργηθεί 9. Από αυτές οι 17 είναι κύριοι εναλλακτικοί πάροχοι, προσφέροντας υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας, ενώ οι υπόλοιπες αποτελούν εταιρείες που δεν λειτουργούν ως τηλεπικοινωνιακοί πάροχοι στην ελληνική αγορά αλλά ικανοποιούν επαγγελματικές τους ανάγκες, όπως μίσθωση του δικτύου τους σε παρόχους.

1.3.2 Τεχνολογία Δικτύου

Σε τεχνολογικό πλαίσιο, χρησιμοποιούνται οπτικές ίνες στα δίκτυα κορμού, αν και υπάρχουν ακόμα και τα πρώτα δίκτυα που είχαν εγκατασταθεί και ήταν από χαλκό. Οι επενδύσεις στον τομέα αυτό είναι τεράστιες και δύσκολα θα μπορέσει να αλλάξει η τεχνολογία στο άμεσο μέλλον, αφού η οπτική ίνα έχει επικρατήσει και με αργά βήματα πραγματοποιείται η αντικατάσταση των πρότερων χάλκινων γραμμών. Κάποιες εταιρείες έχουν επενδύσει σε ασύρματα δίκτυα και μάλιστα έχουν αναπτύξει και τα δίκτυα τους στις κατά τόπους περιοχές, όπως η *Teledome* στην Αττική και στη Θεσσαλονίκη. Σε ορισμένες περιπτώσεις δύσβατων περιοχών επιλέγεται και η σύνδεση μέσω ραδιοζεύξεων ή ακόμα και δορυφορικών δικτύων, αλλά αυτά αποτελούν ένα πάρα πολύ μικρό ποσοστό επί του συνόλου.

Δύσκολα θα μπορούσε να εφαρμοστεί κάτι νέο και πρωτοποριακό στη σταθερή τηλεφωνία από τεχνολογικής πλευράς. Η τεχνολογία μεταγωγής κυκλωμάτων χρησιμοποιείται σε παγκόσμιο επίπεδο από τους παραδοσιακούς οργανισμούς τηλεπικοινωνιών (POTS) μεταξύ αυτών και ο ΟΤΕ. Σε περίπτωση που κάποια εταιρεία αποτολμήσει να εισάγει μία νέα τεχνολογία θα πρέπει να αντιμετωπίσει δύο σημαντικά προβλήματα:

- Διασύνδεση
- Υψηλό κόστος μετάβασης

Ιδιαίτερα, ο πρώτος λόγος είναι και ο σημαντικότερος, αφού μία ασύμβατη τεχνολογία σημαίνει πως διακόπτεται κάθε σύνδεση με το υπόλοιπο αγοραστικό κοινό. Μπορεί να φανταστεί κανείς οι χρήστες της *Tellas* να είχαν τη δυνατότητα να μιλάνε μόνο με άλλους χρήστες της ίδιας εταιρείας. Θα ήταν σαν να αποκόπτονταν από τον κόσμο και να δημιουργούσαν ένα δικό τους. Δεν υπάρχει λόγος κάποιος πελάτης να επιθυμεί την ένταξη του σε ένα τόσο κλειστό δίκτυο. Η επιδίωξη όλων είναι το ακριβώς αντίθετο. Να βρίσκονται σε όσο το δυνατόν ευρύτερο δίκτυο. Επιπροσθέτως, το κόστος μετάβασης σε ένα τέτοιο εγχείρημα είναι υπέρογκο, αφού χάνεται κάθε σημείο διασύνδεσης, ενώ αλλάζει και η συνήθεια χρήσης. Συνεπώς η διασύνδεση αποτελεί σημαντικό παράγοντα στην περίπτωση που επιχειρηθεί να εφαρμοστεί μία νέα τεχνολογία.

Όλοι οι πάροχοι επιδιώκουν τη διασύνδεση τους με το μεγαλύτερο και πιο ισχυρό δίκτυο, το οποίο είναι του ΟΤΕ. Δεν μπορεί κανείς στην παρούσα φάση να ανταγωνιστεί το δίκτυο του και συνεπώς πρέπει να γίνει μέλος του. Επομένως, το τελικό συμπέρασμα είναι ότι ως προς την τεχνολογία υπάρχει *συμμαχία των εταιρειών* και θα συνεχίσει να ισχύει, αφού δεν πρόκειται να βρεθεί τέτοια τεχνολογία η οποία να υποσκελίζει τις ήδη υπάρχουσες. Βέβαια, νέες τάσεις οι οποίες βασίζονται στις τωρινές τεχνολογίες δημιουργούνται και ιδιαίτερο έδαφος κερδίζει η τεχνολογία μετάδοσης που βασίζεται στο πρωτόκολλο του διαδικτύου, το λεγόμενο *VoIP*. Αυτό οφείλεται σε δύο λόγους:

1. Στη ραγδαία διάδοση του διαδικτύου το τελευταίο διάστημα, αφού όλο και περισσότεροι το χρησιμοποιούν τόσο στην εργασία τους όσο και για διασκέδαση ενώ παράλληλα παρατηρείται στροφή των υπηρεσιών προς τα εκεί με όλες τις ηλεκτρονικές πλέον υπηρεσίες (*e-services*) να απολαμβάνουν την μερίδα του λέοντος.

2. Στα οικονομικά πλεονεκτήματα που προσφέρει η χρήση του *VoIP* ως τεχνολογία μετάδοσης, αφού είναι αρκετά φθηνότερη από τον κλασσικό τρόπο. Επιπροσθέτως, εκμεταλλεύονται οι εταιρείες το γεγονός αυτό και προσφέρουν πακέτα *internet* και τηλεφωνίας μαζί, θέλοντας να προσελκύσουν πελάτες με το δέλεαρ των πρόσθετων υπηρεσιών σε ένα πακέτο και μάλιστα φθηνότερο.

1.4 Ανάλυση οικονομικών & εμπορικών χαρακτηριστικών της αγοράς

1.4.1 Πελατειακή βάση και εγκλωβισμός

Το σημαντικότερο στοιχείο για μία εταιρεία είναι η *πελατειακή βάση*. Όλες οι τεχνικές αποσκοπούν στην προσέλκυση πελατών με στόχο την εδραίωση της εταιρείας στην αγορά και την αποκόμιση οικονομικών οφελών.

Αυτό συμβαίνει διότι, αν δεν καταφέρει να αναπτύξει κρίσιμη μάζα κάποια εταιρεία, δεν μπορεί να σταθεροποιηθεί στην αγορά. Όμως, ακόμα και αν κατοχυρώσει ένα κομμάτι της αγοράς μία εταιρεία, πρέπει στη συνέχεια να το μεγαλώσει, ώστε να ισχυροποιήσει τη θέση της στην αγορά και κατά συνέπεια να αυξήσει τα κέρδη της. Άλλωστε, αυξάνοντας τη πελατειακή της βάση, ισχυροποιεί και το εμπορικό της σήμα. Άρα, η δυναμική κάθε εταιρείας, εξαρτάται από τους πελάτες που έχει. Όταν η αξία ενός προϊόντος εξαρτάται από το σύνολο των χρηστών που το χρησιμοποιούν, τότε λέμε πως το προϊόν παρουσιάζει *δικτυακό φαινόμενο* ή *δικτυακές εξωτερικότητες*. Η σταθερή τηλεφωνία παρουσιάζει δικτυακή εξωτερικότητα, αφού κάθε πελάτης που αποκτάει τηλέφωνο, ουσιαστικά εισχωρεί σε ένα υπάρχον δίκτυο πελατών. Παύει να λειτουργεί αυτόνομα και επηρεάζεται από τις αλλαγές που συμβαίνουν στο δίκτυο αυτό. Οι τεχνολογίες που παρουσιάζουν δικτυακές εξωτερικότητες έχουν συνήθως μεγάλους χρόνους υλοποίησης και εκρηκτική ανάπτυξη στη συνέχεια.

Μία εταιρεία, δημιουργώντας κρίσιμη μάζα μπορεί να εισάγει νέα προϊόντα και τεχνολογίες, όπως κάνει η *Tellas* με το *εικονο-τηλέφωνο*. Το κυριότερο όμως στοιχείο είναι πως με τη δημιουργία κρίσιμης μάζας όλο και περισσότεροι άνθρωποι πιστεύουν πως η υιοθέτηση του προϊόντος αξίζει τον κόπο, με αποτέλεσμα να δημιουργείται *θετική ανάδραση*. Η θετική ανάδραση κάνει τα μεγάλα δίκτυα ακόμα μεγαλύτερα, με συνέπεια οι εταιρείες που θα το επιτύχουν να αυξάνουν τη πελατειακή τους βάση. Για να επιτευχθεί, χρειάζεται συνήθως και πρακτικές που βασίζονται στο marketing, όπως τιμολογιακές πολιτικές διείσδυσης.

Στην τηλεφωνία κάθε εταιρεία – στην προσπάθεια της να εγκλωβίσει συνδρομητές – μπορεί να προσφέρει μειωμένες χρεώσεις σε συνδρομητές της ίδιας εταιρείας ή ακόμα και δωρεάν χρόνο ομιλίας. Με τον τρόπο αυτό δημιουργείται ένα κλειστό δίκτυο στο οποίο θα θέλουν να εισέλθουν και άλλοι καταναλωτές, ώστε να

επωφεληθούν των προνομίων. Αυτό αποτελεί ακόμα έναν τρόπο εμφάνισης θετικής ανατροφοδότησης. Από την άλλη, μπορεί κάλλιστα μία εταιρεία να δίνει επιπλέον μειώσεις σε συνδρομητές οι οποίοι θα προσελκύουν πελάτες στην εταιρεία. Κάθε φορά λοιπόν που ένας πελάτης της εταιρείας θα προσελκύει κάποιον άλλο, θα μειώνεται ο λογαριασμός του κατά 8€, για παράδειγμα. Η τακτική αυτή χρησιμοποιείται από εταιρεία της ελληνικής αγοράς τηλεπικοινωνιών, την *Teledome*. Η στρατηγική αυτή ονομάζεται *στρατηγική πολλαπλών παικτών*. Το μοτίβο αυτό προκύπτει όταν ένας πελάτης δωροδοκείται για να προσελκύσει άλλους πελάτες.

Είναι εμφανές πως παρέχοντας προνόμια στους ίδιους τους πελάτες, ώστε να φέρουν ξένους πελάτες στην εταιρεία δημιουργούν ένα ισχυρότερο δίκτυο πελατών, οι οποίοι αυξάνουν τη κρίσιμη μάζα της εταιρείας, προκαλούν θετική ανάδραση.

Άλλη περίπτωση που δημιουργείται το φαινόμενο του εγκλωβισμού είναι μέσω της προσφοράς προστιθέμενων αξιών που παρέχουν οι πάροχοι σε συνεργασία με άλλες εταιρείες και τράπεζες. Για παράδειγμα, πολλές εταιρείες συνεργάζονται με τράπεζες και προσφέρουν ειδικά προνόμια στους πελάτες τους αν εξοφλούν τους λογαριασμούς τους μέσω πιστωτικών καρτών, προσφέροντας τους εκπτώσεις στους λογαριασμούς. Αντίστοιχη περίπτωση έχουμε και από το χώρο του αθλητισμού, όπου η *Columbia Telecom* προσφέρει ειδικά προνομιακά πακέτα στα μέλη του Ολυμπιακού Πειραιώς, προσπαθώντας μέσα από την ενασχόληση των πελατών με το αθλητικό ποδοσφαιρικό αυτό σωματείο, να αυξήσει τη πελατειακή της βάση. Μην ξεχνάμε πως ιδιαίτερα στην Ελλάδα, το ποδόσφαιρο είναι τρόπος ζωής και η σύνδεση δύο εταιρειών με τέτοιο τρόπο (*Columbia Telecom – Ολυμπιακός Πειραιώς*) έχει μεγάλο όφελος για την τηλεπικοινωνιακή εταιρεία, αφού απευθύνεται σε ένα μεγάλο πληθυσμιακά αγοραστικό κοινό.

1.4.2 Λόγοι ισχυρής παρουσία του ΟΤΕ στην αγορά

Η ύπαρξη μονοπωλίου στην αγορά της τηλεφωνίας στη χώρα μας επέτρεψε στον ΟΤΕ να δημιουργήσει *κρίσιμη μάζα* (τον ελάχιστο αριθμό πελατών που απαιτείται για να έχει επιτυχία ένα προϊόν ή μία υπηρεσία) και να μπορεί να στηρίζεται σε αυτή για την προώθηση νέων τεχνολογιών αλλά και προϊόντων. Επίσης, εισήγαγε με μεγάλη καθυστέρηση προηγμένες τεχνολογίες και νέα προϊόντα, αφού τα έσοδα που είχε από τις ήδη υπάρχουσες τεχνολογίες ήταν σημαντικά και προωθώντας κάτι καινούριο δεν

θα είχε τα ανάλογα οικονομικά αποτελέσματα, καθώς θα έπρεπε να επενδύσει εκ νέου.

Από την άλλη πλευρά, η αποδοχή κάποιων νέων εταιρειών πλην του παραδοσιακού ΟΤΕ ήταν ένα δύσκολο εγχείρημα. Αυτό αποδεικνύεται και από το γεγονός πως ο κρατικός οργανισμός εξακολουθεί να κατέχει το υψηλότερο μερίδιο της αγοράς (78%), παρά το γεγονός πως σε καμία υπηρεσία ή κατηγορία κλήσεων δεν είναι φθηνότερος σε σχέση με άλλες εταιρείες. Αυτό οφείλεται σε κάποια στοιχεία που κατάφερε να εκμεταλλευτεί ο ΟΤΕ βασιζόμενος στην κυριαρχία του από την ίδρυση του και μετά, μέχρι την εμφάνιση των πρώτων ανταγωνιστών του:

- **στην πρότερη μονοπωλιακή κατάσταση που υπήρχε**
- **στην ιδιότητα και πλούσια υποδομή του και**
- **στο ισχυρό του brand name.**

Έπρεπε λοιπόν οι νέες ανταγωνιστικές εταιρείες να έχουν τη δυνατότητα να πείσουν με σοβαρά επιχειρήματα τους καταναλωτές να αλλάξουν τον πάροχο τους και μάλιστα από τη στιγμή που έπρεπε να αλλάξουν και τον τρόπο πληκτρολόγησης κλήσεων, προσθέτοντας κάποιο τετραψήφιο πρόθεμα στην αρχή, μέχρι να αρχίσει να λειτουργεί η υπηρεσία *Προεπιλογή Φορέα*. Σημαντικό μειονέκτημα, κατά συνέπεια, για τις εταιρείες αποτελούσε η *συνήθεια χρήσης*.

Η *συνήθεια χρήσης* είναι ένας από τους σημαντικότερους παράγοντες *εγκλωβισμού*. Οι καταναλωτές, έχοντας έναν προκαθορισμένο φορέα, είχαν επαναπαυτεί στο γεγονός πως οτιδήποτε αφορά την σταθερή τηλεφωνία στην Ελλάδα το διαχειρίζεται ο ΟΤΕ και δεν χρειαζόταν να ερευνήσουν τη περιοχή περισσότερο. Για να χρησιμοποιήσουν τις υπηρεσίες των εναλλακτικών παρόχων, οι συνδρομητές πρέπει να αλλάξουν τις συνήθειες τους είτε πληκτρολογώντας τον τετραψήφιο αριθμό προεπιλογής είτε προεπιλέγοντας μια άλλη εταιρία ως κύριο πάροχο. Για να αντιμετωπίσουν οι νέες εταιρείες τη συνήθεια χρήσης των συνδρομητών έπρεπε να προσφέρουν πολύ χαμηλότερα τιμολόγια από τον ΟΤΕ, για να αποσπάσουν ένα μερίδιο από την πελατειακή του βάση.

Παρατηρήθηκε, πως το μοντέλο της κυρίαρχης εταιρείας είναι ουσιαστικά δύσκολο να αλλάξει από τη μία στιγμή στην άλλη, αφού ακόμα και τώρα μετά την απελευθέρωση και την είσοδο τόσων εταιρειών στην αγορά, βλέπουμε ότι ο ΟΤΕ παραμένει ο δυνατότερος παίκτης και μάλιστα με ποσοστό 78%. Εξηγήθηκε παραπάνω ένας λόγος που συμβαίνει αυτό (*συνήθεια χρήσης* ως παράγοντας *εγκλωβισμού*). Εκτός όμως της *συνήθειας χρήσης* των πελατών υπάρχει και ένας

άλλος λόγος που συνδέεται με τον εγκλωβισμό, το κόστος μετάβασης από τον ΟΤΕ σε μία άλλη εταιρεία. Ένας πελάτης θα έχει κόστος αναζήτησης αν αποφασίσει να αλλάξει εταιρεία σταθερής τηλεφωνίας, αφού θα δαπανήσει χρόνο για να ελέγξει ποια είναι η πιο συμφέρουσα επιλογή για τον ίδιο. Δεν είναι διατεθειμένοι πολλοί καταναλωτές να ξοδέψουν το χρόνο τους για να διεξάγουν μία τέτοιας κλίμακας έρευνα. Έτσι, επαναπαύονται στον ΟΤΕ που τους προσφέρει σιγουριά. Ένα άλλο σημαντικό στοιχείο είναι η αλλαγή εμπορικού σήματος, αφού ο ΟΤΕ είναι μία εδραιωμένη εταιρεία με ισχυρό όνομα (*brand name*), όπως προαναφέρθηκε, και μία εταιρεία η οποία δεν έχει εδραιωθεί ακόμα στην αγορά φοβίζει τον πελάτη να την επιλέξει, αφού δεν είναι σίγουρος για τη δυναμική της. Αν, για παράδειγμα, μία εταιρεία δεν καταφέρει να σταθεροποιήσει τη θέση της στην αγορά και τελικά αναγκαστεί να διακόψει τη λειτουργία της, ο πελάτης θα υποστεί σημαντική ζημία, αφού θα πρέπει να επωμιστεί το κόστος μετάβασης για δεύτερη φορά. Επίσης, η αλλαγή της συνήθειας χρήσης, όπως προαναφέρθηκε, θα επηρεάσει για δεύτερη φορά τον καταναλωτή. Συνυπολογίζοντας τα δεδομένα αυτά, ένας πελάτης πρέπει να είναι βέβαιος για την εταιρεία που πρόκειται να επιλέξει ως πάροχο του.

Στον τομέα των επιχειρήσεων και του εμπορίου ο ΟΤΕ έχει ένα βασικό πλεονέκτημα: τον *Χρυσό Οδηγό*. Κανένας επιχειρηματίας δεν επιθυμεί να μην συμπεριληφθεί στον κατάλογο αυτό διότι θα χάσει πελατεία. Ιδιαίτερα όταν οι ανταγωνιστές του θα βρίσκονται στον κατάλογο αυτό, δεν θα μπορεί να τους αντιμετωπίσει ισάξια. Φοβούμενοι ένα τέτοιο αποτέλεσμα διατηρούν τις τηλεφωνικές συνδέσεις τους με τον ΟΤΕ. Κάτι αντίστοιχο ισχύει και με τους καταλόγους των ιδιωτικών τηλεφώνων που εκδίδει κάθε χρόνο ο ΟΤΕ και που αποτελεί ένα μειονέκτημα για αυτούς που θέλουν να αλλάξουν εταιρεία, αν και με τις τελευταίες αποφάσεις ο αριθμός παραμένει ο ίδιος και το πρόβλημα αυτό θα αντιμετωπιστεί εύκολα.

Ένα ακόμα σημαντικό στοιχείο είναι η καταβολή του παγίου. Όλοι οι συνδρομητές πρέπει να πληρώνουν το πάγιο του ΟΤΕ, ακόμη και στην περίπτωση που έχουν επιλέξει τις αποκλειστικές υπηρεσίες κάποιου άλλου παρόχου.

1.4.3 Τιμολόγηση

Η διαμόρφωση των πολιτικών τιμολόγησης έχει να κάνει κυρίως με τον τρόπο προσέλκυσης πελατών μέσω ειδικών προσφορών, ή όπως αναφέρεται στη βιβλιογραφία, σε *διαφοροποίηση τιμών*. Στη περίπτωση της ελληνικής αγοράς σταθερής τηλεφωνίας υπάρχουν τρεις βασικές εκδοχές που ανιχνεύθηκαν:

- *Εξατομικευμένη Τιμολόγηση*
- *Ομαδική Τιμολόγηση*
- *Προσφορά Διαφορετικών Εκδοχών*

Κάθε μία από τις παραπάνω εκδοχές χρησιμοποιείται ξεχωριστά. Η *εξατομικευμένη τιμολόγηση* βασίζεται στις προτιμήσεις και στα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του εκάστοτε πελάτη. Για παράδειγμα, αν κάποιος ιδιώτης μιλάει περισσότερο από κάποιον άλλο στο εξωτερικό – Αγγλία – μπορεί η εταιρεία να του προσφέρει ειδική χρέωση για τις κλήσεις του προς την Αγγλία αρκεί να ξεπερνά ένα κάτω όριο στο χρόνο ομιλίας. Με τον τρόπο αυτό η εταιρεία προσελκύει τον πελάτη, αφού του προσφέρει οικονομικότερη χρέωση. Ένα άλλο παράδειγμα είναι οι ΟΤΕΠΛΟΓΕΣ. Κάθε πελάτης έχει δικαίωμα να επιλέξει τρεις αριθμούς στους οποίους και έχει μειωμένες χρεώσεις. Οι αριθμοί αυτοί είναι διαφορετικοί για κάθε χρήστη ανάλογα με τις προσωπικές του προτιμήσεις. Παρατηρείται συνεπώς, πως ενώ προσφέρεται το ίδιο προϊόν για κάθε χρήστη (αστικές, υπεραστικές ή διεθνείς κλήσεις), η τιμή για κάθε χρήστη είναι διαφορετική.

Η *ομαδική τιμολόγηση* αναφέρεται σε ομάδες οι οποίες έχουν κάποιες ευαισθησίες στην τιμή ή υπόκεινται σε φαινόμενα εγκλωβισμού και δικτυακών φαινομένων. Μία τέτοια περίπτωση ομαδικής τιμολόγησης είναι οι φοιτητές. Ένας φοιτητής χρειάζεται ειδικές μειωμένες τιμές για να μην επιβαρύνονται τα οικονομικά της οικογενείας του. Στον ΟΤΕ για παράδειγμα, προσφέρεται ειδικό πακέτο, στο οποίο πρέπει ο ενδιαφερόμενος να καταθέσει την φοιτητική του κάρτα ώστε να αποδείξει την φοιτητική του ιδιότητα και να μπορέσει να επωφεληθεί από τα προνόμια του φοιτητικού προγράμματος, το οποίο προσφέρει με πολύ μικρό πάγιο, δωρεάν χρόνο υπεραστικών κλήσεων, ώστε να μπορεί ο φοιτητής να συνομιλεί με την οικογένεια του τακτικά. Αντίστοιχα, υπάρχει και το πρόγραμμα *Συνταξιούχοι 65+* του ΟΤΕ, που προσφέρει ομαδική τιμολόγηση σε ηλικιωμένους.

Οι διαφορετικές εκδοχές προσφέρονται σε ειδικές περιπτώσεις και ανάλογα με τις προτιμήσεις του κάθε πελάτη χωριστά. Στην *Columbia Telecom* υπάρχουν τα πακέτα

Asty, τα οποία προσφέρουν δωρεάν χρόνο ομιλίας αστικών κλήσεων, πληρώνοντας ένα αρχικό πάγιο. Στις περιπτώσεις των διαφορετικών εκδοχών δεν απαιτείται από τις εταιρείες να υπολογίσουν την αξία του πακέτου τους, διότι με την ταυτόχρονη προσφορά τόσων πακέτων, ο ίδιος ο πελάτης αποκαλύπτει την αξία που αποδίδει επιλέγοντας κάποια εκδοχή.

Παράλληλα, υπάρχουν και άλλες τεχνικές που χρησιμοποιούν οι εταιρείες για να προωθήσουν τις υπηρεσίες τους και να μεγιστοποιήσουν τα κέρδη τους, όπως είναι η *αφαίρεση αξίας*. Παρατηρείται, πως ενώ πολλές εταιρείες έχουν στη διάθεση τους την τεχνογνωσία ώστε να παρέχουν υπηρεσίες εξειδικευμένες μαζί με τα προϊόντα τους, προωθούν αρχικά μία ελαχιστοποιημένη μορφή και στη συνέχεια τιμολογούν κάθε επιπλέον υπηρεσία έχοντας περισσότερα κέρδη. Παράδειγμα αποτελεί η αναγνώριση κλήσης, την οποία, ενώ μπορούν να την παρέχουν εξ αρχής, την δίνουν ως πρόσθετη υπηρεσία κοστολογώντας την ακριβά. Αντίστοιχη περίπτωση είναι και ο τηλεφωνητής ή η προώθηση κλήσεων.

1.4.4 Τιμολογιακή πολιτική εταιρειών & μερίδιο αγοράς

Στο κεφάλαιο *Τιμολογιακές Πολιτικές*, πραγματοποιήθηκαν συγκρίσεις στα τιμολόγια των εταιρειών, με σκοπό να διαπιστωθεί ποιες εταιρείες είναι φθηνές και σε ποιες κατηγορίες κλήσεων. Από τις συγκρίσεις που έγιναν διαπιστώθηκε πως οι πρώτες θέσεις σε όλες τις επιμέρους κατηγορίες καταλαμβάνονται από εταιρείες που δεν κατέχουν ισχυρά μερίδια της αγοράς σταθερής τηλεφωνίας και εντύπωση προκαλεί η παντελής απουσία των ισχυρών εταιρειών, όπως ο *OTE*, η *Forthnet*, η *Telepassport* και η *Lannet*. Ο μοναδικός ισχυρός «παίκτης» που παρουσιάζεται σε αρκετές περιπτώσεις να κοστολογεί φθηνά και μάλιστα πρωταγωνιστεί στις υπεραστικές κλήσεις με εξαιρετικά χαμηλές χρεώσεις τόσο στις προσωπικές, όσο και στις επαγγελματικές συνδιαλέξεις, είναι η *Tellas*. Ίσως και για αυτό το λόγο έχει καταφέρει από το 2003 να εδραιωθεί ως ο κορυφαίος εναλλακτικός πάροχος και να προσελκύσει το 7,26% του μεριδίου της αγοράς. Συνεκτιμώντας τα γεγονότα, πως η *Tellas* διαθέτει το δικό της ιδιόκτητο δίκτυο κορμού, αποτελεί «παιδί» της *Δ.Ε.Η* και της *WIND* (ιταλικός τηλεπικοινωνιακός φορέας με μερίδιο που της δίνει την τρίτη θέση στην ιταλική αγορά), κάτι που της προσδίδει ισχυρό brand name και συνεχίζει την ανοδική οικονομική της πορεία, κάνοντας απόσβεση των αρχικών επενδυτικών κεφαλαίων χρόνο με το χρόνο, πιστεύουμε πως το μέλλον της εταιρείας είναι

εξαιρετικά ευοίωνο. Το μόνο μειονέκτημα είναι τα υψηλά χρέη που έχει προς τον ΟΤΕ και τα οποία αγγίζουν τα 11 εκατομμύρια €. Βέβαια, το θέμα με τα χρέη προς τον ΟΤΕ έχει οδηγήσει σε αντιπαραθέσεις όλες τις πλευρές και αναμένεται συνέχεια χωρίς να γνωρίζει κανείς την κατάληξη.

Στην αντίπερα όχθη, οι κερδισμένοι των γενικών συμπερασμάτων από πλευράς χρεώσεων είναι οι «μικροί παίκτες». Οι εταιρείες με μικρά μερίδια στην αγορά, είτε δραστηριοποιήθηκαν από την αρχή της απελευθέρωσης των τηλεπικοινωνιών είτε τα τελευταία μόλις χρόνια. Οι λόγοι που δεν καταφέρνουν να προσελκύουν μεγαλύτερα μερίδια πελατών, παρά τις επιθετικές πολιτικές τιμολόγησης που ακολουθούν είναι αρκετοί, με σημαίνον ρόλο να παίζει το brand name, αφού καμία από αυτές τις εταιρείες δεν είναι ευρέως γνωστή. Αποτέλεσμα είναι να μην τις γνωρίζουν οι πελάτες και συνεπώς να μην τους δίνεται η δυνατότητα να αξιολογήσουν τις προσφορές της εκάστοτε εταιρείας. Για το λόγο αυτό η διαφήμιση είναι βασικός συντελεστής ανάπτυξης μίας εταιρείας, αφού αποτελεί τροχοπέδη για την παρουσίαση της στους πελάτες και θεωρείται το αρχικό στάδιο γνωριμίας με την πελατειακή βάση. Άλλος λόγος είναι ο εγκλωβισμός των πελατών, όπως χαρακτηριστικά προαναφέραμε, που εμφανίζεται τόσο μέσω της συνήθειας χρήσης όσο και του κόστους μετάβασης.

Καμία εταιρεία δεν είναι φθηνή σε όλες τις κατηγορίες χρέωσης και αυτό δεν είναι τυχαίο. Οι μοναδικές περιπτώσεις που γίνεται αυτό είναι όταν διαφοροποιείται η τεχνολογία. Αν μπορεί η τεχνολογία να επιφέρει τέτοιες σημαντικές αλλαγές στο κόστος, τότε είναι μαθηματικά βέβαιο πως με τη πάροδο του χρόνου θα αλλάξει και ο τρόπος των κλήσεων με την υιοθέτηση του μοντέλου που προσφέρει μείωση κόστους. Στην σταθερή τηλεφωνία αυτό μπορεί κάλλιστα να πραγματοποιηθεί με σύγκληση τεχνολογιών και χρήση του internet για τηλεφωνικές κλήσεις. Το πρωτόκολλο του διαδικτύου – IP αποτελεί τη νέα λύση και η οποία αργά ή γρήγορα θα υπερισχύσει ως τεχνολογία μετάδοσης. Άλλωστε το VoIP προσφέρει φθηνή αστική, υπεραστική και διεθνή τηλεφωνία.

1.4.5 Οικονομικά αποτελέσματα εταιρειών σε συνδυασμό με την τιμολογιακή τους πολιτική

Οι φθηνότερες εταιρείες μπορεί να μην έχουν αποκτήσει μεγάλα μερίδια της αγοράς, αλλά τα οικονομικά αποτελέσματα μερικών από αυτών δεν είναι ιδιαίτερα άσχημα. Αυτό εξηγείται από το γεγονός πως κάποιoi από τους παρόχους έχουν ασχοληθεί κατά κύριο λόγο με προσέλκυση πελατών-εταιρειών, δίνοντας βαρύτητα στις επαγγελματικές κλήσεις και στα προγράμματα που αφορούν εταιρείες. Στην παρουσίαση των εταιρειών στο κεφάλαιο «Εταιρείες παροχής υπηρεσιών φωνής» θα γίνει αναλυτικότερη αναφορά στα οικονομικά στοιχεία των εταιρειών, όπως και στην αξιολόγηση τους μέσω των δεικτών, στην ενότητα 2.10.2 του κεφαλαίου «Ποσοτική & Ποιοτική Αξιολόγηση των ελληνικών εταιρειών βάσει των κριτηρίων».

Γενικότερα όμως, τα οικονομικά αποτελέσματα των φθηνότερων εταιρειών (*HOL, Teledome, Cosmoline*) δείχνουν πως η *HOL* παρουσιάζει κέρδη τα τελευταία χρόνια, αν και αυτό οφείλεται κατά κύριο λόγο στις υπηρεσίες internet που παρέχει και όχι στην σταθερή τηλεφωνία, ενώ η *Teledome* έχει ξεκινήσει μία ανοδική πορεία από το 2001 και μετά (όταν και παρουσίασε ζημία 122 χιλιάδων €) και το 2004 έκλεισε με κέρδη της τάξης των 2,906 εκατομμυρίων €. Η *Cosmoline* παρουσιάζει κέρδη τα τελευταία δύο χρόνια, ενώ η κατάσταση στις υπόλοιπες εταιρείες μέσου βεληνεκούς όσον αφορά τις πολιτικές κοστολόγησης δεν δείχνει να είναι ιδιαίτερα ευνοϊκή. Για παράδειγμα η *Altec* είναι μόνιμα ζημιωμένη και μάλιστα το 2004 έφτασε τις ζημίες στα 8,924 εκατομμύρια €. Η *Q-Telecom* βρίσκεται σε άσχημη οικονομική θέση τόσο στη σταθερή όσο και στην κινητή τηλεφωνία, κάτι που οφείλεται μεν στις τεράστιες επενδύσεις που έκανε για την απόκτηση ιδιόκτητου δικτύου, αλλά δεν δείχνει ικανή να ανταποκριθεί στις συνθήκες τις αγοράς, αφού τα μερίδια της παραμένουν χαμηλά. Βέβαια, έχοντας αποκτήσει σημαντικό μερίδιο της πελατειακής βάσης στο χώρο της καρτοκινητής τηλεφωνίας, κατάφερε να πουληθεί στην εταιρεία κινητής τηλεφωνίας *TIM* και μάλιστα με υψηλή τιμή. Η πώληση της *Q-Telecom* αντικατοπτρίζει τη σημασία που έχει η κατοχή σημαντικού μεριδίου της αγοράς, έστω και επιμέρους χώρου όπως είναι η καρτοκινητή τηλεφωνία, ακόμα και σε περιπτώσεις που τα οικονομικά μίας εταιρείας δεν έχουν θετική πορεία. Η *Vivodi* είναι μόνιμα ζημιωμένη, αν και επενδύει αρκετά σε δικτυακή υποδομή θέλοντας να αποκτήσει σημαντικό μερίδιο στο internet και ιδιαίτερα στο DSL. Τους τελευταίους

μήνες διαφαίνονται και κινήσεις αλλαγής του ιδιοκτησιακού καθεστώτος της εταιρείας, με δημοσιεύματα να τη θέλουν να περνά στα χέρια της *Intracom*.

Για δύο από τις φθηνότερες συνολικά εταιρείες, *Amimex* και *Interconnect*, δεν υπάρχουν οικονομικά στοιχεία και παρά το γεγονός πως η *Amimex* κατά κύριο λόγο προσφέρει ιδιαίτερα ελκυστικά πακέτα, το μερίδιο της στην αγορά της σταθερής τηλεφωνίας δεν δείχνει να αυξάνει.

Στο σύνολο τους, οι παραπάνω εταιρείες μπορεί να προσφέρουν οικονομικότερα πακέτα από τον ΟΤΕ, αλλά για να καταφέρουν να λειτουργήσουν στην ελληνική αγορά απαιτείται η διασύνδεση τους με το δίκτυο του ΟΤΕ. Αυτό έχει ως συνέπεια να αναγκαστούν να συμμαχήσουν μαζί του σε αυτό τον τομέα, όπως περιγράφηκε νωρίτερα. Όμως, ο πρώην κρατικός οργανισμός έχει έσοδα από την διαδικασία αυτή, αφού μισθώνοντας τα δίκτυά του κερδίζει χρήματα. Σε αυτό το σημείο υπάρχει και η αντιδικία των εναλλακτικών φορέων με τον ΟΤΕ, αφού τα ποσά που αιτεί από τους εναλλακτικούς ο ΟΤΕ αμφισβητούνται από το σύνολο των φορέων. Αναγνωρίζοντας για χάρη της έρευνας τα ποσά αυτά, θα παρατηρηθεί πως μπορεί οι περισσότερες εταιρείες να είναι πολύ φθηνότερες από τον ΟΤΕ, αλλά τα ποσά τα οποία οφείλονται, είναι σε πολλές περιπτώσεις πολλαπλάσια του ετήσιου κέρδους τους. Συνεπώς, αν τελικά αναγνωριστούν τα ποσά αυτά, πολλές από τις εταιρείες θα βρεθούν πολλαπλά ζημιωμένες και δεν θα καταφέρουν να επιζήσουν στην ελληνική αγορά, εκτός εξαιρέσεων όπως η *Columbia Telecom*, η οποία δεν χρωστά στον ΟΤΕ και παρουσιάζει κέρδη (272 χιλιάδες €), η *Cosmoline* της οποίας τα κέρδη την τελευταία χρονιά (6,255 εκατομμύρια €) είναι περισσότερα από τα συνολικά της χρέη (3,316 εκατομμύρια €), της *HOL* η οποία βρίσκεται σε ανάλογη θέση με χρέη λιγότερα από τα έσοδα της τελευταίας χρονιάς, της *Interconnect* που δεν χρωστά καθόλου στον ΟΤΕ, όπως και η *Q-Telecom*. Βέβαια, να τονισθεί πως από μόνα τους τα οικονομικά στοιχεία και τα χρέη προς τον ΟΤΕ δεν δύναται να καθορίσουν την πορεία μίας εταιρείας, αφού υπάρχει πληθώρα παραγόντων που τη διαφοροποιεί, όπως είναι η τιμολογιακή πολιτική της, η τεχνολογία μετάδοσης που χρησιμοποιεί, η διαφήμιση, αλλά και οι συνεργασίες με τεχνικές και εμπορικές εταιρείες.

Κεφάλαιο 2 :
Εταιρείες Παροχής Υπηρεσιών Φωνής στην
Ελλάδα

2.1 Εισαγωγικά

Στο τρίτο κεφάλαιο θα παρουσιαστούν όλες οι εταιρείες σταθερής τηλεφωνίας που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα, σύμφωνα με τις ειδικές άδειες παροχής φωνητικής τηλεφωνίας που έχει διανείμει η *Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών & Ταχυδρομείων (Ε.Ε.Τ.Τ.)*. Η παρουσίαση θα γίνει με πίνακες οι οποίοι παρουσιάζουν τα γενικά, τεχνικά, εμπορικά και οικονομικά στοιχεία των εταιρειών, ομαδοποιημένα. Η ομαδοποίηση στηρίζεται στην αναλυτική παρουσίαση των εταιρειών η οποία βρίσκεται στο παράρτημα Α' και χωρίζεται σε τρεις ενότητες.

Η πρώτη ενότητα περιέχει όλες τις ενεργές εταιρείες, οι οποίες δραστηριοποιούνται στον χώρο της σταθερής τηλεφωνίας, προσφέροντας τις υπηρεσίες τους άμεσα και χρησιμοποιούν την άδεια φωνητικής τηλεφωνίας της Ε.Ε.Τ.Τ. για να λειτουργούν ως πάροχοι. Για κάθε μία από αυτές τις εταιρείες θα υπάρχει μία γενική αναφορά με στοιχεία ταυτότητας της εταιρείας (Ονομασία, έτος ίδρυσης, μέτοχοι και γενικής φύσεως χαρακτηριστικά), ανάλυση και παρουσίαση της δικτυακής της υποδομής, αναφορά στα οικονομικά της στοιχεία, παρουσίαση του εμπορικού της δικτύου και πλήρης παρουσίαση και ανάλυση των πακέτων σταθερής τηλεφωνίας που παρέχει. Οι εταιρείες αυτές είναι (σε αλφαβητική σειρά):

- | | | |
|-----------------------------|------------------------------|------------------------|
| 14. <i>ALGONET</i> | 7. <i>INTERCONNECT</i> | 1. <i>TELEDOME</i> |
| 15. <i>ALTEC TELECOMS</i> | 8. <i>LANNET</i> | 2. <i>TELEPASSPORT</i> |
| 16. <i>AMIMEX</i> | 9. <i>MCI GR – UUNET</i> | 3. <i>TELLAS</i> |
| 17. <i>COLUMBIA TELECOM</i> | 10. <i>NETONE</i> | 4. <i>VIVODI</i> |
| 18. <i>COSMOLINE</i> | 11. <i>OTE</i> | 5. <i>VOICE-NET</i> |
| 19. <i>FORTHNET</i> | 12. <i>Q-TELECOM</i> | |
| 20. <i>HOL</i> | 13. <i>RG COMMUNICATIONS</i> | |

Η δεύτερη ενότητα περιέχει τις υπόλοιπες ενεργές εταιρείες, οι οποίες χρησιμοποιούν την άδεια φωνητικής τηλεφωνίας για δικούς τους σκοπούς, όπως εξυπηρέτηση εσωτερικών αναγκών του αεροδρομίου (*AIA – Διεθνής Αερολιμένας Αθηνών «Ελευθέριος Βενιζέλος»*), είτε για τη δημιουργία ιδιόκτητου δικτύου οπτικών ινών και μίσθωση του σε εταιρείες παροχής σταθερής τηλεφωνίας και internet (*ATTICA TELECOM*). Άλλες εταιρείες, ξένες πολυεθνικές κυρίως, χρησιμοποιούν την άδεια για την εγκατάσταση τηλεπικοινωνιακών δικτύων για επιχειρήσεις, ενώ

παράλληλα παρέχουν και τηλεφωνία, όπως γίνεται σε περιπτώσεις ξενοδοχειακών μονάδων ή στη ναυτιλία. Οι εταιρείες αυτές είναι (σε αλφαβητική σειρά):

- | | |
|--------------------------------|-----------------------------|
| 5. <i>AIA</i> | 1. <i>MEDITERRANEAN S.A</i> |
| 6. <i>ATTICA TELECOM</i> | 2. <i>MEDNAUTILUS</i> |
| 7. <i>EQUANT</i> | 3. <i>NEWSPHONE</i> |
| 8. <i>EUROPROM-STET HELLAS</i> | 4. <i>WEBCOM</i> |
| 9. <i>IDEAL TELECOM</i> | |

Στην τρίτη ενότητα αναφέρονται συνοπτικά οι καταργημένες εταιρείες, οι οποίες διέκοψαν τη λειτουργία τους. Θα υπάρχει ένας σύντομος σχολιασμός τους και στο τέλος της ενότητας αυτής θα παραθέσουμε τον πίνακα με τα χρέη όλων των εταιρειών προς τον *OTE*, καταργημένων και μη. Οι εταιρείες αυτές είναι (σε αλφαβητική σειρά):

- | | | |
|----------------------|-------------------------|------------------------|
| 7. <i>COMPULINK</i> | 4. <i>EXONET</i> | 1. <i>INTRACONNECT</i> |
| 8. <i>ECONOPHONE</i> | 5. <i>GRAPES HELLAS</i> | 2. <i>STARCOM</i> |
| 9. <i>EUROLINK</i> | 6. <i>GREEK TELECOM</i> | 3. <i>TREMIUM</i> |

2.2 Κυριότεροι τηλεπικοινωνιακοί πάροχοι

Στην πρώτη αυτή ενότητα θα παρουσιάσουμε μέσα από πίνακες χαρακτηριστικών τις εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην ελληνική αγορά. Τα πεδία τα οποία υπάρχουν σε κάθε πίνακα είναι :

1. Ονομασία εταιρείας
2. Ίδρυση εταιρείας
3. Ημερομηνία λειτουργίας δικτύου
4. Μέτοχοι
5. Αριθμός εργαζομένων
6. Κωδικός Φορέα
7. Πιστοποιήσεις (όπου αναφέρονται)
8. Ιδιόκτητο δίκτυο (Σημαντικό αν έχει κάθε εταιρεία δικό της δίκτυο. Θα ελέγχεται το χαρακτηριστικό αυτό και θα αναφέρονται σημαντικά στοιχεία για το δίκτυο, όπως αν υπάρχει διασύνδεση με τον ΟΤΕ και ξένα δίκτυα)
9. Τεχνολογία (Αναφορά στις τεχνολογίες που χρησιμοποιούνται από την εταιρεία στις δικτυακές της υποδομές)
10. Points of Presence – POP στην Ελλάδα (τα σημεία παρουσία της εταιρείας στον ελληνικό χώρο)
11. Points of Presence – POP στο εξωτερικό (τα σημεία παρουσία της εταιρείας στο εξωτερικό)
12. Συνεργασία με τοπικές εταιρείες (οποιαδήποτε μορφή συνεργασίας και αν είναι αυτή, είτε παροχής δικτύου είτε ως προμηθευτές, αλλά να έχει σχέση με τεχνικά χαρακτηριστικά)
13. Συνεργασία με ξένους παρόχους
14. Συνεργασία με ξένες εταιρείες (Προμηθευτές)
15. Τύπος δραστηριοτήτων της εταιρείας
16. Τύπος πελατών
17. Ιδιόκτητο εμπορικό δίκτυο (Εξετάζεται αν έχει αναπτύξει εμπορική δραστηριότητα με το brand name της ίδιας της εταιρείας και αποκλειστικά για προϊόντα δικά της)
18. Ηλεκτρονικό κατάστημα /e-shop (Εξετάζεται αν έχει αναπτύξει εμπορική δραστηριότητα στο διαδίκτυο)

19. Εμπορικοί συνεργάτες (Εξετάζεται αν έχει συνάψει συνεργασίες με εμπορικούς αντιπροσώπους ανά την Ελλάδα)
20. Συνεργασία με ελληνικές αλυσίδες καταστημάτων (Εξετάζεται η συνεργασία με αλυσίδες καταστημάτων στην ελληνική αγορά, αφού μέσω των αλυσίδων δημιουργείται ένα είδος εμπορικού δικτύου, αλλά όχι ιδιόκτητου και με έμφαση στο brand name της ίδιας της εταιρείας)
21. Συνεργασία με ξένες εταιρείες & αλυσίδες καταστημάτων (Εξετάζεται η συνεργασία με ξένες αλυσίδες καταστημάτων και εταιρειών, για να διαπιστωθεί αν ενδιαφέρεται η εταιρεία για την προώθηση των προϊόντων της στο εξωτερικό)
22. Οικονομικά αποτελέσματα (Χωρίζεται σε κύκλο εργασιών και κέρδη. Επιλέχθηκαν οι χρονολογίες από το 2001 έως και το 2004 για να υπάρχει μία ροή τετραετίας και να μπορούν να εξαχθούν ασφαλέστερα συμπεράσματα. Στα κέρδη όπου υπάρχει -#, σημαίνει προφανώς ζημία)
23. Υποχρεώσεις προς ΟΤΕ (Εξετάζεται το ποσό που οφείλει κάθε εταιρεία στον ΟΤΕ, βάσει των δημοσιευμένων αποτελεσμάτων. Δεν έχει γίνει αποδεκτή αυτή η λίστα ακόμη από τους εναλλακτικούς και το θέμα οδηγείται σε δικαστική φάση, αλλά είναι σημαντικό να ελεγχθεί γιατί αν ισχύουν τα ποσά ισχυροποιείται ο ΟΤΕ και αποδυναμώνονται οι εναλλακτικοί σε σημαντικό βαθμό)
24. Εισηγμένη εταιρεία (Ελέγχεται αν έχει εισαχθεί στο Χρηματιστήριο Αθηνών και παρατίθεται η ημερομηνία εισαγωγής)
25. Μερίδιο αγοράς (Δίνεται το ποσοστό της κάθε εταιρείας βάσει του αριθμού συνδέσεων, σύμφωνα με δημοσιευμένα στοιχεία)

Κάτω από τους πίνακες θα αναφέρονται σημαντικές λεπτομέρειες οι οποίες θα βοηθήσουν στην εξαγωγή συμπερασμάτων και που δεν εμπίπτουν με τα στοιχεία των πεδίων του πίνακα κάθε εταιρείας.

Να σημειωθεί πως κάποια στοιχεία από τους παραπάνω πίνακες δεν έχουν δοθεί από τις εταιρείες. Αυτό οφείλεται είτε στην κακή παρουσίαση των εταιρειών μέσα από τις ηλεκτρονικές σελίδες τους, είτε στις λίγες πληροφορίες που παρέχουν προς το κοινό μέσα από τα δελτία τύπου ή τις ανακοινώσεις τους. Πολλές από τις εταιρείες δεν αναφέρουν αριθμό εργαζομένων όπως φαίνεται και από τους παραπάνω πίνακες, αλλά ούτε και ημερομηνία λειτουργίας του δικτύου τους. Κάποιες άλλες δεν έχουν

δημοσιευμένα όλα τα ετήσια οικονομικά αποτελέσματα, παρά μόνο κάποια των τελευταίων χρόνων. Με τον τρόπο αυτό δεν είναι δυνατόν να διαφανεί η πορεία της εταιρείας σε βάθος τετραετίας για παράδειγμα, παρά μόνο τα ένα ή δύο τελευταία χρόνια, κάτι που δεν αντικατοπτρίζει πλήρως την πορεία της εταιρείας.

Όσον αφορά το μερίδιο αγοράς κάθε εταιρείας σε αριθμό συνδέσεων, τα αποτελέσματα είναι συγκεχυμένα, αφού κάθε εταιρεία προσπαθεί να διανείμει δικές της μετρήσεις, ώστε να διαφημιστεί ως πιο ισχυρή στις προτιμήσεις της πελατειακής βάσης. Για το λόγο αυτό και παρουσιάζονται πολλές διαφορετικές κατατάξεις. Τα ποσοστά που έχουν χρησιμοποιηθεί είναι τα πιο πρόσφατα που βρέθηκαν και αναφέρονται σε δημοσιευμένη έρευνα στις 26/6/2005. Σε καμία από τις έρευνες που πραγματοποιήθηκαν κατά καιρούς δεν αναφέρονται με ποσοστά όλες οι εταιρείες, αφού αν ξεχωρίσουμε μία πεντάδα με ικανοποιητικό ποσοστό επί του μεριδίου (πάνω από 3%) όλες οι υπόλοιπες κατέχουν πολύ μικρότερα ποσοστά, τα οποία πολλές φορές δεν είναι άξια αναφοράς (για παράδειγμα 0,2%). Για το λόγο αυτό και οι μικρότερες σε ποσοστό εταιρείες έχουν ομαδοποιηθεί και συμπεριλαμβάνονται όλες μαζί σε ποσοστό 3,3%.

2.2.1 Algonet

Ονομασία	<i>Algonet Τηλεπικοινωνίες Α.Ε.</i>
Ίδρυση	<i>9/1999</i>
Ημερομηνία λειτουργίας δικτύου	<i>29/8/2001</i>
Μέτοχοι	<i>Όμιλος Olayan</i>
Αριθμός εργαζομένων	<i>71</i>
Τεχνικά Χαρακτηριστικά	
Κωδικός Φορέα	<i>1751</i>
Πιστοποιήσεις	<i>Πιστοποιητικό ποιότητας ISO 9001</i>
Ιδιόκτητο Δίκτυο	<i>Ναι. Διασύνδεση με το δίκτυο του ΟΤΕ, αλλά και με άλλα διεθνή δίκτυα για την κάλυψη των αναγκών της</i>
Τεχνολογία	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>IP</i> ▪ <i>Voice Over IP (VoIP)</i> ▪ <i>MPLS</i>
Points of Presence – PoP Ελλάδα	<i>11 (Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Πάτρα, Ηράκλειο, Καβάλα, Σέρρες, Λάρισα, Τρίπολη, Ρόδο, Λιβαδειά, Ιωάννινα)</i>
Points of Presence – PoP Διεθνείς	<i>1 (Λονδίνο)</i>
Συνεργασία με τοπικές εταιρείες	<i>ΟΤΕ</i>
Συνεργασία με ξένους παρόχους	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>AT&T</i> ▪ <i>MCI/Worldcom</i> ▪ <i>iBasis</i> ▪ <i>PCCW</i>
Συνεργασία με ξένους προμηθευτές	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Cisco</i>
Εμπορικά Χαρακτηριστικά	
Τύπος Δραστηριοτήτων	<i>Σταθερή Τηλεφωνία & Internet</i>
Τύπος Πελατών	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Ιδιώτες</i> ▪ <i>Εταιρικές Υπηρεσίες</i>
Ιδιόκτητο Εμπορικό Δίκτυο	<i>Όχι</i>
Ηλεκτρονικό κατάστημα (E-shop)	<i>Όχι</i>
Εμπορικοί Συνεργάτες	<i>Μικρά μαγαζιά</i>
Συνεργασία με ελληνικές αλυσίδες καταστημάτων	<i>Ναι</i>
Συνεργασία με ξένες εταιρείες & αλυσίδες καταστημάτων	<i>Όχι</i>

Οικονομικά Χαρακτηριστικά			
Οικονομικά Αποτελέσματα	Κύκλος Εργασιών	Χρονολογία	χιλιάδες €
		2004	15.782
		2003	9.791
		2002	4.928
		2001	2.248
	Κέρδη	2004	118
		2003	-1.885
		2002	-1.933
		2001	-1.100
Υποχρεώσεις προς ΟΤΕ	1.446 χιλιάδες €		
Εισηγμένη Εταιρεία	Όχι		
Μερίδιο Αγοράς	Συμπεριλαμβάνεται μαζί με άλλες εταιρείες με συνολικό ποσοστό 3,3%		

Σημειώσεις :

1. Εθνική Διασύνδεση σε δύο φάσεις

Στις 15.11.2001 η Algonet προχώρησε στη σύναψη συμφωνίας διασύνδεσης με τον ΟΤΕ. Η πρώτη φάση υλοποίησης της εν λόγω συμφωνίας περατώθηκε τον Ιούνιο του 2002 και περιελάμβανε τη διασύνδεση σε επίπεδο SS7 έξι (6) εθνικών κόμβων του δικτύου της Algonet σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Πάτρα, Ηράκλειο, Καβάλα και Σέρρες με το τηλεφωνικό δίκτυο του ΟΤΕ. Με το τέλος της δεύτερης φάσης θα συνδεθούν και οι υπόλοιποι κόμβοι του δικτύου της Algonet που βρίσκονται στη Λάρισα, Τρίπολη, Ρόδο, Λιβαδειά και Ιωάννινα. Ήδη με το τέλος της πρώτης φάσης καλύπτεται το 100% της Ελληνικής επικράτειας επιτρέποντας έτσι την παροχή υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας σε πανελλήνιο επίπεδο.

2. Πρόσβαση στο Δίκτυο

Η πρόσβαση των χρηστών στο δίκτυο γίνεται είτε κάνοντας χρήση του Κωδικού Επιλογής Φορέα 1751, είτε με την ενεργοποίηση της Προεπιλογής Φορέα. Σε ειδικές περιπτώσεις και πάντα με γνώμονα τις ανάγκες του τελικού χρήστη, είναι εφικτή η πρόσβαση στο δίκτυο κάνοντας χρήση μισθωμένων γραμμών ή γραμμών xDSL.

2.2.2 ALTEC TELECOMS

Ονομασία	ALTEC TELECOMS A.B.E.E. (πρώην ACN)
Ίδρυση	1/2000
Ημερομηνία λειτουργίας δικτύου	-
Μέτοχοι	Όμιλος Altec
Αριθμός εργαζομένων	552 (συνολικά στον όμιλο)
Τεχνικά Χαρακτηριστικά	
Κωδικός Φορέα	1733
Πιστοποιήσεις	-
Ιδιόκτητο Δίκτυο	Ναι. Δίκτυο ATM με τέσσερα κομβικά σημεία παρουσίας (Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Πάτρα, Ηράκλειο). Διασύνδεση με το δίκτυο του ΟΤΕ, αλλά και με άλλα διεθνή δίκτυα για την κάλυψη των αναγκών της
Τεχνολογία	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ATM ▪ IP ▪ MPLS ▪ FR ▪ xDSL
Points of Presence – PoP Ελλάδα	57 Τουλάχιστον ένα σημείο σε κάθε νομό
Points of Presence – PoP Διεθνείς	-
Συνεργασία με τοπικές εταιρείες	ΟΤΕ
Συνεργασία με ξένους παρόχους	-
Συνεργασία με ξένους προμηθευτές	Cisco
Εμπορικά Χαρακτηριστικά	
Τύπος Δραστηριοτήτων	Σταθερή Τηλεφωνία & Internet
Τύπος Πελατών	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ιδιώτες ▪ Εταιρικές Υπηρεσίες
Ιδιόκτητο Εμπορικό Δίκτυο	Όχι
Ηλεκτρονικό κατάστημα (E-shop)	Ναι
Εμπορικοί Συνεργάτες	Μικρά μαγαζιά και αλυσίδες ανά νομό
Συνεργασία με ελληνικές αλυσίδες καταστημάτων	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Microland ▪ Multirama ▪ Γερμανός

Συνεργασία με ξένες εταιρείες & αλυσίδες καταστημάτων	Όχι		
Οικονομικά Χαρακτηριστικά			
Οικονομικά Αποτελέσματα	Κύκλος Εργασιών	Χρονολογία	χιλιάδες €
		2004	17.335
		2003	17.153
		2002	6.963
		2001	7.899
	Κέρδη	2004	-8.924
		2003	-7.325
		2002	-6.473
		2001	-272
Υποχρεώσεις προς ΟΤΕ	8.586 χιλιάδες €		
Εισηγμένη Εταιρεία	Όχι (ο Όμιλος ALTEC είναι εισηγμένος)		
Μερίδιο Αγοράς	Συμπεριλαμβάνεται μαζί με άλλες εταιρείες με συνολικό ποσοστό 3,3%		

Σημειώσεις :

1. Αξιοπιστία Λειτουργίας

Το κεντρικό NOC βρίσκεται στην Αθήνα, όπου λειτουργεί το κεντρικό Data Center της εταιρείας. Ο σχεδιασμός της ηλεκτρομηχανικής υποδομής του N.O.C. εξασφαλίζει το redundancy σε όλες τις παροχές του όπως UPS, γεννήτριες ρεύματος, κλιματισμός. Οι κρίσιμες λειτουργίες (π.χ. authentication, accounting κλπ.) είναι μοιρασμένες σε περισσότερα από ένα συστήματα, αξιοποιώντας τις δυνατότητες των cluster και των εξελιγμένων dispatchers. Όλες οι ευαίσθητες λειτουργίες υλοποιούνται από πολλαπλά (redundant) συστήματα εξασφαλίζοντας υψηλή διαθεσιμότητα.

2.2.3 AMIMEX

Ονομασία	<i>Amimex (Virtual Network Operator)</i>
Ίδρυση	<i>1995</i>
Ημερομηνία λειτουργίας δικτύου	<i>6/9/1999</i>
Μέτοχοι	-
Αριθμός εργαζομένων	-
Τεχνικά Χαρακτηριστικά	
Κωδικός Φορέα	<i>1777</i>
Πιστοποιήσεις	-
Ιδιόκτητο Δίκτυο	<i>Ναι, αλλά δεν καλύπτει την ελληνική επικράτεια. Συνεργασία με το δίκτυο της Cosmoline</i>
Τεχνολογία	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>IP ως Virtual Network Operator και</i> ▪ <i>ότι χρησιμοποιεί η Cosmoline TDM, Frame Relay, ATM</i>
Points of Presence – PoP Ελλάδα	<i>17 από δίκτυο Cosmoline</i>
Points of Presence – PoP Διεθνείς	-
Συνεργασία με τοπικές εταιρείες	<i>Cosmoline</i>
Συνεργασία με ξένους παρόχους	-
Συνεργασία με ξένους προμηθευτές	-
Εμπορικά Χαρακτηριστικά	
Τύπος Δραστηριοτήτων	<i>Σταθερή Τηλεφωνία</i>
Τύπος Πελατών	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Ιδιώτες</i> ▪ <i>Εταιρικές Υπηρεσίες</i>
Ιδιόκτητο Εμπορικό Δίκτυο	<i>Όχι</i>
Ηλεκτρονικό κατάστημα (E-shop)	<i>Όχι</i>
Εμπορικοί Συνεργάτες	<i>Μικρά μαγαζιά και αλυσίδες ανά νομό</i>
Συνεργασία με ελληνικές αλυσίδες καταστημάτων	<i>Ναι</i>
Συνεργασία με ξένες εταιρείες & αλυσίδες καταστημάτων	<i>Όχι</i>

Οικονομικά Χαρακτηριστικά			
Οικονομικά Αποτελέσματα	Κύκλος Εργασιών	Χρονολογία	χιλιάδες €
		2004	-
		2003	-
		2002	-
		2001	-
	Κέρδη	2004	-
		2003	-
		2002	-
		2001	-
Υποχρεώσεις προς ΟΤΕ	840 χιλιάδες €		
Εισηγμένη Εταιρεία	Όχι		
Μερίδιο Αγοράς	Συμπεριλαμβάνεται μαζί με άλλες εταιρείες με συνολικό ποσοστό 3,3%		

Σημειώσεις : -

2.2.4 COLUMBIA TELECOM

Ονομασία	<i>Columbia Telecom A.E (Virtual Network Operator)</i>
Ίδρυση	1998
Ημερομηνία λειτουργίας δικτύου	2001
Μέτοχοι	-
Αριθμός εργαζομένων	-
Τεχνικά Χαρακτηριστικά	
Κωδικός Φορέα	1727
Πιστοποιήσεις	-
Ιδιόκτητο Δίκτυο	Όχι, μισθώνει γραμμές από τον ΟΤΕ Έχει βέβαια και κάποιο δικό της εγκατεστημένο κομμάτι δικτυακής υποδομής
Τεχνολογία	<ul style="list-style-type: none"> ▪ IP ως Virtual Network Operator και ▪ ότι χρησιμοποιεί η Cosmoline TDM, Frame Relay, ATM
Points of Presence – PoP Ελλάδα	11 από δίκτυο Cosmoline
Points of Presence – PoP Διεθνείς	-
Συνεργασία με τοπικές εταιρείες	ΟΤΕ
Συνεργασία με ξένους παρόχους	-
Συνεργασία με ξένους προμηθευτές	-

Εμπορικά Χαρακτηριστικά			
Τύπος Δραστηριοτήτων	Σταθερή Τηλεφωνία & internet		
Τύπος Πελατών	<ul style="list-style-type: none">▪ Ιδιώτες▪ Εταιρικές Υπηρεσίες		
Ιδιόκτητο Εμπορικό Δίκτυο	Όχι		
Ηλεκτρονικό κατάστημα (E-shop)	Όχι		
Εμπορικοί Συνεργάτες	Mondialine E.Π.Ε. (6000 συνεργάτες)		
Συνεργασία με τοπικές αλυσίδες καταστημάτων	Όχι		
Συνεργασία με ξένες εταιρείες & αλυσίδες καταστημάτων	Όχι		
Οικονομικά Χαρακτηριστικά			
Οικονομικά Αποτελέσματα	Κύκλος Εργασιών	Χρονολογία	χιλιάδες €
		2004	13.378
		2003	12.510
		2002	-
	Κέρδη	2001	-
		2004	272
		2003	210
		2002	-
	2001	-	
Υποχρεώσεις προς ΟΤΕ	0 χιλιάδες €		
Εισηγμένη Εταιρεία	Όχι		
Μερίδιο Αγοράς	Συμπεριλαμβάνεται μαζί με άλλες εταιρείες με συνολικό ποσοστό 3,3%		

Σημειώσεις :1. Τροποποίηση δραστηριότητας

Το 2001 τροποποίησε την δραστηριότητά της και από εναλλακτικό δίκτυο τηλεπικοινωνιών σταθερής τηλεφωνίας NO (Network Operator) μετατράπηκε σε εικονικό πάροχο υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας (VNO - Virtual Network Operator). Η επιλογή του μοντέλου VNO ήταν το αποτέλεσμα έρευνας της διοίκησης της εταιρείας στην Ευρώπη σε επιλεγμένες ώριμες απελευθερωμένες αγορές όπου αποδείχθηκε ότι το μοντέλο αυτό λειτουργεί με μεγάλη επιτυχία και με σημαντικά θετικά οικονομικά αποτελέσματα.

2. Τρόπος δρομολόγησης κλήσεων

Εισερχόμενες κλήσεις: Όλες οι εισερχόμενες κλήσεις εξακολουθούν να δρομολογούνται μέσω του δικτύου ΟΤΕ στο τηλεφωνικό σας κέντρο και στους τηλεφωνικούς αριθμούς που έχει ο συνδρομητής.

Εξερχόμενες κλήσεις: Όλες οι εξερχόμενες κλήσεις δρομολογούνται στο δίκτυο της Columbia και του συνεργαζόμενου με αυτήν Φορέα. Η εταιρεία παρέχει τη δυνατότητα εναλλαγής του Φορέα (δικτύου) που χρησιμοποιεί ο συνδρομητής.

2.2.5 COSMOLINE

Ονομασία	<i>Cosmoline Α.Ε</i>
Ίδρυση	<i>1994</i>
Ημερομηνία λειτουργίας δικτύου	<i>3/5/2001</i>
Μέτοχοι	<i>Demco Group (Κοντομηνάς Δημήτριος)</i>
Αριθμός εργαζομένων	-
Τεχνικά Χαρακτηριστικά	
Κωδικός Φορέα	<i>1757</i>
Πιστοποιήσεις	-
Ιδιόκτητο Δίκτυο	<i>Ναι, με διασύνδεση στις 11 περιφέρειες του ΟΤΕ</i>
Τεχνολογία	<ul style="list-style-type: none">▪ <i>TDM</i>▪ <i>Frame Relay</i>▪ <i>ATM</i>▪ <i>IP</i>
Points of Presence – PoP Ελλάδα	<i>17 με βασικούς κόμβους στις 11 περιφέρειες του ΟΤΕ (Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Πάτρα, Τρίπολη, Χανιά, Ηράκλειο, Ρόδος, Χαλκίδα, Λάρισα, Γιάννενα, Βέροια, Καβάλα)</i>
Points of Presence – PoP Διεθνείς	-
Συνεργασία με τοπικές εταιρείες	<ul style="list-style-type: none">▪ <i>ΟΤΕ</i>▪ <i>KB Impuls Hellas (KBI)</i>
Συνεργασία με ξένους παρόχους	<i>MAKTEL GROUP (Εθνικός παροχέας σταθερής & κινητής τηλεφωνίας Σκοπίων)</i>
Συνεργασία με ξένους προμηθευτές	-

Εμπορικά Χαρακτηριστικά			
Τύπος Δραστηριοτήτων	Σταθερή Τηλεφωνία & internet		
Τύπος Πελατών	<ul style="list-style-type: none">▪ Ιδιώτες▪ Εταιρικές Υπηρεσίες		
Ιδιόκτητο Εμπορικό Δίκτυο	Όχι		
Ηλεκτρονικό κατάστημα (E-shop)	Όχι		
Εμπορικοί Συνεργάτες	<ul style="list-style-type: none">▪ NetFon (1500 συνεργάτες)		
Συνεργασία με τοπικές αλυσίδες καταστημάτων	Όχι		
Συνεργασία με ξένες εταιρείες & αλυσίδες καταστημάτων	<ul style="list-style-type: none">▪ MAKTEL GROUP (NetFon Σκοπίων)▪ KB Impuls Hellas (KBI) στην παροχή δορυφορικών υπηρεσιών τηλεπικοινωνίας		
Οικονομικά Χαρακτηριστικά			
Οικονομικά Αποτελέσματα	Κύκλος Εργασιών	Χρονολογία	χιλιάδες €
		2004	27.870
		2003	12.571
		2002	-
		2001	-
	Κέρδη	2004	6.255
		2003	2.177
		2002	-
		2001	-
Υποχρεώσεις προς ΟΤΕ		3.316 χιλιάδες €	
Εισηγμένη Εταιρεία		Όχι	
Μερίδιο Αγοράς		Συμπεριλαμβάνεται μαζί με άλλες εταιρείες με συνολικό ποσοστό 3,3%	

Σημειώσεις : -

2.2.6 FORTHNET

Ονομασία	<i>Ελληνική Εταιρία Τηλεπικοινωνιών και Τηλεματικών Εφαρμογών FORTHnet A.E.</i>
Ίδρυση	<i>Οκτώβριος του 1995</i>
Ημερομηνία λειτουργίας δικτύου	<i>12/2001</i>
Μέτοχοι	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Ίδρυμα Τεχνολογίας και Έρευνας (Ι.Τ.Ε) με 22,99%</i> ▪ <i>Isonet με ποσοστό 5,63%</i> ▪ <i>INTRACOM A.E με ποσοστό 22,43%</i> ▪ <i>NOVATOR EQUITES LTD με ποσοστό 16,13%</i> ▪ <i>Το υπόλοιπο ποσοστό (32,82%) ανήκει στο επενδυτικό κοινό, καθώς και σε εργαζόμενους και συνεργάτες της Εταιρίας</i>
Αριθμός εργαζομένων	<i>390</i>
Τεχνικά Χαρακτηριστικά	
Κωδικός Φορέα	<i>1789</i>
Πιστοποιήσεις	<i>Ποιότητας ΕΛΟΤ.ΕΝ ISO9001:2000</i>
Ιδιόκτητο Δίκτυο	<i>Ναι. Ιδιόκτητο Δίκτυο Ασύρματης Τοπικής Πρόσβασης (Wireless Local Access Network) Διασύνδεση με το δίκτυο του ΟΤΕ όπου χρειάζεται</i>
Τεχνολογία	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>TDM</i> ▪ <i>Frame Relay</i> ▪ <i>ATM</i> ▪ <i>IP</i> ▪ <i>LMDS</i>
Points of Presence – PoP Ελλάδα	<i>70 με πολλαπλά σημεία πρόσβασης στις μεγάλες πόλεις</i>
Points of Presence – PoP Διεθνείς	<i>9 ιδιόκτητα ενσύρματα κυκλώματα μέσω υποθαλάσσιας οπτικής ίνας συνολικής χωρητικότητας 1395 Mbps και διασύνδεσή με διεθνείς παρόχους</i>
Συνεργασία με τοπικές εταιρείες	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>ΟΤΕ</i> ▪ <i>ΕΛΕΤ</i> ▪ <i>OTEnet</i> ▪ <i>HOL</i> ▪ <i>Tellas</i> ▪ <i>Vivodi Telecom</i>
Συνεργασία με ξένους παρόχους	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>MCI-UUNET</i> ▪ <i>TELECOM ITALIA</i>
Συνεργασία με ξένους προμηθευτές	<i>Cisco</i>

Εμπορικά Χαρακτηριστικά	
Τύπος Δραστηριοτήτων	Σταθερή Τηλεφωνία & internet
Τύπος Πελατών	<ul style="list-style-type: none">▪ Ιδιώτες▪ Εταιρικές Υπηρεσίες
Ιδιόκτητο Εμπορικό Δίκτυο	Όχι
Ηλεκτρονικό κατάστημα (E-shop)	Ναι
Εμπορικοί Συνεργάτες	Μικρά καταστήματα σε κάθε νομό
Συνεργασία με τοπικές αλυσίδες καταστημάτων	<ul style="list-style-type: none">▪ MULTIRAMA▪ ΠΑΠΑΣΩΤΗΡΙΟΥ▪ ΠΛΑΙΣΙΟ▪ ΓΕΡΜΑΝΟΣ
Συνεργασία με ξένες εταιρείες & αλυσίδες καταστημάτων	-

Οικονομικά Χαρακτηριστικά			
Οικονομικά Αποτελέσματα	Κύκλος Εργασιών	Χρονολογία	χιλιάδες €
		2004	76.068
		2003	63.151
		2002	28.063
		2001	18.428
	Κέρδη	2004	2.177
		2003	299
		2002	-3.662
		2001	901
Υποχρεώσεις προς ΟΤΕ	8.473 (μαζί με την Internet Hellas)		
Εισηγμένη Εταιρεία	Ναι Ημερομηνία εισαγωγής στο Χρηματιστήριο Αθηνών: 6-10-2000		
Μερίδιο Αγοράς	3,96%		

Σημειώσεις :

1.Συνεχής εναλλαγή του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας με «πόλεμο» ανάμεσα σε *INTRACOM* και *NOVATOR EQUITES*, την παρούσα χρονική στιγμή.

2.2.7 HOL

Ονομασία	<i>Hellas on Line A.E</i>
Ίδρυση	<i>1993</i>
Ημερομηνία λειτουργίας δικτύου	<i>8/2004</i>
Μέτοχοι	<i>INTRACOM.A.E</i>
Αριθμός εργαζομένων	<i>121</i>
Τεχνικά Χαρακτηριστικά	
Κωδικός Φορέα	<i>1751</i>
Πιστοποιήσεις	-
Ιδιόκτητο Δίκτυο	Όχι. <i>Χρησιμοποιεί τηλεπικοινωνιακές υποδομές τρίτων, ενώ συνεργάζεται με παρόχους εφαρμογών και περιεχομένου</i>
Τεχνολογία	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>IP</i> ▪ <i>MPLS</i>
Points of Presence – PoP Ελλάδα	<i>58 κόμβων με σημεία παρουσίας σε όλη την Ελλάδα</i>
Points of Presence – PoP Διεθνείς	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>μέσω του δικτύου της MedNautilus και</i> ▪ <i>IP πόρτα στο δίκτυο της PCCW, η οποία έχει tier 1 σύνδεση στο διεθνές δίκτυο του internet</i>
Συνεργασία με τοπικές εταιρείες	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Algonet (τοπικής, υπεραστικής, διεθνούς και κινητής τηλεφωνίας)</i> ▪ <i>Infonet (διεθνής τηλεφωνία)</i> ▪ <i>OTE (ADSL)</i> ▪ <i>Vivodi (ADSL)</i> ▪ <i>Vodafone (SMS)</i> ▪ <i>Cosmote (SMS)</i> ▪ <i>TIM (SMS)</i> ▪ <i>Lawnet</i> ▪ <i>Sportline</i>
Συνεργασία με ξένους παρόχους	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>B! Digital (SMS)</i>
Συνεργασία με ξένους προμηθευτές	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Cisco</i> ▪ <i>Microsoft</i> ▪ <i>GRIC Communications</i> ▪ <i>Akamai Technologies</i>
Εμπορικά Χαρακτηριστικά	
Τύπος Δραστηριοτήτων	<i>Σταθερή Τηλεφωνία & internet</i>
Τύπος Πελατών	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Ιδιώτες</i> ▪ <i>Εταιρικές Υπηρεσίες</i>
Ιδιόκτητο Εμπορικό Δίκτυο	<i>Όχι</i>

Ηλεκτρονικό κατάστημα (E-shop)	Ναι		
Εμπορικοί Συνεργάτες	▪ 500 περίπου μεταπωλητές που βασικά είναι επιχειρήσεις τεχνολογίας		
Συνεργασία με τοπικές αλυσίδες καταστημάτων	▪ InfoQuest ▪ ΠΟΥΛΙΑΔΗΣ & ΣΥΝ ▪ OKTABIT ▪ ΓΕΡΜΑΝΟΣ ▪ ONEWAY ▪ BIG CITY ▪ CARREFOUR ▪ EXPERT ▪ ΣΥΚΑΡΗΣ ▪ ELECTRONET ▪ EIKONA ΗΧΟΣ ▪ PHOTO EXPERTS		
Συνεργασία με ξένες εταιρείες & αλυσίδες καταστημάτων	-		
Οικονομικά Χαρακτηριστικά			
Οικονομικά Αποτελέσματα	Κύκλος Εργασιών	Χρονολογία	χιλιάδες €
		2004	18.893
		2003	16.367
		2002	11.279
	Κέρδη	2001	10.732
		2004	4.937
		2003	3.919
		2002	3.508
	2001	1.213	
Υποχρεώσεις προς ΟΤΕ	2.796 χιλιάδες €		
Εισηγμένη Εταιρεία	Όχι		
Μερίδιο Αγοράς	Συμπεριλαμβάνεται μαζί με άλλες εταιρείες με συνολικό ποσοστό 3,3%		

Σημειώσεις :

1. Κατ' εξοχήν πάροχος υπηρεσιών βασισμένων στο πρωτόκολλο IP και κύρια δραστηριότητα η παροχή internet και αντίστοιχων υπηρεσιών.
2. Κύριος μέτοχος η INTRACOM, που σημαίνει ότι συνδέεται και με την Forthnet σε κάποιο βαθμό, λόγω κοινών συμφερόντων του κοινού τους μετόχου.

2.2.8 INTERCONNECT

Ονομασία	<i>Interconnect Ε.Π.Ε</i> (Διεθνής εταιρεία) (ISP & Virtual Network Operator)
Ίδρυση	1999
Ημερομηνία λειτουργίας δικτύου	19/11/2004
Μέτοχοι	-
Αριθμός εργαζομένων	-
Τεχνικά Χαρακτηριστικά	
Κωδικός Φορέα	1751
Πιστοποιήσεις	-
Ιδιόκτητο Δίκτυο	Όχι. Χρησιμοποιεί τηλεπικοινωνιακές υποδομές τρίτων, ενώ συνεργάζεται με παρόχους εφαρμογών και περιεχομένου
Τεχνολογία	<ul style="list-style-type: none"> ▪ IP
Points of Presence – PoP Ελλάδα	2 σημεία παρουσίας στην Ελλάδα Αθήνα και Θεσσαλονίκη
Points of Presence – PoP Διεθνείς	4 σημεία παρουσίας Φρανκφούρτη, Νέα Υόρκη, Κίεβο και Μόσχα
Συνεργασία με τοπικές εταιρείες	-
Συνεργασία με ξένους παρόχους	<ul style="list-style-type: none"> ▪ MCI ▪ Time Warner Telecom
Συνεργασία με ξένους προμηθευτές	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Cisco Systems ▪ HP ▪ DELL ▪ Sun Microsystems
Εμπορικά Χαρακτηριστικά	
Τύπος Δραστηριοτήτων	Σταθερή Τηλεφωνία & internet
Τύπος Πελατών	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ιδιώτες ▪ Εταιρικές Υπηρεσίες
Ιδιόκτητο Εμπορικό Δίκτυο	Όχι
Ηλεκτρονικό κατάστημα (E-shop)	Όχι
Εμπορικοί Συνεργάτες	-
Συνεργασία με τοπικές αλυσίδες καταστημάτων	-
Συνεργασία με ξένες εταιρείες & αλυσίδες καταστημάτων	-

Οικονομικά Χαρακτηριστικά			
Οικονομικά Αποτελέσματα	Κύκλος Εργασιών	Χρονολογία	χιλιάδες €
		2004	-
		2003	-
		2002	-
		2001	-
	Κέρδη	2004	-
		2003	-
		2002	-
		2001	-
Υποχρεώσεις προς ΟΤΕ	0 χιλιάδες €		
Εισηγμένη Εταιρεία	Όχι		
Μερίδιο Αγοράς	Συμπεριλαμβάνεται μαζί με άλλες εταιρείες με συνολικό ποσοστό 3,3%		

Σημειώσεις :

1. Η εταιρεία λειτουργεί τόσο ως κλασσικός πάροχος τηλεφωνίας, όσο και ως ISP αλλά και VoIP πάροχος.

2.2.9 LANNET

Ονομασία	<i>Lannet Communications A.E</i>
Ίδρυση	1999
Ημερομηνία λειτουργίας δικτύου	-
Μέτοχοι	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Όμιλος ΚΑΩΝΑΤΕΕ Α.Ε 7,42% ▪ Delan Investments LTD 4,88% ▪ Bank Hoffman AG 6,39% ▪ Γιαννούσης Θεόδωρος 2,55% ▪ Λοιποί Μέτοχοι 78,76%
Αριθμός εργαζομένων	194
Τεχνικά Χαρακτηριστικά	
Κωδικός Φορέα	1780
Πιστοποιήσεις	-
Ιδιόκτητο Δίκτυο	Ναι, χρήση μισθωμένων κυκλωμάτων (επίγεια, μικροκυματικά), ραδιοζεύξεων και οπτικές ίνες Διασύνδεση με τον ΟΤΕ
Τεχνολογία	<ul style="list-style-type: none"> ▪ IP ▪ LMDS
Points of Presence – PoP Ελλάδα	11 σημεία παρουσίας στην Ελλάδα (Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Ηράκλειο, Ρόδος, Λάρισα, Βέροια, Πάτρα, Χαλκίδα, Τρίπολη, Καβάλα και Γιάννενα)

Points of Presence – PoP Διεθνείς	1 σημείο παρουσίας Λονδίνο		
Συνεργασία με τοπικές εταιρείες	OTE		
Συνεργασία με ξένους παρόχους	<ul style="list-style-type: none">▪ Deutsche Telecom▪ Belgacom▪ Telecom Italia▪ MCI		
Συνεργασία με ξένους προμηθευτές	<ul style="list-style-type: none">▪ Cisco Systems▪ Intel▪ Siemens▪ Ericsson▪ Nokia▪ Nortel Networks▪ Lucent▪ 3Com▪ Alcatel		
Εμπορικά Χαρακτηριστικά			
Τύπος Δραστηριοτήτων	Σταθερή Τηλεφωνία & internet		
Τύπος Πελατών	<ul style="list-style-type: none">▪ Ιδιώτες▪ Εταιρικές Υπηρεσίες		
Ιδιόκτητο Εμπορικό Δίκτυο	Όχι		
Ηλεκτρονικό κατάστημα (E-shop)	Όχι		
Εμπορικοί Συνεργάτες	80 εμπορικών συνεργατών (εταιρείες προώθησης τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού, εταιρείες πληροφορικής)		
Συνεργασία με τοπικές αλυσίδες καταστημάτων	Ναι		
Συνεργασία με ξένες εταιρείες & αλυσίδες καταστημάτων	<ul style="list-style-type: none">▪ Nortel▪ Harris▪ Oethra▪ Cable & Wireless▪ Deutsche Telecom▪ Belgacom▪ Telecom Italia▪ MCI		
Οικονομικά Χαρακτηριστικά			
Οικονομικά Αποτελέσματα	Κύκλος Εργασιών	Χρονολογία	χιλιάδες €
		2004	68.638
		2003	58.542
		2002	28.044
		2001	12.096

	Κέρδη	2004	-11.038
		2003	1.116
		2002	-3.163
		2001	-5.449
Υποχρεώσεις προς ΟΤΕ	12.528 χιλιάδες €		
Εισηγμένη Εταιρεία	<i>Ναι</i> <i>Ημερομηνία εισαγωγής στο Χρηματιστήριο Αθηνών:</i> <i>18/2/1998 μέσω του Ομίλου ΚΑΩΝΑΤΕΞ που ανήκει</i>		
Μερίδιο Αγοράς	3,08%		

Σημειώσεις :

1. Η Lannet Communications είναι πλήρως αδειοδοτημένη και λειτουργεί με βάση τις παρακάτω άδειες :

- Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών & Ταχυδρομείων (ΕΕΤΤ)
 - Γενική & Ειδική Άδεια
- Υπουργείο Εμπορίου & Βιομηχανίας Μεγάλης Βρετανίας
 - Άδεια για Παροχή Διεθνούς Τηλεφωνίας
 - (International Simple Voice Resale License)
- Office of Telecommunications (OFTEL), U.K.
 - ISVR License
 - ANNEX II

2. Η εταιρεία, βάση προγράμματος θα προβεί στις πιο κάτω επενδύσεις τα επόμενα δύο χρόνια:

- Περαιτέρω διεύρυνση της αντίστοιχης διασύνδεσης προς φορείς κινητής τηλεφωνίας ύψους 250.000 Ευρώ.
- Υλοποίηση γραμμών τοπικού βρόχου για την υποστήριξη του υπό ανάπτυξη δικτύου πρόσβασης xDSL της εταιρείας, προϋπολογιζόμενου κόστους 400.000 Ευρώ.
- Σταδιακή υλοποίηση του ως άνω συστήματος xDSL για την Αθήνα συνολικής δαπάνης για τις ως άνω χρήσεις, ύψους 6.000.000 Ευρώ.
- Εισαγωγή στην υποδομή του δικτύου backbone της εταιρείας τεχνολογίας VoIP, συνολικής αξίας 650.000 €.
- Εισαγωγή νέας υποδομής Class 5 switching στο δίκτυο αρχικής αξίας 300.000 Ευρώ.
- Επέκταση της Class 4 Switching υποδομής της εταιρείας στην Αθήνα για την υποστήριξη επικοινωνιών VoIP, ύψους 350.000 Ευρώ.

- Επαύξηση της χωρητικότητας των δικτύων κορμού της εταιρείας και των αντιστοίχων τερματικών τους διατάξεων, συνολικού ύψους 1.800.000 Ευρώ.
- Ανάπτυξη της υποδομής υποστήριξης broadband Internet της εταιρείας συνολικού ύψους 1.000.000 Ευρώ.
- Επαύξηση των δυνατοτήτων των υφισταμένων OSS συστημάτων συνολικού κόστους 1.500.000 Ευρώ.
- Επέκταση της νέας πλατφόρμας Prepaid για εξασφάλιση δυνατότητας ανάπτυξης IN-υπηρεσιών, αρχικού κόστους 600.000 για τις εν λόγω χρήσεις.

Οι προαναφερθείσες επενδύσεις είναι ουσιώδους σημασίας για την υλοποίηση του επιχειρηματικού προγράμματος της Εταιρείας και κρίνονται αναγκαίες για την επίτευξη του προβλεπομένων αναπτυξιακών ρυθμών, οι οποίοι με την σειρά τους αποτελούν μια απαραίτητη αναγκαιότητα στα πλαίσια της ιδιαίτερα ανταγωνιστικής και ταχύτατα εξελισσόμενης αγοράς των Τηλεπικοινωνιών στη χώρα μας. Ένας από τους λόγους που παρουσιάζει έλλειμμα η εταιρεία είναι και το γεγονός πως προχωρά σε επενδύσεις δικτυακής υποδομής.

3. Σχεδιάζει ακόμη να προχωρήσει σε:

- Εγκατάσταση τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού στον κόμβο της Αθήνας για την εκμετάλλευση των υπηρεσιών Intelligent Networks (IN) και καθολικής αριθμοδότησης, καθώς και στην εγκατάσταση και λειτουργία προηγμένου συστήματος διαχείρισης δικτύου (Advanced Network Management System).
- Αγορά δικαιώματος χρήσης (IRU) 15 ετών χωρητικότητας 155 Mbps STM1 μέσω υποβρυχίου καλωδίου μεταξύ Αθήνας - Λονδίνου, για την εξυπηρέτηση των τηλεπικοινωνιακών αναγκών της.
- Εγκατάσταση και λειτουργία συστήματος μικροκυματικής τεχνολογίας για τις περιοχές Αθήνας και Θεσσαλονίκης, αλλά και αντιστοίχου δικτύου κορμού μεταξύ των δύο αυτών κόμβων, με σκοπό την εξυπηρέτηση της κίνησής της και την πώληση υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας προς τους πελάτες της.
- Την ανάπτυξη δικτύου ευρυζωνικής πρόσβασης σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη, αρχικά με χρήση τεχνολογίας xDSL και στη συνέχεια LMDS.
- Ενίσχυση των τερματικών σημείων του επικοινωνιακού κορμού της εταιρείας σε Ελλάδα και εξωτερικό και διεύρυνση της διατιθέμενης χωρητικότητας των διαύλων μεταξύ των κόμβων του δικτύου της.
- Τοποθέτηση ενός ακόμη κόμβου στο Βόλο.

2.2.10 MCI (UUNET)

Ονομασία	<i>MCI (UUNET Hellas – Η επωνυμία της στην Ελλάδα)</i>
Ίδρυση	<i>1968</i>
Ημερομηνία λειτουργίας δικτύου	<i>-</i>
Μέτοχοι	<i>MCI Group</i>
Αριθμός Εργαζομένων	<i>45.000</i>
Τεχνικά Χαρακτηριστικά	
Κωδικός Φορέα	<i>Δεν έχει</i>
Ιδιόκτητο Δίκτυο	<i>Ναι. Παγκόσμια κάλυψη 155.000 χλμ</i>
Πιστοποιήσεις	<i>-</i>
Τεχνολογία	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>ATM</i> ▪ <i>FRAME RELAY</i> ▪ <i>TCP/IP</i> ▪ <i>MPLS</i> ▪ <i>LMDS</i> ▪ <i>TDM</i> ▪ <i>DSL</i>
Points of Presence – PoP Ελλάδα	<i>4.500 συνολικά παγκοσμίως</i>
Points of Presence – PoP Διεθνείς	
Συνεργασία με τοπικές εταιρείες	<i>OTE</i>
Συνεργασία με ξένους παρόχους	<i>Τους κατά τόπους παρόχους στις χώρες που δραστηριοποιείται, αφού επεκτείνεται σε παγκόσμια κλίμακα σε 140 χώρες</i>
Συνεργασία με ξένους προμηθευτές	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Nortel</i> ▪ <i>Cisco</i>
Εμπορικά Χαρακτηριστικά	
Τύπος Δραστηριοτήτων	<i>Δημιουργία & παροχή δικτυακής υποδομής</i>
Τύπος Πελατών	<i>Εταιρείες</i>
Ιδιόκτητο Εμπορικό Δίκτυο	<i>Όχι</i>
Ηλεκτρονικό κατάστημα (E-shop)	<i>Όχι</i>
Εμπορικοί Συνεργάτες	<i>Χρήση εμπορικών συνεργατών και μεταπωλητών στις χώρες δραστηριοποίησης της</i>
Συνεργασία με τοπικές αλυσίδες καταστημάτων	<i>Ναι</i>
Συνεργασία με ξένες εταιρείες & αλυσίδες καταστημάτων	<i>Ναι</i>

Οικονομικά Χαρακτηριστικά			
Οικονομικά Αποτελέσματα	Κύκλος Εργασιών	Χρονολογία	χιλιάδες €
		2004	20.690.000
		2003	24.266.000
		2002	28.493.000
		2001	-
	Κέρδη	2004	320.800
		2003	22.211
		2002	9.192
		2001	-
Υποχρεώσεις προς ΟΤΕ	130 χιλιάδες €		
Εισηγμένη Εταιρεία	Όχι στο ελληνικό χρηματιστήριο Ναι στο χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης		
Μερίδιο Αγοράς	Συμπεριλαμβάνεται μαζί με άλλες εταιρείες με συνολικό ποσοστό 3,3%		

Σημειώσεις : Η MCI αποτελεί έναν διεθνή κολοσσό στο χώρο των τηλεπικοινωνιών. Στην Ελλάδα η παρουσία της έχει να κάνει με την εγκατάσταση και μίσθωση δικτυακών υποδομών σε εταιρείες, αλλά και την παροχή τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών.

2.2.11 NETONE

Ονομασία	NetOne A.E
Ίδρυση	1998
Ημερομηνία λειτουργίας δικτύου	28/12/2001
Μέτοχοι	-
Αριθμός εργαζομένων	-
Τεχνικά Χαρακτηριστικά	
Κωδικός Φορέα	1781
Πιστοποιήσεις	-
Ιδιόκτητο Δίκτυο	Όχι Διασύνδεση με τον ΟΤΕ και τη British Telecom
Τεχνολογία	<ul style="list-style-type: none"> ▪ IP ▪ MPLS
Points of Presence – PoP Ελλάδα	Βασίζεται στη διασύνδεση της με τον ΟΤΕ
Points of Presence – PoP Διεθνείς	1 σημείο παρουσίας Λονδίνο
Συνεργασία με τοπικές εταιρείες	ΟΤΕ
Συνεργασία με ξένους παρόχους	<ul style="list-style-type: none"> ▪ British Telecom (BT)

Συνεργασία με ξένους προμηθευτές	-		
Εμπορικά Χαρακτηριστικά			
Τύπος Δραστηριοτήτων	Σταθερή Τηλεφωνία & επικοινωνία στον ναυτιλιακό χώρο		
Τύπος Πελατών	<ul style="list-style-type: none">▪ Ιδιώτες▪ Εταιρικές Υπηρεσίες▪ Ναυτιλιακές επιχειρήσεις		
Ιδιόκτητο Εμπορικό Δίκτυο	Όχι		
Ηλεκτρονικό κατάστημα (E-shop)	Όχι		
Εμπορικοί Συνεργάτες	Χρήση εμπορικών συνεργατών και μεταπωλητών. Προσπαθεί να δημιουργήσει ένα εμπορικό δίκτυο μέσω αυτών προσφέροντας bonus προώθησης των προϊόντων της		
Συνεργασία με τοπικές αλυσίδες καταστημάτων	Όχι		
Συνεργασία με ξένες εταιρείες & αλυσίδες καταστημάτων	-		
Οικονομικά Χαρακτηριστικά			
Οικονομικά Αποτελέσματα	Κύκλος Εργασιών	Χρονολογία	χιλιάδες €
		2004	-
		2003	-
		2002	1.985
		2001	2.320
	Κέρδη	2004	-
		2003	-
		2002	-3.378
		2001	-3.141
Υποχρεώσεις προς ΟΤΕ	357 χιλιάδες €		
Εισηγμένη Εταιρεία	Όχι		
Μερίδιο Αγοράς	Συμπεριλαμβάνεται μαζί με άλλες εταιρείες με συνολικό ποσοστό 3,3%		

Σημειώσεις :

1. Η σύνδεση μπορεί να γίνει απευθείας με το τηλεπικοινωνιακό δίκτυο της εταιρίας με τη χρήση μισθωμένης γραμμής.

2.2.12 ΟΤΕ

Ονομασία	<i>Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος - ΟΤΕ Α.Ε</i>
Ίδρυση	<i>1949</i>
Ημερομηνία λειτουργίας δικτύου	<i>-</i>
Μέτοχοι	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Ελληνικό Δημόσιο 38%</i> ▪ <i>Hellenic Exchangeable Finance S.CA 11%</i> ▪ <i>Διεθνείς Θεσμικοί.Επενδυτές 29%</i> ▪ <i>Έλληνες Θεσμικοί.Επενδυτές 12%</i> ▪ <i>Λοιποί Επενδυτές 10%</i>
Αριθμός εργαζομένων	<i>16.215</i>
Τεχνικά Χαρακτηριστικά	
Κωδικός Φορέα	
Πιστοποιήσεις	<i>Πιστοποιητικό ποιότητας ISO 9001</i>
Ιδιόκτητο Δίκτυο	<p><i>Ναι</i></p> <p><i>Το ελληνικό δίκτυο επικοινωνιών με 20.883χλμ καλώδια οπτικών ινών, το Δίκτυο ISDN, πς μισθωμένες γραμμές, τα δίκτυα δεδομένων HELLASSTREAM, HELLASPAC, HELLASCOM, το δίκτυο ADSL, το δίκτυο OTElink(TETRA), το δίκτυο IP, το δίκτυο GWEN για διεθνή σύνδεση, το καλώδιο BSFOCS (Black Sea Fiber Optic Cable System), τα SEA - ME - WE 3 (South East Asia - Middle East - West Europe) και ADRIA – I. Το καλώδιο SDH. Repeater Less, το Αριάδνη II, το Αφροδίτη II, το EMOS-I και το ασυρματικό δίκτυο.</i></p>
Τεχνολογία	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>IP</i> ▪ <i>MPLS</i> ▪ <i>ATM</i> ▪ <i>LMDS</i> ▪ <i>ISDN.</i> ▪ <i>SHDSL</i> ▪ <i>ADSL</i> ▪ <i>TETRA</i> ▪ <i>DWDM./ SDH. (καλώδια)</i>
Points of Presence – PoP Ελλάδα	<i>Σε ολόκληρη την ελληνική επικράτεια έχει σημεία πρόσβασης. Γενικότερα χωρίζεται σε περιφέρειες με 11 κυριότερα τηλεπικοινωνιακά διαμερίσματα.</i>
Points of Presence – PoP Διεθνείς	<i>Σημεία παρουσίας σε όλο τον κόσμο με κυριότερο ενδιαφέρον στα Βαλκάνια και την Ευρώπη. Συμμετοχή της εταιρείας σε πολλά έργα εγκατάστασης καλωδίων σε παγκόσμιο επίπεδο.</i>
Συνεργασία με τοπικές εταιρείες	<i>Όλες</i>

Συνεργασία με ξένους παρόχους	<ul style="list-style-type: none">▪ Θυγατρικές της εταιρείας (βλέπε παράρτημα ΟΤΕ)▪ Συμμετοχή σε πολλές εγκαταστάσεις διεθνών καλωδίων, ιδιαίτερα στο χώρο της μεσογείου και της νοτιοανατολικής Ευρώπης (βλέπε παράρτημα ΟΤΕ)▪ AT&T▪ Equant▪ MCI/UUNET▪ Telecom Italia▪ Deutsch Telecom▪ Και άλλους		
Συνεργασία με ξένους προμηθευτές	<ul style="list-style-type: none">▪ Siemens▪ Ericsson▪ Και άλλους		
Εμπορικά Χαρακτηριστικά			
Τύπος Δραστηριοτήτων	Σταθερή Τηλεφωνία (Για τους υπόλοιπους τομείς έχει θυγατρικές. Η αναφορά μας θα γίνει μόνο για την ΟΤΕ ΑΕ και όχι για τον Όμιλο)		
Τύπος Πελατών	<ul style="list-style-type: none">▪ Ιδιώτες▪ Εταιρικές Υπηρεσίες		
Ιδιόκτητο Εμπορικό Δίκτυο	Ναι OTESHOP 360 εμπορικά καταστήματα		
Ηλεκτρονικό κατάστημα (E-shop)	Ναι		
Εμπορικοί Συνεργάτες	Συνεργασία με όλους τους δυνατούς εμπορικούς συνεργάτες		
Συνεργασία με τοπικές αλυσίδες καταστημάτων	Ναι με όλες τις αλυσίδες		
Συνεργασία με ξένες εταιρείες & αλυσίδες καταστημάτων	Στα βαλκάνια έχει θυγατρικές		
Οικονομικά Χαρακτηριστικά			
Οικονομικά Αποτελέσματα	Κύκλος Εργασιών	Χρονολογία	χιλιάδες €
		2004	2.846.760
		2003	3.119.000
		2002	3.451.000
		2001	3.446.000
		2000	3.213.000
		1999	2.999.000
	Κέρδη	2004	-133.728
		2003	381.000
		2002	532.000
		2001	643.000
		2000	812.000
		1999	784.000

Υποχρεώσεις προς ΟΤΕ	-
Εισηγμένη Εταιρεία	<p align="center">Ναι</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ημερομηνία εισαγωγής στο Χρηματιστήριο Αθηνών: 19/4/1996 ▪ Χρηματιστήριο Νέας Υόρκης ▪ Χρηματιστήριο Λονδίνου
Μερίδιο Αγοράς	78%

Σημειώσεις : -

2.2.13 Q - TELECOM

Ονομασία	<i>Q-Telecom A.E</i>
Ίδρυση	6/2002
Ημερομηνία λειτουργίας δικτύου	-
Μέτοχοι	<i>Hellen GAC Telecommunications A.E.</i>
Αριθμός εργαζομένων	-
Τεχνικά Χαρακτηριστικά	
Κωδικός Φορέα	1765
Πιστοποιήσεις	-
Ιδιόκτητο Δίκτυο	<p align="center">Ναι</p> <p>Δίκτυο κινητής τηλεφωνίας 2ης γενιάς, με την εγκατάσταση σταθμών βάσης και ευρυζωνικό δίκτυο Σταθερής Ασύρματης Πρόσβασης LMDS στα 3,5 Ghz. Εθνικό δίκτυο κορμού με χρήση μισθωμένων γραμμών και ιδίων συστημάτων μετάδοσης.</p>
Τεχνολογία	<ul style="list-style-type: none"> ▪ IP ▪ ISDN ▪ LMDS ▪ Fixed Wireless
Points of Presence – PoP Ελλάδα	Σε ολόκληρη την ελληνική επικράτεια έχει σημεία πρόσβασης, από το δίκτυο κινητής τηλεφωνίας που έχει αναπτύξει
Points of Presence – PoP Διεθνείς	-
Συνεργασία με τοπικές εταιρείες	ΟΤΕ
Συνεργασία με ξένους παρόχους	<i>Vodafone, Connect Austria (One), SFR, TDC Mobil, SwissComm, Telefonica Moviles, CellCom, CYTA, Telecom FL, P&T Luxemburg, BEN, Pannon GSM, UMC, Mobimak, CosmoRom, Srbija Telecom, Eurotel, Mobitel, Turkcell, Aria, Radiomobil, Finnish 2G, Alands Mobil</i>

Συνεργασία με ξένους προμηθευτές	-		
Εμπορικά Χαρακτηριστικά			
Τύπος Δραστηριοτήτων	Σταθερή, κινητή Τηλεφωνία και internet		
Τύπος Πελατών	<ul style="list-style-type: none">▪ Ιδιώτες▪ Εταιρικές Υπηρεσίες		
Ιδιόκτητο Εμπορικό Δίκτυο	Ναι Q-points		
Ηλεκτρονικό κατάστημα (E-shop)	Ναι		
Εμπορικοί Συνεργάτες	800 εμπορικοί συνεργάτες		
Συνεργασία με τοπικές αλυσίδες καταστημάτων	Όχι		
Συνεργασία με ξένες εταιρείες & αλυσίδες καταστημάτων	Όχι		
Οικονομικά Χαρακτηριστικά			
Οικονομικά Αποτελέσματα	Κύκλος Εργασιών	Χρονολογία	χιλιάδες €
		2004	-
		2003	-
		2002	-
		2001	-
	Κέρδη	2004	-
		2003	-
		2002	-
		2001	-
Υποχρεώσεις προς ΟΤΕ	0 χιλιάδες €		
Εισηγμένη Εταιρεία	Όχι Ο όμιλος Info-Quest είναι εισηγμένος, που ανήκε η Q-Telecom.		
Μερίδιο Αγοράς	Συμπεριλαμβάνεται μαζί με άλλες εταιρείες με συνολικό ποσοστό 3,3%		

Σημειώσεις : -

2.2.14 RG COMMUNICATIONS

Ονομασία	<i>RG Communications S.A</i>
Ίδρυση	-
Ημερομηνία λειτουργίας δικτύου	-
Μέτοχοι	-
Αριθμός εργαζομένων	-
Τεχνικά Χαρακτηριστικά	
Κωδικός Φορέα	<i>Δεν έχει</i>
Πιστοποιήσεις	-
Ιδιόκτητο Δίκτυο	<i>Όχι, συνεργάζεται με άλλους παρόχους για τη δρομολόγηση των κλήσεων της</i>
Τεχνολογία	<i>IP (VoIP)</i>
Points of Presence – PoP Ελλάδα	<i>1 (Αθήνα)</i>
Points of Presence – PoP Διεθνείς	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>2 (Λονδίνο, Νέα Υόρκη)</i> ▪ <i>3 εικονικά σημεία παρουσίας (Μιλάνο, Βαρκελώνη και Λισσαβόνα)</i>
Συνεργασία με τοπικές εταιρείες	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>OTE</i> ▪ <i>ON AIR Communications ltd</i> ▪ <i>KB Telecom ltd</i> ▪ <i>KB Impuls Hellas S.A.</i>
Συνεργασία με ξένους παρόχους	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>King Group of Companies</i> ▪ <i>EUROKING S.A.</i> ▪ <i>Thunder (Pvt) ltd</i> ▪ <i>King Communications (Pvt) ltd</i> ▪ <i>RG Telecommunications (Pvt) ltd</i> ▪ <i>ON AIR Communications (Pvt) ltd</i> ▪ <i>ON AIR Communications S.A. (Spain)</i> ▪ <i>ON AIR Communications ltd (London)</i>
Συνεργασία με ξένους προμηθευτές	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Lucent</i> ▪ <i>Cisco</i>
Εμπορικά Χαρακτηριστικά	
Τύπος Δραστηριοτήτων	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Πώληση χρονοκαρτών διεθνών κλήσεων</i> ▪ <i>Εγκατάσταση Calling Shops & Calling Shop Systems</i>
Τύπος Πελατών	<i>Ιδιώτες</i>
Ιδιόκτητο Εμπορικό Δίκτυο	<i>Όχι</i>
Ηλεκτρονικό κατάστημα (E-shop)	<i>Όχι</i>
Εμπορικοί Συνεργάτες	<i>Μικρά μαγαζιά και περίπτερα</i>

Συνεργασία με τοπικές αλυσίδες καταστημάτων	Όχι		
Συνεργασία με ξένες εταιρείες & αλυσίδες καταστημάτων	Όχι		
Οικονομικά Χαρακτηριστικά			
Οικονομικά Αποτελέσματα	Κύκλος Εργασιών	Χρονολογία	χιλιάδες €
		2004	-
		2003	-
		2002	-
		2001	-
	Κέρδη	2004	-
		2003	-
		2002	-
		2001	-
Υποχρεώσεις προς ΟΤΕ		214 χιλιάδες €	
Εισηγμένη Εταιρεία		Όχι	
Μερίδιο Αγοράς		Συμπεριλαμβάνεται μαζί με άλλες εταιρείες με συνολικό ποσοστό 3,3%	

Σημειώσεις : Κύρια υπηρεσία της εταιρείας είναι η διάθεση χρονοκαρτών διεθνών κλήσεων. Επίσης, εγκαθιστά και τα τηλεφωνικά κέντρα για την πραγματοποίηση των κλήσεων.

2.2.15 TELEDOME

Ονομασία	TELEDOME A.E.B.E.
Ίδρυση	1996
Ημερομηνία λειτουργίας δικτύου	30/6/1999
Μέτοχοι	-
Αριθμός εργαζομένων	135
Τεχνικά Χαρακτηριστικά	
Κωδικός Φορέα	1755
Πιστοποιήσεις	-
Ιδιόκτητο Δίκτυο	Ναι Διαθέτει ασυρματικά δίκτυα στην Αττική, την Θεσσαλονίκη, στην περιοχή της Αθήνας και στην υπόλοιπη Ελλάδα
Τεχνολογία	<ul style="list-style-type: none"> ▪ IP ▪ ISDN

	<ul style="list-style-type: none">▪ TDM▪ MPLS		
Points of Presence – PoP Ελλάδα	11 βασικά σημεία παρουσίας (Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Ηράκλειο Κρήτης, Πάτρα, Τρίπολη, Κέρκυρα, Λάρισα, Οινόφυτα, Τρίκαλα, Καβάλα, Ρέθυμνο, Ρόδο, Σύρο)		
Points of Presence – PoP Διεθνείς	2 σημεία παρουσίας Λονδίνο και Λευκωσία		
Συνεργασία με τοπικές εταιρείες	OTE		
Συνεργασία με ξένους παρόχους	<ul style="list-style-type: none">▪ Telecity▪ Αναφέρεται πως έχει συνάψει συμφωνίας με διεθνείς παρόχους χωρίς να τους κατονομάζει . Η διασύνδεση γίνεται με τη χρήση του ιδιόκτητου κόμβου στο Λονδίνο και από εκεί διανέμεται από τους παρόχους που έχει συμφωνήσει		
Συνεργασία με ξένους προμηθευτές	-		
Εμπορικά Χαρακτηριστικά			
Τύπος Δραστηριοτήτων	Σταθερή Τηλεφωνία και internet		
Τύπος Πελατών	<ul style="list-style-type: none">▪ Ιδιώτες▪ Εταιρικές Υπηρεσίες		
Ιδιόκτητο Εμπορικό Δίκτυο	Όχι		
Ηλεκτρονικό κατάστημα (E-shop)	Ναι		
Εμπορικοί Συνεργάτες	Αντιπροσώπους σε όλη την Ελλάδα με κύρια σημεία την Αθήνα και την Θεσσαλονίκη		
Συνεργασία με τοπικές αλυσίδες καταστημάτων	Όχι		
Συνεργασία με ξένες εταιρείες & αλυσίδες καταστημάτων	Όχι		
Οικονομικά Χαρακτηριστικά			
Οικονομικά Αποτελέσματα	Κύκλος Εργασιών	Χρονολογία	χιλιάδες €
		2004	35.486
		2003	24.059
		2002	9.742
	Κέρδη	2001	3.963
		2004	2.906
		2003	1.297
		2002	72
		2001	-122
Υποχρεώσεις προς OTE	4.562 χιλιάδες €		

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Εισηγμένη Εταιρεία	Όχι
Μερίδιο Αγοράς	Συμπεριλαμβάνεται μαζί με άλλες εταιρείες με συνολικό ποσοστό 3,3%

Σημειώσεις :

1. Εκπωτικό πρόγραμμα TELEDOME - Member Get a Member

Η εταιρεία προσφέρει το πρόγραμμα *Member Get a Member*, σύμφωνα με το οποίο για κάθε έναν φίλο που φέρνει στην εταιρεία κάποιος πελάτης, κερδίζει 8 € έκπτωση στον επόμενο λογαριασμό του.

2. Παροχή υπηρεσίας μέσω μισθωμένης γραμμής

2.2.16 TELEPASSPORT

Ονομασία	<i>Telepassport Hellas A.E</i>
Ίδρυση	<i>1998</i>
Ημερομηνία λειτουργίας δικτύου	<i>2001</i>
Μέτοχοι	<i>Όμιλος MobilCom</i>
Αριθμός εργαζομένων	<i>-</i>
Τεχνικά Χαρακτηριστικά	
Κωδικός Φορέα	<i>1787</i>
Πιστοποιήσεις	<i>-</i>
Ιδιόκτητο Δίκτυο	<i>Ναι</i> <i>Διασύνδεση με το δίκτυο του OTE</i>
Τεχνολογία	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>IP</i> ▪ <i>SDSL</i>
Points of Presence – PoP Ελλάδα	<i>34 βασικά σημεία παρουσίας σε όλη την Ελλάδα</i>
Points of Presence – PoP Διεθνείς	<i>1 σημεία παρουσίας</i> <i>Φρανκφούρτη</i>
Συνεργασία με τοπικές εταιρείες	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>OTE</i> ▪ <i>TELEPASS A.E (Θυγατρική)</i> ▪ <i>TPH.A.E (Θυγατρική)</i> ▪ <i>PASSPOINT A.E (Θυγατρική)</i> ▪ <i>PRIMUS CALL ANONYMH. ETAIRIA YΠΟΣΤΗΡΙΞΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ (Θυγατρική)</i>
Συνεργασία με ξένους παρόχους	<i>MobilCom</i>
Συνεργασία με ξένους προμηθευτές	<i>-</i>

Εμπορικά Χαρακτηριστικά			
Τύπος Δραστηριοτήτων	Σταθερή Τηλεφωνία και internet		
Τύπος Πελατών	<ul style="list-style-type: none">▪ Ιδιώτες▪ Εταιρικές Υπηρεσίες		
Ιδιόκτητο Εμπορικό Δίκτυο	TELEPASS A.E.		
Ηλεκτρονικό κατάστημα (E-shop)	Όχι		
Εμπορικοί Συνεργάτες	14.000 συνεργάτες μέλη μέσω λειτουργίας της TELEPASS A.E.		
Συνεργασία με τοπικές αλυσίδες καταστημάτων	Όχι		
Συνεργασία με ξένες εταιρείες & αλυσίδες καταστημάτων	Όχι		
Οικονομικά Χαρακτηριστικά			
Οικονομικά Αποτελέσματα	Κύκλος Εργασιών	Χρονολογία	χιλιάδες €
		2004	50.324
		2003	38.351
		2002	13.432
	Κέρδη	2001	1.895
		2004	711
		2003	1.711
		2002	1.024
		2001	58
Υποχρεώσεις προς ΟΤΕ	11.393 χιλιάδες €		
Εισηγμένη Εταιρεία	Όχι		
Μερίδιο Αγοράς	4,4%		

Σημειώσεις : -

2.2.17 TELLAS

Ονομασία	<i>Tellas A.E</i>
Ίδρυση	<i>2/2003</i>
Ημερομηνία λειτουργίας δικτύου	<i>2/2003</i>
Μέτοχοι	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>ΔΕΗ Α.Ε 50% μείον 1 μετοχή</i> ▪ <i>WIND Telecommunications SPA 50% συν 1 μετοχή</i>
Αριθμός εργαζομένων	<i>-</i>
Τεχνικά Χαρακτηριστικά	
Κωδικός Φορέα	<i>1738</i>
Πιστοποιήσεις	<i>-</i>

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Ιδιόκτητο Δίκτυο	Ναι Δικτύου οπτικών ινών 1800 χιλιομέτρων και εναέριες γραμμές μεταφοράς ενέργειας Διασύνδεση με το δίκτυο του ΟΤΕ		
Τεχνολογία	<ul style="list-style-type: none">▪ IP▪ SDH▪ TDM▪ MPLS▪ LMDS▪ xDSL▪ OPGW		
Points of Presence – PoP Ελλάδα	Σημεία παρουσίας σε όλη την Ελλάδα		
Points of Presence – PoP Διεθνείς	1 σημεία παρουσίας Ιταλία μέσω της WIND Telecommunications SPA		
Συνεργασία με τοπικές εταιρείες	ΟΤΕ		
Συνεργασία με ξένους παρόχους	WIND Telecommunications SPA		
Συνεργασία με ξένους προμηθευτές	-		
Εμπορικά Χαρακτηριστικά			
Τύπος Δραστηριοτήτων	Σταθερή Τηλεφωνία και internet		
Τύπος Πελατών	<ul style="list-style-type: none">▪ Ιδιώτες▪ Εταιρικές Υπηρεσίες		
Ιδιόκτητο Εμπορικό Δίκτυο	Όχι, αν και μπορούμε να υποθέσουμε πως λόγω της μητρικής σχέσεως με τη ΔΕΗ, τα υποκαταστήματα της ΔΕΗ μπορούν να αποτελέσουν μία μορφή εμπορικού ιδιόκτητου δικτύου		
Ηλεκτρονικό κατάστημα (E-shop)	Ναι		
Εμπορικοί Συνεργάτες	2.000 συνεργάτες μέλη μέσω της λειτουργίας της Telesales		
Συνεργασία με τοπικές αλυσίδες καταστημάτων	<ul style="list-style-type: none">▪ Γερμανός▪ ΕΛΤΑ▪ Δίκτυα πόρτα-πόρτα (door-to-door)		
Συνεργασία με ξένες εταιρείες & αλυσίδες καταστημάτων	Όχι		
Οικονομικά Χαρακτηριστικά			
Οικονομικά Αποτελέσματα	Κύκλος Εργασιών	Χρονολογία	χιλιάδες €
		2004	109.581
		2003	44.029
		2002	-
		2001	-

	Κέρδη	2004	-21.525
		2003	-54.504
		2002	-
		2001	-
Υποχρεώσεις προς ΟΤΕ	10.988 χιλιάδες €		
Εισηγμένη Εταιρεία	Όχι		
Μερίδιο Αγοράς	7,26%		

Σημειώσεις :

1. γρήγορη επέκταση δικτύου μέσω των εναέριων συρμάτων της Δ.Ε.Η
2. Παροχή σύνδεσης μέσω μισθωμένης γραμμής.

2.2.18 VIVODI TELECOM

Ονομασία	<i>Vivodi Telecom A.E</i>
Ίδρυση	3/2001
Ημερομηνία λειτουργίας δικτύου	-
Μέτοχοι	<i>Οικογένεια Εφραίμογλου</i>
Αριθμός εργαζομένων	-
Τεχνικά Χαρακτηριστικά	
Κωδικός Φορέα	1750
Πιστοποιήσεις	-
Ιδιόκτητο Δίκτυο	<i>Ναι Δίκτυο DSL και ADSL 2+ Διασύνδεση με το δίκτυο του ΟΤΕ</i>
Τεχνολογία	<ul style="list-style-type: none"> ▪ IP ▪ DSL
Points of Presence – PoP Ελλάδα	<i>80 σημεία παρουσίας μέσω διασύνδεσης με το δίκτυο του ΟΤΕ</i>
Points of Presence – PoP Διεθνείς	<i>2 σημεία παρουσίας Λονδίνο και Φρανκφούρτη μέσω Med Nautilus</i>
Συνεργασία με τοπικές εταιρείες	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ΟΤΕ ▪ Med Nautilus ▪ Αττικές Τηλεπικοινωνίες
Συνεργασία με ξένους παρόχους	<ul style="list-style-type: none"> ▪ T-Systems (Deutsche Telekom) ▪ MCI (WorldCom) ▪ France Telecom ▪ Telia Sonera ▪ PCCW
Συνεργασία με ξένους προμηθευτές	-

Εμπορικά Χαρακτηριστικά			
Τύπος Δραστηριοτήτων	Σταθερή Τηλεφωνία και internet		
Τύπος Πελατών	<ul style="list-style-type: none">▪ Ιδιώτες▪ Εταιρικές Υπηρεσίες		
Ιδιόκτητο Εμπορικό Δίκτυο	Όχι		
Ηλεκτρονικό κατάστημα (E-shop)	Όχι		
Εμπορικοί Συνεργάτες	Πανελλαδικό δίκτυο συνεργατών		
Συνεργασία με τοπικές αλυσίδες καταστημάτων	Όχι		
Συνεργασία με ξένες εταιρείες & αλυσίδες καταστημάτων	Όχι		
Οικονομικά Χαρακτηριστικά			
Οικονομικά Αποτελέσματα	Κύκλος Εργασιών	Χρονολογία	χιλιάδες €
		2004	14.691
		2003	8.387
		2002	4.045
		2001	-
	Κέρδη	2004	-1.884
		2003	-2.964
		2002	-5.563
		2001	-
Υποχρεώσεις προς ΟΤΕ	3.389 χιλιάδες €		
Εισηγμένη Εταιρεία	Όχι		
Μερίδιο Αγοράς	Συμπεριλαμβάνεται μαζί με άλλες εταιρείες με συνολικό ποσοστό 3,3%		

Σημειώσεις :

1. Σύνδεση τηλεφωνίας και internet μέσω του DSLPhone

2.2.19 VOICENET

Ονομασία	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>SOUTHGATE COMMUNICATIONS HELLAS S.A</i> ▪ <i>Μετά το 2002: «VOICENET. Ανώνυμος Εταιρία Παροχής Τηλεπικοινωνιακών Υπηρεσιών και Υποδομών Α.Ε.»</i>
Ίδρυση	<i>1998</i>
Ημερομηνία λειτουργίας δικτύου	<i>1/1999</i>
Μέτοχοι	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>OTEnet 84%</i> ▪ <i>Sanyo Hellas Συμμετοχική Α.Ε.Β.Ε 16%</i>
Αριθμός εργαζομένων	-
Τεχνικά Χαρακτηριστικά	
Κωδικός Φορέα	<i>1760</i>
Πιστοποιήσεις	-
Ιδιόκτητο Δίκτυο	<i>Όχι</i> <i>Βασίζεται στο δίκτυο IP της OTEnet και στο διαδίκτυο</i>
Τεχνολογία	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>IP</i>
Points of Presence – PoP Ελλάδα	<i>12 σημεία παρουσίας</i> <i>Μαρούσι, Παγκράτι, Τρίπολη, Πάτρα, Χαλκίδα, Ηράκλειο, Ρόδος, Λάρισα, Ιωάννινα, Θεσσαλονίκη, Βέροια, Καβάλα</i>
Points of Presence – PoP Διεθνείς	-
Συνεργασία με τοπικές εταιρείες	<i>OTEnet</i>
Συνεργασία με ξένους παρόχους	-
Συνεργασία με ξένους προμηθευτές	-
Εμπορικά Χαρακτηριστικά	
Τύπος Δραστηριοτήτων	<i>Σταθερή Τηλεφωνία και internet</i>
Τύπος Πελατών	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Ιδιώτες</i> ▪ <i>Εταιρικές Υπηρεσίες</i>
Ιδιόκτητο Εμπορικό Δίκτυο	<i>Όχι, αν και η μητρική σχέση με την OTEnet της παρέχει κάποια σημεία παρουσίας ανά την Ελλάδα</i>
Ηλεκτρονικό κατάστημα (E-shop)	<i>Όχι</i>
Εμπορικοί Συνεργάτες	-
Συνεργασία με τοπικές αλυσίδες καταστημάτων	-
Συνεργασία με ξένες εταιρείες & αλυσίδες καταστημάτων	-

Οικονομικά Χαρακτηριστικά			
Οικονομικά Αποτελέσματα	Κύκλος Εργασιών	Χρονολογία	χιλιάδες €
		2004	16.100
		2003	8.100
		2002	-
		2001	-
	Κέρδη	2004	-
		2003	-
		2002	-
		2001	-
Υποχρεώσεις προς ΟΤΕ	2.370 χιλιάδες €		
Εισηγμένη Εταιρεία	Όχι		
Μερίδιο Αγοράς	Συμπεριλαμβάνεται μαζί με άλλες εταιρείες με συνολικό ποσοστό 3,3%		

Σημειώσεις : -

2.2.20 Χρονολογικός πίνακας λειτουργίας δικτύου

Στον παρακάτω πίνακα θα αναφέρουμε συγκεντρωτικά όλες τις ενεργές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον ελλαδικό χώρο σε χρονολογική σειρά, ανάλογα με την ημερομηνία λειτουργίας του δικτύου τους. Με τον τρόπο αυτό θα ελέγξουμε ποιες εταιρείες εισήλθαν πρώτες στην αγορά και αν το στοιχείο αυτό έπαιξε σημαντικό ρόλο στην απόκτηση μεριδίου της αγοράς. Σε όσες εταιρείες δεν βρέθηκε η ημερομηνία απόκτησης άδειας λειτουργίας τοποθετείται η ίδρυση της και με βάση την προσφορά προϊόντων από την εταιρεία θα προσπαθήσουμε να την κατατάξουμε χρονολογικά.

Χρονολογικός πίνακας λειτουργίας δικτύου		
Κατάταξη	Εταιρείες	Ημερομηνία
1.	OTE	1949 (ίδρυση) <i>Υπήρξε η μοναδική εταιρεία που δραστηριοποιήθηκε μέχρι τα τέλη του 2000, κατέχοντας το μονοπώλιο</i>
2.	LANNET	1999 (ίδρυση) <i>Ήταν ο πρώτος εναλλακτικός φορέας που δραστηριοποιήθηκε και προχώρησε στη διασύνδεση του δικτύου της με τον ΟΤΕ, αλλά δεν έχουμε την ακριβή ημερομηνία λειτουργίας του δικτύου της</i>
3.	VOICENET	1/1999
4.	TELEDOME	30/6/1999
5.	AMIMEX	6/9/1999
6.	ALTEC TELECOMS (Πρώην ACN)	1/2000 (ίδρυση) <i>Υπήρξε από τις πρώτες εταιρείες που δραστηριοποιήθηκαν στο χώρο με την ονομασία ACN και για το λόγο αυτό τοποθετείται χρονολογικά κοντά στην ίδρυση της</i>
7.	COSMOLINE	3/5/2001
8.	Algonet	29/8/2001
9.	TELEPASSPORT	2001
10.	COLUMBIA TELECOM	2001
11.	FORTHNET	2001
12.	NETONE	28/12/2001
13.	VIVODI TELECOM	3/2001 (ίδρυση) <i>Δεν γνωρίζουμε την ακριβή ημερομηνία λειτουργίας του δικτύου και για το λόγο αυτό τοποθετείται τελευταία χρονολογικά για το 2001</i>
14.	Q - TELECOM	6/2002
15.	TELLAS	2/2003

16.	HOL	8/2004
17.	INTERCONNECT	19/11/2004
18.	MCI - UUNET	-
19.	RG Communications	-

Όπως παρατηρούμε από τη χρονολογική κατάταξη των εταιρειών, δεν μπορούμε να ισχυριστούμε πως το σημαντικότερο στοιχείο για την απόκτηση μεριδίου και πελατειακής βάσης ήταν η έγκαιρη είσοδος στην αγορά της σταθερής τηλεφωνίας. Το γεγονός πως ο ΟΤΕ είναι ο κυρίαρχος της αγοράς λόγω του μονοπωλιακού καθεστώτος που υπήρχε και της σχέσης του με το κράτος, δεν αμφισβητείται σε καμία περίπτωση. Αλλά η είσοδος των εταιρειών δεν συμπίπτει και με τα αποτελέσματα του ποσοστού που κατέχουν στην αγορά. Τρανό παράδειγμα αποτελεί η Tellas. Εισήλθε στην αγορά μόλις πριν δύο χρόνια και μάλιστα στην 15^η θέση της κατάταξης. Παρόλα αυτά βρίσκεται στη δεύτερη θέση από πλευράς μεριδίου συμπεριλαμβανομένου του ΟΤΕ και στη πρώτη θέση από το σύνολο των εναλλακτικών. Οι υπόλοιποι «μεγάλοι» πάροχοι, Telepassport και Forthnet εισήλθαν στην αγορά το 2001, ενώ ήδη υπήρχαν άλλοι εναλλακτικοί, όπως η Teledome και η Amimex. Η μοναδική εταιρεία η οποία ευνοήθηκε από την έγκαιρη είσοδο της είναι η Lannet, η οποία ως ο πρώτος εναλλακτικός πάροχος βάσει χρονολογίας, κατάφερε να αποκτήσει ένα ποσοστό πελατειακής βάσης, το οποίο την διατηρεί στην πέμπτη θέση της κατάταξης των μεριδίων της αγοράς με 3,08%. Στη συνέχεια παραθέτουμε τον πίνακα που απεικονίζει την κατάταξη των εταιρειών βάσει του ποσοστού που κατέχουν στην αγορά της σταθερής τηλεφωνίας.

Πίνακας μεριδίων της αγοράς σταθερής τηλεφωνίας που κατέχει κάθε εταιρεία		
Κατάταξη	Εταιρεία	Ποσοστό
1.	ΟΤΕ	78 %
2.	TELLAS	7,26 %
3.	TELEPASSPORT	4,40 %
4.	FORTHNET	3,96 %
5.	LANNET	3,08 %
6.	ΥΠΟΛΟΙΠΟΙ	3,3 %

Σημείωση: Ο ανωτέρω πίνακας βασίζεται σε δημοσιευμένα στοιχεία του ενθέτου «Οικονομία» της εφημερίδας το Έθνος της Κυριακής, στις 26/6/2005.

2.3 Τηλεπικοινωνιακές εταιρείες - Ειδικές περιπτώσεις

Τα πεδία των χαρακτηριστικών που χρησιμοποιούνται στους παρακάτω πίνακες είναι αντίστοιχα με αυτά που χρησιμοποιήθηκαν στην προηγούμενη ενότητα και έχουν εξηγηθεί στην αρχή της. Αφαιρέθηκαν, όπως θα παρατηρήσετε, μερικά πεδία που δεν είχαν κάποια ιδιαίτερη αξία για την έρευνα μας, αφού οι παρακάτω εταιρείες δεν λειτουργούν ως τηλεπικοινωνιακοί πάροχοι στην ελληνική αγορά αλλά ικανοποιούν περισσότερο επαγγελματικές τους ανάγκες, οι οποίες όμως ανήκουν σε διαφορετικό χώρο από αυτόν με τον οποίο ασχολούμαστε στην έρευνα αυτή.

2.3.1 ATTICA TELECOM

Ονομασία	<i>Αττικές Τηλεπικοινωνίες Α.Ε.</i>
Ίδρυση	<i>10/2001</i>
Μέτοχοι	<ul style="list-style-type: none">▪ <i>ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ ΤΕΒ Α.Ε.</i>▪ <i>J&P-ΑΒΑΞ Α.Ε.</i>▪ <i>ΝΕΑ ΠΑΝΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε.</i>▪ <i>ΑΤΤΙ-ΚΑΤ Α.Τ.Ε.</i>
Σκοπός Απόκτησης άδειας λειτουργίας	<i>Εγκατάσταση δικτύου οπτικών ινών στην περιοχή της Αττικής με σκοπό τη μίσθωση του δικτύου σε εταιρείες</i>
Τεχνικά Χαρακτηριστικά	
Ιδιόκτητο Δίκτυο	<i>Ναι.</i> <i>Εγκατεστημένο δίκτυο οπτικών ινών (300 χλμ) σε δακτυλίους στην περιοχή της Αττικής</i>
Τεχνολογία	<ul style="list-style-type: none">▪ <i>Οπτικές ίνες</i>
Points of Presence – PoP Ελλάδα	<i>5</i> <i>Λεκανοπέδιο Αττικής</i>
Points of Presence – PoP Διεθνείς	-
Συνεργασία με τοπικές εταιρείες	<i>ΟΤΕ</i>
Συνεργασία με ξένους παρόχους	-
Συνεργασία με ξένους προμηθευτές	-
Εμπορικά Χαρακτηριστικά	
Τύπος Δραστηριοτήτων	<i>Παροχή δικτυακής υποδομής</i>
Τύπος Πελατών	<ul style="list-style-type: none">▪ <i>Τηλεπικοινωνιακοί πάροχοι</i>▪ <i>Εταιρείες</i>
Οικονομικά Χαρακτηριστικά	
Υποχρεώσεις προς ΟΤΕ	<i>0 χιλιάδες €</i>

2.3.2 EQUANT

Ονομασία	<i>EQUANT S.A</i>
Ίδρυση	-
Μέτοχοι	<i>France Telecom Group</i>
Σκοπός Απόκτησης άδειας λειτουργίας	<i>Δημιουργία τηλεπικοινωνιακών και παροχή τηλεφωνίας για επιχειρήσεις</i>
Τεχνικά Χαρακτηριστικά	
Ιδιόκτητο Δίκτυο	<i>Ναι. Βασίζεται και στο δίκτυο της μητρικής της, France Telecom</i>
Τεχνολογία	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>ATM</i> ▪ <i>TCP/IP</i> ▪ <i>MPLS</i> ▪ <i>LMDS</i> ▪ <i>TDM</i> ▪ <i>DSL</i>
Points of Presence – PoP Ελλάδα	<i>1.468 συνολικά παγκοσμίως</i>
Points of Presence – PoP Διεθνείς	
Συνεργασία με τοπικές εταιρείες	<i>OTE</i>
Συνεργασία με ξένους παρόχους	<i>France Telecom & τους κατά τόπους παρόχους στις χώρες που δραστηριοποιείται, αφού επεκτείνεται σε παγκόσμια κλίμακα σε 164 χώρες</i>
Συνεργασία με ξένους προμηθευτές	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Nortel</i> ▪ <i>Cisco</i>
Εμπορικά Χαρακτηριστικά	
Τύπος Δραστηριοτήτων	<i>Δημιουργία δικτυακής υποδομής & παροχής τηλεφωνίας</i>
Τύπος Πελατών	<i>Εταιρείες</i>
Οικονομικά Χαρακτηριστικά	
Υποχρεώσεις προς ΟΤΕ	<i>3,294 χιλιάδες €</i>

2.3.3 MEDNAUTILUS

Ονομασία	<i>MedNautilus S.A</i>
Ίδρυση	-
Μέτοχοι	<i>Telecom Italia</i>
Σκοπός Απόκτησης άδειας λειτουργίας	<i>Παροχή δικτυακής υποδομής στην Ελλάδα και στην Ευρώπη</i>
Τεχνικά Χαρακτηριστικά	
Ιδιόκτητο Δίκτυο	<i>Ναι. Το μήκος του συνολικού δικτύου είναι 5.729 χλμ</i>
Τεχνολογία	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>SDH</i> ▪ <i>ATM</i> ▪ <i>GbE</i> ▪ <i>TCP/IP</i>
Points of Presence – PoP Ελλάδα	<i>3 (Χανιά, Κορωπί, Μεταμόρφωση)</i>
Points of Presence – PoP Διεθνείς	<i>15 (Ρώμη, Παλέρμο, Μιλάνο, Κωνσταντινούπολη, Λονδίνο, Νέα Υόρκη, Νιούαρκ, Παρίσι, Χάιφα, Τελ Αβίβ, Φρανκφούρτη, Άμστερνταμ, Βρυξέλες, Βαρκελώνη, Ζυρίχη)</i>
Συνεργασία με τοπικές εταιρείες	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>OTE</i> ▪ <i>Αττικές Τηλεπικοινωνίες</i> ▪ <i>Vodafone</i> ▪ <i>TIM</i> ▪ <i>Tellas</i> ▪ <i>Vivodi</i>
Συνεργασία με ξένους παρόχους	<i>Στους κατά τόπους προορισμούς που συνεργάζεται η εταιρεία παρέχοντας το δίκτυο της</i>
Συνεργασία με ξένους προμηθευτές	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Nortel</i> ▪ <i>Cisco</i>
Εμπορικά Χαρακτηριστικά	
Τύπος Δραστηριοτήτων	<i>Παροχή δικτυακής υποδομής σε τηλεπικοινωνιακές εταιρείες</i>
Τύπος Πελατών	<i>Εταιρείες</i>
Οικονομικά Χαρακτηριστικά	
Υποχρεώσεις προς ΟΤΕ	<i>3,247 χιλιάδες €</i>

2.3.4 NEWSPHONE

Ονομασία	<i>ΕΙΛΗΣΕΩΦΟΝΙΚΗ ΕΛΛΑΣ - ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ - ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΤΗΛΕΗΧΟΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗΣ -NEWSPHONE HELLAS S.A. AUDIOTEX</i>
Ίδρυση	<i>1995</i>
Μέτοχοι	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Γεώργιο Θεοδόση</i> ▪ <i>Τερέζα Θεοδόση</i> ▪ <i>Ευστράτιο Απέργη</i> ▪ <i>Commercial Value A.E</i> ▪ <i>Αγροτική Συμμετοχών A.E</i> ▪ <i>Εγνατία A.E</i> ▪ <i>Λοιποί μέτοχοι</i>
Σκοπός Απόκτησης άδειας λειτουργίας	<i>Παροχή υπηρεσιών, περιχομένων και εφαρμογών</i>
Τεχνικά Χαρακτηριστικά	
Ιδιόκτητο Δίκτυο	<i>Όχι</i>
Τεχνολογία	<i>-</i>
Points of Presence – PoP Ελλάδα	<i>-</i>
Points of Presence – PoP Διεθνείς	<i>-</i>
Συνεργασία με τοπικές εταιρείες	<i>OTE</i>
Συνεργασία με ξένους παρόχους	<i>-</i>
Συνεργασία με ξένους προμηθευτές	<i>-</i>
Εμπορικά Χαρακτηριστικά	
Τύπος Δραστηριοτήτων	<i>Παροχής υπηρεσιών τηλεηχοπληροφόρησης (Audiotex)</i>
Τύπος Πελατών	<i>Εταιρείες</i>
Οικονομικά Χαρακτηριστικά	
Υποχρεώσεις προς ΟΤΕ	<i>0 χιλιάδες €</i>

2.4 Κάτοχοι αδειών ειδικών περιπτώσεων

2.4.1 AIA

Ο Διεθνής Αερολιμένας «Ελευθέριος Βενιζέλος» κατέχει ειδική άδεια από την Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών & Ταχυδρομείων για παροχή φωνητικών υπηρεσιών, την οποία χρησιμοποιεί κατά κύριο λόγο για εσωτερικές ανάγκες που βοηθούν στην εύρυθμη λειτουργία του αεροδρομίου. Ως γνωστόν ο αερολιμένας «Ελευθέριος Βενιζέλος» αποτελεί έναν από τους μεγαλύτερους και πολυσύχναστους προορισμούς στην ευρωπαϊκή επικράτεια και μάλιστα είναι ο σύνδεσμος με την Μέση Ανατολή και την Ασία. Συνεπώς το κομμάτι των τηλεπικοινωνιών είναι ιδιαίτερης βαρύτητας και για το λόγο αυτό η Ε.Ε.Τ.Τ. έχει δώσει ειδική άδεια στον αερολιμένα.

2.4.2 EUROPROM

Η **EUROPROM A.E.** ιδρύθηκε το Δεκέμβριο του 2000 από τη **EUROCOM COMMUNICATIONS**, τον μεγαλύτερο ιδιωτικό όμιλο τηλεπικοινωνιών του Ισραήλ, που σήμερα κατέχει το 65% της εταιρείας και από την **ΠΡΟΜΗΘΕΑΣ GAS A.E.**, του Ομίλου Κοπελούζου, που κατέχει το 35% αυτής. Η **EUROPROM A.E.** είναι η μόνη εταιρεία η οποία απέκτησε δύο άδειες Σταθερής Ασύρματης Πρόσβασης (Fixed Wireless Access) στις φασματικές περιοχές των 26 GHz (LMDS) και των 3,5 GHz (WLL), από όσες συμμετείχαν στην Δημοπρασία που διενήργησε η Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων της Ελλάδας τον Δεκέμβριο του 2000.

Η κατοχή των αδειών επιτρέπει την κάλυψη τόσο αστικών όσο και ημιαστικών περιοχών και την παροχή ολοκληρωμένων υπηρεσιών που περιλαμβάνουν φωνή, εικόνα, δεδομένα, Internet, αλλά και ένα ευρύ φάσμα πρωτοποριακών υπηρεσιών στην Ελληνική αγορά. Παράλληλα, η εταιρεία βρίσκεται στο στάδιο αξιοποίησης της συχνότητας των 3,5 GHz, εξυπηρετώντας ήδη τους πρώτους της πελάτες σε πολλές περιοχές της χώρας, αξιοποιώντας ασύρματες ραδιοζεύξεις.

2.4.3 IDEAL TELECOM

Καμία απολύτως πληροφορία δεν ήταν διαθέσιμη για την εταιρεία ούτε μέσω της ηλεκτρονικής της σελίδας η οποία είναι ανενεργή και για το μόνο το οποίο ενημερώνει είναι για το λογότυπο της. Τα μόνα διαθέσιμα στοιχεία που βρέθηκαν είναι πως από το 2002 και μετά ανήκει στη **Vodafone**. Προς το παρόν η **Ideal**

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περί πωση της σταθερής τηλεφωνίας

Telecom παρέχει τις υπηρεσίες της μόνο σε εταιρικούς πελάτες και όχι σε ιδιώτες. Η αγορά της από τη *Vodafone* έγινε στα πλαίσια των αλλαγών που συμβαίνουν στον χώρο της σταθερής τηλεφωνίας. Η *Vodafone* επιθυμούσε την σύνδεση της και με αυτό το χώρο και προχώρησε στην αγορά του πακέτου των μετοχών της *Ideal Telecom*. Η Ε.Ε.Τ.Τ. της είχε παραχωρήσει τον τετραψήφιο αριθμό 1769.

2.4.4 MEDITERRANEAN S.A

Η *Mediterranean Broadband Access S.A.* είναι μία συμμαχία μεταξύ της *Telecom Italia* και της *FORTHnet Group*, η οποία ξεκίνησε στις 8 Δεκεμβρίου του 2000 και είχε ως σκοπό την απόκτηση άδειας χρήσης σε ασύρματο τοπικό βρόχο (Wireless Local Loop), στις συχνότητες των 26 band Hz, για όλη την Ελλάδα. Η *Mediterranean Broadband Access S.A.* (*FORTHnet Group*) συνεργάζεται με την *Alcatel Telecommunications Hellas S.A.* για την παροχή τεχνολογικού εξοπλισμού, ο οποίος θα υποστηρίξει LMDS τεχνολογία. Με την συνεργασία αυτή αλλά και με την άδεια που απέκτησε μπορεί να προσφέρει γρήγορες συνδέσεις internet, μετάδοση φωνής και εξειδικευμένες υπηρεσίες όπως τηλεδιάσκεψη και εφαρμογές πολυμέσων τόσο σε επίπεδο ιδιωτών καταναλωτών, όσο και επιχειρήσεων. Με τη συμφωνία αυτή μπορεί η εταιρεία να χαρακτηριστεί ως ένας πλήρης πάροχος φωνητικής τηλεφωνίας καλύπτοντας ένα μεγάλο φάσμα υπηρεσιών.

Η επιλογή της *Alcatel Telecommunications Hellas S.A.* δίνει τη δυνατότητα στη *FORTHnet Group* να επικεντρωθεί σε πολιτικές προώθησης του LMDS και των υπηρεσιών που μπορεί να παρέχει, καθώς η *Alcatel* σχεδίασε και διαχειρίζεται ολόκληρο το δίκτυο ασύρματης πρόσβασης για λογαριασμό της *FORTHnet Group*. Το κόστος της ολοκλήρωσης του έργου ανήλθε σε 25 εκατομμύρια €.

Ουσιαστικά η *Mediterranean Broadband Access S.A.* είναι μία θυγατρική της *FORTHnet*, μέσω της οποίας προσπαθεί η εταιρεία να δυναμώσει τη θέση της στην ελληνική αγορά, προσφέροντας νέες υπηρεσίες και καλύπτοντας μεγαλύτερο εύρος.

2.4.5 WEBCOM

Καμία απολύτως πληροφορία δεν ήταν διαθέσιμη για την εταιρεία ούτε μέσω της ηλεκτρονικής της σελίδας η οποία είναι ανενεργή και ενημερώνει πως θα λειτουργήσει νέα το συντομότερο δυνατόν, αλλά ούτε και από το τηλέφωνο που παρέχει η εταιρεία για απορίες και ερωτήσεις, το οποίο δεν λειτουργεί.

2.5 Καταργημένοι Τηλεπικοινωνιακοί Πάροχοι

Εκτός από τις εταιρείες που παρουσιάσαμε στο προηγούμενο κομμάτι της έρευνας, υπάρχουν και κάποιες εταιρείες οι οποίες για διάφορους λόγους διέκοψαν τη λειτουργία τους και μάλιστα έχουν αφήσει και αρκετά χρέη προς τον ΟΤΕ. Η παροχή υπηρεσιών ανεστάλη είτε από την Ε.Ε.Τ.Τ είτε λόγω προβλημάτων των ίδιων των εταιρειών, τα οποία οδήγησαν σε χρεοκοπία και κατάργηση των εταιρειών. Οι εταιρείες αυτές είναι :

1. Compulink Network A.E : Η εταιρεία αυτή υπήρξε μία δυναμική παρουσία στο χώρο των ελληνικών τηλεπικοινωνιακών φορέων. Οι δραστηριότητες της αντιστοιχούσαν σε μία πελατειακή βάση που περιλάμβανε 8.500 χρήστες και 1.000 εταιρείες σε 33 πόλεις της Ελλάδας. Απασχολούνταν κυρίως με υπηρεσίες παροχής internet και οι συνδέσεις της χρησιμοποιούσαν το δίκτυο του ΟΤΕ αλλά και της UUNet για διεθνή κίνηση.

2. Econophone : Το όνομά της θυμίζει το γνωστό σε όλους εικονο-τηλέφωνο. Βέβαια δεν παρείχε υπηρεσίες video-τηλεφωνίας, αλλά σταθερής τηλεφωνίας. Για να καλέσει κάποιος μέσα από το δίκτυο της *Econophone*, έπρεπε να πληκτρολογήσει τον αριθμό 0800 που θα του έδινε η εταιρεία και στη συνέχεια τον προσωπικό του κωδικό PIN. Ίσως όλο αυτό το «μπλέξιμο» να αποτελούσε αρνητικό παράγοντα στην προσέλκυση των πελατών της εταιρείας αφού όλοι ήταν συνηθισμένοι να σηκώνουν απλά το ακουστικό και να τηλεφωνούν απευθείας. Το σίγουρο είναι πως ούτε και η *Econophone* κατάφερε να ανταποκριθεί στους στόχους της και δεν μπόρεσε να καθιερωθεί στο χώρο της σταθερής τηλεφωνίας.

3. Eurolink Τηλεπικοινωνίες A.E : θυγατρική της **EUROLINK AXEΠEY**, μέλος του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών, η οποία ιδρύθηκε το 2000 και οι δραστηριότητες της άπτονται του χρηματοοικονομικού τομέα. Θέλοντας λοιπόν η **EUROLINK AXEΠEY** να εξυπηρετήσει τους πελάτες της όσο το δυνατόν γρηγορότερα ίδρυσε την **Eurolink Τηλεπικοινωνίες A.E**, η οποία χρησιμοποιεί το CTI (Computer Telephony Integration), μία σύγχρονη πλατφόρμα τηλεπικοινωνιακών εφαρμογών, η οποία δίνει πρόσβαση στην πληροφορία, οποιαδήποτε μορφή κι αν έχει (e-mail, voice mail, video mail, wap) και από οποιαδήποτε πηγή προέλευσης, όπως fax, τηλέφωνο, κινητό. Με τον τρόπο αυτό μπορούσε κάλλιστα να δέχεται τις εντολές των πελατών της για συναλλαγές άμεσες και γρήγορες, καθότι γνωρίζουμε πως η ταχύτητα στον χρηματοοικονομικό τομέα διαδραματίζει σημαντικό ρόλο.

4. Exonet : Η εταιρεία στηρίχτηκε στη δημιουργία της κάρτας «Combo», η οποία ουσιαστικά αποτελούσε συνδυασμό υπηρεσιών τηλεφωνίας και πρόσβασης στο internet. Γενικότερα, οι κινήσεις της εταιρείας δεν στέφθηκαν με επιτυχία και ίσως να οφείλεται στο γεγονός πως η πελατειακή βάση που επιχείρησε να προσεγγίσει ήταν οι απλοί ιδιώτες και ίσως να χρειαζόταν μεγαλύτερη παρουσία στον τομέα της διαφήμισης καθώς ουδέποτε έγινε ευρέως γνωστή.

5. Grapes Hellas (Med Telecom – Τηλεπικοινωνιακή Δυναμική) : Η Grapes Communications είναι από τις εταιρείες που πρώτες μπήκαν στο χώρο των τηλεπικοινωνιών στη Νότια Ευρώπη. Από το 1997 παρείχε τις υπηρεσίες της σε περισσότερες από 55.000 επιχειρήσεις τόσο στην Ελλάδα και την Ιταλία, όσο και στην Ισπανία και την Πορτογαλία. Οι υπηρεσίες που παρείχε ήταν κατά κύριο λόγο υπηρεσίες φωνής, Internet, μεταφοράς δεδομένων, ηλεκτρονικού εμπορίου και συμβουλευτικής σε θέματα «ηλεκτρονικού επιχειρείν». Στην Ελλάδα εξυπηρετούσε περισσότερες από 2000 επιχειρήσεις. Παρά το γεγονός πως έδειχνε να πηγαίνει αρκετά καλά και σχεδίαζε την ανάπτυξη της εταιρείας με τη δημιουργία ιδιόκτητου δικτύου σε 30 πόλεις των χωρών που δραστηριοποιούνταν. Για το λόγο αυτό και της παραχωρήθηκε δάνειο με διάρκεια αποπληρωμής 7 έτη. Παρόλα αυτά όμως η εταιρεία σταμάτησε τη λειτουργία της το 2002. Στις 23 Αυγούστου 200, η Standard & Poor's χαρακτήρισε την πορεία της εταιρείας ως πολύ αρνητικής και προέβλεψε πως θα έκλεινε αφού παράτα όποια κέρδη που είχε δεν μπορούσε να αντεπεξέλθει στις δυσκολίες των καιρών για την τηλεπικοινωνιακή αγορά. Αυτό βέβαια βγήκε και αληθινό όπως παρατηρούμε και εμείς αυτή τη στιγμή.

6. Greek Telecom (Ελληνική Τηλεπικοινωνιακή) : Η εταιρεία δραστηριοποιήθηκε κυρίως με την παροχή ολοκληρωμένων τηλεπικοινωνιακών λύσεων σε εταιρείες και ξενοδοχεία αλλά όπως θα δείτε και στην ενότητα που αφορά τα χρέη προς τον ΟΤΕ είναι η εταιρεία με το μεγαλύτερο όφελος. Άλλη μία εταιρεία δηλαδή που οι προβλέψεις της δεν ήταν ακριβείς και η επένδυση της δεν ήταν επιτυχής.

7. Intraconnect : Η εταιρεία διέθετε ιδιόκτητο δίκτυο κορμού και είχε πρόσβαση στο εθνικό δίκτυο διανομής χαλκού. Ήταν ο μόνος καθαρά εναλλακτικός φορέας και δεν μπορούσε κάποιος να χρησιμοποιήσει την Intraconnect παράλληλα με τον ΟΤΕ. Ίσως όμως αυτό να ήταν και το μειονέκτημα της εταιρείας αφού ήταν πολύ δύσκολο στους καταναλωτές να αλλάξουν τις συνδέσεις ΟΤΕ που είχαν, λόγω της σχέσης του

ΟΤΕ με το κράτος αλλά και τον μονοπωλιακό χαρακτήρα που είχε μέχρι και πριν λίγα χρόνια.

8. **Starcom** : Η εταιρεία χρησιμοποιούσε το πρόθεμα 1767 για τη δρομολόγηση των κλήσεων της. Παρείχε πακέτα όπως το *TIME2TALK PLUS*, που έδινε δυνατότητες υπηρεσιών τηλεφωνίας αλλά και *free surf* μέσα από το δίκτυο. Ούτε όμως και αυτή η εταιρεία είχε καλύτερη τύχη αφού αναγκάστηκε να διακόψει τη λειτουργία της και να σταματήσει την παροχή τηλεφωνίας και internet.

9. **Tremium** : Η εταιρεία δεν ανταποκρίθηκε στην αγορά και αναγκάστηκε να σταματήσει να παρέχει υπηρεσίες. Δεν υπάρχουν βέβαια αρκετά στοιχεία για να μπορέσουμε να υποθέσουμε κάποιους λόγους που να ευθύνονται για την εξέλιξη αυτή.

2.5.1 Χρέη προς ΟΤΕ καταργημένων παρόχων

Στον επόμενο πίνακα φαίνονται τα χρέη των εταιρειών, οι οποίες έχουν διακόψει τη λειτουργία τους. Οι οφειλές τους φτάνουν στα 36 εκατ. ευρώ με τις περισσότερες να προέρχονται από την *Greek Telecom*, την *Econophone* και την *Exonet*. Τα χρήματα αυτά δεν έχει ξεκαθαριστεί ακόμη αν πρόκειται να τα πάρει ο ΟΤΕ. Η όλη διαδικασία βρίσκεται σε δικαστική διαμάχη και μάλιστα κάποιες από τις προαναφερόμενες καταργημένες εταιρείες αναγκάστηκαν να διακόψουν τη λειτουργία τους, όταν σταμάτησε ο ΟΤΕ να τους παρέχει τη δικτυακή υποδομή που είχαν ζητήσει για τη δρομολόγηση των κλήσεων των πελατών τους, με τη δικαιολογία πως δεν είχαν εξοφλήσει τα χρέη τους οι εταιρείες προς τον οργανισμό.

Χρέη προς ΟΤΕ από καταργημένους Τηλεπικοινωνιακούς Παρόχους	
Εταιρείες	Οφειλές (εκατομμύρια €)
	Ληξιπρόθεσμες
Compulink Network A.E	1.476,901
Eurolink Τηλεπικοινωνίες A.E	1.187,513
Grapes Hellas (Med Telecom – Τηλεπικοινωνιακή Δυναμική)	3.701,218
Greek Telecom (Ελληνική Τηλεπικοινωνιακή)	17.252,317
Intraconnect	901,680
Tremium	38,845
Starcom	721,949
Econophone	8.202,714
Exonet	2.546,187
ΣΥΝΟΛΟ	36.029,324

Κεφάλαιο 3 :

Εταιρείες Παροχής Υπηρεσιών Φωνής

Το παράδειγμα της Αγγλίας

3.1 Η αγγλική αγορά σταθερής τηλεφωνίας

Η Αγγλική αγορά των τηλεπικοινωνιών υπήρξε μία από τις πρώτες που πέρασε το στάδιο της απελευθέρωσης. Όπως και η αντίστοιχη ελληνική, ήταν μονοπωλιακού χαρακτήρα, με κυρίαρχο της αγοράς την **British Telecom (BT)**, τον αγγλικό τηλεπικοινωνιακό κρατικό οργανισμό. Ήδη από το 1984, είχαν ξεκινήσει συζητήσεις για τον διαχωρισμό της BT και την λειτουργική ισοδυναμία της με άλλες επιχειρήσεις του ίδιου χώρου. Το γενικότερο πλαίσιο των συζητήσεων αυτών συμφωνούσε με τις ευρωπαϊκές οδηγίες για αναδιάρθρωση της αγοράς σταθερής τηλεφωνίας, που αρχικοποιήθηκε το 1991 και συνεχίστηκε να τροποποιείται με βάση τις οδηγίες που δόθηκαν από την Ευρωπαϊκή Ένωση το 1996. Μέχρι και το 2004, η αρμόδια ρυθμιστική αρχή της αγγλικής αγοράς (*Ofcom – Office Of Communications*), διαμόρφωνε την τελική αναθεώρηση της αγοράς, όπως αυτή θα κατέληγε μέσα από την απελευθέρωση. Για το λόγο αυτό ξεκίνησαν διαβουλεύσεις με όλους τους συμμετέχοντες στην τηλεπικοινωνιακή αγορά, ώστε να καθοριστεί μία στρατηγική, σύμφωνα με την οποία δημιουργήθηκε ένα νέο πλαίσιο κανόνων μεταξύ του ρυθμιστή – *Ofcom*, των αγγλικών εταιρειών και των καταναλωτών. Ουσιαστικά, η επικρατούσα κατάσταση της αγγλικής αγοράς είναι και ο στόχος της αντίστοιχης ελληνικής αγοράς της σταθερής τηλεφωνίας. Τέθηκαν λοιπόν, κάποια βασικά ζητήματα που αφορούσαν την εύρυθμη λειτουργία της απελευθερωμένης αγγλικής αγοράς :

1. Ποια είναι τα απαιτούμενα χαρακτηριστικά, ώστε να δημιουργηθεί μία σωστά δομημένη αγορά σταθερής τηλεφωνίας, η οποία να εξυπηρετεί τα συμφέροντα των καταναλωτών.
2. Ο τρόπος που μπορεί να επιτευχθεί βιώσιμος και αποτελεσματικός ανταγωνισμός, στην αγγλική αγορά της σταθερής τηλεφωνίας.
3. Αναζήτηση τρόπων μείωσης των κανονιστικών ρυθμίσεων, χωρίς παράλληλη περιχαράκωση των δυνατών «παικτών» της αγοράς.
4. Ενθάρρυνση των εταιρειών για έγκαιρες και αποδοτικές επενδύσεις στα δίκτυα επόμενης γενιάς.
5. Ισότητα πρόσβασης των εταιρειών στις σταθερές τηλεπικοινωνίες.

Τα παραπάνω βασικά ζητήματα απασχόλησαν τους υπεύθυνους της αγγλικής αγοράς τηλεπικοινωνιών, ώστε να διαμορφώσουν τον τελικό χαρακτήρα της αγοράς,

που θα ευνοούσε τον υγιή ανταγωνισμό και θα προωθούσε τα συμφέροντα των καταναλωτών και της τηλεπικοινωνιακής ανάπτυξης της χώρας.

Αυτή τη στιγμή υπάρχουν 170 ενεργές εταιρείες σταθερής τηλεφωνίας, αν και όπως θα παρατηρηθεί στη συνέχεια, οι εταιρείες αυτές δεν είναι αποκλειστικά πάροχοι υπηρεσιών μόνον, αλλά και ως πάροχοι δικτυακής υποδομής. Το ποσοστό της BT ανέρχεται στο 60% για τις κλήσεις εντός του εσωτερικού της Αγγλίας και στο 30% για τις διεθνείς κλήσεις.

3.2 Χαρακτηριστικά μίας σωστά δομημένης αγοράς σταθερής τηλεφωνίας

Το εγχείρημα της αγγλικής απελευθέρωσης της αγοράς διαμόρφωσε μία ενεργή συμπεριφορά των καταναλωτών, με αποτέλεσμα την εξέλιξη των απαιτήσεων τους. Ενώ λοιπόν, αρχικά, ο κυριότερος παράγοντας ήταν η μείωση των τιμολογίων, μέσα από έρευνες που διεξήχθησαν από το αρμόδιο γραφείο τηλεπικοινωνιών της Αγγλίας, ήρθαν στην επιφάνεια νέοι παράγοντες για τους οποίους υπήρχε ενδιαφέρον από τους ίδιους τους καταναλωτές. Οι παράγοντες αυτοί ήταν η διαθεσιμότητα του δικτύου, η ποιότητα των υπηρεσιών και η καινοτομία στα μέσα μετάδοσης αλλά και τις υπηρεσίες που χρησιμοποιούσε κάθε εταιρεία. Όλα αυτά είχαν έναν κύριο σκοπό, τη δημιουργία υγιούς ανταγωνιστικού περιβάλλοντος, στο οποίο ο καταναλωτής θα είχε πληθώρα επιλογών από παρόχους σταθερής τηλεφωνίας. Επιπροσθέτως, ένα ακόμη μείζον θέμα που απασχόλησε τους αρμοδίους ήταν η καταναλωτική σύγχυση που προκλήθηκε από τη νέα διαμορφωθείσα κατάσταση στο χώρο της σταθερής τηλεφωνίας, αφού προκαλούνταν φαινόμενα όπως η αλλαγή της συνήθειας χρήσης, παράγοντας που οδηγούσε σε εγκλωβισμό των καταναλωτών στον αρχικό κυρίαρχο, την BT.

Στη προσπάθεια των φορέων να κατανοήσουν τις ανάγκες των καταναλωτών και να διαμορφώσουν την πολιτική τους διεξήγαγαν μία έρευνα, η οποία βασίστηκε σε τέσσερις θεμελιώδεις αναζητήσεις :

- i Αν οι καταναλωτές αλλάζουν τον τρόπο που χρησιμοποιούν τις τηλεπικοινωνίες
- ii Αν είναι ικανοποιημένοι με τον αριθμό των διαθέσιμων παρόχων και την ποιότητα των υπηρεσιών που τους προσφέρουν.
- iii Αν αλλάζουν παρόχους και ποια είναι τα στοιχεία που εμποδίζουν ή προωθούν την αλλαγή αυτή.

iv Ποιες είναι οι ομάδες καταναλωτών που οδηγούν την αγορά.

Στην έρευνα πήραν μέρος 6000 καταναλωτές από όλα τα κλιμάκια της αγοράς (ιδιώτες, μικρές & μεγάλες επιχειρήσεις). Τα αποτελέσματα της έρευνας αυτής, έδειξαν πως μέσω της απελευθέρωσης της αγοράς (από το 1991 και μετά), οι καταναλωτές ξοδεύουν περισσότερα χρήματα στις τηλεπικοινωνίες, αλλά με το αντίστοιχο μερίδιο της σταθερής τηλεφωνίας να έχει μειωθεί. Για το λόγο αυτό προτάθηκε να αντικατασταθούν κάποια κινητά με σταθερά δίκτυα για τη δρομολόγηση κλήσεων φωνής, αφού λόγω της μειωμένης χρήσης των σταθερών δικτύων μένουν αχρησιμοποίητα. Μεγάλο ποσοστό των καταναλωτών (84%), δήλωσε ικανοποιημένο από τους υπάρχοντες παρόχους της αγγλικής αγοράς, καθώς και από τον αριθμό τους. Τα στοιχεία αυτά βοήθησαν στην τελική εξαγωγή των συμπερασμάτων για τα χαρακτηριστικά της σωστά δομημένης αγοράς. Τα στοιχεία αυτά ήταν :

i Πληθώρα επιλογών παρόχων σταθερής τηλεφωνίας, οι οποίοι να βασίζονται σε υψηλά επίπεδα καινοτομίας και σε ποικίλες λύσεις για κάθε διαφορετικό σύνολο πελατειακής βάσης.

ii Ποιοτικές υπηρεσίες σε ανταγωνιστικές τιμές.

iii Πληρέστερη ενημέρωση στους καταναλωτές, ώστε να μπορούν να κάνουν τη σωστότερη επιλογή των προϊόντων που χρειάζονται.

iv Ευκολίες στην αλλαγή προμηθευτών, ώστε να αποφεύγεται το φαινόμενο του εγκλωβισμού.

Η φιλοσοφία που ακολουθήθηκε στην αγγλική αγορά, βασίστηκε στη διαμόρφωση ενός περιβάλλοντος που δεν θα οδηγούσε σε βραχυπρόθεσμα οικονομικά καταναλωτικά οφέλη μόνο, αλλά και σε μακροπρόθεσμα οφέλη της οικονομίας της Αγγλίας. Αυτό θα επιτυγχανόταν μέσω της ανάπτυξης παγκόσμιας υποδομής επικοινωνιών, βασισμένης σε πρότυπα νέας γενιάς.

Όπως παράλληλα, έπρεπε να εκτιμηθεί το γεγονός πως η τηλεπικοινωνιακή υποδομή της χώρας είναι «υψίστης σημασίας», με την έννοια πως οφείλει να είναι ανθεκτική σε μία παρατεταμένη διακοπή των τηλεπικοινωνιών, σε περίπτωση έκτακτης εθνικής ανάγκης, διαφυλάττοντας την εθνική ασφάλεια της χώρας. Αυτή η ανησυχία εκφράστηκε έπειτα από τις προτάσεις των υπευθύνων για μετάβαση από την παραδοσιακή υποδομή των τηλεπικοινωνιών, σε μία νέα με βασικό συντελεστή το IP.

3.2.1 Ο ρόλος του ανταγωνισμού στη διαμόρφωση μίας σωστά δομημένης αγοράς σταθερής τηλεφωνίας

Ο κανονισμός των τηλεπικοινωνιών στην αρχική του φάση εστίαζε στην μείωση των τιμών και στην υποδομή πρόσβασης. Προσπαθούσε να παρέχει σε όλες τις εταιρείες τη δυνατότητα ισάξιας πρόσβασης στη δικτυακή υποδομή, που μέχρι τότε κατείχε η BT. Κάτι αντίστοιχο με τη διασύνδεση των ελληνικών εταιρειών με τον ΟΤΕ. Η κατάσταση αυτή οδήγησε το 50% των νοικοκυριών στην Αγγλία να στραφούν στην σύνδεση τους με την καλωδιακή υποδομή, προσπαθώντας να απεγκλωβιστούν από την BT. Σε αυτό βοήθησαν οι εταιρείες καλωδίων της Αγγλίας, που προώθησαν την ευζωνικότητα.

Μπορεί από το 1991 και μετά η μείωση τιμών να είχε επιτευχθεί από το συνδυασμό των σκληρών κανονισμών και του ανταγωνισμού των υπηρεσιών, αλλά σε καμία περίπτωση δεν εξυπηρετούνταν παράγοντες όπως η καινοτομία, αφού δεν μπορούσε να επιβληθεί ως ρυθμιστική απαίτηση. Ο ανταγωνισμός που βασίζεται στις υπηρεσίες ευνοεί τη μείωση των τιμολογίων και τη παροχή πακέτων υπηρεσιών, αλλά η καινοτομία αποτελεί συνδυασμό του δικτύου και των υπηρεσιών.

Η σωστά δομημένη αγορά πρέπει να χαρακτηρίζεται από ανταγωνισμό τόσο σε υποδομή, όσο και υπηρεσίες. Με τον τρόπο αυτό οδηγούνται οι τιμές σε πτώση και δημιουργείται ένα τεράστιο φάσμα δραστηριοτήτων. Οι πάροχοι δεν εξαρτώνται πλέον από τη ρυθμιστική επέμβαση, αφού μπορούν να διαφοροποιήσουν την ίδια την αγορά, μέσω των καινοτόμων υπηρεσιών και προϊόντων που δημιουργούνται.

Παρατηρείται συνεπώς, πως το στάδιο της απελευθέρωσης, στο οποίο βρίσκεται η ελληνική αγορά, ομοιάζει με το στάδιο που βρέθηκε η αγγλική, από το 1991 έως το 2002, οπότε και ξεκίνησε η αναθεώρηση του κανονισμού των τηλεπικοινωνιών στην Αγγλία. Βέβαια, λόγω της μορφολογικής δομής της Ελλάδας είναι δύσκολη η επικράτηση του προτύπου των καλωδιακών δικτύων όπως στην Αγγλία, αλλά εφικτή η επέκταση του ADSL και των αντίστοιχων προϊόντων του. Αν τελικά θα φτάσει η ελληνική αγορά στο στάδιο της σύμπτυξης του ανταγωνισμού σε επίπεδο υπηρεσιών και δικτυακής υποδομής είναι ένα ερώτημα που θα λυθεί στο μέλλον.

3.2.1.1 Καταναλωτική πληροφόρηση & επιλογή εναλλακτικών παρόχων

Μπορεί ο ανταγωνισμός να προκαλεί αύξηση του αριθμού των εναλλακτικών παρόχων, αλλά όπως φαίνεται από έρευνα του Ofcom, οι περισσότεροι καταναλωτές δεν είναι ευχαριστημένοι από το επίπεδο επιλογής στην αγορά της σταθερής τηλεφωνίας. Μόνο το 41% του αγγλικού πληθυσμού είναι ευχαριστημένο από τη πληθώρα των επιλογών, ενώ το 7% δηλώνει πως είναι λίγοι οι πάροχοι, το 30% ότι είναι πολλοί και 22% δεν γνωρίζουν τον αριθμό των διαθέσιμων παρόχων. Μόνο 24% βρίσκει εύκολο τον τρόπο σύγκρισης των τιμολογίων, ενώ το υπόλοιπο 76% είτε δεν έχει δοκιμάσει, είτε δεν ξέρει είτε το θεωρεί δύσκολο. Αναλόγως υψηλά είναι και τα ποσοστά της έρευνας που αφορά την ποιότητα των υπηρεσιών που προσφέρονται στη σταθερή τηλεφωνία.

Όλα τα παραπάνω αποτελέσματα συνάγουν σε ένα και μοναδικό συμπέρασμα : πως το σύνολο των καταναλωτών είναι γενικά ανενημέρωτο για το επίπεδο επιλογής εναλλακτικών φορέων. Άρα, ο ανταγωνισμός λειτουργεί σωστά μόνο για μία μικρή μερίδα καταναλωτών. Το ίδιο ισχύει και στην ελληνική αγορά, αφού όπως παρατηρήθηκε, λίγοι αλλάζουν πάροχο, με αποτέλεσμα ο ΟΤΕ να παραμένει σταθερά πρώτος με το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς.

Οι αρμόδιοι φορείς της αγγλικής αγοράς επεδίωξαν να διαφοροποιήσουν την άσχημη αυτή εικόνα σε επίπεδο πληροφόρησης, ώστε να μειώσουν το κόστος μετάβασης των καταναλωτών και να τους βοηθήσουν να εκμεταλλευτούν τα πλεονεκτήματα του ανταγωνισμού. Οι κινήσεις που έγιναν για τη μείωση του κόστους αναζήτησης ήταν :

- Η παροχή συγκρίσεων των τιμολογίων από την ίδια την Ofcom
- Επεξήγηση βασικών πληροφοριών της αγοράς και του ρόλου των μεσαζόντων
- Διαφημιστικές εκστρατείες με συγκρίσεις τιμολογίων από την Ofcom
- Περιορισμός των παρεχόμενων πακέτων υπηρεσιών και των παγίων τους
- Ευκρινέστεροι και εξηγηματικοί λογαριασμοί

Αντίστοιχα, για μείωση του κόστους μετάβασης τα μέτρα που πάρθηκαν ήταν :

- Ρύθμιση των λιανικών δαπανών μετάβασης
- Ενθάρρυνση της μετάβασης μέσω διαφημίσεων
- Ενθάρρυνση της μετάβασης μεταξύ των παγίων
- Ενθάρρυνση των προμηθευτών για μείωση της πολυπλοκότητας στους λογαριασμούς και στα πακέτα υπηρεσιών

3.2.1.2 Καθολικές Υπηρεσίες

Ένα σημαντικό χαρακτηριστικό του ανταγωνισμού είναι η προσφορά *καθολικής υπηρεσίας*. Μία πληθώρα βασικών υπηρεσιών πρέπει να είναι διαθέσιμο σε προσιτές τιμές, ώστε να έχουν τη δυνατότητα και πολίτες με χαμηλά εισοδήματα, ανικανότητες ή αυτοί που ζουν σε απομακρυσμένες περιοχές να τις χρησιμοποιήσουν. Για την περίπτωση της αγγλικής αγοράς σταθερής τηλεφωνίας, οι οδηγίες που αφορούσαν τον τομέα των καθολικών υπηρεσιών απευθύνονταν κατά κύριο λόγο στον κυρίαρχο της αγοράς, BT, αλλά και στην Kingston Communications. Οι απαιτήσεις που έπρεπε να πληρούνται στο σύνολο της αγγλικής επικράτειας και που διαμορφώνουν τους κανόνες της καθολικής υπηρεσίας είναι :

- Σύνδεση στο σταθερό τηλεφωνικό δίκτυο για όλους τους πολίτες, η οποία να έχει την τεχνολογική δυνατότητα να υποστηρίζει σύνδεση internet με λειτουργικά αποτελέσματα.
- Ειδικές ρυθμίσεις για καταναλωτές, οι οποίοι αντιμετωπίζουν οικονομικές δυσκολίες για την απόκτηση τηλεφωνικής σύνδεσης
- Εγκατάσταση δημοσίων τηλεφωνικών κέντρων κλήσης (καρτοτηλέφωνα)

Βέβαια, με την αύξηση του ανταγωνισμού και οι υπόλοιποι εναλλακτικοί πάροχοι, οι οποίοι προσελκύουν μεγάλα μερίδια πελατειακής βάσης θα πρέπει να συμβάλλουν στις καθολικές υπηρεσίες όπως η BT και η Kingston Communications.

Στο πλαίσιο αυτό, οι αρμόδιοι αποφάσισαν να προωθήσουν τη καινοτομία σε περιοχές όπου είναι δύσκολη η εφαρμογή της καθολικής υπηρεσίας, ζητώντας και από τους υπόλοιπους εναλλακτικούς να συμμετέχουν στην παροχή καθολικών υπηρεσιών.

3.2.1.3 Βιώσιμος και αποτελεσματικός ανταγωνισμός

Κατά τη διάρκεια της εισαγωγής περιγράψαμε κάποια θεμελιώδη ζητήματα που αναπτύχθηκαν και ερευνήθηκαν, ώστε να αποτελέσει η αγγλική αγορά ένα εύρυθμο και απελευθερωμένο καθεστώς. Το δεύτερο σημαντικό ζήτημα αφορούσε την εφαρμογή βιώσιμου και αποτελεσματικού ανταγωνισμού και του τρόπου που θα μπορούσε να εφαρμοστεί.

Η εφαρμογή του κανονιστικού πλαισίου σε μία χώρα δεν πρέπει να αποτελεί πανάκεια, με την έννοια πως ο ανταγωνισμός θα πρέπει να εφαρμόζεται σε μέρη όπου είναι αποδοτικός. Δεν είναι σωστό να τηρείται το κανονιστικό πλαίσιο για να

εφαρμοστεί ο ανταγωνισμός σε περιπτώσεις όπου τα αποτελέσματα δεν είναι αποδοτικά και υπάρχει απώλεια πόρων. Σε αυτή τη περίπτωση έχει παρατηρηθεί πως αντί η χρήση των κανόνων να οδηγεί σε ανταγωνιστικό περιβάλλον, το ανταγωνιστικό περιβάλλον επιβάλλεται από τους κανόνες χωρίς όμως την απαραίτητη επιτυχία. Έτσι, δημιουργείται ένας βιώσιμος ανταγωνισμός (από την επιβολή του κανονιστικού πλαισίου), χωρίς όμως να είναι και αποτελεσματικός (απώλεια πόρων, μη μείωση τιμών, έλλειψη καινοτομίας και μικρός αριθμός εναλλακτικών παρόχων).

Για το λόγο αυτό πρέπει να λειτουργήσουν όλα ομαλά, ώστε ο ανταγωνισμός να είναι βιώσιμος και αποτελεσματικός. Η εμπειρία της αγγλικής αγοράς έδειξε πως η έννοια του τέλειου ανταγωνισμού (*perfect competition*), όπως την αντιλαμβάνονται οι οικονομολόγοι¹, δεν ήταν δυνατόν να ισχύσει στη σταθερή τηλεφωνίας, αφού οι επενδύσεις σε δικτυακή υποδομή που χρειάζονται είναι τεράστιες και επιπρόσθετα η δομή της αγοράς βασίζεται σε οικονομίες κλίμακας. Τα δύο αυτά χαρακτηριστικά οδηγούν στο συμπέρασμα πως είναι εφικτή μόνο η δημιουργία *ολιγοπωλίου*² (*oligopoly*). Επιπλέον, ακόμα και η επικράτηση της δομής του ολιγοπωλίου εξαρτάται από κάποιους παράγοντες, όπως είναι η επένδυση στο βασικό κορμό της δικτυακής υποδομής, της διαφοροποίησης των υπηρεσιών, της καινοτομίας καθώς και των δαπανών της παροχής υπηρεσιών κάθε εταιρείας.

Ο ανταγωνισμός μπορεί να εφαρμοστεί σε αρκετά σημεία, όσον αφορά τις εταιρείες. Ένα απ' αυτά είναι η κατασκευή δικτύου τελικού χρήστη (*τελευταίου μιλίου*), το οποίο όμως είναι πολύ ακριβό στη επένδυση του και δύσκολα χρησιμοποιείται από τους αντιπάλους των πρότερων κυρίαρχων της αγοράς. Ο πιο δημοφιλής τρόπος είναι η εγκατάσταση βασικού δικτύου κορμού και η χρησιμοποίηση του τελικού δικτύου χρήστη από τον κυρίαρχο, πληρώνοντας το αντίστοιχο τίμημα. Ακόμα, ανταγωνιστικότητα προωθείται και με τη λειτουργία των εταιρειών ως πάροχοι σε επίπεδο υπηρεσιών μόνο, δηλαδή μισθώνοντας δικτυακή υποδομή από τρίτους, προσφέροντας διαφορετικές πολιτικές τιμολόγησης, marketing, πακέτων υπηρεσιών και χαμηλότερες χρεώσεις σε συγκεκριμένες κατηγορίες κλήσεων.

¹ Μεγάλος αριθμός εναλλακτικών παρόχων, χωρίς να έχει ο καθένας μεγάλα μερίδια πελατειακής βάσης.

² Μικρός αριθμός εναλλακτικών παρόχων με σημαντικά μερίδια στην αγορά.

Όλα τα παραπάνω πρέπει να προωθήσουν τον ανταγωνισμό ώστε να είναι αποδοτικός και βιώσιμος, ενώ παράλληλα να δημιουργήσουν τις απαραίτητες προϋποθέσεις, ώστε να είναι εφικτή η είσοδος μία νέας αγοράς, η οποία κατά τη διάρκεια του χρόνου θα δύναται να αφαιρέσει οικονομικές δυσχέρειες.

Πιο συγκεκριμένα, κρίθηκε απαραίτητο η ανάπτυξη των ασυρμάτων τεχνολογιών ώστε μετά από κάποιο χρονικό διάστημα που οι συνθήκες το επιτρέψουν, να υπάρξει μία σύγκληση του τομέα της σταθερής και της κινητής τηλεφωνίας. Στο ίδιο μοτίβο ήταν και η αντικατάσταση μεταξύ των δικτύων της σταθερής και της κινητής τηλεφωνίας, ώστε τα δίκτυα της κινητής να εξυπηρετούν σταθερές κλήσεις, με απώτερο σκοπό την πίεση για αποτελεσματικότερο ανταγωνισμό στη σταθερή τηλεφωνία. Αντίστοιχα, χρήση των σταθερών υποδομών σε συνεργασία με τις αντίστοιχες δομές της κινητής τηλεφωνίας μπορούν να εξυπηρετήσουν και τον κλάδο της κινητής. Κάτι όμως που δεν προβλέπεται μεσοπρόθεσμα.

Γίνεται αντιληπτό πως ο ανταγωνισμός σε δύσβατες, για τη σταθερή τηλεφωνία, τοποθεσίες δεν είναι εφικτός και αυτό οφείλεται στο γεγονός πως δεν μπορούν οι εναλλακτικοί να δημιουργήσουν τις κατάλληλες δικτυακές υποδομές ώστε να εξυπηρετήσουν το κομμάτι αυτό. Άρα, αναγκαστικά στηρίζονται όλοι στην ΒΤ.

Για να αποφευχθεί η κατάσταση αυτή, όπου θα υπήρχε ανταγωνισμός σε κάποια μόνο γεωγραφικά κομμάτια αποφασίστηκε στην αγγλική αγορά να υπάρχει η αποκαλούμενη *ισότητα πρόσβασης*.

3.2.1.4 Ισότητα πρόσβασης

Με τον όρο ισότητα πρόσβασης εννοείται η ισοδυναμία στο επίπεδο των υπηρεσιών και των προϊόντων, ώστε όλοι οι καταναλωτές να μπορούν να έχουν το δικαίωμα επιλογής και στο επίπεδο της δικτυακής υποδομής. Δηλαδή, στα σημεία που μόνον η ΒΤ είχε δικτυακή παρουσία θα έπρεπε να προσφέρει μειωμένες τιμές μίσθωσης στους υπόλοιπους παρόχους, ώστε αυτοί με τη σειρά τους να μπορούν να τη ανταγωνιστούν σε επίπεδο υπηρεσιών και τιμολογίων.

Υπήρξε και μία άλλη αντιμετώπιση του ζητήματος αυτού από τους αρμόδιους φορείς, να χωριστεί η ΒΤ σε μικρότερες εταιρείες. Αυτό συζητιόταν από το 1984, αλλά η τελική λύση ήταν να παρέχει η ΒΤ λειτουργική ισοδυναμία στους υπόλοιπους εναλλακτικούς παρόχους.

3.2.2 Μείωση των κανονιστικών ρυθμίσεων

Λόγω του γεγονότος, πως η απελευθέρωση στην αγγλική αγορά έχει ξεκινήσει εδώ και μία εικοσαετία σχεδόν, γίνεται προσπάθεια ελαχιστοποίησης του ελέγχου της αγοράς σταθερής τηλεφωνίας από το κανονιστικό πλαίσιο που ισχύει. Και αυτό διότι αν επιτευχθεί κάτι παρόμοιο, τότε ευνοείται η ανάπτυξη της αγοράς. Υπάρχει όμως, ένας βασικός σκεπτικισμός για την ελαχιστοποίηση αυτή, αφού πρέπει να γίνει με τέτοιο τρόπο ώστε να μην ευνοηθούν οι ήδη μεγάλοι παίκτες της αγοράς, με συνέπεια να περιχαρακωθεί η θέση τους και η αγοραστική τους δύναμη.

Δύο είναι οι εφικτοί τρόποι για μία τέτοια κίνηση. Ο πρώτος αφορά την άρση μερίδας κανονισμών σε αγορές που η BT θεωρείται πως έχει μεγάλο μερίδιο, αλλά που το εναπομείναν ποσοστό επαρκεί για τις υπόλοιπες εταιρείες. Η δεύτερος έχει να κάνει με περιπτώσεις όπου η BT δεν είναι κυρίαρχος πλέον και μπορεί να υπάρξει ανταγωνισμός.

Μία ακόμη σημαντική παράμετρος είναι η άρση των κανονισμών σε τεχνολογικό πλαίσιο, για τις περιοχές που παρουσιάζουν προβλήματα πρόσβασης λόγω της γεωγραφικής τους τοποθεσίας. Αυτό επιλέχθηκε να εφαρμοστεί μόνο στις περιπτώσεις που δεν μπορούσε να εφαρμοστεί βιώσιμος ανταγωνισμός, αφού η δικτυακή υποδομή ανήκε μόνο στην BT και ήταν οικονομικά ασύμφορη η επένδυση για τις υπόλοιπες εταιρείες της σταθερής τηλεφωνίας. Μάλιστα, οι οδηγίες της Ευρωπαϊκής Ένωσης αναφέρουν πως οι κανόνες μπορεί να χρειάζεται να διαφοροποιηθούν λόγω της γεωγραφικής δομής της αγγλικής αγοράς.

Κρίνοντας σε αντίστοιχα την ελληνική αγορά, διαπιστώνεται πως λόγω της γεωγραφικής ιδιομορφίας της χώρας, θα παρουσιαστούν αντίστοιχα φαινόμενα. Ο τρόπος αντιμετώπισης τους είναι η επένδυση στα δίκτυα επόμενης γενιάς.

3.2.3 Επενδύσεις στα δίκτυα επόμενης γενιάς

Για να σταθεί μία τηλεπικοινωνιακή αγορά σε υψηλά επίπεδα, πρέπει να ακολουθεί τον παγκόσμιο προσανατολισμό. Η Αγγλία θέλοντας να ακολουθήσει το δρόμο αυτό ενθάρρυνε τις επενδύσεις στα δίκτυα νέας γενιάς, προωθώντας παράλληλα και την καινοτομία. Γνωρίζοντας πως οι επενδύσεις από τους εναλλακτικούς παρόχους μπορεί να έχουν οικονομικές επιπτώσεις μέχρι να αρχίσει η απόσβεση τους, διαμόρφωσε ένα ρυθμιστικό περιβάλλον στο οποίο ενθαρρυνόταν η δημιουργία διάφορων ανταγωνιστικών κεντρικών δικτυακών υποδομών νέας γενιάς,

παρέχοντας προνόμια στις εταιρείες μέσω δημοπρασιών. Δημοπράτησε τις γεωγραφικές περιοχές που είχαν πρόβλημα πρόσβασης στις εταιρείες σταθερής τηλεφωνίας, με σκοπό την ανάπτυξη των νέων υποδομών στους χώρους των περιοχών, παρέχοντας τους το προνόμιο της διαχείρισης της υποδομής που θα εγκαθιστούσαν. Τους έκανε ουσιαστικά κυρίαρχους των μικρών αυτών αγορών.

Με τον τρόπο αυτό μπόρεσε να παρέχει καθολική υπηρεσία στους πολίτες που δεν είχαν τη δυνατότητα αυτή, ενώ παράλληλα προσέδωσε κομμάτι πελατειακής βάσης σε άλλη εταιρεία πλην της BT και δημιούργησε νέα και καινοτόμο δικτυακή υποδομή. Έτσι, παρείχε προνόμια σε εταιρείες, ώστε να καταφέρουν να σταθούν στην αγορά και να μην επηρεάζονται από τα χρονικά όρια απόσβεσης των επενδύσεων, ιδιαίτερα στις αγορές όπου επικρατούσε η BT με πολύ μεγάλα ποσοστά.

3.3 Ομοιότητες και διαφορές της ελληνικής με την αγγλική αγορά σταθερής τηλεφωνίας

3.3.1 Διαφορές των δύο αγορών σταθερής τηλεφωνίας

Από την προηγούμενη παρουσίαση της αγγλικής αγοράς παρατηρήθηκε πως έχουν περάσει σχεδόν είκοσι χρόνια από τη στιγμή που ξεκίνησε η απελευθέρωση στον τομέα της σταθερής τηλεφωνίας και ακόμη και τώρα προσπαθούν οι αρμόδιοι να διευθετήσουν την κατάσταση. Υπάρχουν αισθητές διαφορές των δύο αυτών αγορών, οι οποίες θα αναλυθούν στη συνέχεια.

3.3.1.1 Μέγεθος αγοράς και ημερομηνία απελευθέρωσης

Είναι προφανές πως το μέγεθος των δύο αγορών δεν είναι συγκρίσιμο. Η αγγλική αγορά είναι τουλάχιστον εξαπλάσια από την ελληνική και οι ανάγκες της είναι εμφανώς μεγαλύτερες. Άρα τα φαινόμενα μεγεθύνονται. Επίσης, η αγγλική αγορά ξεκίνησε τις κινήσεις που θα ευνοούσαν την απελευθέρωση της αγοράς από το 1984 και συμμορφώθηκε με τους επιβληθέντες, νέους για την εποχή κανονισμούς, της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Συνεπώς, είχε μεγαλύτερα χρονικά περιθώρια να διορθώσει πιθανά λάθη. Παράλληλα, μπόρεσε να λειτουργήσει ένα χρονικό διάστημα τους κανονισμούς αυτούς και να παρατηρήσει τις αντιδράσεις της αγοράς, παρέχοντας στους αρμόδιους φορείς την απαιτούμενη εμπειρία να διαμορφώσουν κατάλληλα το απαιτούμενο ρυθμιστικό πλαίσιο των κανονισμών.

Η ελληνική αγορά ξεκίνησε τη διαδικασία της απελευθέρωσης το 2001 και αφού είχε ζητήσει παράταση από την Ε.Ε. Συνεπώς, τα χρονικά περιθώρια δεν είναι τα ίδια.

3.3.1.2 Τεχνολογική υποδομή αγγλικών νοικοκυριών

Όπως επισημάνθηκε στη παράγραφο 2.1, σε κάποια φάση της απελευθέρωσης τα αγγλικά νοικοκυριά έφθασαν να χρησιμοποιούν καλωδιακές υπηρεσίες, ως αντίδοτο στον εγκλωβισμό της BT. Βέβαια, είχαν και άλλα προτερήματα όπως την καλωδιακή τηλεόραση και το «pay per view» που ώθησαν στην εξέλιξη αυτή. Επίσης, η ανάπτυξη των ευρυζωνικών υπηρεσιών είναι ραγδαία στη Αγγλία και ξεκίνησε αρκετά προγενέστερα. Η ελληνική αγορά δεν έχει αντίστοιχη υποδομή, η οποία θα βοηθούσε στην εμφάνιση του ανταγωνισμού. Οπότε παρατηρείται ένα μειονέκτημα τεχνολογικής φύσεως για την ελληνική αγορά.

3.3.1.3 Ανταγωνισμός εταιρειών και στα δίκτυα «τελευταίου μιλίου»

Σημαντική διαφορά των δύο αυτών αγορών είναι το γεγονός πως στην αγγλική αγορά ο ανταγωνισμός δεν αντιστοιχεί μόνο σε επίπεδο υπηρεσιών με διαφορετικές τιμολογήσεις και πολιτικές marketing, αλλά και σε επίπεδο δικτυακής πρόσβασης. Στην αγγλική επικράτεια υπάρχουν περισσότερες των μία εταιρειών οι οποίες διαθέτουν δίκτυα «τελευταίου μιλίου», με αποτέλεσμα να μην αναγκάζονται όλες οι εταιρείες να διασυνδέονται με την BT, που υπήρξε η πρώτη που κατείχε αντίστοιχο δίκτυο. Σε αυτό βοήθησε πολύ και η ανάπτυξη της καλωδιακής τηλεόρασης που επισημάνθηκε στο 3.1.2, αφού μέσα από τα δίκτυα αυτά περνάει και φωνή.

Στον αντίποδα, η ελληνική αγορά βασίζεται αποκλειστικά τον ΟΤΕ για το δίκτυο του «τελευταίου μιλίου», με αποτέλεσμα να είναι αναγκαία η συμμαχία των εταιρειών σε επίπεδο διασύνδεσης. Η διασύνδεση αυτή όμως, αποφέρει τεράστια κέρδη στον ΟΤΕ μέσω της μίσθωσης των γραμμών του.

3.3.1.4 Αντιμετώπιση γεωγραφικών δυσχερειών με δημοπράτηση περιοχών σε παρόχους

Η πρακτική αυτή που ακολούθησε το αγγλικό γραφείο τηλεπικοινωνιών μπορεί να οδήγησε στην παροχή καθολικής υπηρεσίας σε περιοχές όπου η πρόσβαση ήταν δύσκολη, να ενθάρρυνε τις επενδύσεις σε δίκτυα νέας γενιάς και ταυτόχρονα την

καινοτομία, να έδωσε σημαντικά μερίδια πελατειακής βάσης σε εναλλακτικούς παρόχους, ώστε να αποσβέσουν τις επενδύσεις αυτές και να μην αντιμετωπίσουν κινδύνους οικονομικών δυσχερειών, αλλά δημιούργησε ένα απειλητικό φαινόμενο εγκλωβισμού, αφού ουσιαστικά έχρισε ως κυρίαρχο σε κάποιες επιμέρους αγορές συγκεκριμένες εταιρείες.

Και αν στην αγγλική αγορά αυτό μπορεί να περιοριστεί λόγω του μεγέθους της, στην ελληνική κάτι τέτοιο θα ήταν καταστροφικό, με την έννοια πως η εταιρεία που θα αποκτούσε το δικαίωμα αυτό θα αποκτούσε μεγάλο μερίδιο, αναλογικά, επικρατώντας σε βάρος άλλης εταιρείας. Αφού το μέγεθος της ελληνικής αγοράς είναι μικρό, το πλεονέκτημα που θα αποκτούσε η κερδισμένη εταιρεία θα ήταν πολύ μεγάλο.

3.3.2 Ομοιότητες των δύο αγορών σταθερής τηλεφωνίας

3.3.2.1 Κοινό χαρακτηριστικό : η απελευθέρωση της αγοράς

Και οι δύο αγορές έχουν έναν κοινό στόχο: την απελευθέρωση στα πλαίσια του υγιούς ανταγωνισμού. Βασίζονται και οι δύο στις ευρωπαϊκές οδηγίες, ώστε να καταφέρουν να φθάσουν την αγορά της σταθερής τηλεφωνίας τέτοια επίπεδα που θα είναι εφικτή η είσοδος νέων εταιρειών και η εφαρμογή των κανόνων του υγιούς ανταγωνισμού.

3.3.2.2 Υπαγωγή στα φαινόμενα της δικτυακής οικονομίας

Οι αγορές σταθερής τηλεφωνίας και των δύο χωρών επηρεάζονται από τα ίδια φαινόμενα της δικτυακής οικονομίας. Ιδιαίτερα ο *εγκλωβισμός* έχει επικρατήσει λόγω της ίδιας δομής που ίσχυε, του μονοπωλίου των ΟΤΕ και ΒΤ αντίστοιχα. Αποτέλεσμα αυτού είναι πως οι καταναλωτές και των δύο αγορών επηρεάζονται από τα *κόστη αναζήτησης και μετάβασης*, ενώ και στις δύο αγορές η συνήθεια χρήσης έχει διαδραματίσει το σημαντικότερο ρόλο, για τον οποίο οι κυρίαρχοι των αγορών διατηρούν τα υψηλά μερίδια τους. Και οι δύο αγορές κρίθηκαν ως ανεπαρκείς να εφαρμόσουν τον τέλειο ανταγωνισμό, όπως ο όρος δίνεται από τα Οικονομικά., λόγω της *απαιτούμενης* δυσβάσταχτης οικονομικής επένδυσης. Αντίθετα, οι δύο αγορές τείνουν προς την επικράτηση του μοντέλου του ολιγοπωλίου, με λίγους επιζώντες στην αγορά.

3.3.2.3 Εξέλιξη απαιτήσεων καταναλωτών

Οι καταναλωτές των δύο αγορών έχουν ξεφύγει από την αρχική απαίτηση τους, που ήταν η μείωση των τιμολογίων και πλέον θέτουν ως σημαντικούς παράγοντες τη διαθεσιμότητα του δικτύου, την ποιότητα των υπηρεσιών, την καινοτομία και τις παρεχόμενες υπηρεσίες. Βέβαια, αυτό αφορά τους καταναλωτές που έχουν γνώση για το νέα διαμορφωθείσα κατάσταση στο χώρο της σταθερής τηλεφωνίας, γιατί όπως θα σχολιασθεί στην συνέχεια δεν βρίσκονται όλοι στο επίπεδο αυτό.

3.3.2.4 Έλλειψη καταναλωτικής πληροφόρησης

Και στις δύο χώρες παρατηρείται έλλειψη καταναλωτικής πληροφόρησης, με αποτέλεσμα να μην μπορούν να αντιληφθούν τα πλεονεκτήματα της αγοράς όλοι οι καταναλωτές. Οι περισσότεροι δεν γνωρίζουν για την πληθώρα των επιλογών σε παρόχους, για τα διαφορετικά τιμολόγια και τις διαφορετικές υπηρεσίες που παρέχονται από τους εναλλακτικούς παρόχους. Σε αυτό οφείλεται και η συνήθεια χρήσης, η οποία επιδρά αρνητικά στην αλλαγή παρόχου.

3.3.2.5 «Υψίστης σημασίας» τηλεπικοινωνιακή υποδομή

Όπως και σε όλες τις χώρες, οι τηλεπικοινωνίες αποτελούν βασικό αγαθό για όλους τους πολίτες. Για την ίδια τη χώρα όμως είναι αναγκαία προϋπόθεση να λειτουργούν όλα ομαλά σε περιπτώσεις ανάγκης, αφού μπορεί να υπάρξει επίπτωση στην ίδια την ασφάλεια της χώρας

3.3.2.6 Καθολική Υπηρεσία

Τόσο οι φορείς της Αγγλίας, όσο και της Ελλάδος έχουν μεριμνήσει για την παροχή καθολικής υπηρεσίας σε πολίτες χαμηλών εισοδημάτων, με ανικανότητες και κατοίκων απομακρυσμένων περιοχών. Το σύνολο των βασικών υπηρεσιών παρέχεται και στα δύο κράτη, αν και στην Αγγλία επισημάνθηκε μία διαφορά στον τρόπο παροχής καθολικής υπηρεσίας για απομακρυσμένες περιοχές³.

³ Στο 3.1.4 αναφέρθηκε η αντιμετώπιση των γεωγραφικών δυσχερειών με δημοπράτηση περιοχών σε παρόχους

3.3.2.7 Κοινά στοιχεία ανταγωνισμού

Παρά το γεγονός πως για την αγγλική αγορά αναφέρθηκε η παρουσία περισσότερων της μίας εταιρείας με κατοχή δικτυακής υποδομής «τελευταίου μιλίου», στα υπόλοιπα μέρη του ανταγωνισμού οι ομοιότητες είναι ξεκάθαρες. Και στις δύο αγορές, οι εταιρείες ακολουθούν κατά βάση δύο τρόπους παροχής ανταγωνιστικών υπηρεσιών:

1. Εγκατάσταση βασικού κορμού και μίσθωση δικτύου «τελευταίου μιλίου»
2. Λειτουργία ως πάροχοι υπηρεσιών μόνο με αντίστοιχη προσφορά διαφορετικών πολιτικών τιμολόγησης, marketing και πακέτων υπηρεσιών.

3.3.2.8 Ισότητα πρόσβασης & ανάπτυξη ασύρματων τεχνολογιών

Για την εφαρμογή των καθολικών υπηρεσιών αλλά και του υγιούς ανταγωνισμού είναι απαραίτητη η ισότητα πρόσβασης, ώστε να μπορέσουν και άλλες εταιρείες να εισέλθουν στην αγορά. Μία λύση σε αυτό ήταν και η ανάπτυξη ασύρματων τεχνολογιών, αφού υπάρχει η σκέψη για σύμπτυξη της σταθερής και της κινητής τηλεφωνίας.

3.4 Συμπεράσματα

Οι ομοιότητες των δύο αγορών είναι αρκετά περισσότερες από τις διαφορές. Αυτό είναι θεμιτό για την ελληνική αγορά κατά κύριο λόγο, διότι είναι και αυτή που βρίσκεται πίσω σε χρονολογικό στάδιο. Συνεπώς, μπορεί να συμπεριλάβει ήδη διαμορφωμένα στοιχεία της αγγλικής αγοράς στην προσπάθεια της για επιβολή του κανονιστικού πλαισίου.

- Πρέπει να βρει τον τρόπο να αναπτύξει βιώσιμο και αποτελεσματικό ανταγωνισμό, ώστε να μην υπάρχει απώλεια πόρων
- Να ευνοήσει την είσοδο νέων παικτών στην αγορά, χωρίς να περιχαράκωνεται η θέση των ισχυρών.
- Να ενθαρρύνει τις εταιρείες να προχωρούν σε επενδύσεις δικτυακής υποδομής και μάλιστα νέας γενιάς που θα στηρίζει το VoIP, προωθώντας παράλληλα και την καινοτομία.
- Να ενθαρρύνει την καινοτομία από τις εταιρείες, ώστε να πιεστούν και οι χρεώσεις

- Να ενισχύσει την καταναλωτική πληροφόρηση, διότι με τον τρόπο αυτό θα μπορέσει να βοηθήσει στην εναλλαγή των καταναλωτών από πάροχο σε πάροχο.⁴
- Να προστατέψει με τους κανόνες του ρυθμιστικού πλαισίου τον ανταγωνισμό, ώστε αυτός να καταστεί βιώσιμος και αποτελεσματικός.

Η αγγλική αγορά αποτελεί ουσιαστικά την εξέλιξη της αντίστοιχης ελληνικής, παρά τις διαφορές που βρέθηκαν. Και οι δύο θα πορευτούν με κύριο χαρακτηριστικό τον ολιγοπωλιακό τους χαρακτήρα, ενώ μελλοντικά είναι πιθανή η σύμπτυξη της σταθερής με την κινητή τηλεφωνία. Στην ελληνική αγορά ενδέχεται να αναπτυχθούν και οι ευρυζωνικές υπηρεσίες, κάτι που στην αγγλική έχει αναπτυχθεί εδώ και μία δεκαετία.

⁴ Αναφέρονται οι τρόποι αντιμετώπισης του κόστους αναζήτησης και του κόστους μετάβασης στην παράγραφο 2.1.1 «καταναλωτική πληροφόρηση & επιλογή εναλλακτικών παρόχων».

Κεφάλαιο 4 :
Τιμολογιακές Πολιτικές
&
Χρεώσεις ελληνικών εταιρειών

4.1 Εισαγωγή

Στην ενότητα αυτή συγκρίνονται τα τιμολόγια των εταιρειών σταθερής τηλεφωνίας. Οι συγκρίσεις που γίνονται βασίζονται στα δημοσιευμένα τιμολόγια των εταιριών μεταξύ Ιουνίου και Ιουλίου 2005.

4.2 Γενική τιμολογιακή πολιτική κλήσεων σταθερής τηλεφωνίας

Οι χρεώσεις των τηλεφωνικών κλήσεων διαφοροποιούνται ως προς:

1. Τον τύπο της κλήσης:

1. Το είδος και την γεωγραφική θέση του κληθέντος τηλεφώνου:
 - Κλήσεις προς σταθερά τηλέφωνα:
 - i. Τοπικές κλήσεις.
 - ii. Υπεραστικές κλήσεις.
 - iii. Διεθνείς κλήσεις.
 - Κλήσεις προς κινητά.
2. Την ημέρα της εβδομάδας που γίνεται το τηλεφώνημα:
 - i. Δευτέρα-Παρασκευή
 - ii. Σάββατο
 - iii. Κυριακή
3. Την ώρα που γίνεται το τηλεφώνημα, σύμφωνα με τις ωριαίες ζώνες. Δύο βασικές ωριαίες ζώνες υπάρχουν: 8.00-20.00 και 20.00-8.00.

2. Τη διάρκεια της κλήσης.

Διαφορετικές πολιτικές χρέωσης ακολουθούνται:

1. Σταθερή (πάγια) χρέωση ανεξαρτήτου διάρκειας.
2. Χρέωση βασισμένη σε βήμα χρέωσης.
3. Μη-γραμμική χρέωση.

3. Την πολιτική εκπτώσεων.

Κάθε κλήση είναι συνδυασμός των παραπάνω χαρακτηριστικών. Όλες οι εταιρίες ακολουθούν τον παραπάνω διαχωρισμό στις χρεώσεις των τηλεφωνικών κλήσεων. Οι τιμολογιακές πολιτικές των εταιριών διαφέρουν ως προς τις χρεώσεις κάθε τύπου κλήσης.

Η σταθερή ή πάγια χρέωση ακολουθείται μόνο από μία εταιρία (Teledome), η *Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας*

οποία χρεώνει βάσει ενός πάγιου ποσού ανά κλήση. Η χρέωση είναι η ίδια, είτε μιλήσει κάποιος 3 λεπτά, είτε μιλήσει 20 λεπτά. Συνήθως η χρέωση αυτή ισούται με το κόστος τριών ή τεσσάρων λεπτών.

Η χρέωση που βασίζεται σε βήματα χρέωσης χωρίζει τη διάρκεια της κλήσης σε χρονικά διαστήματα – που ονομάζονται βήματα. Το πιο απλό βήμα χρέωσης είναι το 1 δευτερόλεπτο. Σε αυτήν την περίπτωση η χρέωση γίνεται ανά δευτερόλεπτο (x€/sec). Συναντώνται ωστόσο πολλά διαφορετικά βήματα χρέωσης (ανά τριάντα δευτερόλεπτα, ανά λεπτό, ...). Για παράδειγμα αν το βήμα χρέωσης είναι 0,01€ τα 6 δευτερόλεπτα, θα χρεωθούν 0,01€ είτε η διάρκεια της κλήσης είναι 1 δευτερόλεπτο είτε είναι 6 δευτερόλεπτα.

Η μη-γραμμική χρέωση αποτελεί ειδική περίπτωση της χρέωσης που βασίζεται σε βήματα χρέωσης. Στη μη γραμμική χρέωση, η διάρκεια των βημάτων ή/και η χρέωσή τους μεταβάλλεται όσο μεγαλώνει η διάρκεια της κλήσης.

Πολλές φορές γίνεται χρήση μιας ελάχιστης χρέωσης ή αλλιώς ενός αρχικού βήματος χρέωσης. Το αρχικό βήμα χρέωσης αντιστοιχεί σε ομιλία συγκεκριμένης διάρκειας και σε ένα πάγιο τίμημα. Για παράδειγμα αν η ελάχιστη χρέωση είναι 0,06€ τα 30 δευτερόλεπτα, θα χρεωθούν 0,06€ είτε η διάρκεια της κλήσης είναι 1 δευτερόλεπτο είτε είναι 30 δευτερόλεπτα. Μετά το πέρας της διάρκειας του αρχικού βήματος, η χρέωση μπορεί να γίνεται ανά δευτερόλεπτο ή βάσει ενός διαφορετικού βήματος χρέωσης. Συνηθισμένη είναι η χρέωση 50%. Όπου η χρέωση του δεύτερου βήματος είναι το 50% της αρχικής χρέωσης.

Επιπλέον διαφοροποιήσεις στις τιμολογιακές πολιτικές των εταιριών γίνονται με χρήση εκπτώσεων βάσει του ύψους του λογαριασμού, της συχνότητας κλήσεων, εταιρικών προγραμμάτων, κτλ.

4.3 Μεθοδολογία Σύγκρισης.

Συγκρίθηκαν τριών ειδών κλήσεις:

1. Κλήσεις μέσης διάρκειας. Βάσει στατιστικών στοιχείων του ΟΤΕ αλλά και του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου χρησιμοποιήθηκαν για τη μέση διάρκεια κλήσεων οι παρακάτω τιμές :
 - Μέση διάρκεια προσωπικών κλήσεων:
 - ο Μέση διάρκεια αστικής κλήσης 145 δευτερόλεπτα.
 - ο Μέση διάρκεια υπεραστικής κλήσης 168 δευτερόλεπτα.
 - ο Μέση διάρκεια κλήσεων προς κινητά 84 δευτερόλεπτα.
 - ο Μέση διάρκεια διεθνών κλήσεων 228 δευτερόλεπτα.
 - Μέση διάρκεια επαγγελματικών κλήσεων 180 δευτερόλεπτα σε όλα τα είδη κλήσεων.
2. Κλήσεις μικρής διάρκειας από 1 έως και 10 δευτερόλεπτα.
3. Κλήσεις μεγάλης διάρκειας 10 λεπτών.

Στις συγκρίσεις επίσης έγιναν οι παρακάτω παραδοχές

- Θεωρήθηκε ότι οι προσωπικές κλήσεις γίνονται είτε στις 11:00 π.μ. είτε στις 22:00 μ.μ. ώστε να συμπεριλάβουμε και τις δύο ζώνες χρέωσης που χρησιμοποιούν οι εταιρείες.
- Οι κλήσεις αναφέρονται σε καθημερινές και όχι Σαββατοκύριακα, αφού την Κυριακή οι υπεραστικές κλήσεις υπολογίζονται ως αστικές από την πλειονότητα των εταιρειών.
- Οι κλήσεις που λαμβάνουν χώρα το Σάββατο δεν υπολογίστηκαν.
- Για τις κλήσεις μικρής διάρκειας επιλέχθηκαν τα 10 δευτερόλεπτα, τα οποία αντιστοιχούν στην μικρότερη ελάχιστη χρέωση που παρατηρήθηκε στην αγορά (εταιρία NetOne - ελάχιστη χρέωση 10 δευτερολέπτων στις υπεραστικές κλήσεις από 08:00-20:00 τις καθημερινές). Συνήθως, η ελάχιστη διάρκεια χρέωσης που χρησιμοποιούν οι εταιρείες είναι 25 δευτερόλεπτα.

- Στις κλήσεις προς δίκτυα κινητής τηλεφωνίας υπολογίζονται και οι χρεώσεις του Σαββατοκύριακου, καθώς οι εταιρείες εκτός του διαχωρισμού των ωριαίων ζωνών, χρησιμοποιούν και ημερολογιακές ζώνες, προσφέροντας ευνοϊκότερες χρεώσεις κατά τη διάρκεια του Σαββατοκύριακου.
- Στις επαγγελματικές κλήσεις εξετάστηκε μόνο η ζώνη 08:00-20:00 όπου και παρατηρείται η μεγαλύτερη κίνηση, καθώς οι περισσότερες εταιρείες λειτουργούν κυρίως καθημερινές και πρωινές ώρες.
- Στις διεθνείς κλήσεις οι συγκρίσεις περιορίστηκαν σε 5 προορισμούς: Ηνωμένο Βασίλειο, ΗΠΑ, Ιαπωνία, Αυστραλία και Αίγυπτο, οι οποίοι αντιστοιχούν στις 5 ηπείρους.
- Η Cosmoline εφαρμόζει πολιτική εκπτώσεων – για όλες τις κλήσεις με εξαίρεση τις διεθνείς – βάση όγκου κλήσεων. Για αυτό το λόγο θεωρήσαμε πως η μηνιαία διάρκεια των τηλεφωνημάτων κυμαίνεται από 30 – 90 λεπτά για τις αστικές, 120 – 240 λεπτά για τις υπεραστικές και τις κλήσεις προς κινητά. Αντίστοιχα, για τις επαγγελματικές κλήσεις η μηνιαία διάρκεια των τηλεφωνημάτων κυμαίνεται από 30 – 90 λεπτά για τις αστικές, 30 – 60 λεπτά για τις υπεραστικές και τις κλήσεις προς κινητά.

Στους πίνακες του παραρτήματος 2, συγκρίνονται τα τιμολόγια των εταιρειών για το κόστος των κλήσεων – προσωπικών και επαγγελματικών – μέσης διάρκειας.

4.4 Αποτελέσματα συγκρίσεων οικονομικών προγραμμάτων σταθερής τηλεφωνίας

4.4.1 Κλήσεις μέσης διάρκειας

4.4.1.1 Προσωπικές κλήσεις μέσης διάρκειας

Στις προσωπικές κλήσεις μέσης διάρκειας (145 δευτερολέπτων) παρατηρούμε πως οι οικονομικότερες χρεώσεις προσφέρονται από εταιρίες με δίκτυα τεχνολογίας VoIP.

Προσωπικές αστικές κλήσεις μέσης διάρκειας

Ο επόμενος πίνακας δείχνει τα φθηνότερα πακέτα της κατηγορίας αυτής.

Οικονομικότερα προγράμματα αστικών κλήσεων μέσης διάρκειας (145 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. HOL eVoice	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,0435 €</i>
2. Vivodi DSLPhone	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,04591€</i>
3. Cosmoline Value	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,05486 €</i>
Ειδική προσφορά προγράμματος		
Teledome 4¹	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,0534 €</i>

Πίνακας 1. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες αστικές χρεώσεις μέσης διάρκειας.

Προσωπικές υπεραστικές κλήσεις μέσης διάρκειας

Στις υπεραστικές κλήσεις η τεχνολογία VoIP (eVoice της HOL) προσφέρει το οικονομικότερο πρόγραμμα.

Οικονομικότερα προγράμματα υπεραστικών κλήσεων μέσης διάρκειας (168 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. HOL eVoice	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,0504 €</i>
2. Amimex Hellas Connect	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,0658 €</i>
3. Tellas 1738 My Greece	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,0672 €</i>

¹ Προϋπόθεση για να χρησιμοποιήσει κάποιος το ειδικό πρόγραμμα Teledome 4 είναι να χρησιμοποιεί ήδη κάποιο από τα βασικά προγράμματα της Teledome. Το ειδικό πρόγραμμα ισχύει μόνο για έναν επιλεγμένο αριθμό ανά είδος κλήσης (αστικό).

4. Interconnect PC2Phone	<i>Χρέωση ανά 6 δευτερόλεπτα</i>	<i>0,0756 €</i>
5. Teledome 4YOU Πρόγραμμα 1 (0,099)	<i>Χρέωση σταθερή ανεξάρτητα της διάρκειας της κλήσης</i>	<i>0,099 €</i>
Ειδική προσφορά προγράμματος για ζώνη 20:00 – 08:00		
Altec Telecoms Βασικό πρόγραμμα	<i>Χρέωση ανά λεπτό, αφού πμολογούνται ως αστικές</i>	<i>0,069 €</i>

Πίνακας 2. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες υπεραστικές χρεώσεις μέσης διάρκειας.

Προσωπικές κλήσεις προς δίκτυα κινητής τηλεφωνίας μέσης διάρκειας

Στις κλήσεις προς δίκτυα της κινητής τηλεφωνίας παρατηρείται πως οι χρεώσεις προς κινητά Cosmote και Vodafone είναι οι ίδιες σε όλες τις περιπτώσεις, ενώ ακολουθείται διαφορετική τιμολογιακή πολιτική για την TIM και την Q-Telecom.

Οικονομικότερα προγράμματα κλήσεων προς κινητά Cosmote/Vodafone/TIM μέσης διάρκειας (84 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. Amimex Mobile Connect	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,210 €</i>
2. Altec Telecoms	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,221€</i>
3. Vivodi Classic	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,224 €</i>
Ειδική προσφορά προγράμματος		
Q – Telecom Q1765 Q - Family	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,1715 €</i>
Columbia Telecom My Family	<i>Χρέωση ανά 30 δευτερόλεπτα</i>	<i>0,2148 €</i>

Πίνακας 3. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες κλήσεις μέσης διάρκειας προς κινητά Cosmote, Vodafone και TIM.

Στις κλήσεις προς κινητά Q – Telecom είναι διαφορετικά τα πράγματα, αφού όλες οι εταιρείες χρεώνουν ακριβώς τις κλήσεις προς το δίκτυο της Q – Telecom, εκτός της Amimex που έχει ακριβώς την ίδια χρέωση με τα υπόλοιπα δίκτυα.

Οικονομικότερα προγράμματα κλήσεων προς κινητά Q - Telecom μέσης διάρκειας (84 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. Amimex Mobile Connect	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,210 €</i>
2. Cosmoline Value	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,25872 €</i>
Ειδική προσφορά προγράμματος		
Q – Telecom Q1765	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,1715 €</i>

Q - Family		
-------------------	--	--

Πίνακας 4. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες κλήσεις μέσης διάρκειας προς κινητά Q-Telecom.

Προσωπικές διεθνείς κλήσεις μέσης διάρκειας

Παρατηρείται ότι οι κλήσεις προς Ηνωμένο Βασίλειο, ΗΠΑ, Ιαπωνία και Αυστραλία έχουν την ίδια χρέωση. Το φθηνότερο πακέτο είναι το PC2Phone από την Interconnect, το οποίο χρησιμοποιεί τεχνολογία IP. Η χρέωση του είναι ιδιαίτερος χαμηλή με 0,0629 € για το Ηνωμένο Βασίλειο, τις ΗΠΑ και την Αυστραλία. Για την Ιαπωνία η χρέωση είναι 0,1036€. Οι προαναφερόμενες τιμές είναι τόσο χαμηλές, ώστε το αμέσως πιο φθινό πακέτο να είναι το Q1765 της Q – Telecom με 0,38€, δηλαδή περισσότερο από 600% πιο ακριβό! Στον παρακάτω πίνακα φαίνονται τα οικονομικά πακέτα της κατηγορίας.

Οικονομικότερα προγράμματα διεθνών κλήσεων μέσης διάρκειας (228 δευτερολέπτων) προς Ηνωμένο Βασίλειο, ΗΠΑ, Αυστραλία και Ιαπωνία			
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση	
1. Interconnect PC2Phone	Χρέωση ανά 6 δευτερόλεπτα	Ηνωμένο Βασίλειο	0,0629 €
		ΗΠΑ	
		Αυστραλία	0,1036 €
		Ιαπωνία	
2. Q – Telecom Q 1765	Χρέωση ανά δευτερόλεπτο	0,38 €	
3. Vivodi Cosmos120	Χρέωση ανά δευτερόλεπτο	Ηνωμένο Βασίλειο	0,38 €
		ΗΠΑ	
		Αυστραλία	
4. Amimex World Connect	Χρέωση ανά δευτερόλεπτο	0,456 €	
5. Vivodi DSL Phone	Χρέωση ανά δευτερόλεπτο	0,4902 €	

Πίνακας 5. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες κλήσεις προς Ηνωμένο Βασίλειο, ΗΠΑ, Ιαπωνία και Αυστραλία.

Οικονομικότερα προγράμματα διεθνών κλήσεων προς Αίγυπτο μέσης διάρκειας (228 δευτερολέπτων)			
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση	
1. HOL eVoice	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,4978 €</i>	
2. Interconnect PC2Phone	<i>Χρέωση ανά 6 δευτερόλεπτα</i>	<i>0,5476 €</i>	
3. Q – Telecom Q 1765	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	08:00 -20:00	<i>0,7220 €</i>
		20:00 - 08:00 & Σαβ/κο	<i>0,7003 €</i>

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Τιμολογιακές Πολιτικές

4. Vivodi DSL Phone	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,6986 €</i>
5. Amimex World Connect	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,7860 €</i>

Πίνακας 6. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες κλήσεις προς Αίγυπτο.

4.4.1.2 Επαγγελματικές κλήσεις μέσης διάρκειας

Αστικές επαγγελματικές κλήσεις μέσης διάρκειας

Ο επαγγελματικές κλήσεις έχουν μέση διάρκεια 180 δευτερόλεπτα. Το μεγαλύτερο ποσοστό των κλήσεων αυτών πραγματοποιείται κατά τις πρωινές ώρες, με συνέπεια η σύγκριση των αποτελεσμάτων να γίνει βάσει των χρεώσεων της πρωινής ζώνης. Παρατηρήθηκε πως η φθηνότερη χρέωση των αστικών κλήσεων στα επαγγελματικά προγράμματα την κατείχε η Teledome με το πρόγραμμα Business PRI Αυτόνομες Γραμμές. Στο πρόγραμμα αυτό η χρέωση διαφοροποιείται ανάλογα με τον δέκτη της κλήσης. Αν δηλαδή ο καλούμενος χρησιμοποιεί την Teledome, τότε η χρέωση είναι 0,045€, ειδάλλως 0,060€.

Οικονομικότερα προγράμματα επαγγελματικών αστικών κλήσεων μέσης διάρκειας (180 δευτερολέπτων)			
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση	
1. Teledome Business PRI Αυτόνομες Γραμμές	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	Teledome	<i>0,045 €</i>
		Άλλους παρόχους	<i>0,060 €</i>
2. Cosmoline Business Value	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,0681 €</i>	
3. Teledome Business Αυτόνομες Γραμμές	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	Teledome	<i>0,045 €</i>
		Άλλους παρόχους	<i>0,069 €</i>
4. Vivodi Business Voice	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο²</i>	<i>0,069 €</i>	
5. Q – Telecom Q 1765 Business 5	<i>Χρέωση ανά λεπτό</i>	<i>0,069 €</i>	

Πίνακας 7. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες επαγγελματικές αστικές κλήσεις μέσης διάρκειας.

² Σημείωση : Στο πρόγραμμα *Vivodi Business Voice* η χρέωση για τις αστικές είναι ανά λεπτό για τα δύο πρώτα λεπτά και στη συνέχεια ανά δευτερόλεπτο. Επειδή όμως η μέση διάρκεια είναι μεγαλύτερη των 2 λεπτών και η χρέωση είναι σταθερή (0,023€), θεωρούμε πως το βήμα χρέωσης είναι το δευτερόλεπτο.

Υπεραστικές επαγγελματικές κλήσεις μέσης διάρκειας

Οικονομικότερα προγράμματα επαγγελματικών υπεραστικών κλήσεων μέσης διάρκειας (180 δευτερολέπτων)			
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση	
1. Teledome Business PRI Αυτόνομες Γραμμές	Χρέωση ανά δευτερόλεπτο	Teledome	0,045 €
		Άλλους παρόχους	0,108 €
2. Teledome Business Αυτόνομες Γραμμές	Χρέωση ανά δευτερόλεπτο	Teledome	0,045 €
		Άλλους παρόχους	0,117 €
3. Vivodi Business Voice	Χρέωση ανά δευτερόλεπτο	0,117 €	
4. Columbia Telecom	Χρέωση ανά δευτερόλεπτο	0,117 €	

Πίνακας 8. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες επαγγελματικές υπεραστικές κλήσεις μέσης διάρκειας.

Επαγγελματικές κλήσεις προς δίκτυα κινητής τηλεφωνίας μέσης διάρκειας

Οικονομικότερα προγράμματα επαγγελματικών κλήσεων προς κινητά Cosmote/Vodafone μέσης διάρκειας (180 δευτερολέπτων)			
Πρόγραμμα		Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. Q – Telecom Q 1765 Business 5		Χρέωση ανά δευτερόλεπτο	0,245 €
2. Columbia Telecom Business		Χρέωση ανά 30 δευτερόλεπτα	0,474€
3. Vivodi Business Voice		Χρέωση ανά δευτερόλεπτο	0,480 €
4. Tellas	Polis 300	Χρέωση ανά δευτερόλεπτο	0,486 €
	1738 My Greece		
	1738 50%		
Ειδική προσφορά προγράμματος			
Tellas	1738 My Greece My mobile	Χρέωση ανά δευτερόλεπτο	0,435 €
	1738 50% My mobile		

Πίνακας 9. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες επαγγελματικές κλήσεις μέσης διάρκειας προς κινητά Cosmote/Vodafone.

Για κλήσεις προς κινητά TIM η Q – Telecom με το πρόγραμμα Q 1765 Business 5 είναι η πιο φθηνή, όπως ακριβώς συμβαίνει και για κλήσεις προς Cosmote/Vodafone.

Οικονομικότερα προγράμματα επαγγελματικών κλήσεων προς κινητά TIM μέσης διάρκειας (180 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. Q – Telecom Q 1765 Business 5	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,245 €</i>
2. Vivodi Business Voice	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,480 €</i>
3. Columbia Telecom Business	<i>Χρέωση ανά 30 δευτερόλεπτα</i>	<i>0,486€</i>

Πίνακας 10. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες επαγγελματικές κλήσεις μέσης διάρκειας προς κινητά TIM.

Οικονομικότερα προγράμματα επαγγελματικών κλήσεων προς κινητά Q - Telecom μέσης διάρκειας (180 δευτερολέπτων)			
Πρόγραμμα		Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. Q – Telecom Q 1765 Business 5		Χρέωση ανά δευτερόλεπτο	0,245 €
2. Interconnect		Χρέωση ανά 6 δευτερόλεπτα	0,522€
3.Tellas	Polis 300	Χρέωση ανά δευτερόλεπτο	0,519 €
	1738 My Greece		
	1738 50%		
Ειδική προσφορά προγράμματος			
Tellas	1738 My Greece My mobile	Χρέωση ανά δευτερόλεπτο	0,468 €
	1738 50% My mobile		

Πίνακας 11. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες επαγγελματικές κλήσεις μέσης διάρκειας προς κινητά Q-Telecom.

Διεθνείς επαγγελματικές κλήσεις μέσης διάρκειας

Στις διεθνείς κλήσεις προς Ηνωμένο Βασίλειο, ΗΠΑ, Ιαπωνία και Αυστραλία η τεχνολογία VoIP παρέχει τη φθηνότερη λύση.

Οικονομικότερα προγράμματα επαγγελματικών διεθνών κλήσεων μέσης διάρκειας (180 δευτερολέπτων) προς Ηνωμένο Βασίλειο, ΗΠΑ, Αυστραλία και Ιαπωνία		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. Interconnect Εταιρικό	<i>Χρέωση ανά 6 δευτερόλεπτα</i>	<i>0,261 €</i>
2.Q – Telecom Q 1765	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,30 €</i>
3. Cosmoline Business Value	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,4515 €</i>

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Πίνακας 12. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες διεθνής επαγγελματικές κλήσεις μέσης διάρκειας προς Ηνωμένο Βασίλειο, ΗΠΑ, Ιαπωνία και Αυστραλία.

Οικονομικότερα προγράμματα επαγγελματικών διεθνών κλήσεων μέσης διάρκειας (180 δευτερολέπτων) προς Αίγυπτο			
Πρόγραμμα		Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. Q – Telecom Q 1765		Χρέωση ανά δευτερόλεπτο	0,571 €
2. Interconnect Εταιρικό		Χρέωση ανά 6 δευτερόλεπτα	0,754 €
3. Tellas	1738 My Greece	Χρέωση ανά δευτερόλεπτο	1,368 €
	1738 50%		
Ειδική προσφορά προγράμματος			
Tellas 1738 50% My Mobile		Χρέωση ανά δευτερόλεπτο	1,164 €

Πίνακας 13. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες διεθνής επαγγελματικές κλήσεις μέσης διάρκειας προς Αίγυπτο.

4.4.2 Κλήσεις μικρής διάρκειας

4.4.2.1 Προσωπικές κλήσεις μικρής διάρκειας

Βασικός παράγοντας στις κλήσεις μικρής διάρκειας είναι η ελάχιστη χρέωση, η οποία καθορίζεται από την πολιτική τιμολόγησης κάθε εταιρείας. Ουσιαστικά, η ελάχιστη χρέωση θα καθορίσει και το κόστος μίας κλήσης μικρής διάρκειας, αφού ακόμα και αν πραγματοποιηθεί κλήση ενός δευτερολέπτου, η τελική χρέωση θα συμπίπτει με το κόστος της ελάχιστης διάρκειας που επιθυμεί κάθε εταιρεία. Συνήθως οι περισσότερες εταιρείες έχουν ως ελάχιστη διάρκεια χρέωσης τα 30 δευτερόλεπτα, αν και υπάρχουν περιπτώσεις των 10, 20, 25, 28, 40, 45, 60 & 75 δευτερολέπτων.

Προσωπικές αστικές κλήσεις μικρής διάρκειας

Οικονομικότερα προγράμματα αστικών κλήσεων μικρής διάρκειας			
Πρόγραμμα	Ελάχιστη Χρέωση	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. HOL eVoice	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,0003 / sec</i>	<i>0,0003€</i>
2. Amimex Free Time	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,00039167 / sec</i>	<i>0,00039167€</i>
3. Interconnect PC2Phone	<i>Ελάχιστη Χρέωση 30 δευτερόλεπτα</i>	<i>0,014 / 6 sec</i>	<i>0,028 €</i>

Πίνακας 14. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες αστικές κλήσεις μικρής διάρκειας.

Προσωπικές υπεραστικές κλήσεις μικρής διάρκειας

Οικονομικότερα προγράμματα υπεραστικών κλήσεων μικρής διάρκειας			
Πρόγραμμα	Ελάχιστη Χρέωση	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. HOL eVoice	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,0003 / sec</i>	<i>0,0003€</i>
2.Amimex Hellas Connect	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,00039167 / sec</i>	<i>0,00039167€</i>
3. Tellas 1738 My Greece	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,0004 / sec</i>	<i>0,0004€</i>
4.Vivodi DSL Phone	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,00063 / sec</i>	<i>0,00063€</i>
Ειδική προσφορά προγράμματος για ζώνη 20:00 – 08:00			
5.Vivodi DSL Phone	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,000583 / sec</i>	<i>0,000583€</i>

Πίνακας 15. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες υπεραστικές κλήσεις μικρής διάρκειας.

Προσωπικές κλήσεις προς δίκτυα κινητής τηλεφωνίας μικρής διάρκειας

Η Amimex και η Cosmoline αποτελούν τις φθηνότερες επιλογές για κλήσεις προς κινητά Cosmote/Vodafone, με τα προγράμματα Mobile Connect και Value, αντίστοιχα. Το ίδιο παρατηρούμε και όσον αφορά τις κλήσεις προς κινητά TIM και Q-Telecom, με τη διαφορά ότι αλλάζουν τα βήματα χρέωσης του Cosmoline Value.

Οικονομικότερα προγράμματα κλήσεων προς κινητά Cosmote/Vodafone μικρής διάρκειας			
Πρόγραμμα	Ελάχιστη Χρέωση	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Amimex Mobile Connect	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,0025 / sec</i>	<i>0,0025€</i>
2. Cosmoline Value	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,002763 / sec</i>	<i>0,002763€</i>
Οικονομικότερα προγράμματα κλήσεων προς κινητά TIM μικρής διάρκειας			
Πρόγραμμα	Ελάχιστη Χρέωση	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Amimex Mobile Connect	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,0025 / sec</i>	<i>0,0025€</i>
2. Cosmoline Value	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,0028267 / sec</i>	<i>0,0028267€</i>
Οικονομικότερα προγράμματα κλήσεων προς κινητά Q - Telecom μικρής διάρκειας			
Πρόγραμμα	Ελάχιστη Χρέωση	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Amimex Mobile Connect	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,0025 / sec</i>	<i>0,0025€</i>

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

2. Cosmoline Value	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,00308 / sec</i>	<i>0,00308€</i>
---------------------------	------------------------------	----------------------	-----------------

Πίνακας 16. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες κλήσεις μικρής διάρκειας προς κινητά.

Προσωπικές διεθνείς κλήσεις μικρής διάρκειας

Οικονομικότερα προγράμματα διεθνών κλήσεων προς Ηνωμένο Βασίλειο, ΗΠΑ, Ιαπωνία και Αυστραλία μικρής διάρκειας			
Πρόγραμμα	Ελάχιστη Χρέωση	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Amimex World Connect	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,002 / sec</i>	<i>0,002€</i>
2. Vivodi DSL Phone	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,00215 / sec</i>	<i>0,00215€</i>
3. Telepassport Γενικό	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,0025 / sec</i>	<i>0,0025€</i>
4.Cosmoline Value	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,002533 / sec</i>	<i>0,002533€</i>

Πίνακας 17. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες διεθνείς κλήσεις μικρής διάρκειας προς Ηνωμένο Βασίλειο, ΗΠΑ, Ιαπωνία και Αυστραλία.

Για την Αίγυπτο η HOL με το eVoice ξεχωρίζει και μάλιστα με ποσοστό που αγγίζει το 300% η διαφορά από τον δεύτερο, που είναι η Vivodi με το DSL Phone.

Οικονομικότερα προγράμματα διεθνών κλήσεων προς Αίγυπτο μικρής διάρκειας			
Πρόγραμμα	Ελάχιστη Χρέωση	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.HOL eVoice	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,002183 / sec</i>	<i>0,002183€</i>
2.Interconnect PC2Phone³	<i>Ελάχιστη Χρέωση 30 δευτερολέπτων</i>	<i>0,0148 / 6 sec *</i>	<i>0,074 €*</i>
3. Vivodi DSL Phone	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,00745 / sec</i>	<i>0,00745€</i>
4.Tellas 1738 My Greece & 1738 50%	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,0076 / sec</i>	<i>0,0076€</i>
5.Amimex World Connect	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,00783 / sec</i>	<i>0,00783€</i>

³ Σημείωση: Η *Interconnect PC2Phone* είναι φθηνότερη από τις εταιρείες μετά τα 10 δευτερόλεπτα. Μέχρι τα πρώτα 10 όλες οι εταιρείες που βρίσκονται χαμηλότερα στον πίνακα είναι προτιμότερες. Αυτό οφείλεται στην ελάχιστη χρέωση των τριάντα δευτερολέπτων. Παρόλα αυτά οι περισσότερες μικρής διάρκειας κλήσεις ξεπερνάνε τα 10 δευτερόλεπτα και για το λόγο αυτό τοποθετήθηκε τόσο ψηλά στην κατάταξη του πίνακα.

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Οικονομικότερα προγράμματα διεθνών κλήσεων προς Αίγυπτο μικρής διάρκειας			
Πρόγραμμα	Ελάχιστη Χρέωση	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
& Vivodi Classic & City 400			

Πίνακας 18. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες διεθνής κλήσεις μικρής διάρκειας προς Αίγυπτο.

4.4.2.2 Επαγγελματικές κλήσεις μικρής διάρκειας

Αστικές επαγγελματικές κλήσεις μικρής διάρκειας

Στις επαγγελματικές κλήσεις μικρής διάρκειας η Teledome παρέχει τις οικονομικότερες λύσεις, τόσο με το Business PRI Αυτόνομες Γραμμές, όσο και με το Business Αυτόνομες Γραμμές. Η εταιρεία συνεχίζει το διαχωρισμό των χρεώσεων της, κοστολογώντας φθηνότερα τις συνδιαλέξεις μεταξύ συνδρομητών του δικτύου της.

Οικονομικότερα προγράμματα επαγγελματικών αστικών κλήσεων μικρής διάρκειας				
Πρόγραμμα	Ελάχιστη Χρέωση	Βήμα χρέωσης		Συνολική Χρέωση
1. Teledome Business PRI Αυτόνομες Γραμμές	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	Teledome	<i>0,00025 / sec</i>	<i>0,00025€</i>
		Άλλους παρόχους	<i>0,0003 / sec</i>	<i>0,0003€</i>
2.Cosmoline Business Value	<i>Ελάχιστη Χρέωση 60 δευτερολέπτων</i>	<i>0,0227 / min</i>		<i>0,0227€</i>
3.Teledome Business Αυτόνομες Γραμμές	<i>Ελάχιστη Χρέωση 60 δευτερολέπτων</i>	Teledome	<i>0,015 / min</i>	<i>0,015€</i>
		Άλλους παρόχους	<i>0,020 / min</i>	<i>0,020€</i>

Πίνακας 19. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες επαγγελματικές αστικές κλήσεις μικρής διάρκειας.

Υπεραστικές επαγγελματικές κλήσεις μικρής διάρκειας

Οικονομικότερα προγράμματα επαγγελματικών υπεραστικών κλήσεων μικρής διάρκειας			
Πρόγραμμα	Ελάχιστη Χρέωση	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Tellas 1738 My Greece	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,0004 / min</i>	<i>0,0004€</i>

2. Teledome Business PRI Αυτόνομες Γραμμές	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	Teledome	<i>0,00025 / sec</i>	<i>0,00025€</i>
		Άλλους παρόχους	<i>0,0006 / sec</i>	<i>0,0006€</i>
3. Teledome Business Αυτόνομες Γραμμές	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	Teledome	<i>0,00025 / sec</i>	<i>0,00025€</i>
		Άλλους παρόχους	<i>0,00065 / sec</i>	<i>0,00065€</i>
4. Vivodi Business Voice	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,00065 / sec</i>		<i>0,00065€</i>
5. Cosmoline Business Value	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,000745 / sec</i>		<i>0,000745€</i>

Πίνακας 20. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες επαγγελματικές υπεραστικές κλήσεις μικρής διάρκειας.

Επαγγελματικές κλήσεις μικρής διάρκειας προς δίκτυα κινητής τηλεφωνίας

Το φθηνότερο πρόγραμμα για κλήσεις προς τα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας Cosmote/Vodafone ανήκει στην Cosmoline (Business Value) και μάλιστα χωρίς ελάχιστη χρέωση, κάτι που έχουν όλες οι υπόλοιπες εταιρείες, είτε με ελάχιστη χρέωση των 30 είτε των 60 δευτερολέπτων. Το ίδιο ισχύει και για την TIM αλλά με διαφορετικές χρεώσεις από τις εταιρείες. Για την Q – Telecom διαφοροποιούνται οι εταιρείες και οι χρεώσεις.

Οικονομικότερα προγράμματα επαγγελματικών κλήσεων προς κινητά Cosmote/Vodafone μικρής διάρκειας			
Πρόγραμμα	Ελάχιστη Χρέωση	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. Cosmoline Business Value	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,00274 / sec</i>	<i>0,00274€</i>
2. Teledome Business PRI Αυτόνομες Γραμμές	<i>Ελάχιστη Χρέωση 30 δευτερολέπτων</i>	<i>0,0825 / 30 sec</i>	<i>0,0825€</i>

Πίνακας 21. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες επαγγελματικές κλήσεις μικρής διάρκειας προς κινητά Cosomote/Vodafone.

Οικονομικότερα προγράμματα επαγγελματικών κλήσεων προς κινητά TIM μικρής διάρκειας			
Πρόγραμμα	Ελάχιστη Χρέωση	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. Cosmoline Business Value	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,00277167 / sec</i>	<i>0,00277167€</i>

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Τιμολογιακές Πολιτικές

2. Teledome Business PRI Αυτόνομες Γραμμές	<i>Ελάχιστη Χρέωση 30 δευτερολέπτων</i>	<i>0,0865 / 30 sec</i>	<i>0,0865€</i>
--	---	------------------------	----------------

Πίνακας 22. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες επαγγελματικές κλήσεις μικρής διάρκειας προς κινητά TIM.

Οικονομικότερα προγράμματα επαγγελματικών κλήσεων προς κινητά Q – Telecom μικρής διάρκειας			
Πρόγραμμα	Ελάχιστη Χρέωση	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Cosmoline Business Value	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,00306 / sec</i>	<i>0,00306€</i>
2. Q – Telecom Business 5	<i>Ελάχιστη Χρέωση 30 δευτερολέπτων</i>	<i>0,0875 / 30 sec</i>	<i>0,0875€</i>
3. Interconnect Εταιρική	<i>Ελάχιστη Χρέωση 30 δευτερολέπτων</i>	<i>0,09 / 30 sec</i>	<i>0,09€</i>

Πίνακας 23. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες επαγγελματικές κλήσεις μικρής διάρκειας προς κινητά Q-Telecom.

Επαγγελματικές διεθνείς κλήσεις μικρής διάρκειας

Οικονομικότερα προγράμματα επαγγελματικών διεθνών κλήσεων προς Ηνωμένο Βασίλειο, ΗΠΑ, Ιαπωνία και Αυστραλία μικρής διάρκειας			
Πρόγραμμα	Ελάχιστη Χρέωση	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Cosmoline Business Value	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,0025083 / sec</i>	<i>0,0025083€</i>
2. Teledome Business PRI Αυτόνομες Γραμμές	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,002633 / sec</i>	<i>0,002633€</i>
3. Interconnect Εταιρική	<i>Ελάχιστη Χρέωση 30 δευτερολέπτων</i>	<i>0,0045 / 30 sec</i>	<i>0,0045€</i>

Πίνακας 24. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες επαγγελματικές διεθνής κλήσεις μικρής διάρκειας προς Ηνωμένο Βασίλειο, ΗΠΑ, Ιαπωνία και Αυστραλία.

Για Αίγυπτο η *Tellas* με τα 1738 50% και *My Greece* έχει τη φθηνότερη χρέωση και ακολουθεί η *Vinodi* με το *Business Voice*. Αλλά μετά το 13^ο δευτερόλεπτο μέχρι το 30^ο η οικονομικότερη λύση είναι της *Q – Telecom* το *Business 5*.

Οικονομικότερα προγράμματα επαγγελματικών διεθνών κλήσεων προς Αίγυπτο			
Πρόγραμμα	Ελάχιστη Χρέωση	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. Q – Telecom Business 5 *	<i>Ελάχιστη Χρέωση 30 δευτερολέπτων*</i>	<i>0,095 / 30 sec *</i>	<i>0,095€ *</i>

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

2.Tellas 1738 50% & 1738 My Greece	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,0076 / sec</i>	<i>0,0076€</i>
3. Vivodi Business Voice	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,00783 / sec</i>	<i>0,00783€</i>
4.Cosmoline Business Value	<i>Χωρίς Ελάχιστη Χρέωση</i>	<i>0,0106583 / sec</i>	<i>0,0106583€</i>

Πίνακας 25. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες επαγγελματικές διεθνής κλήσεις μικρής διάρκειας προς Αίγυπτο.

4.4.3 Κλήσεις μεγάλης διάρκειας

4.4.3.1 Προσωπικές κλήσεις μεγάλης διάρκειας

Στην τελευταία αυτή κατηγορία σημαντικό στοιχείο σύγκρισης είναι το βήμα χρέωσης, αν δηλαδή η χρέωση). Οι οικονομικότερες λύσεις είναι αυτές που προσφέρουν είτε σταθερή χρέωση για όλη τη διάρκεια κλήσης (Teledome πρόγραμμα 1 - 0,099€) είτε χωρίζουν την κλήση σε δύο διαστήματα και μετά το πέρας του πρώτου διαστήματος κοστολογούν μειωμένα μέχρι τη λήξη της συνομιλίας (Tellas 50% - μετά το 3ο λεπτό η χρέωση ισούται με το 50% της αρχικής). Στους πίνακες που αξιολογούμε τις οικονομικότερες χρεώσεις, έχουμε επιλέξει να υπολογίσουμε μία κλήση 10 λεπτών.

Προσωπικές αστικές κλήσεις μεγάλης διάρκειας

Το πακέτο Teledome Πρόγραμμα 1 - 0,099€ είναι το οικονομικότερο της κατηγορίας αυτής ακολουθούμενο από τα τρία προγράμματα 50% των εταιρειών Algonet – Tellas – Voice@net. Αναλυτικά τον επόμενο πίνακα φαίνονται τα αποτελέσματα της σύγκρισης.

Οικονομικότερα προγράμματα αστικών κλήσεων μεγάλης διάρκειας (600 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Teledome 4YOU Πρόγραμμα 1	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,099 €</i>
2.Algonet -50%	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,156€</i>
3. Voice@net Μισή τιμή	<i>Χρέωση ανά λεπτό</i>	<i>0,156€</i>
4.Tellas 1738 50%	<i>Χρέωση ανά λεπτό</i>	<i>0,156€</i>
5. HOL eVoice	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,180 €</i>

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

6.Vivodi DSL Phone	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	DSL Phone	<i>0,150€</i>
		08:00 – 20:00	<i>0,190 €</i>
		20:00 – 08:00	<i>0,170 €</i>

Πίνακας 26. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες προσωπικές αστικές κλήσεις μεγάλης διάρκειας.

Προσωπικές υπεραστικές κλήσεις μεγάλης διάρκειας

Οικονομικότερα προγράμματα υπεραστικών κλήσεων μεγάλης διάρκειας (600 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Teledome 4YOU Πρόγραμμα 1	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,099 €</i>
2. HOL eVoice	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,180 €</i>
3. Amimex Hellas Connect	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,2356€</i>
4.Tellas 1738 My Greece	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,2406€</i>
Ειδική προσφορά προγράμματος για ζώνη 20:00 – 08:00 & Σαβ/κο		
Altec Telecoms Σταθερή	<i>Χρέωση ανά λεπτό</i>	<i>0,23€</i>

Πίνακας 27. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες προσωπικές υπεραστικές κλήσεις μεγάλης διάρκειας.

Προσωπικές κλήσεις μεγάλης διάρκειας προς δίκτυα κινητής τηλεφωνίας

Οικονομικότερα προγράμματα κλήσεων προς κινητά Cosmote/Vodafone μεγάλης διάρκειας (600 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Amimex Mobile Connect	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,5 €</i>
2.Vivodi DSL Phone	<i>Χρέωση ανά 30 δευτερόλεπτα</i>	<i>1,55€</i>
3. Columbia Telecom Business	<i>Χρέωση ανά 30 δευτερόλεπτα</i>	<i>1,58 €</i>
4. Altec Telecoms Σταθερή	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,6€</i>
5.Vivodi Classic	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,6€</i>

Πίνακας 28. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες προσωπικές κλήσεις μεγάλης διάρκειας προς κινητά Cosomote/Vodafone.

Οικονομικότερα προγράμματα κλήσεων προς κινητά TIM μεγάλης διάρκειας (600 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Amimex Mobile	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,5 €</i>

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Connect		
2. Altec Telecoms Σταθερή	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,6€</i>
3.Vivodi Classic	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,6€</i>
4.Vivodi DSL Phone	<i>Χρέωση ανά 30 δευτερόλεπτα</i>	<i>1,6€</i>
5. Columbia Telecom Business	<i>Χρέωση ανά 30 δευτερόλεπτα</i>	<i>1,62 €</i>

Πίνακας 29. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες προσωπικές κλήσεις μεγάλης διάρκειας προς κινητά TIM.

Οικονομικότερα προγράμματα κλήσεων προς κινητά Q - Telecom μεγάλης διάρκειας (600 δευτερολέπτων)			
Πρόγραμμα		Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Amimex Mobile Connect		<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,5 €</i>
2.Voice@net Μισή τιμή		<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,69€</i>
3. Q – Telecom Q 1765		<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	08:00 – 20:00 <i>1,7188€</i>
			20:00 – 08:00 & Σαβ/κο <i>1,698€</i>
4.Tellas	Polis 300	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,73€</i>
	1738 My Greece		
	1738 50%		

Πίνακας 30. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες προσωπικές κλήσεις μεγάλης διάρκειας προς κινητά Q-Telecom.

Προσωπικές διεθνής κλήσεις μεγάλης διάρκειας.

Οικονομικότερα προγράμματα διεθνών κλήσεων μεγάλης διάρκειας (600 δευτερολέπτων) προς Ηνωμένο Βασίλειο, ΗΠΑ, Ιαπωνία και Αυστραλία			
Πρόγραμμα		Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Interconnect PC2Phone		<i>Χρέωση ανά 6 δευτερόλεπτα</i>	Ηνωμένο Βασίλειο
			ΗΠΑ
			Αυστραλία
			Ιαπωνία <i>0,2772€</i>
2. Q – Telecom Q 1765		<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	08:00 – 20:00 <i>0,982€</i>
			20:00 – 08:00 & Σαβ/κο <i>0,970€</i>
3.Vivodi Cosmos 120		<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1€</i>
4.Amimex World Connect		<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,2€</i>

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

5.Vivodi DSL Phone	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,29€</i>
---------------------------	--------------------------------	--------------

Πίνακας 31. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες προσωπικές διεθνής κλήσεις μεγάλης διάρκειας προς Ηνωμένο Βασίλειο, ΗΠΑ, Ιαπωνία και Αυστραλία.

Οικονομικότερα προγράμματα διεθνών κλήσεων μεγάλης διάρκειας (600 δευτερολέπτων) προς Αίγυπτο			
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση	
1.HOL eVoice	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,31€</i>	
2.Interconnect PC2Phone	<i>Χρέωση ανά 6 δευτερόλεπτα</i>	<i>1,48€</i>	
3. Q – Telecom Q 1765	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	08:00 – 20:00	<i>1,8658€</i>
		20:00 – 08:00 & Σαβ/κο	<i>1,843€</i>
4.Vivodi DSL Phone	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>4,47€</i>	

Πίνακας 32. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες προσωπικές διεθνής κλήσεις μεγάλης διάρκειας προς Αίγυπτο.

4.4.3.2 Επαγγελματικές κλήσεις

Επαγγελματικές αστικές κλήσεις μεγάλης διάρκειας

Στις επαγγελματικές κλήσεις μεγάλης διάρκειας η Teledome παρέχει τις οικονομικότερες λύσεις με το Business PRI Αυτόνομες Γραμμές. Η εταιρεία συνεχίζει το διαχωρισμό των χρεώσεων της, κοστολογώντας φθηνότερα τις συνδιαλέξεις μεταξύ συνδρομητών του δικτύου της. Ακολουθούν τα 50% πακέτα από τις Tellas και Voice@net.

Οικονομικότερα προγράμματα επαγγελματικών αστικών κλήσεων μεγάλης διάρκειας (600 δευτερολέπτων)			
Πρόγραμμα	Βήμα Χρέωσης	Συνολική Χρέωση	
1. Teledome Business PRI Αυτόνομες Γραμμές	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	Teledome	<i>0,15€</i>
		Άλλους παρόχους	<i>0,20€</i>
2.Tellas 1738 50%	<i>Χρέωση ανά λεπτό</i>	<i>0,156€</i>	
3.Cosmoline Business Value	<i>Ελάχιστη Χρέωση 60 δευτερολέπτων</i>	<i>0,227€</i>	

Πίνακας 33. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες επαγγελματικές αστικές κλήσεις μεγάλης διάρκειας.

Επαγγελματικές υπεραστικές κλήσεις μεγάλης διάρκειας

Οικονομικότερα προγράμματα επαγγελματικών υπεραστικών κλήσεων μεγάλης διάρκειας (600 δευτερολέπτων)			
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση	
1.Tellas 1738 My Greece	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,24€</i>	
2. Teledome Business PRI Αυτόνομες Γραμμές	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	Teledome	<i>0,15€</i>
		Άλλους παρόχους	<i>0,36€</i>
3.Teledome Business Αυτόνομες Γραμμές	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	Teledome	<i>0,15€</i>
		Άλλους παρόχους	<i>0,39€</i>
4.Columbia Telecom Business	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,39€</i>	

Πίνακας 34. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες επαγγελματικές υπεραστικές κλήσεις μεγάλης διάρκειας.

Επαγγελματικές κλήσεις μεγάλης διάρκειας προς δίκτυα κινητής τηλεφωνίας

Το φθηνότερο πρόγραμμα για κλήσεις προς τα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας Cosmote/Vodafone ανήκει στην Cosmoline (Business Value) και μάλιστα χωρίς ελάχιστη χρέωση, σε αντίθεση με όλες τις υπόλοιπες εταιρείες, οι οποίες έχουν ελάχιστες χρεώσεις των 30 ή των 60 δευτερολέπτων.

Οικονομικότερα προγράμματα επαγγελματικών κλήσεων μεγάλης διάρκειας (600 δευτερολέπτων) προς κινητά Cosmote/Vodafone			
Πρόγραμμα		Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Columbia Telecom Business		<i>Χρέωση ανά 30 δευτερόλεπτα</i>	<i>1,58€</i>
2.Vivodi Business Voice		<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,6€</i>
3. Tellas	Polis 300	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,62€</i>
	1738 My Greece		
	1738 50%		

Πίνακας 35. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες επαγγελματικές κλήσεις μεγάλης διάρκειας προς κινητά Cosmote/Vodafone.

Οικονομικότερα προγράμματα επαγγελματικών κλήσεων μεγάλης διάρκειας (600 δευτερολέπτων) προς κινητά TIM		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Vivodi Business Voice	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,6€</i>
2.Columbia Telecom Business	<i>Χρέωση ανά 30 δευτερόλεπτα</i>	<i>1,62€</i>

Πίνακας 36. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες επαγγελματικές κλήσεις μεγάλης διάρκειας προς κινητά TIM.

Οικονομικότερα προγράμματα επαγγελματικών κλήσεων μεγάλης διάρκειας (600 δευτερολέπτων) προς κινητά Q - Telecom				
Πρόγραμμα		Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση	
1.Q – Telecom Business 5		Χρέωση ανά δευτερόλεπτο	08:00 – 20:00	1,7180€
			20:00 – 08:00 & Σαβ/κο	1,6980€
2. Tellas	Polis 300	Χρέωση ανά δευτερόλεπτο	1,73 €	
	1738 My Greece			
	1738 50%			
3.Interconnect Εταιρική		Χρέωση ανά 6 δευτερόλεπτα	1,8€	

Πίνακας 37. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες επαγγελματικές κλήσεις μεγάλης διάρκειας προς κινητά Q-Telecom.

Επαγγελματικές διεθνής κλήσεις μεγάλης διάρκειας

Οικονομικότερα προγράμματα επαγγελματικών διεθνών κλήσεων προς Ηνωμένο Βασίλειο, ΗΠΑ, Ιαπωνία και Αυστραλία μεγάλης διάρκειας (600 δευτερολέπτων)			
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση	
1.Interconnect Εταιρική	<i>Χρέωση ανά 6 δευτερόλεπτα</i>	<i>0,0891€</i>	
2.Q – Telecom Business 5	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	08:00 – 20:00	<i>0,982€</i>
		20:00 – 08:00 & Σαβ/κο	<i>0,970€</i>
3.Vivodi Business Voice	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,4€</i>	
4. Cosmoline Business Value	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,1505</i>	

Πίνακας 38. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες επαγγελματικές διεθνής κλήσεις μεγάλης διάρκειας προς Ηνωμένο Βασίλειο, ΗΠΑ, Ιαπωνία και Αυστραλία..

Οικονομικότερα προγράμματα επαγγελματικών διεθνών κλήσεων προς Αίγυπτο μεγάλης διάρκειας (600 δευτερολέπτων)			
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση	
1. Q – Telecom Business 5	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	08:00 – 20:00	<i>1,8658€</i>
		20:00 – 08:00 & Σαβ/κο	<i>1,843€</i>
2. Interconnect εταιρική	<i>Χρέωση ανά 6 δευτερόλεπτα</i>	2,6€	

Πίνακας 39. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες επαγγελματικές διεθνής κλήσεις μεγάλης διάρκειας προς Αίγυπτο.

4.5 Συμπεράσματα Ανάλυσης φθηνών εταιρειών

4.5.1 Προσωπικές κλήσεις

Ο παρακάτω πίνακας παρουσιάζει τα συγκεντρωτικά αποτελέσματα των εταιριών με τις φθηνότερες χρεώσεις για προσωπικές κλήσεις.

Κατηγορία Κλήσης		Εταιρείες																
		Algonet	Altec Telecoms	Amimex	Columbia Telecom	Cosmoline	Forthnet	HOL	Interconnect	Lannet	NetOne	OTE	Q-Telecom	Teledome	Telepassport	Tellas	Vivodi	Voicenet
Αστικές Μέσης Διάρκειας						✓		✓									✓	
Υπεραστικές Μέσης Διάρκειας				✓				✓	✓				✓			✓		
Κλήσεις προς Κινητά Μέσης Διάρκειας	Cosmote		✓	✓													✓	
	Vodafone																	
	TIM		✓	✓													✓	
	Q-Telecom			✓		✓						✓						
Διεθνείς Μέσης Διάρκειας	Αγγλία ΗΠΑ Ιαπωνία Αυστραλία			✓					✓			✓					✓	
	Αίγυπτος			✓				✓	✓			✓					✓	
	Σύνολο για κλήσεις μέσης διάρκειας	0	2	6	0	2	0	3	3	0	0	0	3	1	0	1	5	0
Αστικές Μικρής Διάρκειας				✓				✓	✓									
Υπεραστικές Μικρής Διάρκειας				✓				✓								✓	✓	
Κλήσεις προς Κινητά Μικρής Διάρκειας	Cosmote			✓		✓												
	Vodafone																	
	TIM			✓		✓												
	Q-Telecom			✓		✓												
Διεθνείς Μικρής Διάρκειας	Αγγλία ΗΠΑ Ιαπωνία Αυστραλία			✓		✓									✓		✓	
	Αίγυπτος			✓				✓	✓							✓	✓	
	Σύνολο για κλήσεις μικρής διάρκειας	0	0	7	0	4	0	3	2	0	0	0	0	0	1	2	3	0
Αστικές		✓						✓					✓		✓	✓	✓	

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Κατηγορία Κλήσης		Εταιρείες																
		Algonet	Altec Telecoms	Amimex	Columbia Telecom	Cosmoline	Forthnet	HOL	Interconnect	Lannet	NetOne	OTE	Q-Telecom	Teledome	Telepassport	Tellas	Vivodi	Voicenet
Μεγάλης Διάρκειας																		
Υπεραστικές Μεγάλης Διάρκειας			✓ ⁴	✓				✓						✓		✓		
Κλήσεις προς Κινητά Μεγάλης Διάρκειας	Cosmote		✓	✓	✓												✓	
	Vodafone		✓	✓	✓												✓	
	TIM		✓	✓	✓												✓	
	Q-Telecom			✓									✓			✓		✓
Διεθνείς Μεγάλης Διάρκειας	Αγγλία ΗΠΑ Ιαπωνία Αυστραλία			✓					✓				✓				✓	
	Αίγυπτος							✓	✓				✓			✓	✓	
Σύνολο για κλήσεις μεγάλης διάρκειας		1	3	5	2	0	0	3	2	0	0	0	3	2	0	4	5	2
Σύνολο		1	5	18	2	6	0	9	7	0	0	0	6	3	1	7	13	2

Πίνακας 40. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες προσωπικές χρεώσεις σε όλες τις κατηγορίες (21 κατηγορίες).

Η Amimex και η Vivodi παρέχουν τα περισσότερα φθηνότερα προγράμματα. Συνολικά η Amimex περιλαμβάνεται σε 18 κατηγορίες ενώ η Vivodi σε 13. Αρκετά συχνή είναι και η παρουσία της HOL με 9 κατηγορίες. Και οι τρεις αυτές εταιρείες δεν κατέχουν μεγάλα μερίδια στην αγορά της σταθερής τηλεφωνίας.

Η Amimex λειτουργεί ως «Virtual Network Operator», χωρίς να έχει δικό της δίκτυο, αφού βασίζεται στην υποδομή της Cosmoline. Προσφέρει πολύ χαμηλές χρεώσεις στις υπεραστικές κλήσεις, στις κλήσεις προς κινητά, ενώ οι διεθνείς κλήσεις προς την πρώτη ζώνη χρέωσης είναι από τις φθηνότερες της αγοράς. Η μόνη κατηγορία στην οποία παρουσιάζει ακριβότερες χρεώσεις είναι οι αστικές κλήσεις. Ωστόσο στις αστικές μικρής διάρκειας συγκαταλέγεται στις φθηνές εταιρείες είναι γιατί δεν έχει ελάχιστη διάρκεια χρέωσης και το βήμα χρέωσης είναι το ένα δευτερόλεπτο.

⁴ * Η Altec Telecoms είναι φθηνή μόνο στην βραδινή ζώνη (20:00-08:00) και το Σαββατοκύριακο. Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Εξαιρουμένης της Amimex, οι υπόλοιπες φθηνές εταιρείες (Vivodi, HOL και Interconnect) έχουν ένα κοινό στοιχείο: χρησιμοποιούν τεχνολογία VoIP. Εξάλλου πρόκειται για εταιρίες με έντονη δραστηριότητα στην παροχή υπηρεσιών διαδικτύου.

Στις αστικές κλήσεις, η HOL προσφέρει φθηνές χρεώσεις όποια και αν είναι η διάρκεια τους.

Στις υπεραστικές η Amimex, η HOL, η Teledome και η Tellas είναι φθηνές σε όλες τις κατηγορίες υπεραστικών κλήσεων (με εξαίρεση την Teledome στις μικρής διάρκειας κλήσεις λόγω υψηλής ελάχιστης χρέωσης).

Όπως είναι αναμενόμενο το μεγαλύτερο ενδιαφέρον για τις εταιρίες παρουσιάζουν οι κλήσεις μεγάλης διάρκειας, όπου κατά μέσο όρο έχουν 4,5 εταιρίες με φθηνές χρεώσεις και οι κλήσεις μέσης διάρκειας.

Οι πιο δημοφιλής κατηγορίες είναι οι αστικές κλήσεις μέσης και μεγάλης διάρκειας, οι υπεραστικές κλήσεις και οι διεθνείς προς Αίγυπτο!

Προσωπικές κλήσεις μέσης διάρκειας

Παρατηρούμε ότι η κατηγορία κλήσεων στην οποία οι περισσότερες εταιρίες εμφανίζουν μειωμένες χρεώσεις είναι οι υπεραστικές κλήσεις και ακολουθούν οι διεθνείς κλήσεις.

Η Q-Telecom ακολουθεί επιθετική τιμολόγηση μόνο προς διεθνείς προορισμούς.

Προσωπικές κλήσεις μικρής διάρκειας

Για τις κλήσεις μικρής διάρκειας το κυριότερο χαρακτηριστικό είναι η ελάχιστη χρέωση. Οι φθηνότερες εταιρίες σε αυτήν την κατηγορία κλήσεων, δεν έχουν ελάχιστη χρέωση και το βήμα χρέωσης τους είναι το ένα δευτερόλεπτο.

Εξαίρεση αποτελεί η Interconnect (τεχνολογίας VoIP), της οποίας το τιμολόγιο στις αστικές κλήσεις παραμένει φθινό παρά το γεγονός πως έχει βήμα χρέωσης έξι (6) δευτερολέπτων και ελάχιστη χρέωση τριάντα (30) δευτερολέπτων.

Προσωπικές κλήσεις μεγάλης διάρκειας

Σε αυτήν την κατηγορία δραστηριοποιούνται αρκετές εταιρείες (Algonet, η Altec Telecoms, η Columbia Telecom, η Teledome και η Voicenet) οι οποίες δεν παρουσιάζουν φθηνές χρεώσεις στις προηγούμενες κατηγορίες κλήσεων – μεσαίας και μικρής διάρκειας. Τις χαμηλότερες χρεώσεις παρέχουν εταιρείες οι οποίες *Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας*

ακολουθούν τιμολογιακή πολιτική είτε σταθερής χρέωσης (Teledome, Πρόγραμμα 1–0,099 αστικών και υπεραστικών κλήσεων), είτε μη γραμμικής τιμολόγησης.

Ενδιαφέρουσα περίπτωση είναι και η Altec Telecoms, η οποία προσφέρει φθηνό πρόγραμμα στις υπεραστικές και στις κλήσεις προς κινητά Cosmote/Vodafone/TIM. Στις υπεραστικές η φθηνή χρέωση ισχύει μόνο για τη βραδινή ζώνη (20:00-8:00) και τα Σαββατοκύριακα. Συμπεραίνουμε ότι απευθύνεται κυρίως σε εργαζόμενες οικογένειες.

4.5.2 Επαγγελματικές Κλήσεις

Μόνο οκτώ εταιρίες διαθέτουν ειδικά εταιρικά προγράμματα. Ο παρακάτω πίνακας παρουσιάζει τα συγκεντρωτικά αποτελέσματα των εταιριών με τις φθηνότερες χρεώσεις για προσωπικές κλήσεις.

Κατηγορία Κλήσης		Εταιρείες							
		Columbia Telecom	Cosmoline	Forthnet	Interconnect	Q-Telecom	Teledome	Tellas	Vivodi
Αστικές Μέσης Διάρκειας			✓			✓	✓		✓
Υπεραστικές Μέσης Διάρκειας		✓					✓		✓
Κλήσεις προς Κινητά Μέσης Διάρκειας	Cosmote	✓				✓		✓	✓
	Vodafone								
	TIM	✓				✓			✓
	Q-Telecom				✓	✓		✓	
Διεθνείς Μέσης Διάρκειας	Αγγλία ΗΠΑ Ιαπωνία Αυστραλία		✓		✓	✓			
	Αίγυπτος				✓	✓		✓	
Σύνολο για κλήσεις μέσης διάρκειας		3	2	0	3	6	2	3	4
Αστικές Μικρής Διάρκειας			✓				✓		
Υπεραστικές Μικρής Διάρκειας			✓				✓	✓	✓
Κλήσεις προς	Cosmote		✓				✓		

Κατηγορία Κλήσης		Εταιρείες							
		Columbia Telecom	Cosmoline	Forthnet	Interconnect	Q-Telecom	Teledome	Tellas	Vivodi
Κινητά Μικρής Διάρκειας	Vodafone								
	TIM		✓				✓		
	Q-Telecom		✓		✓	✓			
Διεθνείς Μικρής Διάρκειας	Αγγλία ΗΠΑ Ιαπωνία Αυστραλία		✓		✓		✓		
	Αίγυπτος		✓			✓		✓	✓
Σύνολο για κλήσεις μικρής διάρκειας		0	7	0	2	2	5	2	2
Αστικές Μεγάλης Διάρκειας			✓				✓	✓	
Υπεραστικές Μεγάλης Διάρκειας		✓					✓	✓	
Κλήσεις προς Κινητά Μεγάλης Διάρκειας	Cosmote	✓						✓	✓
	Vodafone								
	TIM	✓							✓
	Q-Telecom				✓	✓		✓	
Διεθνείς Μεγάλης Διάρκειας	Αγγλία ΗΠΑ Ιαπωνία Αυστραλία		✓		✓	✓			✓
	Αίγυπτος				✓	✓			
Σύνολο για κλήσεις μεγάλης διάρκειας		3	2	0	3	3	2	4	3
Γενικό σύνολο		6	11	0	8	11	9	9	9

Πίνακας 41. Οι εταιρίες με τις φθηνότερες επαγγελματικές χρεώσεις σε όλες τις κατηγορίες.

Γενικότερα, στα επαγγελματικά προγράμματα η Q-Telecom, Teledome, Tellas και Vivodi ξεχωρίζουν, αφού η Q-Telecom αποδεικνύεται φθηνότερη σε έντεκα (11) κατηγορίες, ενώ οι υπόλοιπες τρεις σε εννιά (9). Η Cosmoline επίσης παρουσιάζεται η φθηνότερη εταιρία σε έντεκα (11) κατηγορίες, αλλά οι οκτώ (8) από αυτές είναι κατηγορίες κλήσεων μικρής διάρκειας καθώς δεν έχει ελάχιστη διάρκεια χρέωσης. Στις βασικές κατηγορίες διάρκειας κλήσεων (μέσης και μεγάλης διάρκειας) είναι εμφανής η απουσία της.

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Επίσης οι πάροχοι διαφημίζουν εξατομικευμένες υπηρεσίες για μεγάλους πελάτες όπου οι χρεώσεις εξαρτώνται από το μέγεθος του κάθε πελάτη. Τιμοκατάλογοι για αυτές τις υπηρεσίες δεν δημοσιεύονται. Ο μοναδικός πάροχος που δημοσιοποιεί τέτοιο πρόγραμμα είναι η Teledome, με το Business PRI.

- Ερωτήματα προκαλεί αυτή η επιλογή των εταιριών Cosmoline και Teledome να παρουσιάζουν φθηνά τιμολόγια στις κλήσεις μικρής διάρκειας – καθώς χρεώνουν ανά δευτερόλεπτο. Ως γνωστό οι επαγγελματικές κλήσεις είναι συνήθως κλήσης μεγάλης διάρκειας.
- Οι εταιρίες Cosmoline και Teledome προσφέρουν τις φθηνότερες αστικές κλήσεις ανεξάρτητα από τη διάρκεια κλήσης.
- Η Vivodi, η Tellas, η Teledome και η Columbia Telecom είναι φθηνές στις υπεραστικές κλήσεις.
- Για κλήσεις προς κινητά Cosmote/Vodafone/TIM η Columbia Telecom με τη Vivodi είναι οι πιο φθηνές.
- Η Interconnect και η Q-Telecom προσφέρουν τα φθηνότερα τιμολόγια στις διεθνείς κλήσεις.

Κλήσεις μέσης διάρκειας

Επιθυμώντας να κυριαρχήσει στις επαγγελματικές κλήσεις και να καταφέρει να αποσπάσει σημαντικό μερίδιο στην αγορά των εταιρικών προγραμμάτων, η Vivodi προσφέρει πολύ χαμηλές χρεώσεις σε όλα τα είδη κλήσεων εκτός των διεθνών και των κλήσεων προς κινητά Q-Telecom. Αντίστοιχα κινείται και η Q-Telecom, με τη διαφορά ότι οι υπεραστικές της χρεώσεις δεν είναι από τις οικονομικότερες που υπάρχουν, ενώ η Q-Telecom ακολουθεί φθηνή πολιτική και ως προς τις διεθνείς κλήσεις.

Η Interconnect επαληθεύει τον κανόνα για την φθηνότερη τιμολόγηση μέσω VoIP, παρέχοντας τις οικονομικότερες επιλογές για διεθνείς κλήσεις, ενώ η Columbia Telecom δείχνει ότι την απασχολούν ιδιαίτερα οι επαγγελματικές κλήσεις, αφού δεν συνεχίζει την ισχυρή παρουσία της όπως έκανε στις προσωπικές κλήσεις του προηγούμενου πίνακα, αλλά ακολουθεί επιθετική τιμολόγηση σε υπεραστικές και προς Cosmote/Vodafone κλήσεις.

Κλήσεις μεγάλης διάρκειας

Σημαντική η παρουσία του συνόλου σχεδόν των εταιρειών στις μεγάλης διάρκειας κλήσεων. Η Columbia Telecom ακολουθεί την ίδια χαμηλή πολιτική στις ίδιες κατηγορίες (υπεραστικές, προς Cosmote/Vodafone), η Cosmoline φθηνές αστικές και διεθνείς προς την 1η ζώνη, Interconnect και Q-Telecom συνεχίζουν τις ήδη χαραγμένες χαμηλές πολιτικές για οικονομικές διεθνείς και προς Q-Telecom κλήσεις, η Teledome αποτελεί καλή λύση για αστικές και υπεραστικές, ενώ η Vivodi τιμολογεί χαμηλά τις διεθνείς και τις κλήσεις προς Cosmote/Vodafone/TIM. Στο συγκεκριμένο κομμάτι της αγοράς η Tellas παρουσιάζεται εξαιρετικά δυνατή, αφού προσφέρει χαμηλές χρεώσεις σε όλες τις κατηγορίες κλήσεων, εκτός των διεθνών και των κλήσεων προς κινητά Q-Telecom.

4.6 Συμπεράσματα ανάλυσης ακριβών εταιρειών

Εκτός από την εξέταση των φθηνών εταιριών που παρουσιάστηκε στα παραπάνω κεφάλαια, αναζητήθηκαν οι εταιρίες με τις ακριβότερες χρεώσεις. Εξετάστηκαν τα τρία διαφορετικά είδη κλήσεων ανάλογα με τη διάρκεια τους, δηλαδή κλήσεις μέσης, μικρής και μεγάλης διάρκειας. Η πλήρης σύγκριση παρατίθεται στο παράρτημα 3.

4.6.1 Προσωπικές κλήσεις

Ο παρακάτω πίνακας παρουσιάζει τα συγκεντρωτικά αποτελέσματα των εταιριών με τις ακριβότερες χρεώσεις για προσωπικές κλήσεις.

Πίνακας προσωπικών κλήσεων

Κατηγορία Κλήσης		Εταιρείες																
		Algonet	Altec Telecoms	Amimex	Columbia Telecom	Cosmoline	Forthnet	HOL	Interconnect	Lannet	NetOne	OTE	Q-Telecom	Teledome	Telepassport	Tellas	Vivodi	Voicenet
Αστικές Μέσης Διάρκειας			✓												✓		✓	
Υπεραστικές Μέσης Διάρκειας							✓		✓		✓							
Κλήσεις προς Κινητά Μέσης Διάρκειας	Cosmote									✓	✓	✓	✓					
	Vodafone										✓	✓	✓					
	TIM							✓			✓		✓					
	Q-Telecom						✓				✓		✓					
Διεθνείς Μέσης Διάρκειας	Αγγλία																	
	ΗΠΑ						✓				✓		✓					
	Ιαπωνία																	
Διεθνείς Μέσης Διάρκειας	Αυστραλία																	
	Αίγυπτος				✓						✓		✓					
Σύνολο κλήσεων μέσης διάρκειας		0	1	0	1	0	2	1	1	1	1	6	1	5	0	1	0	1
Αστικές Μικρής Διάρκειας									✓			✓						
Υπεραστικές Μικρής Διάρκειας									✓			✓	✓					
Κλήσεις προς Κινητά Μικρής Διάρκειας	Cosmote						✓			✓				✓				
	Vodafone									✓								
	TIM						✓			✓				✓				
	Q-Telecom						✓							✓		✓		

Κατηγορία Κλήσης		Εταιρείες																
		Algonet	Altec Telecoms	Amimex	Columbia Telecom	Cosmoline	Forthnet	HOL	Interconnect	Lannet	NetOne	OTE	Q-Telecom	Teledome	Telepassport	Tellas	Vivodi	Voicenet
Διεθνείς Μικρής Διάρκειας	Αγγλία ΗΠΑ Ιαπωνία Αυστραλία	✓							✓				✓					
	Αίγυπτος	✓							✓				✓					
Σύνολο κλήσεων μικρής διάρκειας		2	0	0	0	0	3	0	4	2	0	2	3	3	0	0	1	0
Αστικές Μεγάλης Διάρκειας									✓			✓						
Υπεραστικές Μεγάλης Διάρκειας							✓			✓		✓						
Κλήσεις προς Κινητά Μεγάλης Διάρκειας	Cosmote								✓			✓		✓				
	Vodafone								✓			✓		✓				
	TIM								✓			✓		✓				
	Q-Telecom											✓		✓			✓	
Διεθνείς Μεγάλης Διάρκειας	Αγγλία ΗΠΑ Ιαπωνία Αυστραλία										✓	✓		✓				
	Αίγυπτος				✓							✓		✓				
Σύνολο κλήσεων μεγάλης διάρκειας		0	0	0	1	0	1	0	3	1	1	7	0	5	0	0	1	0
Γενικό σύνολο		2	1	0	2	0	6	1	8	4	2	15	4	13	0	1	2	1

Πίνακας 42. Οι εταιρίες με τις ακριβότερες προσωπικές χρεώσεις σε όλες τις κατηγορίες (21 κατηγορίες).

Ο OTE, η Teledome, η Interconnect και η Forthnet είναι οι εταιρείες με τη μεγαλύτερη συχνότητα εμφάνισης στα πεδία των ακριβότερων εταιρειών. Με εξαίρεση την Interconnect, οι υπόλοιπες τρεις εταιρείες κατέχουν υψηλά μερίδια της ελληνικής αγοράς σταθερής τηλεφωνίας.

Η Tellas είναι η μοναδική εταιρεία με μεγάλο μερίδιο στην αγορά που δεν είναι παρουσιάζει ακριβές χρεώσεις – με εξαίρεση τις αστικές κλήσεις μέσης διάρκειας.

Οι υπόλοιπες εταιρείες παρουσιάζουν υψηλές τιμολογιακές πολιτικές σε Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

συγκεκριμένες κατηγορίες, που δείχνει πως είτε είναι επιλογή των ίδιων των εταιρειών είτε δεν μπορεί να ανταποκριθεί το δίκτυο τους και αναγκάζονται να πληρώνουν αρκετά σε τρίτους παρόχους. Για παράδειγμα η *Vivodi* είναι από τις ακριβότερες στις κλήσεις προς κινητά *Q-Telecom* μόνιμα, ενώ αυτό συμβαίνει και με την *Columbia Telecom* στις διεθνείς προς Αίγυπτο.

Στις κλήσεις μικρής διάρκειας, όσες εταιρείες έχουν ελάχιστη χρέωση παρέχουν ακριβές χρεώσεις.

Ο ΟΤΕ αποδεικνύεται ακριβότερος σε όλες τις κατηγορίες κλήσεων μεγάλης διάρκειας και έπεται η Teledome.

Η Forthnet και η Lannet παρέχουν ακριβές υπηρεσίες υπεραστικών κλήσεων.

Οι εταιρίες Altec Telecoms, Voicenet και Tellas παρέχουν ακριβές κλήσεις μέσης διάρκειας καθώς εφαρμόζουν πολιτική του βήματος χρέωσης ανά λεπτό. Οι υπόλοιπες εταιρείες μετά τα δύο λεπτά χρεώνουν ανά δευτερόλεπτο.

Στις κλήσεις προς δίκτυα κινητής τηλεφωνίας ο ΟΤΕ και η Teledome! Παρέχουν τις ακριβότερες κλήσεις.

4.6.2 Επαγγελματικές Κλήσεις

Ο παρακάτω πίνακας παρουσιάζει τα συγκεντρωτικά αποτελέσματα των εταιριών με τις ακριβότερες χρεώσεις για προσωπικές κλήσεις. Ο πίνακας αυτός αφορά τις 8 εταιρίες που προτείνουν εταιρικά συμβόλαια.

Κατηγορία Κλήσης		Εταιρείες							
		Columbia Telecom	Cosmoline	Forthnet	Interconnect	Q-Telecom	Teledome	Tellas	Vivodi
Αστικές Μέσης Διάρκειας				✓	✓			✓	
Υπεραστικές Μέσης Διάρκειας				✓	✓	✓			
Κλήσεις προς Κινητά Μέσης Διάρκειας	Cosmote			✓	✓	✓			
	Vodafone			✓	✓	✓			
	TIM		✓	✓		✓			
	Q-Telecom			✓			✓		✓

Κατηγορία Κλήσης		Εταιρείες							
		Columbia Telecom	Cosmoline	Forthnet	Interconnect	Q-Telecom	Teledome	Tellas	Vivodi
Διεθνείς Μέσης Διάρκειας	Αγγλία ΗΠΑ Ιαπωνία Αυστραλία	✓		✓				✓	
	Αίγυπτος	✓	✓				✓		
Σύνολο κλήσεων μέσης διάρκειας		2	2	6	3	3	2	2	1
Αστικές Μικρής Διάρκειας		✓		✓				✓	
Υπεραστικές Μικρής Διάρκειας		✓			✓	✓			
Κλήσεις προς Κινητά Μικρής Διάρκειας	Cosmote	✓						✓	✓
	Vodafone								
	TIM	✓						✓	✓
	Q-Telecom	✓						✓	✓
Διεθνείς Μικρής Διάρκειας	Αγγλία ΗΠΑ Ιαπωνία Αυστραλία					✓			✓
	Αίγυπτος	Ίδιες χρεώσεις και χωρίς ελάχιστη χρέωση σχεδόν για όλες τις εταιρείες							
Σύνολο κλήσεων μικρής διάρκειας		5	0	1	1	2	0	4	4
Αστικές Μεγάλης Διάρκειας				✓	✓			✓	
Υπεραστικές Μεγάλης Διάρκειας			✓	✓	✓				
Κλήσεις προς Κινητά Μεγάλης Διάρκειας	Cosmote				✓	✓	✓		
	Vodafone								
	TIM				✓		✓	✓	
	Q-Telecom			✓			✓		✓
Διεθνείς Μεγάλης Διάρκειας	Αγγλία ΗΠΑ Ιαπωνία Αυστραλία	✓						✓	✓
	Αίγυπτος	✓	✓				✓		
Σύνολο κλήσεων μεγάλης διάρκειας		2	2	3	4	1	4	3	2
Γενικό Σύνολο		9	4	10	8	6	6	9	7

Πίνακας 43. Οι εταιρίες με τις ακριβότερες επαγγελματικές χρεώσεις σε όλες τις κατηγορίες (21 κατηγορίες).

Στις επαγγελματικές κλήσεις η Forthnet, η Tellas και η Columbia Telecom αποδεικνύονται ακριβές σε πολλές κατηγορίες.

Εντύπωση προκαλεί το γεγονός πως οι εταιρείες που έχουν επαγγελματικά προγράμματα ακολουθούν την ίδια πολιτική που έχουν και στις μη επαγγελματικές κατηγορίες.

4.7 Γενικά Συμπεράσματα

Από την εξέταση των συγκεντρωτικών πινάκων για τις επαγγελματικές και τις μη επαγγελματικές κλήσεις, των αναλύσεων για τις φθηνές αλλά και για τις ακριβές εταιρείες, προκύπτουν κάποιες γενικότερες παρατηρήσεις.

1. Οι εταιρίες Forthnet, Lannet, NetOne, OTE και Telepassport δεν παρέχουν φθηνές χρεώσεις σε καμία κατηγορία κλήσεων. Με εξαίρεση τη NetOne, οι εταιρείες ανήκουν στην ομάδα των πέντε (5) βασικών «παικτών» της αγοράς. Επομένως, ο μέσος καταναλωτής δεν ενδιαφέρεται μόνο για τις φθηνές τιμές αλλά βασίζει τις επιλογές του σε κριτήρια όπως το brand name, η ποιότητα υπηρεσιών, το δίκτυο διανομής, η διαφήμιση, κτλ.
2. Η Tellas, παρόλο που ανήκει στην ομάδα των πέντε βασικών παικτών, παρέχει χαμηλές χρεώσεις. Είναι σίγουρα ένας από τους λόγους που συντέλεσαν στο να γίνει ο δεύτερος μεγαλύτερος πάροχος μετά τον OTE.
3. Η NetOne δραστηριοποιείται με την παροχή υπηρεσιών στη ναυτιλία. Η εξειδίκευση της δικαιολογεί και τις ακριβές της χρεώσεις.
4. Οι εταιρείες που χρησιμοποιούν το VoIP παρουσιάζουν ιδιαίτερα φθηνές χρεώσεις. Εξαίρεση αποτελούν οι χρεώσεις τους προς δίκτυα κινητής τηλεφωνίας.
5. Υπάρχουν εταιρείες που φανερά εφαρμόζουν φθηνή πολιτική τιμολόγησης:
 - Η Amimex είναι φθηνή σε όλα τα είδη κλήσεων εκτός από τις αστικές κλήσεις.
 - Η Vivodi είναι φθηνή σε όλα τα είδη κλήσεων εκτός από τις υπεραστικές κλήσεις.
 - Η Altec Telecom είναι φθηνή στις κλήσεις προς κινητά (εκτός Q-Telecom).
 - Η HOL, η Teledome και η Tellas είναι φθηνή στις αστικές και τις υπεραστικές κλήσεις καθώς και σε κάποιες διεθνείς κλήσεις.
 - Η Interconnect και η Q-Telecom είναι φθηνή στις διεθνείς κλήσεις.
 - Η Voicenet και η Algonet, δείχνουν να πριμοδοτούν τις αστικές κλήσεις μεγάλης διάρκειας (!) χρησιμοποιώντας πακέτα βασισμένα στην μη γραμμική τιμολόγηση μέσω τμηματικής χρέωσης (-50%).

Κεφάλαιο 5 :

Κριτήρια Αξιολόγησης ελληνικών εταιρειών

5.1 Εισαγωγικά

Οι δείκτες που δημιουργήθηκαν στο κεφάλαιο αυτό, χρησιμοποιούνται για να αξιολογήσουν τις εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην ελληνική αγορά, ώστε να εξαχθούν γενικότερα συμπεράσματα για την παρούσα αλλά και την μελλοντική εξέλιξη του χώρου της σταθερής τηλεφωνίας. Οι δείκτες εξετάζουν τα τεχνολογικά, εμπορικά και οικονομικά χαρακτηριστικά των εταιρειών. Σε κάθε δείκτη έχει δημιουργηθεί μία ξεχωριστή δομή αξιολόγησης, αφού τα στοιχεία τα οποία ελέγχονται δεν είναι κατ' ανάγκην ποσοτικά, αλλά ενδέχεται σε ορισμένες περιπτώσεις να είναι και ποιοτικά. Επίσης, κάποιιοι δείκτες εξετάζουν παραπάνω των δύο χαρακτηριστικών και για την πλήρη κατανόηση τους είναι αναγκαία η ανάγνωση της περιγραφής τους που θα δίνεται κάθε φορά πριν τη παράθεση του ίδιου του δείκτη, αφού η θεώρηση είναι υποκειμενική. Ουσιαστικά επιλέχθηκε ο τρόπος δημιουργίας να είναι ο προαναφερόμενος, διότι κάποια στοιχεία δεν είναι δυνατόν να αποδώσουν την πραγματική κατάσταση της αγοράς, αφού εξαρτώνται από πολλαπλές παραμέτρους. Συνεπώς, με τον τρόπο αυτό μπορεί να δημιουργούνται αρκετά πολύπλοκοι δείκτες, αλλά τα συμπεράσματα που προκύπτουν είναι *πο* ουσιώδη. Συνολικά διαμορφώθηκαν δεκαέξι (16) δείκτες – κριτήρια αξιολόγησης. Στη συνέχεια θα παρουσιαστούν τα κριτήρια που δημιουργήθηκαν, περιγράφοντας όλες τις παραμέτρους που χρησιμοποιήθηκαν, καθώς και ο τρόπος σύγκρισης. Να σημειωθεί πως στο κεφάλαιο αυτό θα γίνει μόνο η παρουσίαση των δεικτών – κριτηρίων, αφού η αξιολόγηση των εταιρειών μέσω των δεικτών αυτών θα ακολουθήσει στο επόμενο κεφάλαιο.

5.2 Κριτήρια Αξιολόγησης ελληνικών εταιρειών

5.2.1 Δείκτης 1

Ο πρώτος δείκτης είναι καθαρά ποσοτικός και εκφράζει την τιμολογιακή πολιτική που ακολουθεί κάθε εταιρεία. Στο κεφάλαιο τέσσερα (4), «*Τιμολογιακές Πολιτικές*», έγινε μία σύγκριση των προγραμμάτων που προσφέρει κάθε εταιρεία. Ελέγχθηκαν σαράντα δύο (42) συνολικά κατηγορίες κλήσεων (21 από Προσωπικές κλήσεις & 21 από Επαγγελματικές κλήσεις) και επιλέχθηκαν τα τρία φθηνότερα προγράμματα όλων των εταιρειών. Σε κάποιες περιπτώσεις που υπήρχαν κοινές τιμές στα προγράμματα, επιλέχθηκαν παραπάνω από τρεις εταιρείες. Τα είδη κλήσεων που ελέγχθηκαν ήταν οι αστικές και υπεραστικές κλήσεις, οι κλήσεις προς όλα τα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας (Cosmote, Vodafone, TIM, Q-Telecom) και οι διεθνείς κλήσεις προς πέντε χώρες, επιλέγοντας μία χώρα από κάθε ήπειρο και μάλιστα προσπαθήσαμε να επιλέξουμε τους δημοφιλέστερους δυνατούς προορισμούς (Ηνωμένο Βασίλειο, ΗΠΑ, Ιαπωνία, Αυστραλία, Αίγυπτος). Επίσης, συγκρίθηκαν τρεις περιπτώσεις διάρκειας κλήσης: μικρής, μέσης και μεγάλης. Όσες εταιρείες είχαν ξεχωριστά επαγγελματικά προγράμματα αξιολογήθηκαν ξεχωριστά για τα επαγγελματικά και ξεχωριστά για τα υπόλοιπα προγράμματα, αφού τα επαγγελματικά προγράμματα που προσφέρονται είναι συνήθως φθηνότερα από τα υπόλοιπα, αφού απευθύνονται σε κατηγορίες πελατειακής βάσης που καταναλώνουν περισσότερο χρόνο ομιλίας. Βέβαια, όσες εταιρείες δεν είχαν ξεχωριστά επαγγελματικά προγράμματα, δεν συμμετείχαν στη σύγκριση αυτή, με αποτέλεσμα να έχουν σημαντικό μειονέκτημα έναντι των υπολοίπων, καθώς ο συνολικός αριθμός των συγκρινόμενων κατηγοριών περιελάμβανε και τις συγκρίσεις των επαγγελματικών προγραμμάτων. Αυτό έγινε, διότι οι εταιρείες που παρέχουν ξεχωριστά επαγγελματικά προγράμματα έχουν πιο ολοκληρωμένη πολιτική από τις υπόλοιπες και έπρεπε αυτό το σημείο να φαίνεται μέσα στη σύγκριση. Ο δείκτης αυτός θα κατηγοριοποιήσει τις εταιρείες με βάση την τιμολογιακή τους πολιτική και θα ξεχωρίσουν ποιες εταιρείες ακολουθούν φθηνή και ποιες ακριβή τιμολογιακή πολιτική, σε γενικότερο πλαίσιο, με βάση το σύνολο των προγραμμάτων τους.

Συνεπώς, στον οριζόντιο άξονα x υπάρχουν οι εταιρείες και στον κατακόρυφο άξονα y φαίνεται ο συνολικός αριθμός κατηγοριών, που η τιμολογιακή πολιτική που ακολουθεί η εκάστοτε εταιρεία είναι φθηνή. Ο δείκτης 1 είναι της μορφής που δίνεται παρακάτω.



Δείκτης 1: Συνολική Τιμολογιακή Πολιτική

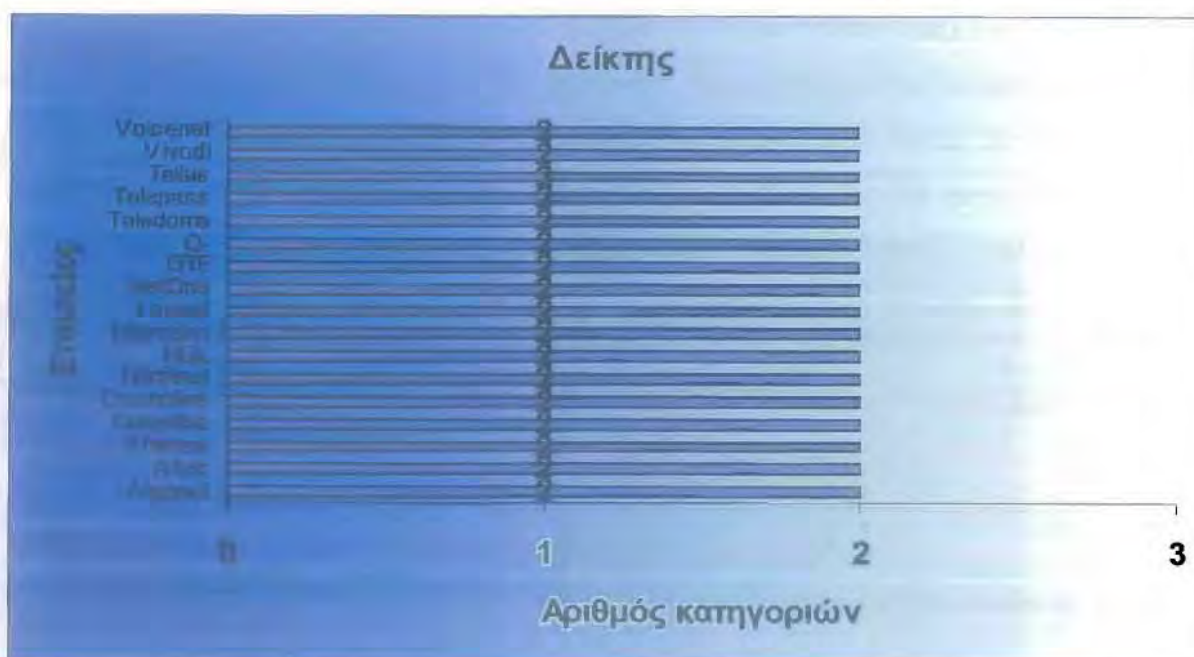
5.2.2 Δείκτες 2 - 5

Οι Δείκτες 2-5 είναι ακριβώς της ίδιας λογικής με τον προηγούμενο δείκτη, μόνο που αλλάζει η μορφή τους και το είδος κατηγοριών που συγκρίνουν. Στους δείκτες αυτούς οι εταιρείες βρίσκονται στον κατακόρυφο άξονα y, ενώ ο αριθμός των κατηγοριών στον οριζόντιο x. Πιο συγκεκριμένα κάθε δείκτης εξετάζει τον αριθμό των κατηγοριών στις οποίες είναι φθηνότερες ή ακριβότερες οι εταιρείες, τόσο στα προγράμματα που αφορούν προσωπικές κλήσεις όσο και στα προγράμματα επαγγελματικών κλήσεων:

- **Δείκτης 2** : Ελέγχει ποιες εταιρείες είναι οι φθηνότερες στις προσωπικές κλήσεις, καταγράφοντας τον συνολικό αριθμό των κατηγοριών στις οποίες μία εταιρεία είναι φθηνότερη.
- **Δείκτης 3** : Ελέγχει ποιες εταιρείες είναι οι ακριβότερες στις προσωπικές κλήσεις, καταγράφοντας τον συνολικό αριθμό των κατηγοριών στις οποίες μία εταιρεία είναι ακριβότερη.
- **Δείκτης 4** : Ελέγχει ποιες εταιρείες είναι οι φθηνότερες στις επαγγελματικές κλήσεις, καταγράφοντας τον συνολικό αριθμό των κατηγοριών στις οποίες μία εταιρεία είναι φθηνότερη.
- **Δείκτης 5** : Ελέγχει ποιες εταιρείες είναι οι ακριβότερες στις επαγγελματικές κλήσεις, καταγράφοντας τον συνολικό αριθμό των κατηγοριών στις οποίες μία εταιρεία είναι ακριβότερη.

Κάθε ένας από τους παραπάνω δείκτες έχει τη δική του σημασία, αφού εξαγει σημαντικά συμπεράσματα για την τιμολογιακή πολιτική που ακολουθούν οι εταιρείες. Αρκετές παρατηρήσεις για τις πολιτικές που ακολουθούν οι εταιρείες διατυπώθηκαν στο κεφάλαιο τέσσερα (4) - «Τιμολογιακές Πολιτικές», τόσο στην ανάλυση των ακριβών όσο και στην ανάλυση των φθηνών εταιρειών, αλλά οι παραπάνω δείκτες κατατάσσουν τις εταιρείες με τέτοιο τρόπο που βοηθούν στην αξιολόγηση των εταιρειών για τα επόμενα κριτήρια.

Να επισημάνουμε ξανά, πως ξεχωριστά επαγγελματικά προγράμματα δεν διαθέτουν όλες οι εταιρείες. Ο επόμενος πίνακας μας δείχνει τη μορφή του δείκτη.



Δείκτες 2 -5 : Επιμέρους τιμολογιακές πολιτικές φθηνών & ακριβών κατηγοριών

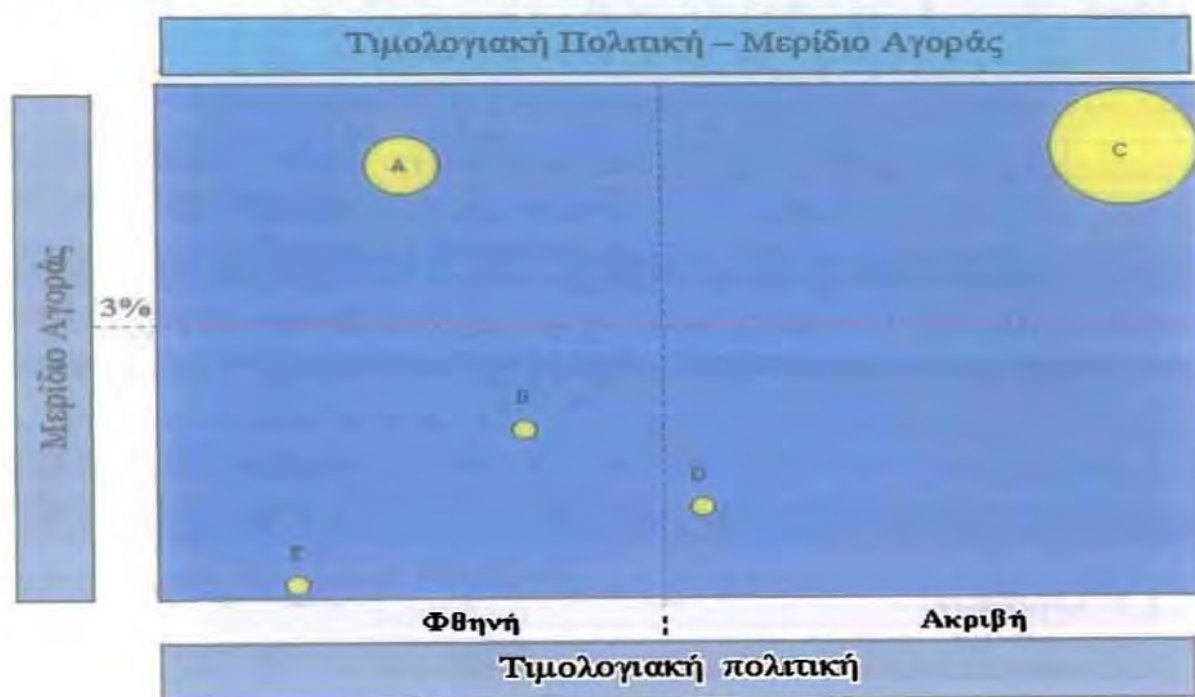
5.2.3 Δείκτης 6

Το κριτήριο 6 συγκρίνει τις εταιρείες με παραμέτρους την τιμολογιακή πολιτική που ακολουθούν αλλά και το μερίδιο αγοράς που κατέχουν. Στον οριζόντιο άξονα τοποθετήθηκαν οι εταιρείες ανάλογα με την τιμολογιακή πολιτική που ακολουθούν, δηλαδή φθηνή ή ακριβή. Τα αποτελέσματα της σύγκρισης αυτής προκύπτουν από τους δείκτες 1 έως 5 που περιγράφηκαν προηγουμένως. Άρα, οι φθηνότερες εταιρείες ξεκινάνε από τα αριστερά της γραφικής παράστασης και όσο προχωρούμε προς τα δεξιά αντιλαμβανόμαστε πως τοποθετούνται εταιρείες που ακολουθούν ακριβότερες τιμολογιακές πολιτικές.

Στον κατακόρυφο άξονα εξετάζεται το μερίδιο αγοράς που κατέχουν οι εταιρείες με γνώμονα δημοσιευμένα αποτελέσματα. Όσο πιο ψηλά βρίσκεται μία εταιρεία τόσο *Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας*

μεγαλύτερο είναι και το ποσοστό του μεριδίου της. Για να γίνει πιο εμφανής η σύγκριση των ποσοστών επί του συνόλου του μεριδίου αγοράς, χρησιμοποιήθηκαν δύο επιπλέον χαρακτηριστικά:

1. το μέγεθος των κύκλων της κάθε εταιρείας. Όσο μεγαλύτερος είναι ο κύκλος τόσο μεγαλύτερο είναι και το μερίδιο της αγοράς που καταλαμβάνει η κάθε εταιρεία. Θα διαπιστωθεί πως εξαιρουμένου του ΟΤΕ που κατέχει εξαιρετικά μεγάλο ποσοστό, όλοι οι υπόλοιποι πάροχοι κινούνται σχεδόν στα ίδια πλαίσια.
2. τη διαχωριστική κόκκινη διακεκομμένη γραμμή του 3%. Στην ελληνική αγορά της σταθερής τηλεφωνίας το 3% είναι το όριο που χρησιμοποιείται μεταξύ της θεώρησης ενός μικρού και ενός μεγάλου μεριδίου αγοράς. Στην Ελλάδα όπως θα διαπιστώσουμε και στη συνέχεια μόνον πέντε (5) εταιρείες ξεπερνάνε το όριο του 3%. Για αυτό, μόνον οι εταιρείες αυτές θα βρίσκονται στο πάνω μισό της γραφικής παράστασης, ενώ όλες οι υπόλοιπες θα είναι στο κάτω.



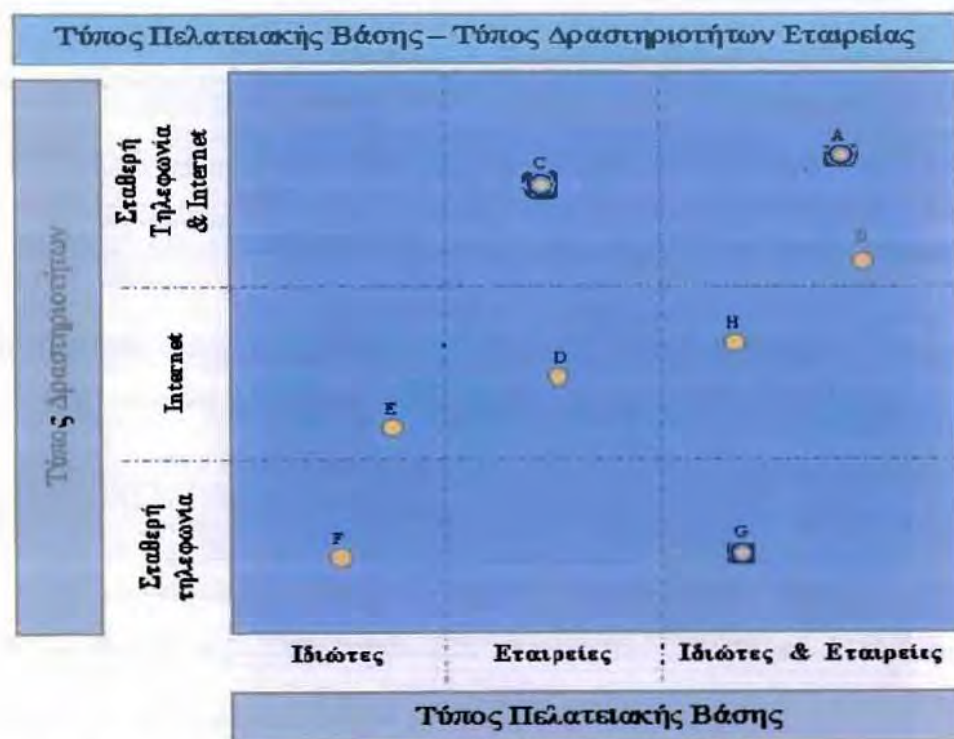
Δείκτης 6 : Τιμολογιακή Πολιτική – Μερίδιο Αγοράς

5.2.4 Δείκτης 7

Κατηγοριοποιώντας τις εταιρείες ανάλογα με τις γενικές δραστηριότητες τους και το «target group» στο οποίο απευθύνονται, δημιουργήθηκε ο δείκτης 7. Η παράμετρος του τύπου δραστηριότητας ελέγχεται στον κατακόρυφο άξονα, στον οποίο τοποθετούνται οι εταιρείες ανάλογα με το αν η κύρια δραστηριότητα τους είναι η παροχή σταθερής τηλεφωνίας, η παροχή υπηρεσιών internet ή και τα δύο. Στον

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

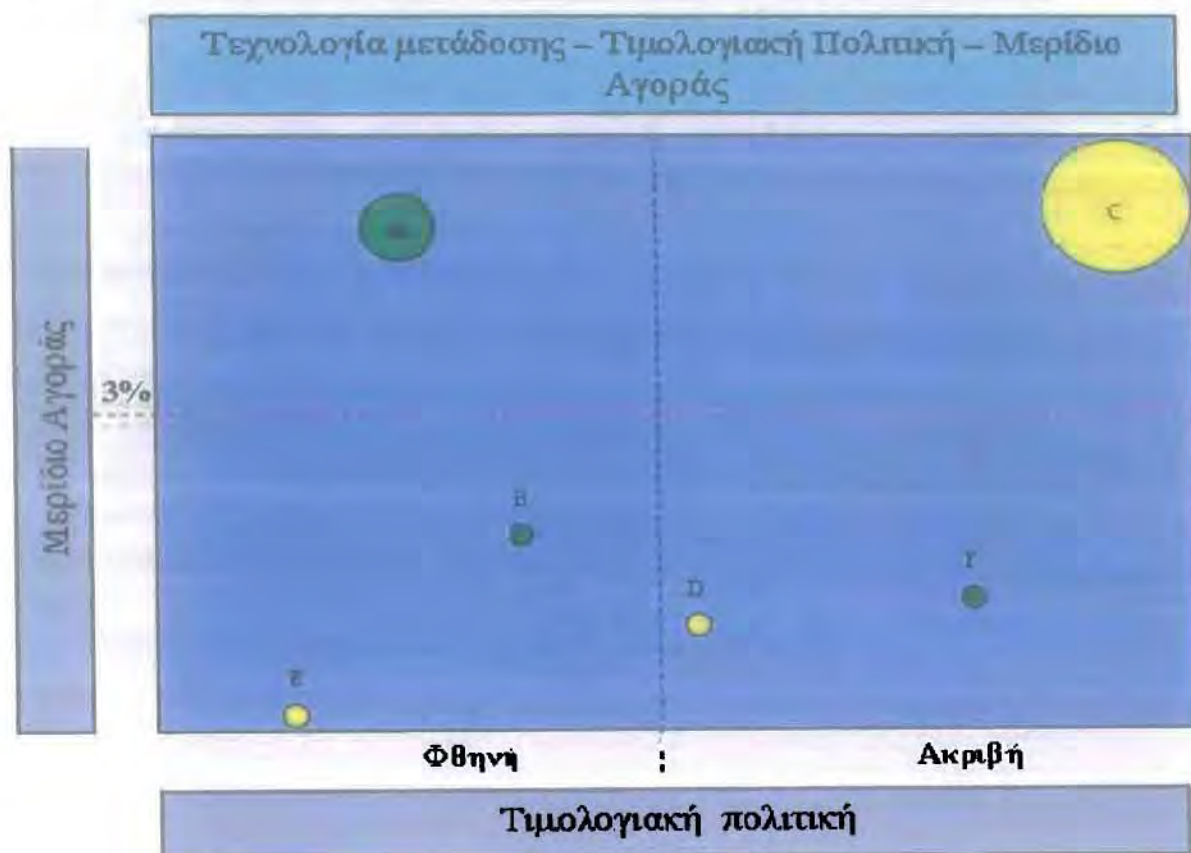
οριζόντιο άξονα εξετάζεται η πελατειακή βάση στην οποία απευθύνεται κάθε εταιρεία, δηλαδή αν αποσκοπεί στην προσέλκυση ιδιωτών, εταιρειών ή και των δύο κατηγοριών. Με τον διαχωρισμό αυτό δημιουργήθηκαν εννέα (9) πιθανές περιοχές στις οποίες μπορούν να υπαχθούν οι εταιρείες. Ο δείκτης αυτός βοηθάει στην εξαγωγή συμπερασμάτων όσον αφορά την τεχνολογία που χρησιμοποιεί κάθε εταιρεία, αφού στα συμπεράσματα προηγούμενου κεφαλαίου παρατηρήθηκε πως η τηλεφωνία μέσω internet παρουσιάζει σημαντικά πλεονεκτήματα από θέμα χρεώσεων. Επιπρόσθετα, αρχίζει να χρησιμοποιείται από αρκετές, πλέον, εταιρείες, ενώ και η είσοδος του DSL στην αγορά συνδυάζεται πλέον με τη σταθερή τηλεφωνία, προσφέροντας ελκυστικά πακέτα, κάτι που διαφαίνεται πως θα επικρατήσει μελλοντικά. Επίσης, κάποιες εταιρείες στοχεύουν σε ξεχωριστά «target groups» και βασίζουν την οικονομική τους πορεία σε αυτά, διαμορφώνοντας κατάλληλα την πολιτική τους τόσο σε θέμα τιμολόγησης όσο και διαφήμισης. Τα αποτελέσματα του δείκτη 7 θα βοηθήσουν στην εξέταση όλων των προαναφερομένων στοιχείων και στην εξαγωγή σημαντικών συμπερασμάτων.



Δείκτης 7 : Τύπος Πελατειακής Βάσης – Τύπος Δραστηριότητας Εταιρείας

5.2.5 Δείκτης 8

Ο δείκτης 8 ελέγχει τη δυνατότητα των εταιρειών στο συνδυασμό της σταθερής τηλεφωνίας με το internet, σε μία σύγκληση τεχνολογιών. Αυτό το *convergence* όπως ονομάζεται, θα επηρεάσει μελλοντικά την εξέλιξη της σταθερής τηλεφωνίας. Ήδη διαπιστώθηκε, πως οι αστικές, οι υπεραστικές και οι διεθνείς κλήσεις είναι αρκετά πιο συμφέρουσες μέσω των προγραμμάτων που υποστηρίζουν την τεχνολογία VoIP. Ο δείκτης 8 θα εξετάσει ποιες εταιρείες στηρίζονται στην τεχνολογία του VoIP και επιπροσθέτως ποιο είναι το μερίδιο αγοράς που κατέχουν. Παράλληλα, δείχνει και την τιμολογιακή πολιτική που ακολουθούν. Ουσιαστικά, ο δείκτης 8 είναι πανομοιότυπος με τον δείκτη 6, με μοναδική διαφορά ότι οι εταιρείες που χρησιμοποιούν το VoIP ως βασική τεχνολογία μετάδοσης θα εμφανίζονται με πράσινο χρώμα σε αντίθεση με όλες τις υπόλοιπες που θα διατηρήσουν το κίτρινο. Όσον αφορά τις υπόλοιπες παραμέτρους ισχύουν ακριβώς οι ίδιες παρατηρήσεις που έγιναν και στη παρουσίαση του δείκτη 6. Τα συμπεράσματα του κριτηρίου 8 δείχνουν τη σημασία που έχει η τεχνολογία μετάδοσης και πως μπορεί να επηρεάσει την τιμολογιακή πολιτική των εταιρειών, αλλά και την προσέλκυση πελατειακής βάσης.



Δείκτης 8 : Τεχνολογία μετάδοσης – Τιμολογιακή Πολιτική – Μερίδιο Αγοράς

5.2.6 Δείκτης 9

Σημαντικό στοιχείο σε μία εταιρεία σταθερής τηλεφωνίας αποτελεί και ο δικτυακός της τόπος. Η σελίδα που κατέχει κάθε εταιρεία στο διαδίκτυο πρέπει να έχει κάποια ουσιαστικά χαρακτηριστικά (πληρότητα πληροφοριών & διαρκής ενημέρωση της σελίδας), τα οποία θα βοηθούν τον υποψήφιο πελάτη να συλλέξει πληροφορίες τεχνολογικής, εμπορικής & οικονομικής φύσεως για την ίδια την εταιρεία, καθώς και για τα προγράμματα και τις υπηρεσίες που παρέχει, γρήγορα και εύκολα. Μία διαδικτυακή σελίδα οφείλει να προσφέρει πληρότητα πληροφοριών και να ενημερώνεται διαρκώς. Επιπλέον, είναι αναγκαίο η δικτυακή σελίδα είναι εύκολη στην πλοήγηση της, δηλαδή να έχει τη δυνατότητα ένας απλός χρήστης του διαδικτύου να περιηγηθεί μέσα στην ηλεκτρονική σελίδα με το πάτημα ενός κουμπιού και χωρίς να χρειάζεται να ανοίξουν πολλαπλά παράθυρα τα οποία κουράζουν το χρήστη. Σημαίνουν ρόλο παίζουν και οι χρωματισμοί που θα επιλεγούν από τους υπεύθυνους της σελίδας, αφού δεν πρέπει να κουράζουν τον επισκέπτη, ενώ σημαντικό είναι και το πόσο ευανάγνωστες είναι οι πληροφορίες που υπάρχουν στο site.

Από τη στιγμή που κάθε εταιρεία επιθυμεί να προσεγγίσει όσο το δυνατόν περισσότερους πελάτες, πρέπει τα προϊόντα και οι υπηρεσίες της να διαφημίζονται σε μεγάλο και εμφανές σημείο, ώστε να γίνονται αντιληπτές από το χρήστη με την πρώτη ματιά. Επιπροσθέτως, κάποιοι από τους επισκέπτες ενδέχεται να είναι καλοί χρήστες του διαδικτύου και γνώστες της αγοράς. Στην περίπτωση αυτή πρέπει το περιεχόμενο των πληροφοριών να επεκτείνεται περισσότερο από απλές αναφορές στο τεχνολογικό και οικονομικό κομμάτι.

Για τους παραπάνω λόγους, ο δείκτης 9 ελέγχει στον οριζόντιο άξονα του, την ενημέρωση του διαδικτυακού τόπου των εταιρειών, χωρίζοντας τη σε τρεις επιμέρους κατηγορίες:

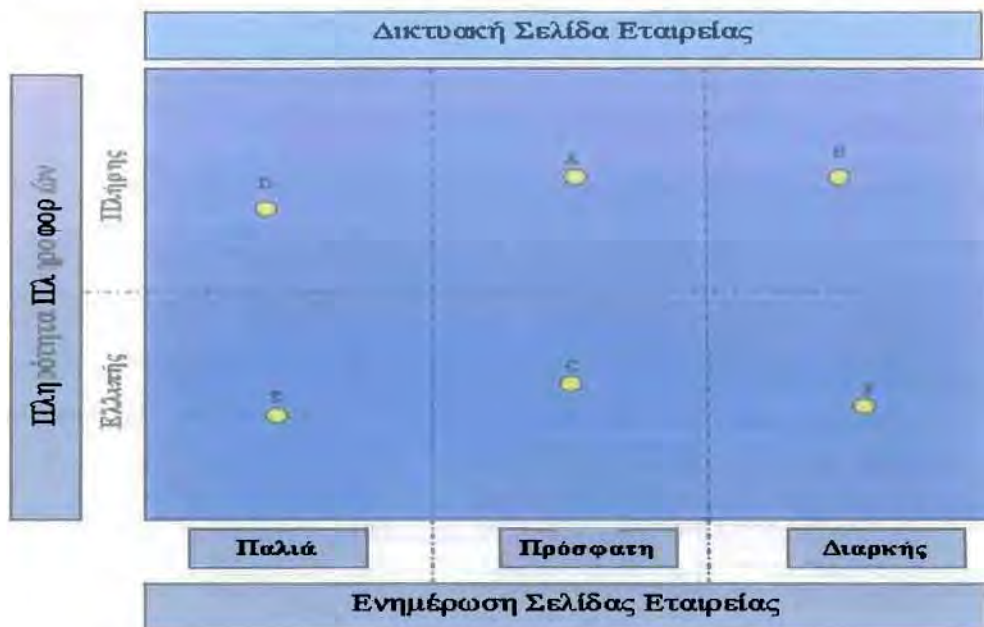
- a) Παλιά ενημέρωση (Προηγούμενη ανανέωση πάνω από έναν μήνα)
- b) Πρόσφατη ενημέρωση (Προηγούμενη ανανέωση μέχρι και πριν έναν μήνα)
- c) Διαρκή ενημέρωση (Καθημερινή ανανέωση)

Στον κατακόρυφο άξονα εξετάζεται η πληρότητα των σελίδων, η οποία διαχωρίζεται σε δύο κατηγορίες:

- a) Ελλιπής (Δεν περιέχει επαρκή στοιχεία για τα εμπορικά, οικονομικά και τεχνολογικά στοιχεία της εταιρείας)

b) *Πλήρης* (Περιέχει επαρκή στοιχεία για τα εμπορικά, οικονομικά και τεχνολογικά στοιχεία της εταιρείας).

Με τον διαχωρισμό αυτό δημιουργούνται έξι (6) πεδία στα οποία τοποθετούνται οι εταιρείες ανάλογα με την κατάσταση της δικτυακής τους σελίδας.

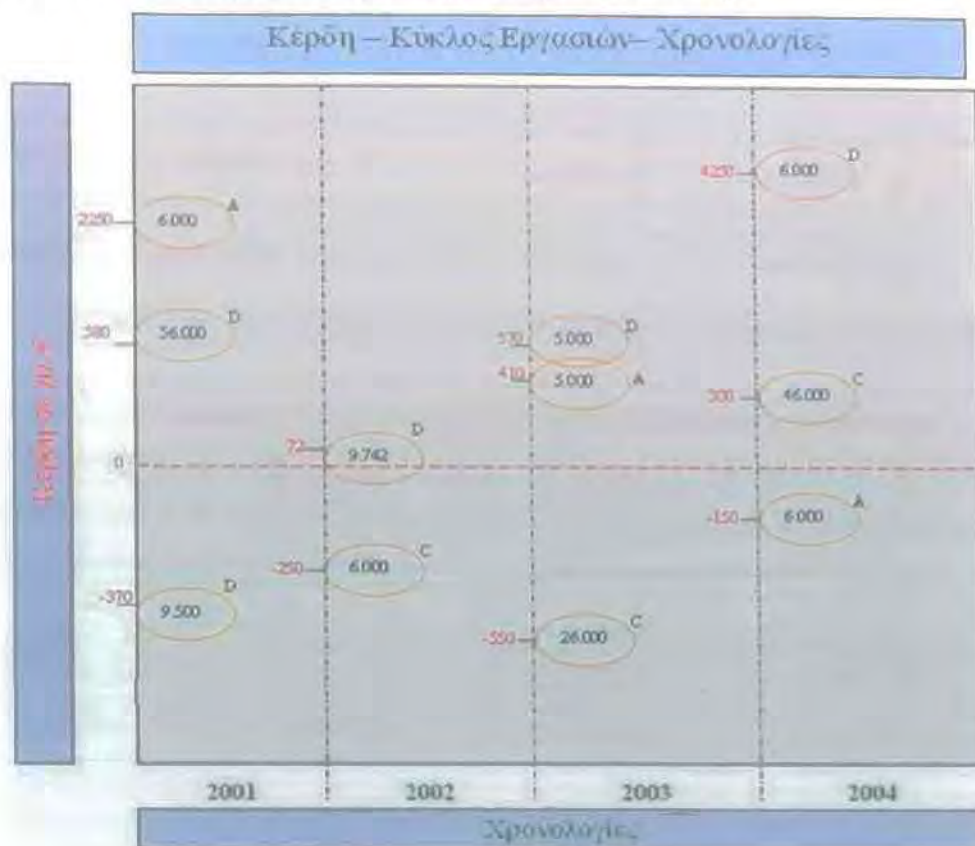


Δείκτης 9 : Πληρότητα Πληροφοριών – Ενημέρωση Σελίδας Εταιρείας

5.2.7 Δείκτης 10

Τα οικονομικά αποτελέσματα αποτελούν το σημαντικότερο χαρακτηριστικό των εταιρειών. Ο δείκτης 10 παρουσιάζει την πορεία των κερδών των εταιρειών της ελληνικής αγοράς σταθερής τηλεφωνίας από το 2001 μέχρι και το 2004, όπως φαίνεται στον οριζόντιο άξονα. Παραθέτοντας τα κέρδη κάθε χρονολογίας δίπλα δίπλα ελέγχεται η πορεία της εκάστοτε εταιρείας σε βάθος τετραετίας. Με τον τρόπο αυτό εξετάζεται αν κάποια εταιρεία έχει ανοδική πορεία ή καθοδική, καθώς και ποιες εταιρείες παρουσιάζουν κέρδη και ζημίες αντίστοιχα. Στον κατακόρυφο άξονα τοποθετούνται οι εταιρείες με βάση τα κέρδη τους, εκφρασμένα σε χιλιάδες ευρώ (€). Στη μέση της γραφικής παράστασης η κόκκινη διακεκομμένη γραμμή οριοθετεί τις ζημίες από τα κέρδη. Η τοποθέτηση των εταιρειών γίνεται με αύξουσα σειρά, ανάλογα με το μέγεθος των κερδών. Κάθε εταιρεία αντιπροσωπεύεται από μία έλλειψη, πορτοκαλί χρώματος, η οποία τοποθετείται δίπλα ακριβώς από τον αριθμό των κερδών της εταιρείας για την εκάστοτε χρονολογία, ενώ στο εσωτερικό της έλλειψης, αναγράφεται ο κύκλος εργασιών της εταιρείας εκφρασμένος σε χιλιάδες

ευρώ (€). Ο κύκλος εργασιών βοηθά στην κατανόηση του οικονομικού μεγέθους των εταιρειών, αλλά και του μεγέθους των δραστηριοτήτων τους.

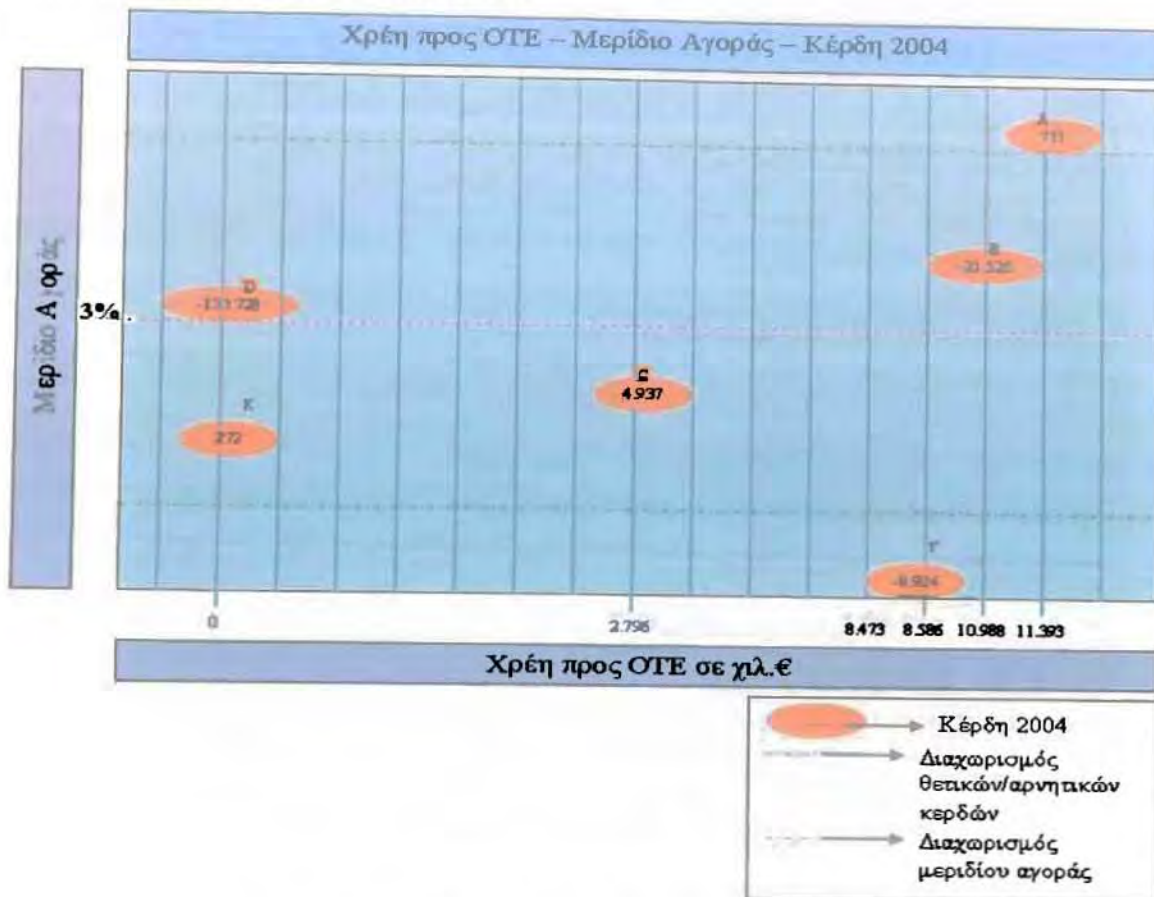


Δείκτης 10 : Κέρδη – Κύκλος Εργασιών – Χρονολογίες

5.2.8 Δείκτης 11

Ένα ακόμα σημαντικό οικονομικό στοιχείο που εξετάζεται ως κριτήριο αξιολόγησης είναι τα χρέη των εταιρειών προς τον ΟΤΕ, σε συνδυασμό με το μερίδιο αγοράς που κατέχουν, αλλά και τα κέρδη του 2004 (τα κέρδη της τελευταίας χρονιάς της έρευνας). Στον οριζόντιο άξονα έχουν τοποθετηθεί τα ποσά των χρεών σε αύξουσα σειρά προς τα δεξιά. Στον κατακόρυφο άξονα οι εταιρείες τοποθετήθηκαν ανάλογα με το μερίδιο αγοράς που κατέχουν. Επειδή το όριο ανάμεσα στο μικρό και στο μεγάλο μερίδιο αγοράς είναι το 3%, χωρίζεται το γράφημα σε δύο μέρη μέσω της κόκκινης διακεκομμένης γραμμής. Με τον τρόπο αυτό οι εταιρείες που κατέχουν μεγάλο ποσοστό της αγοράς (>3%) βρίσκονται στο πάνω μισό και οι υπόλοιπες στο κάτω. Επίσης, κάθε μισό του γραφήματος χωρίζεται με μία πράσινη διακεκομμένη γραμμή, ανάλογα με τα κέρδη των εταιρειών το 2004, δηλαδή αν είναι θετικά ή αρνητικά. Με τον τρόπο αυτό θα εξεταστούν ποιες εταιρείες έχουν μεγάλα χρέη προς

τον ΟΤΕ, ενώ ταυτόχρονα θα ελέγχονται τα οικονομικά τους αποτελέσματα και το ποσοστό της αγοράς που κατέχουν.



Δείκτης 11 : Χρέη ΟΤΕ – Μερίδιο Αγοράς – Κέρδη 2004

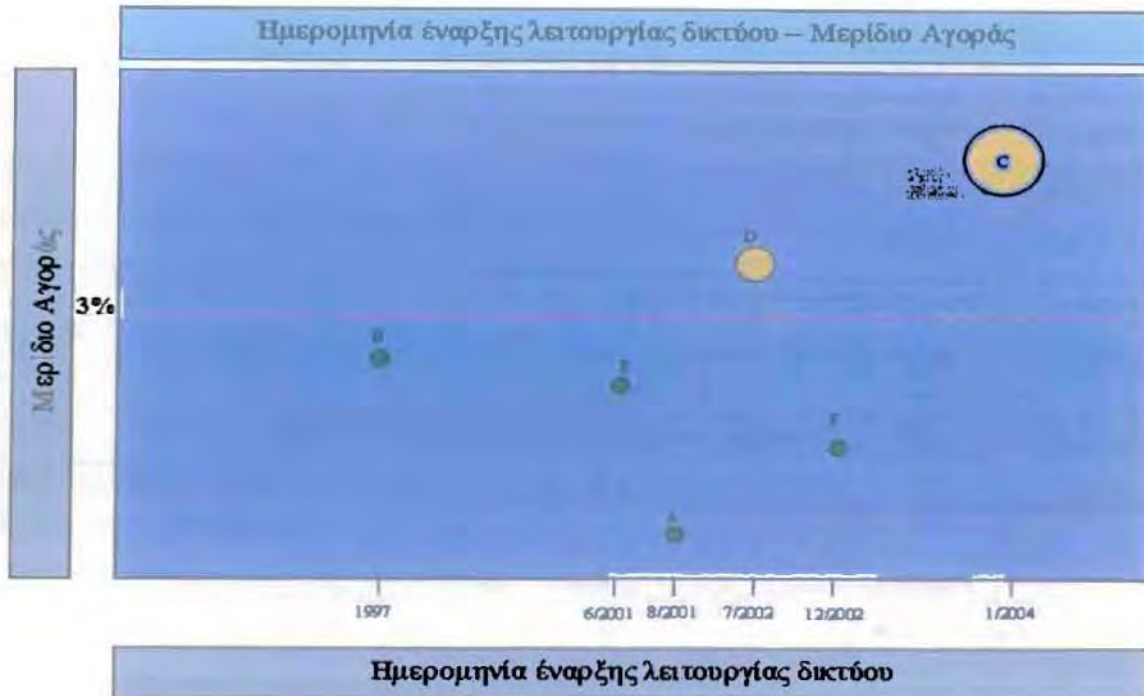
5.2.9 Δείκτης 12

Η σταθερή τηλεφωνία άρχισε να ξεφεύγει από την μονοπωλιακή κατάσταση μετά το 2001 με την εμφάνιση των πρώτων εναλλακτικών παρόχων. Επειδή ο ρόλος του «timing» είναι πολύ σημαντικός, δηλαδή της χρονικής στιγμής που επέλεξαν οι εταιρείες να ξεκινήσουν τις δραστηριότητες τους, δημιουργήθηκε ένα κριτήριο, το οποίο εξετάζει την ημερομηνία έναρξης της λειτουργίας του δικτύου κάθε εταιρείας σε σύγκριση με το μερίδιο αγοράς. Έτσι, θα διαπιστωθεί αν οι εταιρείες που δραστηριοποιήθηκαν πρώτες, κατάφεραν να αποσπάσουν μεγάλα μερίδια της πελατειακής βάσης, επειδή εμφανίστηκαν νωρίς στην αγορά.

Στον κατακόρυφο άξονα τοποθετούνται οι εταιρείες με βάση το μερίδιο αγοράς που κατέχουν, διαχωρίζοντας τις με το όριο του 3%. Όσο μεγαλύτερο είναι το ποσοστό των εταιρειών τόσο μεγαλύτερος είναι και ο κύκλος που αντιστοιχεί στην εταιρεία και σε ψηλότερη θέση. Στον οριζόντιο άξονα οι εταιρείες τοποθετήθηκαν οι

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

ημερομηνίες (μήνας / έτος) που ξεκίνησε να λειτουργεί το δίκτυο κάθε εταιρείας, με αύξουσα χρονολογική σειρά. Με το κριτήριο αυτό θα διαπιστωθεί, πως δεν αρκεί να ξεκινήσει μία εταιρεία πρώτη χρονολογικά για να εδραιώσει τη θέση της στην αγορά. Οι παράγοντες που καθορίζουν τη θέση της εταιρείας και το ποσοστό του μεριδίου που θα καταλάβει είναι αρκετοί και μάλιστα σε καμία περίπτωση δεν είναι ανεξάρτητοι ο ένας από τον άλλο. Πρέπει να αξιολογηθούν αρκετοί παράμετροι, ώστε η πορεία μίας εταιρείας να είναι ανοδική και με στέρεες βάσεις.



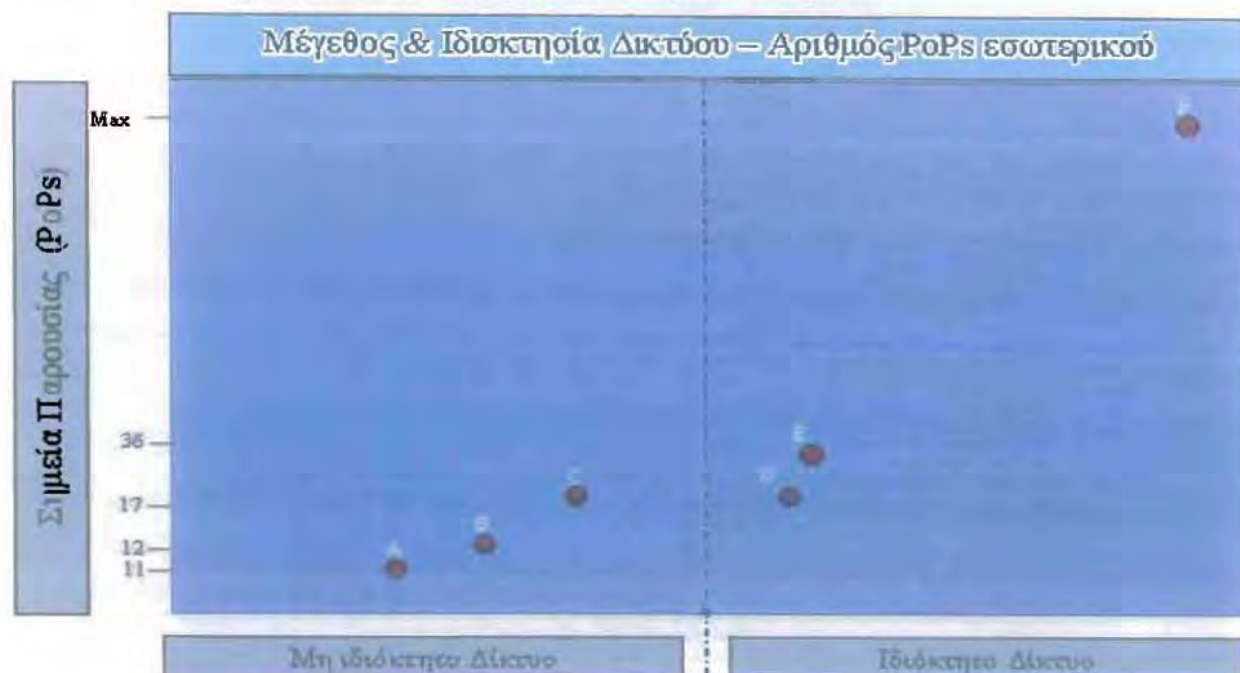
Δείκτης 12 : Ημερομηνία έναρξης λειτουργίας δικτύου – Μερίδιο Αγοράς

5.2.10 Δείκτης 13α & 13β

Ένας από τους παράγοντες που επιτρέπουν στον ΟΤΕ να διατηρεί αρκετά μεγάλο ποσοστό πελατειακής βάσης είναι το ιδιόκτητο δίκτυο που έχει. Κατά τη διάρκεια της έρευνας έχει αναφερθεί αρκετές φορές πως η απόκτηση ιδιόκτητου δικτύου είναι αναγκαία προϋπόθεση για τις υπόλοιπες εταιρείες, εφόσον επιθυμούν να αυξήσουν τη δυναμική τους. Ο δείκτης 13 εξετάζει τη σχέση του μεγέθους του δικτύου μέσω του αριθμού των σημείων παρουσίας (PoPs), παράλληλα με την ιδιοκτησία του. Πιο συγκεκριμένα ο δείκτης χωρίζεται σε δύο επιμέρους κομμάτια, τον δείκτη 13α που ελέγχει τα εσωτερικά σημεία παρουσίας και τον δείκτη 13β που ελέγχει αντίστοιχα τα σημεία παρουσίας στο εξωτερικό. Μέσα από τα συμπεράσματα του κριτηρίου 13 θα διαπιστωθεί η αναγκαιότητα της απόκτησης ιδιόκτητων δικτύων από όλες τις εταιρείες, τα οποία θα μπορούν να καλύπτουν την ελληνική επικράτεια μέσω των *Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας*

PoPs (*Points of Presence* – Σημεία παρουσίας), αλλά και την αναγκαιότητα δικτυακής παρουσίας των εταιρειών στο εξωτερικό.

Στον οριζόντιο άξονα εξετάζεται αν το δίκτυο κάθε εταιρείας είναι ιδιόκτητο ή όχι. Το μέγεθος του δικτύου εξαρτάται από τον αριθμό των PoPs στον ελλαδικό χώρο. Στον κατακόρυφο άξονα τοποθετούνται οι εταιρείες ανάλογα με τον αριθμό των PoPs που έχουν είτε στο εσωτερικό είτε στο εξωτερικό.



Δείκτης 13α¹ : Μέγεθος & Ιδιοκτησία δικτύου – Αριθμός PoPs εσωτερικού

5.2.11 Δείκτης 14

Ο δείκτης 14 εξετάζει τις συνεργασίες των ελληνικών εταιρειών με αντίστοιχες τεχνικές εταιρείες. Κάθε εταιρεία συνεργάζεται με άλλους παρόχους για την δρομολόγηση κλήσεων, είτε γιατί δεν έχει δικό της ιδιόκτητο δίκτυο, είτε γιατί μπορεί η κλήση να απευθύνεται σε χρήστη που βρίσκεται στο εξωτερικό και αναγκαστικά να πρέπει να δρομολογηθεί μέσω παρόχου της χώρας στην οποία βρίσκεται ο χρήστης. Επίσης, στην Ελλάδα, η μοναδική εταιρεία που έχει δίκτυο που φθάνει στον τελικό χρήστη είναι ο ΟΤΕ. Άρα, η συνεργασία – συμμαχία με τον ΟΤΕ αποτελεί αναγκαιότητα για τις υπόλοιπες εταιρείες.

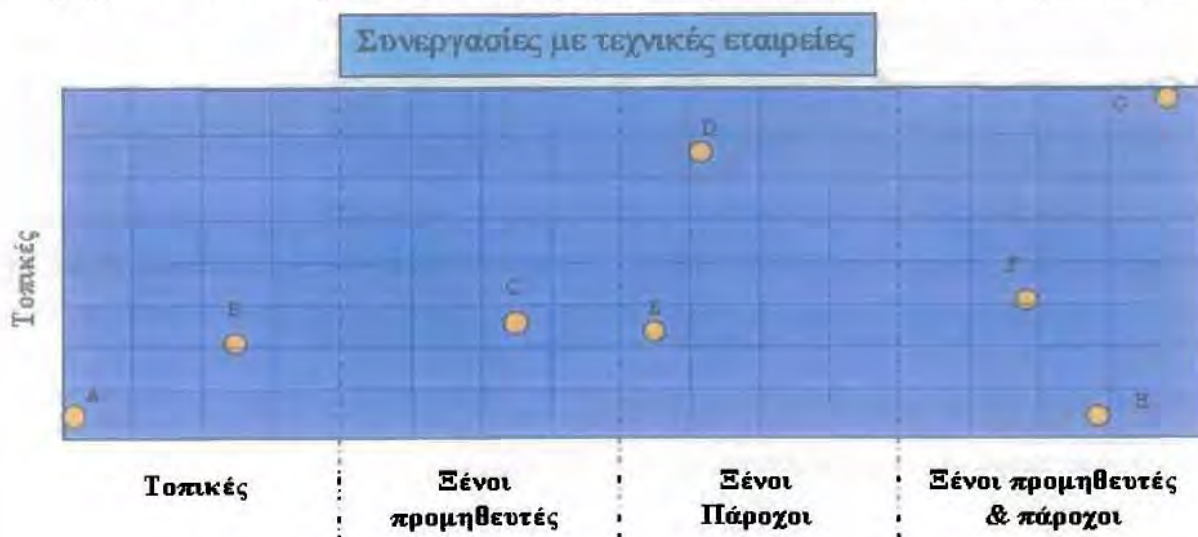
Μία ακόμα παράμετρος που ελέγχεται είναι η συνεργασία με ξένους προμηθευτές. Με όσες περισσότερες εταιρείες συνεργάζεται κάποια εταιρεία

¹ Αντίστοιχα δημιουργείται και ο δείκτης 13β με τα PoPs του εξωτερικού.

αποφεύγει το φαινόμενο του εγκλωβισμού, το οποίο όταν εμφανίζεται, δημιουργεί αντίκτυπο και στην τιμολογιακή πολιτική που ακολουθεί.

Κατά συνέπεια, στο κριτήριο 14 δημιουργήθηκαν τέσσερις (4) επιμέρους περιοχές που αντιστοιχούν στο είδος συνεργασίας των εταιρειών της ελληνικής αγοράς με αντίστοιχες τεχνικές εταιρείες (παρόχους, προμηθευτές). Το ιδανικό για μία εταιρεία είναι να συνεργάζεται τόσο με ξένους παρόχους όσο και με ξένους προμηθευτές. Κατά τον έλεγχο αυτό, διαπιστώθηκε πως αναγκαστικά όλες οι εταιρείες συνεργάζονται με κάποιο τοπικό πάροχο και πιο συγκεκριμένα με τον ΟΤΕ, μέσω της διασύνδεσης τους με το δίκτυο του. Έτσι, στον κατακόρυφο άξονα εξετάζεται η συνεργασία μίας εταιρείας με τοπικές τεχνικές εταιρείες και στον οριζόντιο υπάρχουν τέσσερα πεδία. Το πρώτο πεδίο αφορά τις εταιρείες που συνεργάζονται μόνο με τοπικές τεχνικές εταιρείες. Το δεύτερο πεδίο αφορά τις εταιρείες που συνεργάζονται με τοπικές τεχνικές εταιρείες και ξένους προμηθευτές. Το τρίτο πεδίο αφορά τις εταιρείες που συνεργάζονται με τοπικές τεχνικές εταιρείες και ξένους παρόχους, ενώ το τέταρτο και τελευταίο πεδίο, αφορά τις εταιρείες που συνεργάζονται με τοπικές τεχνικές εταιρείες, ξένους προμηθευτές και ξένους παρόχους.

Επίσης, για να μετρηθεί το πλήθος των συνεργασιών εφαρμόστηκε ο ακόλουθος κανόνας: όσο πιο δεξιά τοποθετείται μία εταιρεία, στην περιοχή που ανήκει (Πεδίο 1-4), σημαίνει πως συνεργάζεται με περισσότερες σε αριθμό τοπικές τεχνικές εταιρείες, ενώ το ύψος που τοποθετείται μία εταιρεία καθορίζει τον αριθμό των προμηθευτών αν βρίσκεται στο δεύτερο πεδίο, των παρόχων αν βρίσκεται στο τρίτο πεδίο και των παρόχων σε συνδυασμό και με τους προμηθευτές αν βρίσκεται στο τέταρτο πεδίο.

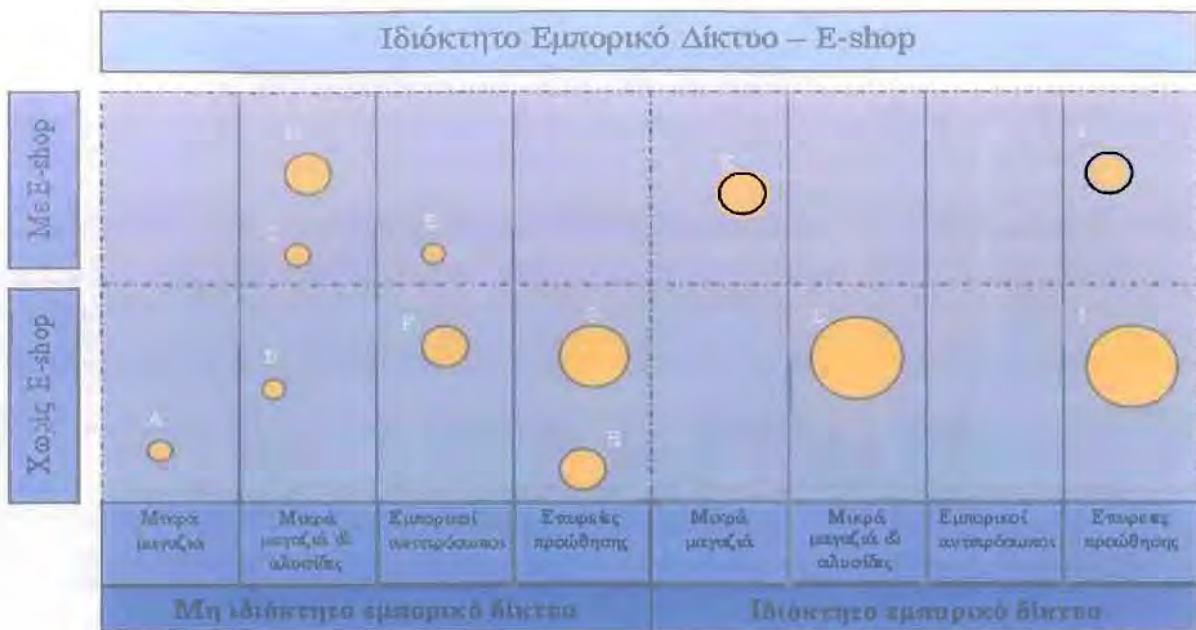


5.2.12 Δείκτης 15

Ένας από τους σημαντικότερους δείκτες είναι ο δείκτης που ελέγχει τις εμπορικές συνεργασίες των εταιρειών. Κάθε εταιρεία που στοχεύει στην αύξηση του μεριδίου της, πρέπει να σχεδιάζει σωστά τις πωλήσεις της, μέσω ενός οργανωμένου και μεγάλου εμπορικού δικτύου. Στην ελληνική αγορά υπάρχουν εταιρείες που έχουν δημιουργήσει ιδιόκτητα εμπορικά δίκτυα με σημεία παρουσίας σε πολλές πόλεις. Στο κριτήριο 15 εξετάζεται η ύπαρξη ηλεκτρονικού καταστήματος (*e-shop*) και η δημιουργία εμπορικού δικτύου, καθώς και η μορφή του.

Στον κατακόρυφο άξονα ελέγχεται αν έχει δημιουργηθεί ηλεκτρονικό κατάστημα, ενώ στον οριζόντιο εξετάζεται η ύπαρξη ιδιόκτητου εμπορικού δικτύου. Το εμπορικό δίκτυο χωρίζεται σε τέσσερις (4) επιμέρους κλίμακες. Υπάρχουν εταιρείες που συνεργάζονται με μικρά μαγαζιά για την πώληση των προϊόντων τους, ενώ κάποιες άλλες εκτός των μικρών μαγαζιών εμπιστεύονται παράλληλα και αλυσίδες καταστημάτων. Μία τρίτη κατηγορία συνάπτει συνεργασίες με εμπορικούς αντιπροσώπους, οι οποίοι έχουν την αρμοδιότητα να προωθούν τα προϊόντα της εταιρείας. Η τελευταία κατηγορία αναφέρεται σε εταιρείες προώθησης, οι οποίες αναλαμβάνουν την πώληση και τη διαφήμιση των πακέτων των εταιρειών σταθερής τηλεφωνίας. Η τελευταία κατηγορία αποτελεί και την προτιμότερη λύση, αφού κατά κύριο λόγο οι εταιρείες προώθησης αποτελούνται από χιλιάδες συνεργάτες, οι οποίοι λειτουργούν ουσιαστικά ως εμπορικό δίκτυο.

Για να συγκριθούν και οι εταιρείες που ανήκουν στα ίδια πεδία μεταξύ τους, ελήφθη υπόψη και ο αριθμός των εμπορικών συνεργατών. Συνεπώς, όσο ψηλότερα βρίσκεται μία εταιρεία και όσο μεγαλύτερος είναι ο κύκλος που αντιπροσωπεύει την εκάστοτε εταιρεία, τόσο μεγαλύτερο είναι και το εμπορικό δίκτυο που έχει δημιουργήσει. Η σύγκριση του μεγέθους του εμπορικού δικτύου γίνεται με δύο τρόπους, (μέγεθος κύκλου & ύψος τοποθέτησης), για να εξετάζονται οι εταιρείες και τοπικά (ανάλογα με το πεδίο που ανήκουν), αλλά και συνολικά (σε ολόκληρο το γράφημα). Στην επόμενη σελίδα φαίνεται η εικόνα του δείκτη 15.

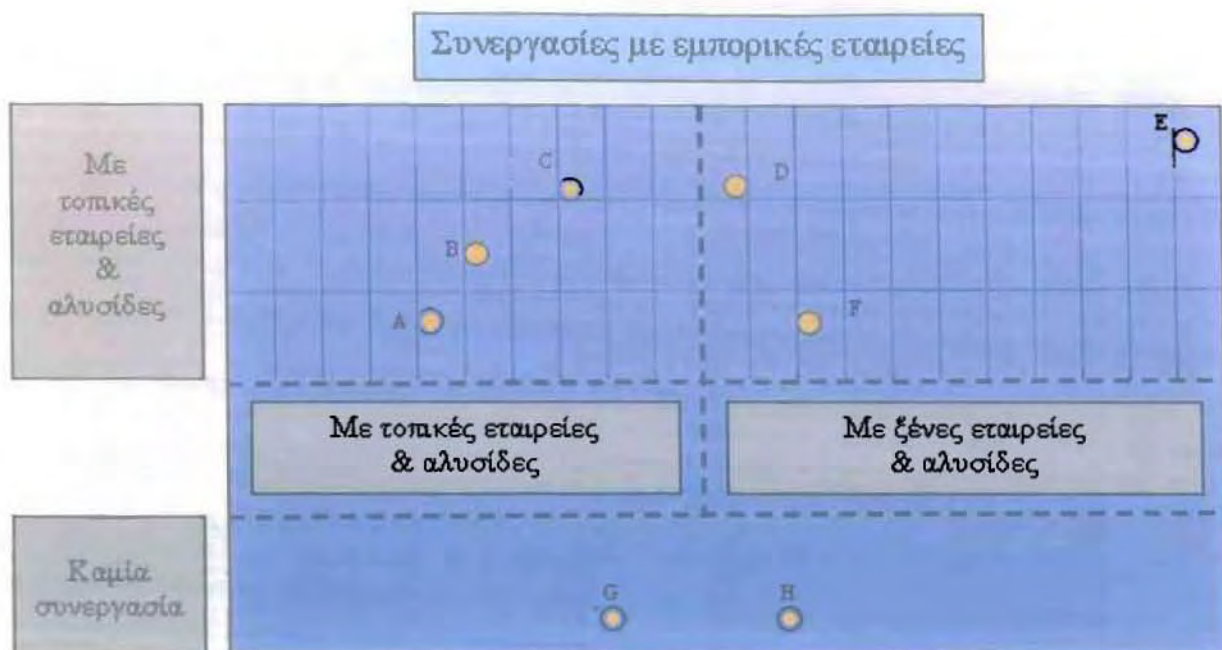


Δείκτης 15 : Ιδιόκτητο Εμπορικό Δίκτυο – E-shop

5.2.13 Δείκτης 16

Οι εμπορικές συνεργασίες που συνάπτει κάθε εταιρεία που δραστηριοποιείται στην ελληνική αγορά δεν πρέπει να είναι μόνο με εταιρείες τοπικού βεληνεκούς, αλλά και με ξένες εμπορικές αλυσίδες. Με τον τρόπο αυτό εξετάζεται κατά πόσο είναι διαθέσιμα τα προϊόντα μίας εταιρείας στο εξωτερικό. Ο δείκτης 16 ελέγχει τη συμπεριφορά των εταιρειών στο θέμα των εμπορικών συνεργασιών με τοπικές και ξένες αλυσίδες και εταιρείες. Δημιουργήθηκαν τρία πεδία.

Στο πρώτο ανήκουν οι εταιρείες που συνεργάζονται μόνο με τοπικές εμπορικές εταιρείες και αλυσίδες καταστημάτων, στο δεύτερο πεδίο τοποθετούνται οι εταιρείες αυτές που συνεργάζονται τόσο με τοπικές όσο και με ξένες εμπορικές εταιρείες και αλυσίδες, ενώ στο τρίτο πεδίο τοποθετούνται οι εταιρείες που δεν έχουν συνάψει καμία συνεργασία με εταιρείες ή αλυσίδες και βασίζονται είτε σε μικρά καταστήματα είτε σε ανεξάρτητους αντιπροσώπους. Για να ελεγχθεί και ο αριθμός των συνεργασιών, οι εταιρείες με τον μεγαλύτερο αριθμό συνεργασιών με τοπικές εμπορικές εταιρείες και αλυσίδες τοποθετούνται δεξιότερα, ενώ αντίστοιχα, οι εταιρείες με τον μεγαλύτερο αριθμό συνεργασιών με ξένες εταιρείες και αλυσίδες τοποθετούνται ψηλότερα στο γράφημα. Όσες δεν έχουν καμία συνεργασία απλά φαίνονται από κάτω στο τρίτο πεδίο.



Δείκτης 16 : Συνεργασίες με εμπορικές εταιρείες & αλυσίδες

Κεφάλαιο 6 :
Ποσοτική & Ποιοτική Αξιολόγηση των
ελληνικών εταιρειών βάσει των κριτηρίων

6.1 Εισαγωγικά

Οι ελληνικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στο χώρο της σταθερής τηλεφωνίας, αξιολογήθηκαν με βάση τους δείκτες που δημιουργήθηκαν στο προηγούμενο κεφάλαιο και κατατάχθηκαν ανάλογα με τη δομή του εκάστοτε κριτηρίου. Μέσα από την αξιολόγηση αυτή, προκύπτουν σημαντικά συμπεράσματα, τα οποία βοηθούν στη τεκμηρίωση των χαρακτηριστικών της αγοράς της σταθερής τηλεφωνίας. Επιπλέον, καταδεικνύουν ισχυρές τάσεις που δημιουργούνται τόσο για το τεχνολογικό μέρος της αγοράς, όσο και για το εμπορικό. Τα κριτήρια που παρουσιάστηκαν στο προηγούμενο κεφάλαιο ήταν ποιοτικά αλλά και ποσοτικά. Για το λόγο αυτό και για την πλήρη κατανόηση των κατατάξεων είναι αναγκαίο να μελετηθούν τα συμπεράσματα που προκύπτουν από κάθε δείκτη. Επίσης, λόγω της ιδιομορφίας κάθε δείκτη, είναι αναγκαία η ανάγνωση της περιγραφής της δομής αξιολόγησης των δεικτών, που περιγράφεται στο προηγούμενο κεφάλαιο, «*Κριτήρια Αξιολόγησης ελληνικών εταιρειών*».

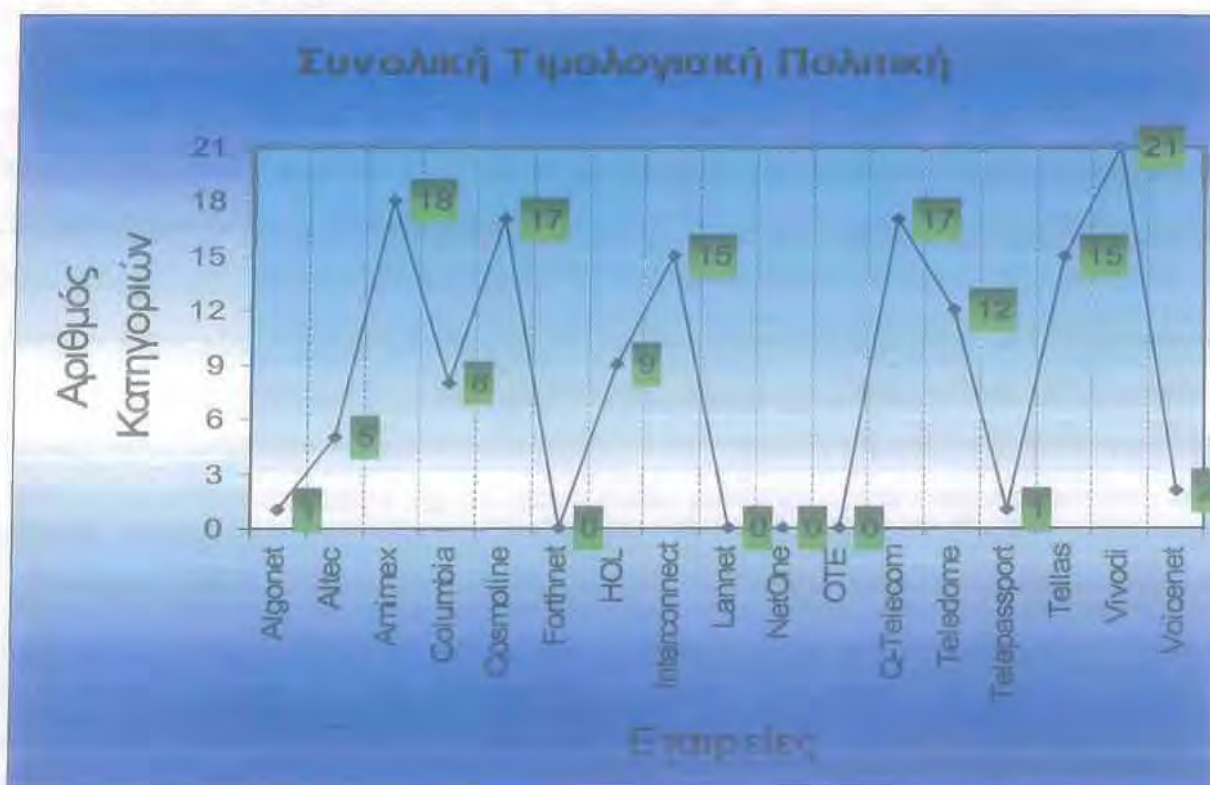
Οι δείκτες που χρησιμοποιήθηκαν για την ποσοτική και ποιοτική αξιολόγηση των εταιρειών είναι:

- 1. Συνολική Τιμολογιακή Πολιτική**
- 2. Φθηνή Τιμολογιακή Πολιτική Προσωπικών Κλήσεων**
- 3. Ακριβή Τιμολογιακή Πολιτική Προσωπικών Κλήσεων**
- 4. Φθηνή Τιμολογιακή Πολιτική Επαγγελματικών Κλήσεων**
- 5. Ακριβή Τιμολογιακή Πολιτική Επαγγελματικών Κλήσεων**
- 6. Τιμολογιακή Πολιτική & Μερίδιο Αγοράς**
- 7. Τύπος Πελατειακής Βάσης & Τύπος Δραστηριότητας Εταιρείας**
- 8. Τεχνολογία μετάδοσης – Τιμολογιακή Πολιτική – Μερίδιο Αγοράς**
- 9. Πληρότητα Πληροφοριών & Ενημέρωση Σελίδας Εταιρείας**
- 10. Κέρδη & Κύκλος Εργασιών ανάλογα με τη χρονολογία**
- 11. Χρέη ΟΤΕ – Μερίδιο Αγοράς – Κέρδη 2004**
- 12. Ημερομηνία έναρξης λειτουργίας δικτύου & Μερίδιο Αγοράς**
- 13. Μέγεθος & Ιδιοκτησία δικτύου μέσω του αριθμού PoPs (*Points of Presence – Σημεία παρουσίας*) – Μερίδιο Αγοράς**
- 14. Συνεργασίες με τεχνικές εταιρείες**
- 15. Ιδιόκτητο Εμπορικό Δίκτυο & E-shop**
- 16. Συνεργασίες με εμπορικές εταιρείες & αλυσίδες**

6.2 Αξιολόγηση ελληνικών εταιρειών & συμπεράσματα βάσει των κριτηρίων

6.2.1 Δείκτης 1 : Συνολική Τιμολογιακή Πολιτική

Το παρακάτω γράφημα δείχνει τον συνολικό αριθμό κατηγοριών, στις οποίες ακολουθούν φθηνή πολιτική οι ελληνικές εταιρείες. Η συνολική τιμολογιακή πολιτική προκύπτει από το άθροισμα δύο επιμέρους κατηγοριών που εξετάστηκαν και που παρουσιάζονται στους δείκτες 2 & 4, Φθηνή Τιμολογιακή Πολιτική Προσωπικών Κλήσεων & Φθηνή Τιμολογιακή Πολιτική Επαγγελματικών Κλήσεων. Ο συνολικός αριθμός των κατηγοριών είναι 42 (21 από Προσωπικές κλήσεις & 21 από Επαγγελματικές κλήσεις).



Δείκτης 1: Συνολική Τιμολογιακή Πολιτική ελληνικών εταιρειών

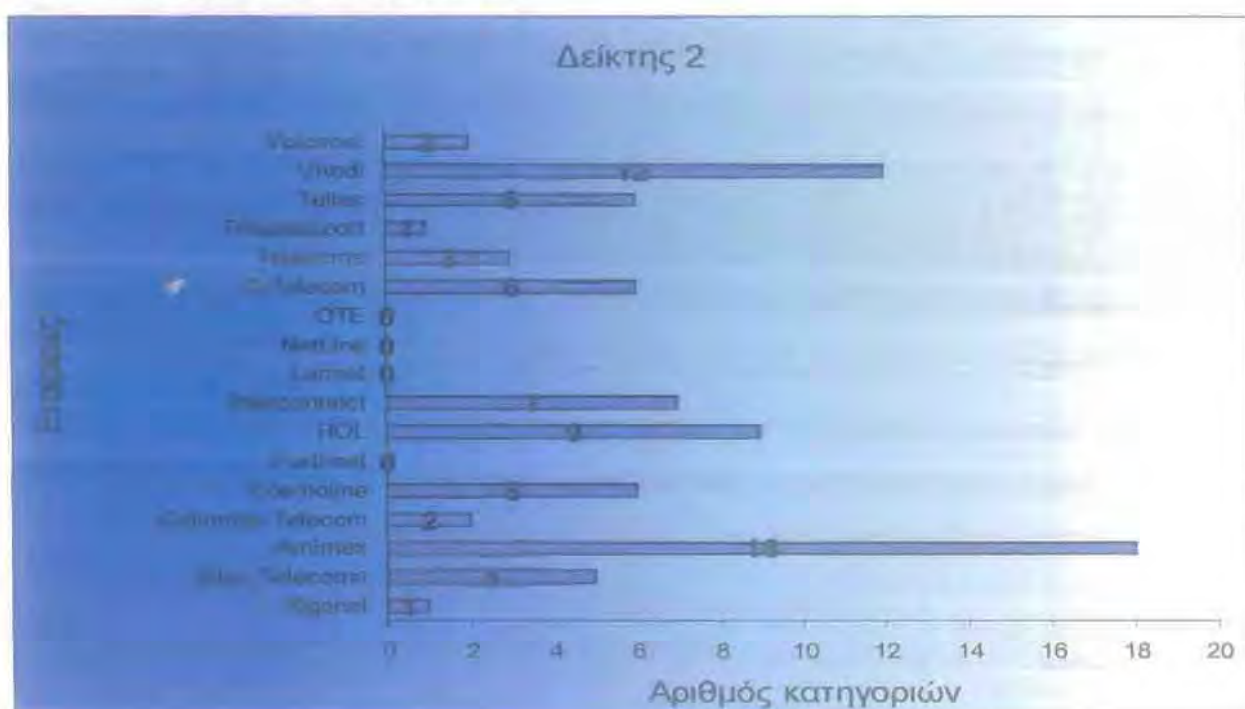
Όπως είναι εμφανές από το παραπάνω διάγραμμα, οι 5 πρώτες θέσεις της κατάταξης καταλαμβάνονται από τις:

- | | | |
|-----------|--------------------------|-------------|
| 4. Vivodi | 1. Cosmoline & Q-Telecom | 3. Teledome |
| 5. Amimex | 2. Interconnect & Tellas | |

Αξιοσημείωτο γεγονός είναι πως ο ΟΤΕ δεν ακολουθεί φθηνή τιμολογιακή πολιτική σε καμία κατηγορία, όπως επίσης και οι NetOne, Lannet & Forthnet. Από τις εταιρείες που ξεπερνάνε το οριακό 3% στο μερίδιο αγοράς, η μοναδική η οποία ακολουθεί συνολικά φθηνή τιμολογιακή πολιτική είναι η Tellas. Οι υπόλοιπες 4 (ΟΤΕ – Telepassport – Forthnet - Lannet), όχι μόνο δεν ανήκουν στις φθηνότερες, αλλά τουναντίον, ακολουθούν ακριβές τιμολογιακές πολιτικές. Μόνον η Telepassport είναι από τις φθηνότερες σε μία κατηγορία. Στη συνέχεια θα ελεγχθούν μέσω των δεικτών 2 έως 5, οι επιμέρους κατηγορίες τιμολογιακής πολιτικής, για να διαπιστωθεί με μεγαλύτερη ακρίβεια το παραπάνω αποτέλεσμα, αλλά και για να εξακριβωθούν οι στόχοι κάθε εταιρείας.

6.2.2 Δείκτης 2 : Φθηνή Τιμολογιακή Πολιτική Προσωπικών Κλήσεων

Η πρώτη επιμέρους πολιτική που ελέγχεται είναι αυτή των φθηνών προσωπικών κλήσεων. Το παρακάτω γράφημα δείχνει χαρακτηριστικά πως οι εταιρείες που ακολουθούν φθηνή πολιτική στις προσωπικές κλήσεις είναι η Amimex, η Vivodi και η HOL. Ιδιαίτερα η Amimex είναι φθηνή σε 18 κατηγορίες προσωπικών κλήσεων, όσες και ο συνολικός αριθμός κατηγοριών της εταιρείας στο δείκτη 1. Αυτό σημαίνει πως η εταιρεία δεν προσφέρει ξεχωριστά επαγγελματικά προγράμματα και πως η δραστηριότητα της αφορά ιδιώτες.



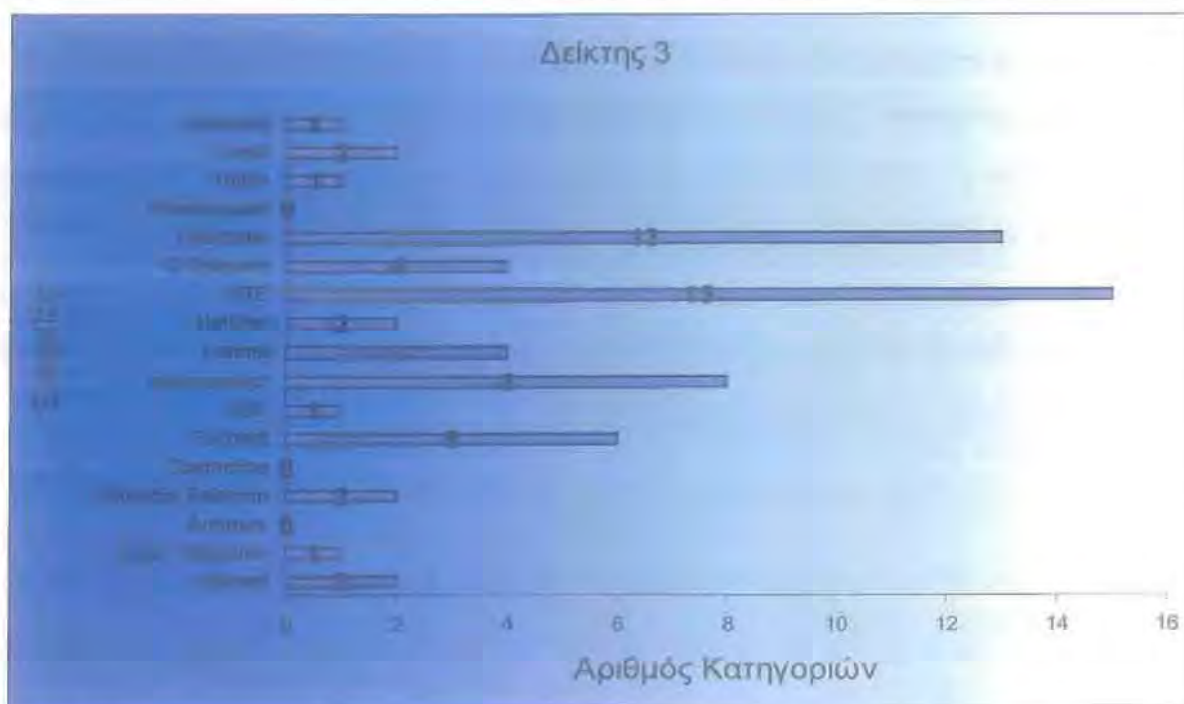
Δείκτης 2 : Φθηνή τιμολογιακή πολιτική Προσωπικών κλήσεων ελληνικών εταιρειών
Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

6.2.3 Δείκτης 3 : Ακριβή Τιμολογιακή Πολιτική Προσωπικών Κλήσεων

Στον αντίποδα του προηγούμενου δείκτη, ακριβή τιμολογιακή πολιτική ακολουθούν οι ΟΤΕ, Teledome και Interconnect. Για τις εταιρείες Telepassport, NetOne & Lannet, παρατηρείται πως ενώ η συνολική τιμολογιακή τους πολιτική δεν είναι φθηνή, (μηδέν κατηγορίες στις οποίες να είναι φθηνές για NetOne – Lannet, μία για Telepassport), εντούτοις δεν είναι και ακριβή, όπως φαίνεται από τον δείκτη 3, αφού δεν έχουν ακριβά τιμολόγια σε πολλές κατηγορίες. Αυτό αποδεικνύει πως διατηρούν μία μέση στάση στο θέμα των τιμολογίων τους, χωρίς να παρουσιάζουν διαφορές από κατηγορία σε κατηγορία.

Η Teledome όμως, ενώ βρίσκεται σε υψηλή θέση στο δείκτη 1 της Συνολικής Τιμολογιακής Πολιτικής, είναι από τις ακριβότερες εταιρείες στις προσωπικές κλήσεις, αφού σε 13 κατηγορίες είναι ακριβή. Μάλιστα, η μοναδική εταιρεία που βρίσκεται σε χειρότερη θέση από την Teledome είναι ο ΟΤΕ (15 κατηγορίες).

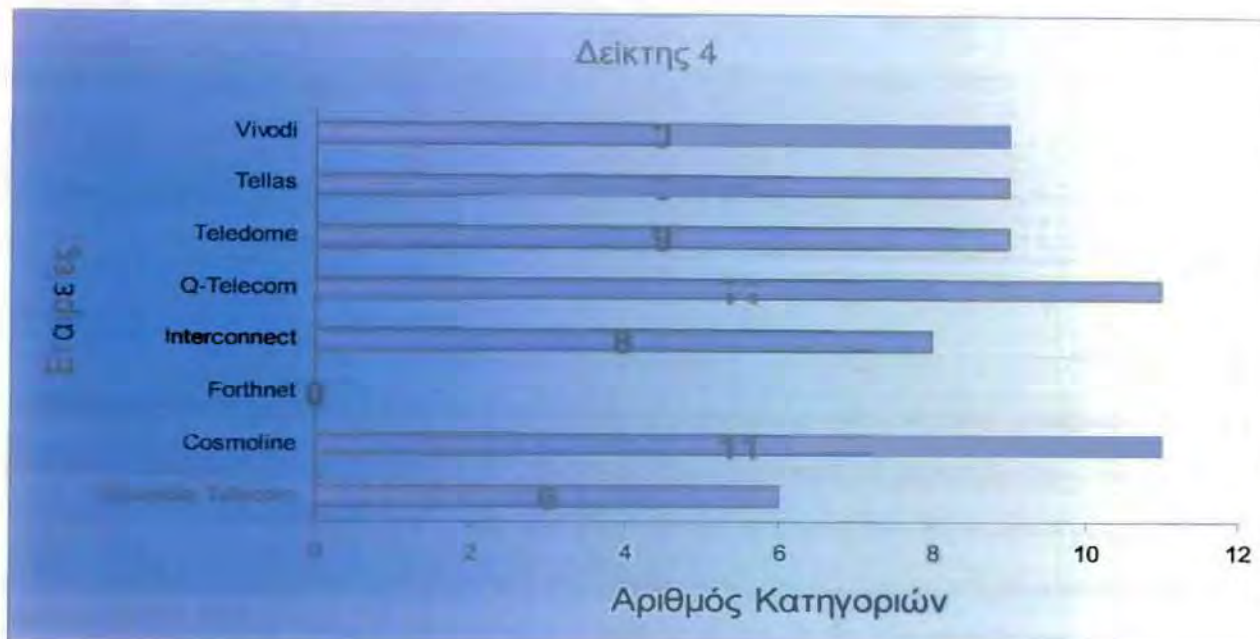
Η εταιρεία που παρουσιάζει τη μεγαλύτερη απόκλιση στα τιμολόγια της από κατηγορία σε κατηγορία είναι η Interconnect, η οποία ενώ θεωρείται από τις φθηνότερες στο σύνολο (15 κατηγορίες), είναι ακριβή σε 8 κατηγορίες και φθηνή σε 7, όπως φαίνεται στον προηγούμενο δείκτη 2. Γίνεται αντιληπτό πως η εταιρεία μπορεί να προσφέρει χαμηλά τιμολόγια σε κάποια είδη κλήσεων αλλά προσπαθεί να ισοσκελίσει τα κέρδη της από τις υπόλοιπες κατηγορίες, στις οποίες η πολιτική της είναι ακριβή.



**Δείκτης 3 : Ακριβή τιμολογιακή πολιτική Προσωπικών κλήσεων ελληνικών εταιρειών
Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας**

6.2.4 Δείκτης 4 : Φθηνή Τιμολογιακή Πολιτική Επαγγελματικών Κλήσεων

Όσον αφορά τις επαγγελματικές κλήσεις, παρατηρείται πως οι εταιρείες έχουν μοιράσει σχεδόν τις κατηγορίες, στις οποίες είναι φθηνές η καθεμία, αφού πρώτες με 11 κατηγορίες είναι οι Cosmoline & Q-Telecom, ενώ ακολουθούν οι υπόλοιπες με μία διασπορά από 6 έως 9 κατηγορίες. Η μοναδική εταιρεία, η οποία δεν είναι φθηνή σε κανένα είδος κλήσης είναι η Forthnet.



Δείκτης 4 : Φθηνή τιμολογιακή πολιτική Επαγγελματικών κλήσεων ελληνικών εταιρειών

Ένα άλλο στοιχείο που διαπιστώνεται, είναι πως η Cosmoline, η Q-Telecom & η Teledome στοχεύουν κατά κύριο λόγο σε εταιρικούς πελάτες, αφού στις επαγγελματικές κλήσεις έχουν περισσότερα φθηνά τιμολόγια απ' ότι στις Προσωπικές. Ιδιαίτερα η Teledome, η οποία έχει μόνο 2 φθηνές κατηγορίες στις προσωπικές, σε αντίθεση με τις επαγγελματικές, όπου είναι φθηνότερη σε 9. Η Cosmoline έχει αντιστοιχία προσωπικών – επαγγελματικών φθηνών (6 / 11), όπως και η Q-Telecom (6 / 11).

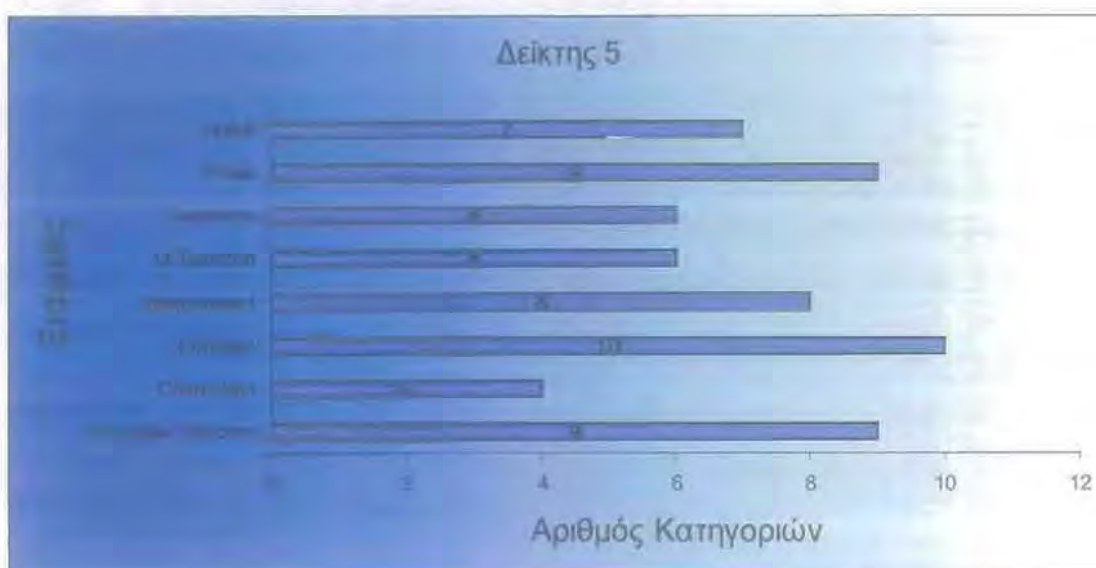
Αντίστοιχα κινείται και η Columbia Telecom, αλλά με μικρότερο αριθμό κατηγοριών στις επαγγελματικές (6). Στις προσωπικές και η Columbia Telecom είναι από τις φθηνότερες σε 2 κατηγορίες.

Η Interconnect παρουσιάζει σταθερότητα ανάμεσα στις φθηνές προσωπικές και επαγγελματικές (7 / 8), ενώ οι Vivodi και Tellas ακολουθούν φθηνή τιμολογιακή πολιτική σε όλα τα είδη κλήσεων.

6.2.5 Δείκτης 5 : Ακριβή Τιμολογιακή Πολιτική Επαγγελματικών Κλήσεων

Παρατηρείται στο δείκτη 5, πως ο αριθμός των κατηγοριών στις οποίες είναι ακριβές οι εταιρείες είναι αρκετά υψηλός. Αυτό συμβαίνει για δύο λόγους:

- Οι εταιρείες προσφέρουν φθηνά κάποια είδη κλήσεων και προσπαθούν να κερδίσουν από τα υπόλοιπα είδη κλήσεων και
- Στην έρευνα που διεξήχθη, οι εταιρείες, οι οποίες είχαν ξεχωριστά επαγγελματικά προγράμματα ήταν λίγες στον αριθμό (8). Συνέπεια του παραπάνω γεγονότος είναι πολλές εταιρείες να εμφανίζονται τόσο ως φθηνότερες όσο και ως ακριβότερες, αφού η κατάταξη ήταν από το 1 μέχρι το 8. Οι τρεις πρώτοι τοποθετούνταν στους φθηνότερους και οι τρεις τελευταίοι στους ακριβότερους. Ουσιαστικά, λόγω του μικρού αριθμού εταιρειών χάνεται η μέση τιμολογιακή πολιτική. Μπορεί κάποιος να το αντιληφθεί καλύτερα αν το συγκρίνει με τις προσωπικές κλήσεις όπου οι εταιρείες είναι 17 στον αριθμό και η κλίμακα παρουσιάζει μεγαλύτερη ομαλότητα. Βέβαια, αποτελεί πλεονέκτημα των εταιρειών να παρέχουν επαγγελματικά προγράμματα, όσον αφορά τη συνολική τιμολογιακή πολιτική, αφού στοχεύουν σε διαφορετικό target group. Για αυτό, όπως έχει τονιστεί και στην εισαγωγή του προηγούμενου κεφαλαίου συμπύχθηκαν οι επαγγελματικές και οι προσωπικές κλήσεις για να διαμορφωθεί η Συνολική Τιμολογιακή Πολιτική των εταιρειών.



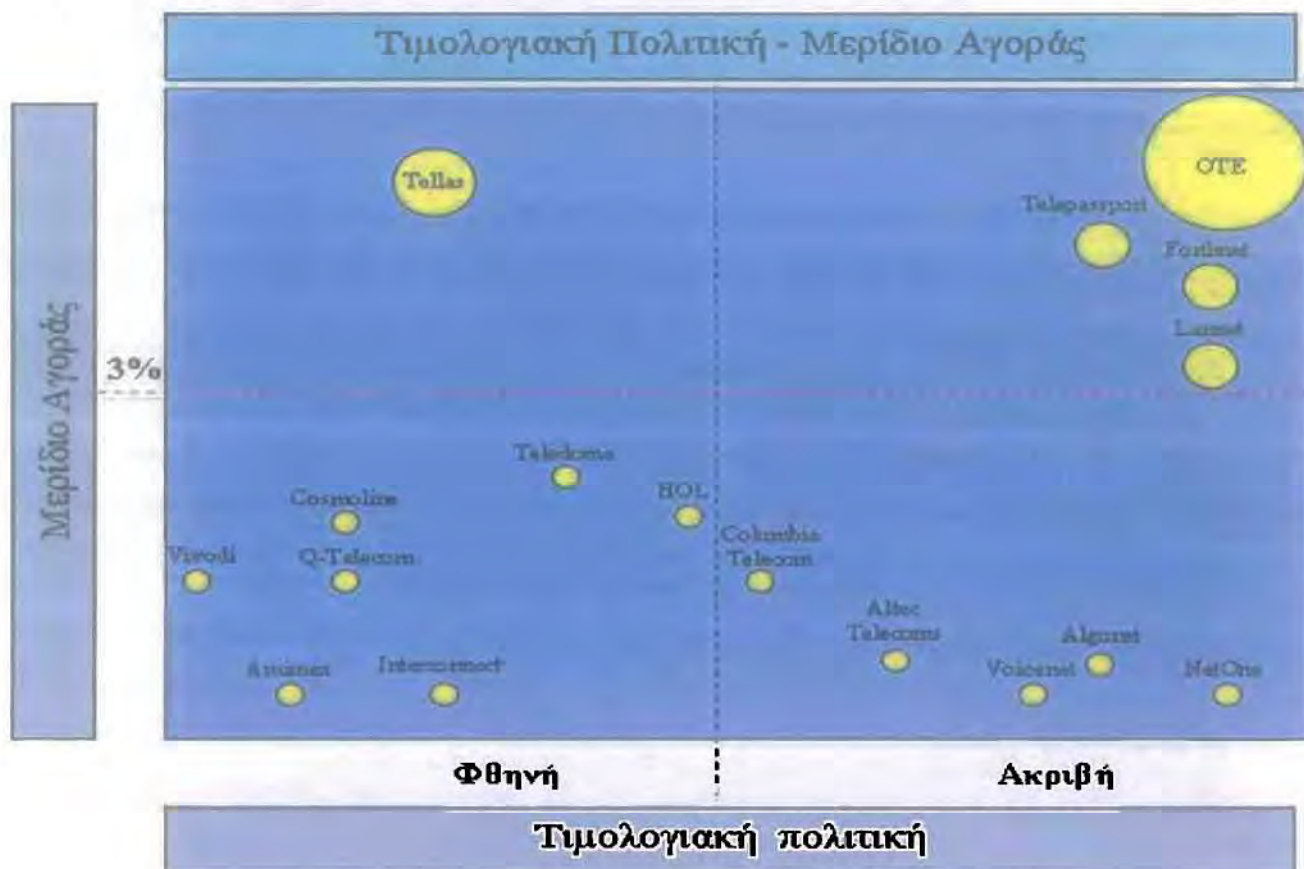
Δείκτης 5 : Ακριβή τιμολογιακή πολιτική Επαγγελματικών κλήσεων ελληνικών εταιρειών

Η Forthnet, αποδεικνύεται πως είναι γενικά από τις ακριβότερες εταιρείες, αφού πρωτοστατεί στις ακριβές επαγγελματικές κλήσεις με 10 κατηγορίες. Οι Columbia Telecom, Tellas & Interconnect ακολουθούν στην κατάταξη με (9 – 9 – 8) κατηγορίες αντίστοιχα. Οι Teledome, Q- Telecom & Cosmoline είναι οι εταιρείες με το μικρότερο αριθμό κατηγοριών ακριβών επαγγελματικών κλήσεων (6 – 6 – 4).

6.2.6 Δείκτης 6 : Τιμολογιακή Πολιτική & Μερίδιο Αγοράς

Η τιμολογιακή πολιτική κάθε εταιρείας δεν είναι σίγουρο πως αντικατοπτρίζει και τη θέση της στην αγορά, όσον αφορά το μέγεθος της πελατειακής βάσης που την επιλέγει. Ο δείκτης 6 αποδεικνύει το συμπέρασμα αυτό, επακριβώς. Η αξιολόγηση των εταιρειών βασίζεται στην τιμολογιακή πολιτική τους, όπως καθορίστηκε από τον δείκτη 1, και το μερίδιο αγοράς των δημοσιευμένων αποτελεσμάτων του κεφαλαίου «Εταιρείες Παροχής Υπηρεσιών Φωνής στην Ελλάδα».

Όλες οι εταιρείες που παρουσιάζονται να κατέχουν υψηλά ποσοστά του μεριδίου της αγοράς – πάνω από το οριακό 3% (κόκκινη γραμμή) – ακολουθούν ακριβή πολιτική. Η μοναδική εταιρεία που έχει μεγάλο μερίδιο της αγοράς (7,26%) και ακολουθεί φθηνή τιμολογιακή πολιτική είναι η Tellas.



Δείκτης 6 : Τιμολογιακή Πολιτική – Μερίδιο Αγοράς
Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Αυτός είναι και ένας από τους λόγους, που έχει καταφέρει η Tellas να προσελκύσει τόσους συνδρομητές, σε τόσο μικρό χρονικό διάστημα από την ίδρυση της. Και οι υπόλοιπες τρεις εταιρείες που ακολουθούν στην κατάταξη του μεριδίου είναι φθηνές, Teledome – Cosmoline – HOL, αλλά δεν έχουν προσελκύσει τόσο μεγάλα ποσοστά συνδρομητών. Βέβαια, η Teledome και η Cosmoline στοχεύουν περισσότερο σε εταιρικούς πελάτες και όπως θα δούμε παρακάτω τα οικονομικά τους αποτελέσματα είναι αρκετά καλά. Η HOL με τη σειρά της δραστηριοποιείται κυρίως στην παροχή υπηρεσιών internet και συμπληρωματικά ασχολείται με τη σταθερή τηλεφωνία, όπως και η Vivodi, ιδιαιτέρως μετά την εξάπλωση του DSL.

Από τους υπόλοιπους «ισχυρούς» παίκτες της αγοράς, κανένας δεν είναι φθηνός αλλά τα μερίδια τους παραμένουν προς το παρόν υψηλά. Όμως, πρέπει να τονισθεί πως ο ΟΤΕ έχει αρχίσει να χάνει σημαντικό μερίδιο και χρόνο με το χρόνο μειώνεται ακόμα περισσότερο. Από το κριτήριο 6 διαπιστώνεται πως η τιμολογιακή πολιτική από μόνη της, δεν μπορεί να καθορίσει την πορεία μίας εταιρείας. Οι εμπλεκόμενοι παράγοντες είναι πολλοί, όπως θα αποδειχθεί και στη συνέχεια.

6.2.7 Δείκτης 7¹ : Τύπος Πελατειακής Βάσης & Τύπος Δραστηριότητας Εταιρείας

Παρά το γεγονός πως στην ελληνική αγορά της σταθερής τηλεφωνίας έχουν εκδοθεί συνολικά 28 ενεργές ειδικές άδειες, δραστηριοποιούνται συνολικά 19 εταιρείες σταθερής τηλεφωνίας. Όμως, δεν ασχολούνται όλες αυτές οι εταιρείες αποκλειστικά με την προσφορά πακέτων σταθερής τηλεφωνίας προς ιδιώτες και εταιρείες. Όπως διαπιστώνεται από τον δείκτη 7, η πληθώρα των εταιρειών (16) ασχολείται και με την παροχή υπηρεσιών internet. Η MCI – UUNET στοχεύει σε εταιρικούς πελάτες αποκλειστικά, σε αντίθεση με τις υπόλοιπες 15 εταιρείες.

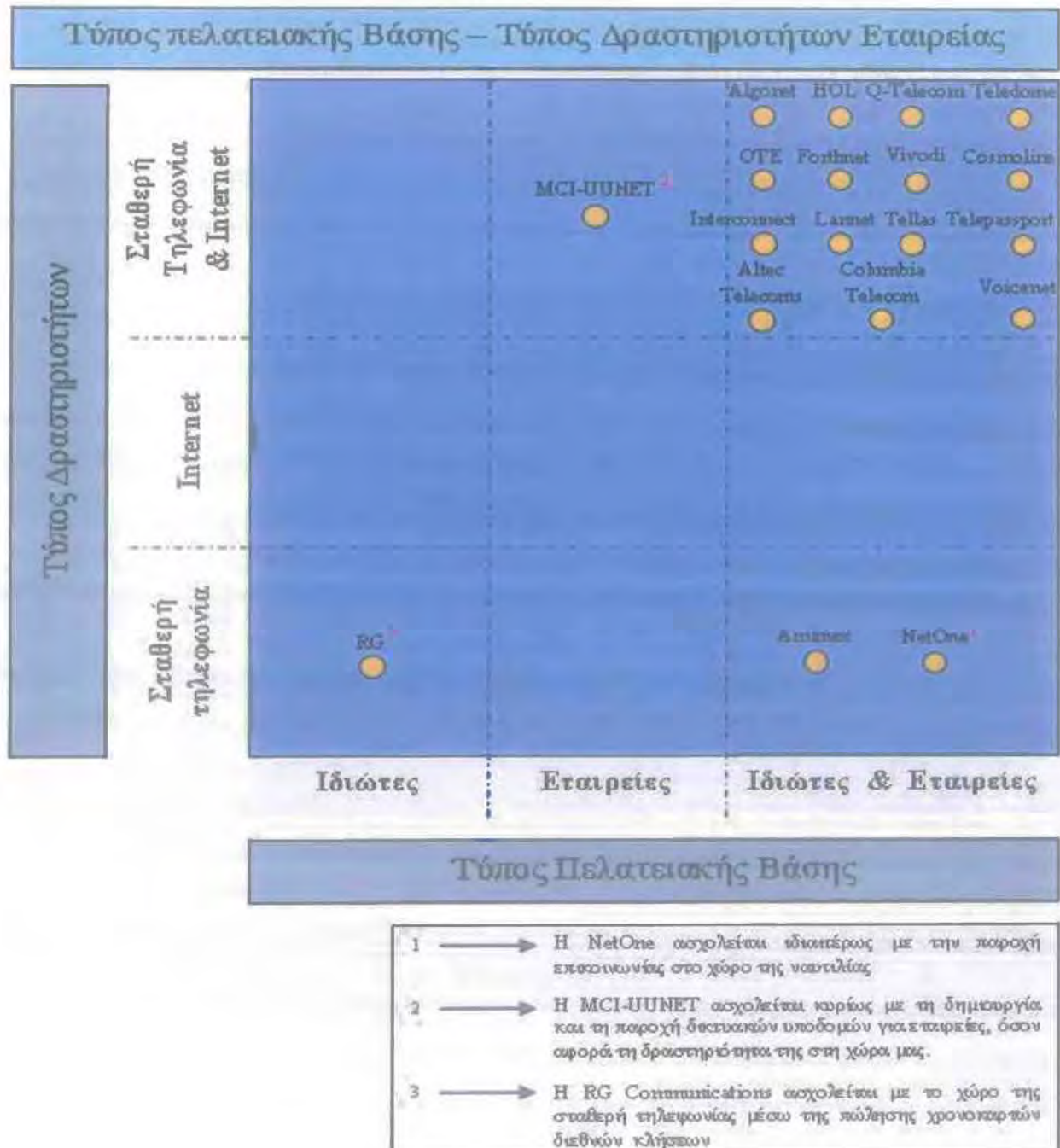
Μόνον τρεις εταιρείες έχουν ως μοναδική δραστηριότητα τους τη σταθερή τηλεφωνία (Amimex – NetOne – RG Communications), ενώ μία από αυτές στοχεύει μόνο σε ιδιώτες πελάτες, η RG Communications, αν και αποτελεί ιδιάζουσα περίπτωση όπως περιγράφεται και στην υποσημείωση. Η NetOne ασχολείται με την παροχή επικοινωνίας στο ναυτιλιακό χώρο και συνεπώς παρουσιάζει και αυτή με τη

¹ Η RG Communications και η MCI-UUNET δεν έχουν προσφερόμενα πακέτα, αφού η RG προσφέρει μόνο κάρτες σταθερής τηλεφωνίας για διεθνείς κλήσεις, ενώ η MCI-UUNET χρησιμοποιεί την ειδική άδεια σταθερής τηλεφωνίας που κατέχει για επαγγελματικές δραστηριότητες της. Παρόλα αυτά συμπεριλαμβάνονται σε ορισμένους μόνο δείκτες, αφού αποτελούν εταιρείες που δραστηριοποιούνται στο χώρο. Ιδιαίτερα η MCI-UUNET αποτελεί παράρτημα αμερικανικού κολοσσού που δεν μπορεί να μην αναφερθεί.

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

σειρά της ιδιομορφία. Από το κριτήριο αυτό γίνεται αντιληπτό πως η Amimex στοχεύει αποκλειστικά σε ιδιώτες πελάτες, με συνέπεια να ακολουθεί τόσο ανταγωνιστική τιμολογιακή πολιτική (18 φθηνές κατηγορίες – δείκτης 1).

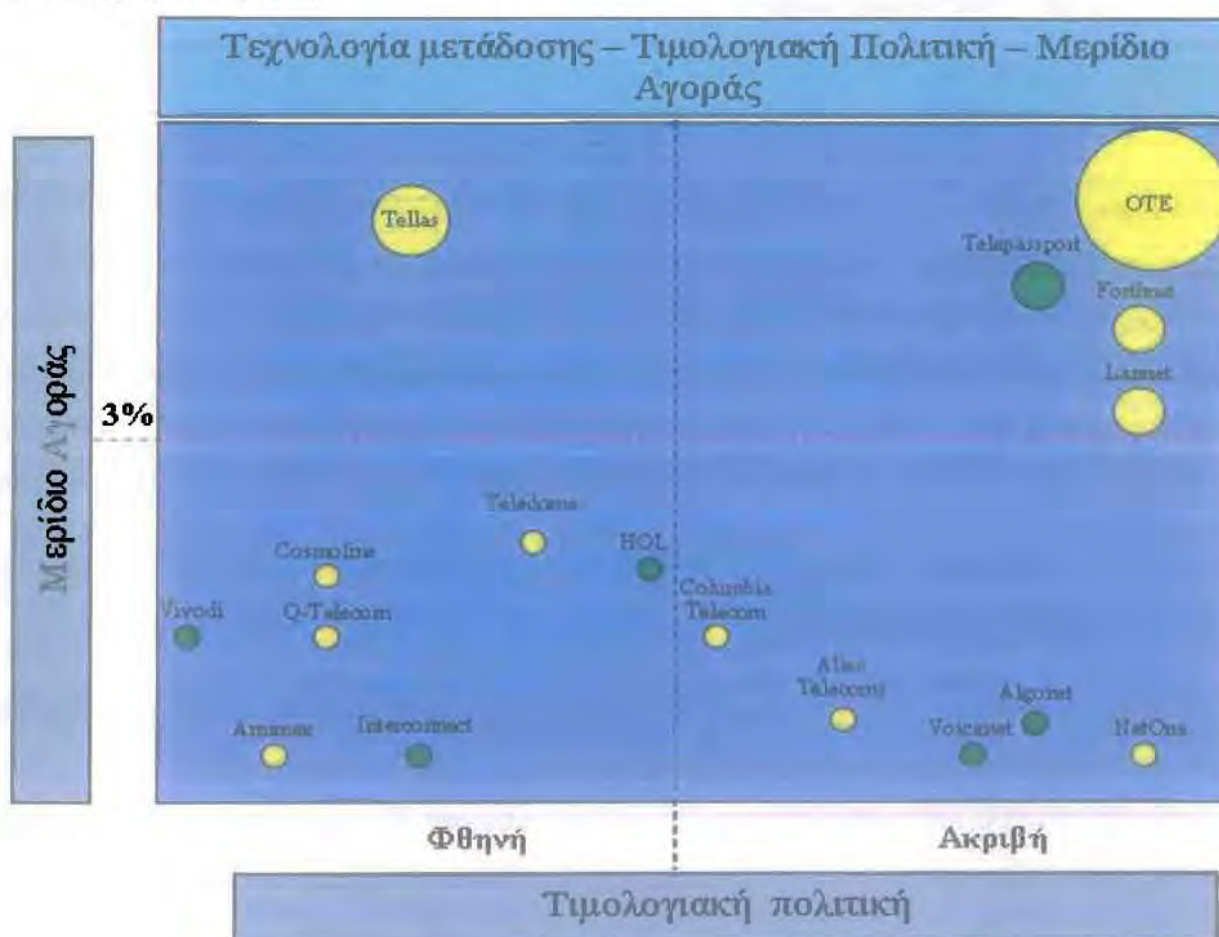
Μέσα από τη μελέτη του δείκτη 7, μπορεί να διαπιστωθεί ποιες εταιρείες έχουν τη δεδομένη στιγμή τη δικτυακή υποδομή για να υποστηρίξουν τεχνολογία μετάδοσης βασισμένη στο πρωτόκολλο του διαδικτύου, δηλαδή VoIP. Στον επόμενο δείκτη 8, ελέγχεται αυτή ακριβώς η διαπίστωση.



Δείκτης 7 : Τύπος Πελατειακής Βάσης – Τύπος Δραστηριότητας Εταιρείας

6.2.8 Δείκτης 8 : Τεχνολογία μετάδοσης – Τιμολογιακή Πολιτική – Μερίδιο Αγοράς

Η τεχνολογία μετάδοσης διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στην τιμολογιακή πολιτική. Στο κεφάλαιο «Τιμολογιακές Πολιτικές» και πιο συγκεκριμένα στη σύγκριση των χρεώσεων διαπιστώθηκε πως όσες εταιρείες χρησιμοποιούσαν VoIP είχαν μειωμένες χρεώσεις στις αστικές, στις υπεραστικές και στις διεθνείς κλήσεις. Επιπροσθέτως, παρατηρήθηκε πως τα προαναφερόμενα είδη κλήσεων διαφημίζονται πως μπορούν να πραγματοποιηθούν και στη τηλεφωνία μέσω internet. Δημιουργείται, δηλαδή, μία τάση προς τη συγκεκριμένη τεχνολογία μετάδοσης. Από τον προηγούμενο δείκτη διαπιστώθηκε πως οι περισσότερες εταιρείες μπορούν να την υποστηρίξουν άμεσα.



Δείκτης 8 : Τεχνολογία μετάδοσης – Τιμολογιακή Πολιτική – Μερίδιο Αγοράς

Χρησιμοποιώντας το δείκτη 6, Τιμολογιακή Πολιτική – Μερίδιο Αγοράς, διαπιστώνεται πως την τεχνολογία μετάδοσης VoIP τη χρησιμοποιούν αυτή τη στιγμή 6 εταιρείες. Η μοναδική εταιρεία που βασίζεται σε αυτή και έχει υψηλό ποσοστό επί του μεριδίου (4,4%) είναι η Telepassport. Από τις υπόλοιπες, οι Vivodi και HOL Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

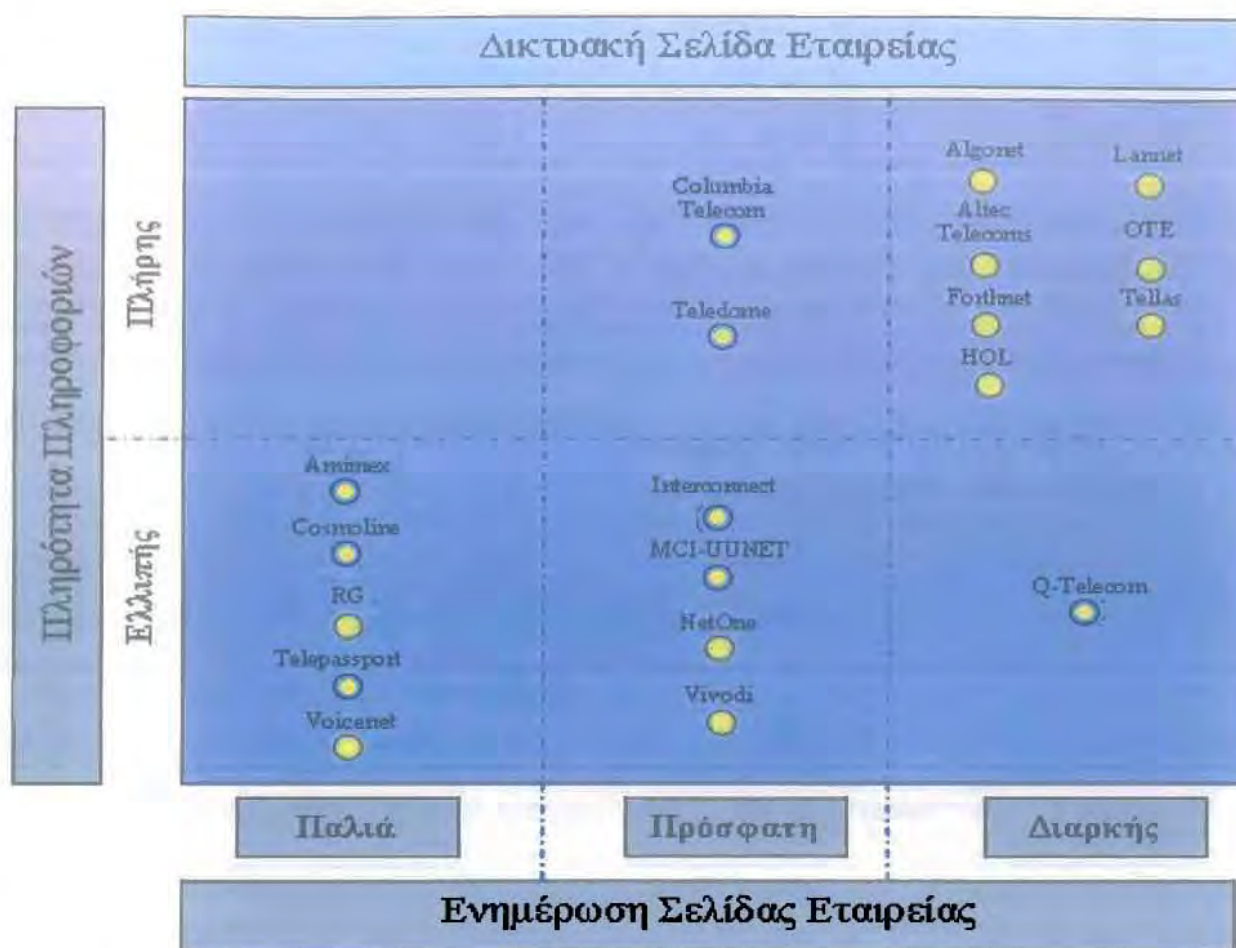
ανήκουν στις εταιρείες που δραστηριοποιούνται αρκετά στην παροχή υπηρεσιών internet, οπότε είναι φυσιολογικό να χρησιμοποιούν VoIP, η Interconnect λειτουργεί αποκλειστικά με την τεχνολογία αυτή, αφού με τον τρόπο αυτό μειώνει το κόστος λόγω της υφιστάμενης δικτυακής υποδομής (παγκόσμια δίκτυα) που κατέχει, ενώ η Voicenet ανήκει στην OTEnet, που είναι αποκλειστικά πάροχος internet και συνεπώς την συμφέρει να χρησιμοποιεί VoIP. Η Algonet βασίζεται στην τεχνολογία μετάδοσης μέσω IP, αλλά η μέχρι στιγμής πορεία της δεν είναι θετική, αφού έχει κάνει πολλές επενδύσεις χωρίς αντίκρισμα ούτε στο μερίδιο αγοράς ούτε στα κέρδη όπως θα διαπιστωθεί στη συνέχεια.

Να σημειωθεί πως, αν μελλοντικά υπερκεραστεί το εμπόδιο των ακριβών κλήσεων προς τα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας που προσφέρει τη δεδομένη χρονική στιγμή το VoIP, αποτελεί προσωπική μας εκτίμηση πως θα επικρατήσει ως τεχνολογία μετάδοσης.

6.2.9 Δείκτης 9² : Πληρότητα Πληροφοριών & Ενημέρωση Σελίδας Εταιρείας

Όλες οι εταιρείες που ευελπιστούν να κατακτήσουν σημαντικά μερίδια της αγοράς της σταθερής τηλεφωνίας στην Ελλάδα, πρέπει να προσέχουν πάρα πολύ την εικόνα που δείχνουν προς το κοινό. Ένα από τα σημεία που αποτελούν το «πρόσωπο» της εκάστοτε εταιρείας είναι και η δικτυακή της σελίδα. Οι περισσότεροι καταναλωτές γνωρίζουν μία εταιρεία από τη διαφήμιση στα μέσα μαζικής ενημέρωσης ή από φίλους και γνωστούς. Μεγάλο μερίδιο όμως, μαθαίνει πληροφορίες για την εταιρεία που σκοπεύει να εμπιστευτεί ως πάροχο σταθερής τηλεφωνίας μέσα από τη σελίδα που διατηρεί στο internet. Συνεπώς, όλες οι εταιρείες θα πρέπει να παρέχουν πληρότητα πληροφοριών και επιπλέον να ενημερώνουν διαρκώς τις σελίδες τους. Μέσα από τη δικτυακή σελίδα ένας υποψήφιος πελάτης ενημερώνεται για τις υπηρεσίες που προσφέρει η εταιρεία, για τα πακέτα των υπηρεσιών αυτών, όπως ακόμα και για τα οικονομικά, εμπορικά και τεχνολογικά χαρακτηριστικά της. Ιδιαίτερα ένας γνώστης των παραπάνω χαρακτηριστικών μπορεί να χρησιμοποιήσει τις πληροφορίες για να εξάγει μία εμπειριστατωμένη άποψη για την εταιρεία.

² Οι δικτυακές σελίδες των εταιρειών ελέγχθηκαν μέχρι και την 20^η Φεβρουαρίου 2005. Ο τρόπος κατάταξης των σελίδων των εταιρειών βασίζεται στη περιγραφή του Δείκτη 9 στο κεφάλαιο «Κριτήρια Αξιολόγησης Ελληνικών Εταιρειών».



Δείκτης 9 : Πληρότητα Πληροφοριών – Ενημέρωση Σελίδας Εταιρείας

Παρά το γεγονός, πως οι περισσότερες εταιρείες θα έπρεπε να προσέξουν το σημείο αυτό αρκετά, διαπιστώθηκε πως μόνον 7 εταιρείες έχουν πλήρης και διαρκώς ενημερωμένες δικτυακές σελίδες. Μία εταιρεία, η Q-Telecom, ενημερώνει συνεχώς τη σελίδα της αλλά οι πληροφορίες που προσφέρει είναι ελλιπείς. Πρόσφατη ενημέρωση έχουν συνολικά 6 εταιρείες, εκ των οποίων δύο παρέχουν πληρότητα πληροφοριών, ενώ οι υπόλοιπες 4 παρουσιάζουν ελλιπείς πληροφορίες.

Στη χειρότερη δυνατή κατάσταση (παλιά ενημέρωση και ελλιπή πληρότητα πληροφοριών) βρίσκονται οι σελίδες 5 εταιρειών. Εντύπωση προκαλεί το γεγονός, πως δύο από τις ισχυρότερες εταιρείες, όπως κατά κύριο λόγο η Telepassport και κατά δεύτερο η Cosmoline, δεν ενδιαφέρονται για τις δικτυακές τους σελίδες αφού είναι ελλιπείς σε πληροφορίες και παλιές σε ενημέρωση. Η Telepassport ανήκει στις εταιρείες των «ισχυρών» παικτών, με ποσοστό επί του μεριδίου της αγοράς άνω του 3% (4,4%). Οι υπόλοιπες τέσσερις εταιρείες με υψηλό μερίδιο της αγοράς, προσέχουν τη δικτυακή τους εικόνα (Διαρκής Ενημέρωση – Πλήρης σε πληροφορίες).

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

6.2.10 Δείκτης 10³ : Κέρδη & Κύκλος Εργασιών κατά τις χρονολογίες 2001 – 2004

Τα οικονομικά στοιχεία⁴ μίας εταιρείας δείχνουν την θετική ή αρνητική πορεία μίας εταιρείας, όταν αναφέρονται σε περιπτώσεις που οι εταιρείες δραστηριοποιούνται για αρκετά χρόνια. Στο χώρο της σταθερής τηλεφωνίας, εξαιρουμένου του ΟΤΕ, όλες οι υπόλοιπες εταιρείες ιδρύθηκαν από το 1993 και μετά, ενώ όπως θα παρουσιαστεί στη συνέχεια, η έναρξη της λειτουργίας των δικτύων τους, ουσιαστικά έγινε κοντά στη χρονολογία απελευθέρωσης της αγοράς, το 2001. Η εξέταση των κερδών των εταιρειών από την αρχή της απελευθέρωσης, 2001 μέχρι και το 2004, εξάγει σημαντικά συμπεράσματα για την πορεία κάθε εταιρείας, αν και θα πρέπει να επισημανθεί πως μπορεί σε ορισμένες περιπτώσεις το αρνητικό ισοζύγιο να μην υποδεικνύει άσχημη κατάσταση για την εταιρεία στην πραγματικότητα. Επίσης, μαζί με τα κέρδη παρουσιάζονται και οι κύκλοι εργασιών, για να διαπιστωθεί το μέγεθος των οικονομικών δραστηριοτήτων της εκάστοτε εταιρείας.

Παρά το γεγονός πως τα οικονομικά στοιχεία των εταιρειών αυτών θα έπρεπε να είναι διαθέσιμα προς το κοινό, παρατηρήθηκε πως δεν είναι συνεπείς όλες οι εταιρείες. Μάλιστα, κάποιες από αυτές αρχικοποιούν τη δημοσίευση των οικονομικών τους στοιχείων αρκετά χρόνια μετά την ίδρυση τους ή την έναρξη λειτουργίας του δικτύου τους. Υπάρχουν 5 κατηγορίες εταιρειών, με βάση τη συνέπεια τους ως προς τη δημοσίευση των αποτελεσμάτων τους:

1. Αυτές που δεν έχουν δημοσιεύσει κανένα οικονομικό στοιχείο από το 2001-2004. Στην κατηγορία αυτή ανήκουν οι Amimex, Interconnect, Q-Telecom & Voicenet⁵.
2. Οι Cosmoline & Columbia Telecom, οι οποίες ενώ έχουν ιδρυθεί το 1994 και το 1998 αντίστοιχα, και το δίκτυο τους έλαβε άδεια λειτουργίας το 2001, εντούτοις παρουσιάζουν οικονομικά στοιχεία μόνο για τη διετία 2003-2004.
3. Η NetOne, για την οποία δεν υπάρχουν στοιχεία τη διετία 2003-2004, *αν και* το 2001-2002 διατίθενται.

³ Όλα τα οικονομικά στοιχεία των εταιρειών βασίζονται σε δημοσιευμένα αποτελέσματα είτε στους διαδικτυακούς τόπους των ίδιων των εταιρειών, είτε σε οικονομικές εφημερίδες, είτε σε στοιχεία που έδωσαν στον συντάκτη της έρευνας τμήματα των εταιρειών.

⁴ Δεν έχουν βρεθεί οικονομικά στοιχεία για όλες τις εταιρείες, αφού κάποιες από αυτές ιδρύθηκαν μετά το 2001, ενώ για μερικές δεν δόθηκαν στοιχεία στη δημοσιότητα.

⁵ Η Voicenet έχει δημοσιεύσει μόνο κύκλους εργασιών για τη διετία 2003-2004.

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

4. Η περίπτωση της Tellas, η οποία ιδρύθηκε το 2003 και συνεπώς τα αποτελέσματα της αφορούν τη διετία 2003-2004 και
5. Η περίπτωση της Vivoti, η οποία ιδρύθηκε το 2001 και τα αποτελέσματα της αναφέρονται από το 2002 και έπειτα.

Για τις υπόλοιπες εταιρείες δεν υπήρχε κανένα πρόβλημα⁶. Οι εταιρείες έχουν παρουσιάσει οικονομικά στοιχεία, τα οποία όμως αναφέρονται σε χρονολογίες πολύ κοντινές στην απελευθέρωση της αγοράς και κατά συνέπεια δεν αντιπροσωπεύουν επακριβώς τις πορείες των εταιρειών στον οικονομικό τομέα, αλλά τα συμπεράσματα που προκύπτουν είναι σημαντικά. Στην επόμενη ενότητα (2.10.1) σκιαγραφείται η συνολική κατάσταση της αγοράς στον οικονομικό τομέα, ενώ στην 2.10.2 ενότητα παρουσιάζονται οι οικονομικές αναλύσεις των εταιρειών ξεχωριστά, σε αλφαβητική σειρά.. Στο τέλος των δύο ενότητων παρατίθενται ο δείκτης 10 που συνοψίζει τα οικονομικά αποτελέσματα σε ένα γράφημα⁷.

6.2.10.1 Συνοπτική παρουσίαση των Οικονομικών στοιχείων των ελληνικών εταιρειών

Η τετραετία 2001-2004 είναι η πρώτη περίοδος της απελευθέρωσης της αγοράς της σταθερής τηλεφωνίας. Στα αποτελέσματα της περιόδου αυτής παρατηρείται πως αρχικά, μόνον οι εταιρείες που ιδρύθηκαν παλιότερα του 2000 παρουσιάζουν θετικό ισοζύγιο. Αυτό είναι πολύ λογικό, αφού οι υπόλοιπες δεν πρόλαβαν να σταθεροποιηθούν σε τόσο μικρό χρονικό διάστημα και να αποκτήσουν σημαντικά μερίδια πελατειακής βάσης, ενώ το χρονικό διάστημα των τεσσάρων χρόνων είναι μικρό για να αποσβεστούν οι επενδύσεις που πραγματοποιήθηκαν σε δικτυακές υποδομές. Επίσης, κάποιες εταιρείες, βασίζονται στην παροχή υπηρεσιών Internet και παρουσιάζουν υψηλά κέρδη λόγω της συγκεκριμένης δραστηριότητας τους κατά κύριο λόγο, όπως η HOL. Η εναλλαγή των κερδών κάποιων εταιρειών, από θετικά σε αρνητικά οφείλεται σε τρεις βασικούς λόγους:

- ο Στις επενδύσεις που επιχειρούν οι εταιρείες
- ο Στην αυξομείωση της πελατειακής τους βάσης
- ο Σε εσωτερικά προβλήματα των εταιρειών (OTE – Εθελουσία έξοδος ή χορηγία Ολυμπιακών Αγώνων)

⁶ Οι RG Communications & η MCI-UUNET δεν συμπεριλήφθηκαν στο δείκτη αυτό, αφού οι δραστηριότητες τους δεν είναι όμοιες με αυτές των υπολοίπων εταιρειών.

⁷ Στο παράρτημα 3, «Γραφήματα κερδών & κύκλων εργασιών 2001-2004 των ελληνικών εταιρειών», παρατίθενται γραφήματα για κάθε μία εταιρεία ξεχωριστά.

Το σημαντικότερο στοιχείο όμως, είναι πως ο στόχος της απελευθέρωσης αρχίζει να στέφεται με επιτυχία, αφού όλο και πληθαίνει ο αριθμός των εταιρειών που παρουσιάζονται στην επιφάνεια με θετικά κέρδη, κάτι που σημαίνει πως αποκτούν μερίδια της αγοράς και δημιουργούν το ανταγωνιστικό περιβάλλον που επιθυμεί το καταναλωτικό κοινό.

6.2.10.1.1 Αξιολόγηση οικονομικών στοιχείων για το 2001

Το 2001 υπήρξε η πρώτη χρονιά της απελευθέρωσης. Οικονομικά στοιχεία βρέθηκαν για 9 εταιρείες. Όπως διαπιστώνεται από το δείκτη 10, οι μοναδικές εταιρείες που έχουν κέρδη είναι οι Telepassport, Forthnet, HOL & OTE. Άλλωστε κάθε μία από αυτές ιδρύθηκε πολύ πριν από το 2001 και είχε προλάβει να σταθεροποιήσει τη θέση της στην αγορά. Τα υψηλότερα κέρδη παρουσιάζει προφανώς ο OTE (643.000 χιλ.€) και τις μεγαλύτερες απώλειες η Lannet (-5.449 χιλ.€). Μέσα από τους κύκλους εργασιών των εταιρειών γίνεται αντιληπτό και το μερίδιο της αγοράς που κατέχουν, αφού οι μεγαλύτεροι κύκλοι εργασιών ανήκουν στους OTE, Forthnet και Lannet. Μάλιστα, η ανοδική πορεία της Lannet τα επόμενα δύο χρόνια στηρίζεται και στην άνοδο του κύκλου εργασιών της.

6.2.10.1.2 Αξιολόγηση οικονομικών στοιχείων για το 2002

Η δεύτερη χρονιά της απελευθέρωσης συμπίπτει με την είσοδο στην αγορά της Vivodi. Οικονομικά στοιχεία παρουσιάζονται, συνεπώς, για 10 εταιρείες. Όπως και το 2001, τέσσερις (4) εταιρείες παρουσιάζουν κέρδη, μόνο που αυτή τη φορά η Forthnet δεν ανήκει σε αυτές, με τη θέση της να έχει παραχωρηθεί στη Teledome (72 χιλ.€). Τη πρώτη θέση συνεχίζει να κατέχει ο OTE (532.000 χιλ.€), ενώ η τελευταία ανήκει, για το 2002, στην Altec Telecoms (-6.473 χιλ.€). Οι μεγαλύτεροι κύκλοι εργασιών ανήκουν και πάλι στους OTE, Forthnet και Lannet, με τη διαφορά πως οι δύο τελευταίες παρουσιάζουν αρνητικό ισοζύγιο. Οι κύκλοι εργασιών όλων των εταιρειών αυξήθηκαν, με εξαίρεση τις Altec Telecoms και NetOne που εμφάνισαν πτώση των κύκλων εργασιών τους και των κερδών τους, στοιχείο που δείχνει πως αυξήθηκε η χρήση της σταθερής τηλεφωνίας. Τη μερίδα του λέοντος στην αύξηση αυτή κατείχε η Telepassport, η οποία αύξησε τον κύκλο εργασιών της κατά 708%, η Lannet με 231% και η Teledome με 245%. Σε απόλυτες τιμές η Lannet παρουσίασε τη μεγαλύτερη άνοδο στον κύκλο εργασιών της, με 15.948 χιλ.€. Ο κύκλος εργασιών του OTE αυξήθηκε ελαφρώς(1%), εντούτοις τα κέρδη μειώθηκαν κατά 18%.

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

6.2.10.1.3 Αξιολόγηση οικονομικών στοιχείων για το 2003

Παρά το γεγονός πως οι εταιρείες που δραστηριοποιούνται από τα προηγούμενα χρόνια είναι αρκετές, κάποιες εμφανίζουν οικονομικά στοιχεία από το 2003, Cosmoline & Columbia Telecom. Το γράφημα του 2003 περιλαμβάνει 13 εταιρείες, αφού παρουσιάζουν τα οικονομικά στοιχεία τους οι δύο προαναφερόμενες εταιρείες, ενώ εμφανίζεται στην αγορά για πρώτη φορά η Tellas. Επίσης, η Voicenet εμφανίζει μόνο τον κύκλο εργασιών της, ενώ για τη NetOne δεν βρέθηκαν στοιχεία, σε αντίθεση με τη προηγούμενη διετία.

Το 2003 είναι η χρονιά που ο αριθμός των εταιρειών με θετικό ισοζύγιο είναι ο μεγαλύτερος της τετραετίας. Συνολικά⁸ 8 εταιρείες είχαν κέρδη και 4 ζημίες. Τα μεγαλύτερα κέρδη παρουσιάζει ο ΟΤΕ (381.000 χιλ.€), αν και είναι αισθητά μειωμένα σε σχέση με τις προηγούμενες χρονιές, με πτώση της τάξεως του 28,3% περίπου. Η μεγαλύτερη ζημία εμφανίζεται στην νεοεισερχόμενη Tellas (-54.054 χιλ.€), που οφείλεται βέβαια στην αρχική επένδυση της εταιρείας.

Όσον αφορά τους κύκλους εργασιών, η αύξηση⁹ τους σε όλες τις εταιρείες, με ταυτόχρονη μείωση του κύκλου εργασιών του ΟΤΕ και είσοδο της Tellas στην αγορά, δείχνει πως οι εναλλακτικοί πάροχοι άρχισαν να αποσπούν σημαντικό μερίδιο της αγοράς από τον ΟΤΕ. Σαφέστατα ο ΟΤΕ έχει τον μεγαλύτερο κύκλο εργασιών (3.119.000 χιλ.€), με δεύτερη τη Forthnet (63.151 χιλ.€) και τρίτη τη Lannet (58.542 χιλ.€). Η έκπληξη έρχεται από την πλευρά της Tellas, η οποία στην πρώτη χρονιά δραστηριοποίησης της εμφανίζει κύκλο εργασιών 44.029 χιλ.€, τον τέταρτο μεγαλύτερο κατά σειρά, αφήνοντας πίσω της παλιότερες εταιρείες.

6.2.10.1.4 Αξιολόγηση οικονομικών στοιχείων για το 2004

Η τελευταία χρονολογία από τις εξεταζόμενες, το 2004, συμπίπτει με την περίοδο των Ολυμπιακών Αγώνων. Το στοιχείο αυτό αναφέρεται διότι διαδραματίζει σπουδαίο ρόλο στα οικονομικά του ΟΤΕ. Ο αριθμός των εταιρειών που εμφάνισαν οικονομικά στοιχεία παρέμεινε σταθερός σε σχέση με το 2003, αλλά η κατάταξη στα κέρδη άλλαξε δραματικά στη πρώτη και στη τελευταία θέση της. Ο κυρίαρχος της αγοράς, ΟΤΕ, εμφάνισε ζημία της τάξεως των 133.728 χιλ.€ (-135% από 2003) με ταυτόχρονη μείωση του κύκλου εργασιών του σε 2.846.760 χιλ.€ (-10% από 2003). Η αύξηση του κόστους υπηρεσιών, λόγω της χορηγίας του ΟΤΕ στους Ολυμπιακούς

⁸ Για τη Voicenet δεν υπάρχουν στοιχεία για τα κέρδη της.

⁹ Διπλασιασμός ή ακόμα και τριπλασιασμός του κύκλου εργασιών σε ορισμένες εταιρείες

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Αγώνες, σε συνδυασμό με τη μείωση του κύκλου εργασιών, συνετέλεσε στην ραγδαία πτώση των κερδών του.

Συνολικά 7 εταιρείες είχαν κέρδη και 5 ζημιές. Την πρώτη θέση στα κέρδη κατέλαβε η Cosmoline με 6.255 χιλ.€, ενώ την τελευταία ο ΟΤΕ. Άλλο ενδιαφέρον σημείο είναι η ραγδαία πτώση των κερδών της Lannet (-11.038 χιλ.€), που οφείλεται σε επενδύσεις στο δικτυακό τομέα. Αντίθετη πορεία ακολούθησε η Algonet, η οποία εμφάνισε θετικό ισοζύγιο (118 χιλ.€) για πρώτη φορά.

Στους κύκλους εργασιών είχαμε αύξηση σε όλες τις εταιρείες με εξαίρεση τον ΟΤΕ. Η πρώτη τριάδα της κατάταξης, διαφοροποιήθηκε, με τη Tellas να παρουσιάζει το δεύτερο μεγαλύτερο κύκλο εργασιών με 109.581 χιλ.€ και τη Forthnet τρίτη με 63.151 χιλ.€.

Τρεις από τις μεγαλύτερες εταιρείες σε μερίδιο αγοράς, ΟΤΕ-Tellas-Lannet, εμφανίζουν ζημιές. Κάθε μία για ξεχωριστό λόγο όπως θα παρατηρηθεί στην ανάλυση της οικονομικής πορείας των εταιρειών ξεχωριστά.

6.2.10.2 Αναλυτική παρουσίαση των Οικονομικών στοιχείων των ελληνικών εταιρειών

6.2.10.2.1 Algonet

Από το 2001 μέχρι και το 2003, η εταιρεία παρουσίαζε αρνητικά κέρδη. Αυτό οφειλόταν στις επενδύσεις που πραγματοποίησε για την απόκτηση ιδιόκτητου δικτύου κορμού. Το 2003 άρχισαν να σταθεροποιούνται τα κέρδη τις, παραμένοντας βέβαια αρνητικά, αφού από ζημιές 1.933 χιλ.€ το 2002, έφτασε τις 1.885 χιλ.€ το 2003. Σε αυτό βοήθησε και ο διπλασιασμός σχεδόν του κύκλου εργασιών της τα δύο αυτά χρόνια, από 4.928 χιλ.€ σε 9.791 χιλ.€. Το 2004 ήταν η πρώτη φορά που παρουσίασε θετικά κέρδη, της τάξεως των 118 χιλ.€, με σημαντική αύξηση και του κύκλου εργασιών της εταιρείας 15.782 χιλ.€. Μπορεί το ποσοστό των κερδών της Algonet, σε σύγκριση με τον κύκλο εργασιών να μην είναι μεγάλο, αλλά όπως διαπιστώθηκε στον δείκτη 8, είναι μία από τις 6 εταιρείες που βασίζονται στο IP ως τεχνολογία μετάδοσης. Άλλωστε, οι επενδύσεις για την απόκτηση ιδιόκτητου δικτύου είναι υψηλές και απαιτούν χρόνο μέχρι την αποπληρωμή τους. Μπορεί το μερίδιο αγοράς της Algonet να είναι μικρό και η τιμολογιακή της πολιτική να θεωρείται ακριβή, αλλά στα πλεονεκτήματα της εταιρείας βρίσκεται η τεχνολογία μετάδοσης που χρησιμοποιεί.

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

6.2.10.2.2 Altec Telecoms

Η Altec Telecoms είναι η εταιρεία που παρουσιάζει συνεχή καθοδική πορεία κατά τη διάρκεια όλης της τετραετίας. Από ζημία 272 χιλ.€ το 2001, έφτασε σε σημείο να έχει 8.924 χιλ.€ ζημία το 2004. ταυτόχρονα, ο κύκλος εργασιών της αυξανόταν κάθε χρονιά με εξαίρεση το 2002 που μειώθηκε από 7.899 χιλ.€ σε 6.963 χιλ.€. Η ακριβή τιμολογιακή της πολιτική ευθύνεται σε μεγάλο βαθμό για αυτό, με αποτέλεσμα και το μερίδιο αγοράς της να παραμένει σε χαμηλά επίπεδα.

6.2.10.2.3 Amimex

Για την Amimex δεν υπάρχουν οικονομικά στοιχεία να αναλυθούν. Η τιμολογιακή της πολιτική είναι από τις φθηνότερες της αγοράς, αλλά το μερίδιο της παραμένει εξαιρετικά χαμηλό.

6.2.10.2.4 Columbia Telecom

Η πορεία της εταιρείας κρίνεται θετική και ανοδική, αλλά δεν υπάρχουν στοιχεία για τις δύο πρώτες χρονιές, παρά το γεγονός πως η εταιρεία είχε ήδη ξεκινήσει την δραστηριοποίηση της στην αγορά. Ο κύκλος εργασιών είναι υψηλός για τα δεδομένα της εταιρείας (12.510 χιλ.€-2003 / 13.378 χιλ.€-2004), ενώ και τις δύο χρονιές παρουσιάζει κέρδη (210 χιλ.€-2003 / 272 χιλ.€-2004). Το μερίδιο που κατέχει η εταιρεία δεν είναι μεγάλο, ενώ η τιμολογιακή της πολιτική είναι ακριβότερη από αρκετές εταιρείες, αλλά δεν θεωρείται από τις πιο ακριβές που υπάρχουν.

6.2.10.2.5 Cosmoline

Αντίστοιχη περίπτωση με τη Columbia Telecom όσον αφορά τη δημοσίευση των οικονομικών της αποτελεσμάτων. Η πορεία της όμως, είναι πιο ανοδική και μάλιστα βρέθηκε στη πρώτη θέση της κατάταξης των κερδών για το 2004 με 6.255 χιλ.€. Ο κύκλος εργασιών της υπερδιπλασιάστηκε το 2004. Ακολουθεί φθηνή τιμολογιακή πολιτική, αν και δεν μεταφράζεται σε πολύ μεγάλο μερίδιο της αγοράς. Βέβαια, κρίνοντας από τα οικονομικά αποτελέσματα δεν φαίνεται αναγκαία άσχημο το παραπάνω συμπέρασμα.

6.2.10.2.6 Forthnet

Η τέταρτη μεγαλύτερη εταιρεία με βάση το μερίδιο αγοράς, παρουσίασε μία πτώση των κερδών της το 2002, αλλά επανήλθε σε θετικό ισοζύγιο από το 2003 και

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

μετά. Οι κύκλοι εργασιών της είναι από τους μεγαλύτερους κάθε χρονιά και η πορεία της θεωρείται θετική. Είναι από τις ακριβότερες ελληνικές εταιρείες, αλλά η παρουσία της στο χώρο για πολλά χρόνια και η τεχνογνωσία που κατέχει, τη βοηθούν να διατηρεί σε υψηλά επίπεδα το μερίδιό της. Θεωρείται από τις εταιρείες που θα διαδραματίσουν σημαντικότερο ρόλο στη σταθερή τηλεφωνία.

6.2.10.2.7 HOL

Η σταθερότερη ελληνική εταιρεία από το 2001 έως και το 2004. Κάθε χρόνο παρουσιάζει αύξηση των κερδών της και του κύκλου εργασιών της. Βρίσκεται συνεχώς στη δεύτερη θέση από πλευράς κερδών, αφού από το 2001-2003 τη ξεπερνούσε μόνον ο ΟΤΕ, ενώ το 2004 μόνον η Cosmoline. Βέβαια, μεγάλο ποσοστό στα οικονομικά της αποτελέσματα οφείλεται στην παροχή υπηρεσιών Internet, αλλά και στη σταθερή τηλεφωνία εμφανίζεται αρκετά δυνατή, γεγονός που βασίζεται στη σύνδεση του internet με τη σταθερή τηλεφωνία που έχει επιτύχει. Ανήκει στις εταιρείες που χρησιμοποιούν τη τεχνολογία μετάδοσης φωνής VoIP, ενώ η τιμολογιακή της πολιτική δεν είναι από τις ακριβότερες. Το μερίδιο αγοράς που κατέχει δεν είναι μεγάλο, αλλά όπως προαναφέρθηκε η κυριότερη δραστηριότητα της είναι η παροχή υπηρεσιών internet.

6.2.10.2.8 Interconnect

Δεν υπάρχουν οικονομικά στοιχεία, αλλά η εμφάνιση μίας ξένης εταιρείας είναι θετικό για την ελληνική αγορά. Ανήκει στο group των εταιρειών που βασίζονται στο VoIP. Μέχρι στιγμής το μερίδιο της αγοράς που κατέχει είναι αρκετά χαμηλό, *αν και* η τιμολογιακή πολιτική της εταιρείας είναι από τις φθηνότερες της αγοράς. Ιδιαίτερα στις διεθνείς κλήσεις τα τιμολόγια της είναι εξαιρετικά φθηνά.

6.2.10.2.9 Lannet

Βρίσκεται στη πέμπτη θέση της κατάταξης του μεριδίου αγοράς. Η πορεία των κερδών της ήταν ανοδική, αν και εμφάνιζε ζημίες, μέχρι το 2003, όταν πέρασε για πρώτη φορά σε θετικό ισοζύγιο. Την επόμενη χρονιά – 2004 – εμφάνισε πάλι ζημίες της τάξεως των 11.038 χιλ.€. Οι επενδύσεις της εταιρείας σε δικτυακή υποδομή οφείλονται στην πτώση των κερδών για το 2004, αφού οι κύκλοι εργασιών της είναι πολύ υψηλοί και συνεχώς αυξάνονται από το 2001 και μετά. Το υψηλό μερίδιο

αγοράς που κατέχει δεν συνοδεύεται από φθηνές χρεώσεις, αφού η τιμολογιακή πολιτική της είναι από τις ακριβότερες της αγοράς.

6.2.10.2.10 NetOne

Η NetOne εμφανίζει στοιχεία για τα δύο πρώτα χρόνια μόνο. Η πορεία της ήταν καθοδική, αφού τόσο τα κέρδη της όσο και ο κύκλος εργασιών της μειώθηκαν από τη μία χρονιά στην άλλη. Η τιμολογιακή της πολιτική είναι ακριβή, αλλά θα πρέπει να αναφερθεί πως ο τομέας που δραστηριοποιείται κατά κύριο λόγο είναι η παροχή επικοινωνιών στη ναυτιλία. Παρέχει και πακέτο σταθερής τηλεφωνίας σε ιδιώτες, αλλά το ενδιαφέρον της εστιάζεται στη ναυτιλία.

6.2.10.2.11 ΟΤΕ

Ο κυρίαρχος της ελληνικής αγοράς κινείται καθοδικά από την αρχή της απελευθέρωσης της αγοράς και μετά. Αν εξαιρεθεί μία αύξηση του κύκλου εργασιών του κατά το 2002, όλες τις υπόλοιπες χρονιές χάνει μερίδιο της αγοράς και αυτό έχει αντίκτυπο και στα κέρδη του. Ιδιαίτερα το 2004, χρονιά των Ολυμπιακών Αγώνων, παρουσίασε αρνητικό ισοζύγιο, αφού η μείωση του κύκλου εργασιών συνέπεσε με αύξηση του κόστους υπηρεσιών. Επίσης, ο ΟΤΕ ως πρώην κρατικός οργανισμός, έχει πολύ μεγάλο εργατικό δυναμικό, το οποίο προσπαθεί να μειώσει με την εθελούσια έξοδο που προσφέρει στους υπαλλήλους του. Αυτό όμως, έχει αρνητικές επιπτώσεις στα οικονομικά του αποτελέσματα. Επιπρόσθετα, η εταιρεία ζητάει να της αναγνωρισθούν και να πληρωθούν τα χρέη των υπολοίπων εταιρειών προς την ίδια, αφού το συνολικό χρέος των οφειλών φθάνει τα 114.490.842 €. Συγκρίνοντας τα ποσά των χρεών και της εμφανιζόμενης ζημίας του ΟΤΕ (133.728 χιλ.€) για το 2004, παρατηρείται πως η διαφορά τους είναι εξαιρετικά μικρή. Το μεγάλο ποσοστό της αγοράς της εταιρείας συνοδεύεται από πολύ υψηλή τιμολογιακή πολιτική, αφού τα τιμολόγια της εταιρείας είναι από τα ακριβότερα της αγοράς. Τεχνολογικά η εταιρεία βρίσκεται στην καλύτερη δυνατή θέση, αφού είναι η μοναδική που κατέχει δίκτυο τελικού χρήστη και αναγκαστικά όλες οι υπόλοιπες πρέπει να μισθώνουν αυτό το δίκτυο για να παρέχουν τις υπηρεσίες τους.

Θα πρέπει να σημειωθεί πως το μονοπωλιακό καθεστώς που απολάμβανε ο ΟΤΕ, ήταν και ο κυριότερος λόγος της έναρξης της απελευθέρωσης της αγοράς και της θέσπισης οδηγιών από την Ευρωπαϊκή Ένωση. Η πτώση της εταιρείας είναι εμφανής, αλλά από τη λήξη της μεταβατικής περιόδου και μετά θα σταθεροποιηθεί.

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

6.2.10.2.12 Q-Telecom

Οικονομικά αποτελέσματα για την Q-Telecom δεν βρέθηκαν, αλλά η πορεία της μπορεί να χαρακτηριστεί θετική από το γεγονός πως πουλήθηκε σε υψηλή τιμή στην TIM. Η πώληση της οφείλεται στο μερίδιο που κατείχε η εταιρεία στην καρτοκινητή τηλεφωνία. Η Q-Telecom ακολουθούσε φθηνή τιμολογιακή πολιτική, ενώ τεχνολογικά βασιζόταν στο δίκτυο κινητής τηλεφωνίας που κατείχε, από την πρωταρχική δραστηριότητα της.

6.2.10.2.13 Teledome

Η Teledome είναι μία ακόμη εταιρεία που κινείται ανοδικά. Τα κέρδη και οι κύκλοι εργασιών της είναι υψηλοί και βρίσκεται κοντά στο όριο του 3% για το μερίδιο της αγοράς. Ήταν από τις πρώτες εταιρείες που δραστηριοποιήθηκε. Το γεγονός πως ασχολείται με εταιρείες κατά κύριο λόγο, της αποφέρει σημαντικά κέρδη. Η μοναδική χρονιά που εμφάνισε ζημίες ήταν το 2001 (-122 χιλ€), ενώ από τότε και μετά είναι κερδοφόρος. Σημαντικό ρόλο έπαιξε ο τριπλασιασμός, σχεδόν, του κύκλου εργασιών της το 2002 και το 2003. Η ίδια η τιμολογιακή της πολιτική δείχνει πως η κύρια ασχολία της είναι οι εταιρείες, αφού τα τιμολόγια της στα εταιρικά πακέτα είναι πάντα από τα φθηνότερα. Συνολικά ακολουθεί φθηνή πολιτική, αλλά υπάρχουν και πιο φθηνές. Τεχνολογικά δεν ακολουθεί τις υπόλοιπες εταιρείες πιστά, αφού βασίζεται στο ασυρματικό δίκτυο που έχει εγκαταστήσει. Οι περιοχές δραστηριοποίησης της είναι τα δύο μεγάλα αστικά κέντρα, Αττικής & Θεσσαλονίκης.

6.2.10.2.14 Telepassport

Ο τρίτος μεγάλος «παάκτης» της αγοράς. Η εξαιρετικά ανοδική πορεία του κύκλου εργασιών της δεν ακολουθείται από υψηλά κέρδη, αλλά από διακυμάνσεις τους είτε προς τα πάνω είτε προς τα κάτω. Πάντα εμφανίζει θετικό ισοζύγιο, αλλά το 2004 υπήρξε πτώση των κερδών της, από 1.711 χιλ€ σε 711 χιλ€. Από την άλλη πλευρά η άνοδος των κύκλων εργασιών της από το 2001 έως και το 2004 είναι σχεδόν κατακόρυφη (1.895 χιλ€ – 13.432 χιλ€ – 38.351 χιλ€ – 50.324 χιλ€). Αποτελεί μία από τις εταιρείες που χρησιμοποιεί το πρωτόκολλο του διαδικτύου, IP, για μετάδοση φωνής, αλλά η τιμολογιακή της πολιτική είναι ακριβή. Παρόλα αυτά δεν φαίνεται να επηρεάζεται το μερίδιο της.

6.2.10.2.15 Tellas

Παρά το γεγονός πως αποτελεί τη νεότερη εταιρεία στην αγορά, έχει επιτύχει σε μόλις δύο χρόνια να βρίσκεται στη δεύτερη θέση από πλευράς μεριδίου. Η οικονομική της πορεία είναι ανοδική, αφού μέσα σε τόσο σύντομο χρονικό διάστημα αύξησε τον κύκλο εργασιών της από 44.029 χιλ.€ το 2003, σε 109.581 χιλ.€ το 2004. Μπορεί να εμφανίζει ζημίες και μάλιστα την μεγαλύτερη για το 2003 (-54.054 χιλ.€), τη δεύτερη μεγαλύτερη για το 2004 (21.525 χιλ.€), αλλά οφείλονται στην αρχική επένδυση της εταιρείας σε δικτυακή υποδομή. Η είσοδος της στην αγορά «τάραξε» τα νερά, αφού κατάφερε να αποσπάσει το 7,26%, τη στιγμή που η τρίτη της κατάταξης, Telepassport, έχει 4,40%, αλλά με δράση από την αρχή της απελευθέρωσης. Η ισχυροποίηση της βασίζεται στο ισχυρό brand name που διαθέτει, αφού αποτελεί «παιδί» της ένωσης των ΔΕΗ & WIND, στο ιδιόκτητο δίκτυο που εγκατέστησε και στο γεγονός πως αποτελεί τη μοναδική εταιρεία, της οποίας το μερίδιο ξεπερνά το 3% και ακολουθεί φθηνή τιμολογιακή πολιτική.

6.2.10.2.16 Vivodi

Η Vivodi μπορεί να διπλασιάζει σχεδόν τον κύκλο εργασίας της κάθε χρόνο, από το 2002 που εμφανίστηκε και μετά, αλλά τα κέρδη της παραμένουν αρνητικά. Μπορεί η πορεία της να κρίνεται ανοδική σε συνολικό επίπεδο (αύξηση κύκλου εργασιών και μείωση ζημιών), αλλά η υψηλή επένδυση που έχει κάνει σε δικτυακή υποδομή δεν της επιτρέπει να ανασάνει οικονομικά. Ιδιαίτερα από τη στιγμή που έχει επενδύσει αρκετά στο DSL2. Από ζημία 5.563 χιλ.€ το 2002, παρουσίασε αρνητικά κέρδη 1.884 χιλ.€ το 2004, ενώ στους κύκλους εργασιών, από 4.045 χιλ.€ το 2002, έφτασε στις 14.691 χιλ.€ το 2004. Η τιμολογιακή της πολιτική είναι η φθηνότερη στην ελληνική αγορά και βασίζεται κατά πολύ στο DSLPhone, το πακέτο που συνδυάζει μόνιμη παροχή internet και σταθερής τηλεφωνίας. Ανήκει και αυτή στις εταιρείες που χρησιμοποιούν το VoIP. Το μερίδιο που κατέχει όμως, παραμένει σε χαμηλά επίπεδα.

6.2.10.2.17 Voicenet

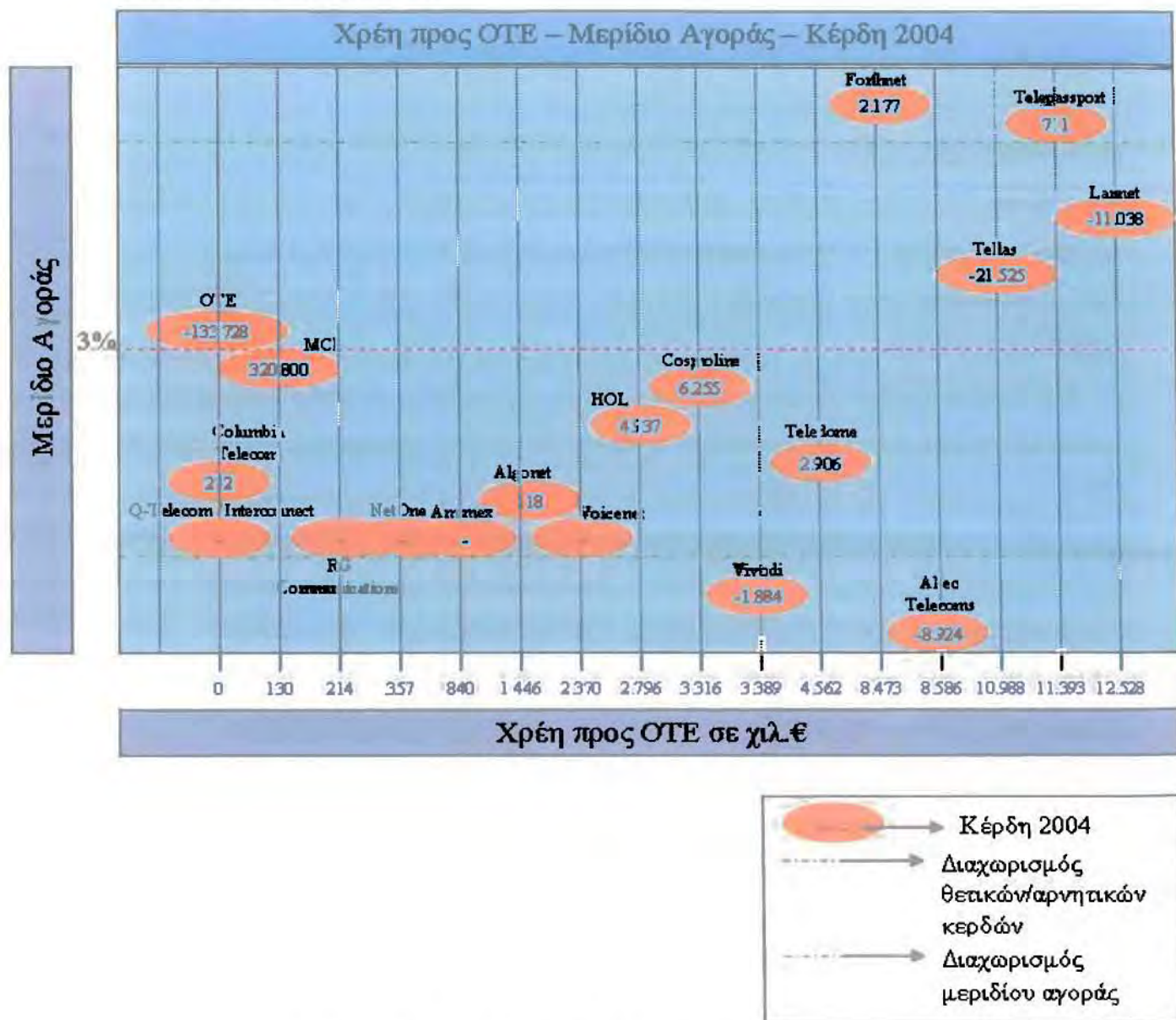
Η Voicenet έχει δημοσιεύσει μόνο τους κύκλους εργασιών της διετίας 2003-2004 και συνεπώς δεν μπορούν να εξαχθούν συμπεράσματα. Η εταιρεία βασίζεται στο VoIP, λόγω της σύνδεσής της με την μητρική ΟΤΕnet που δραστηριοποιείται στη παροχή υπηρεσιών internet, ενώ η τιμολογιακή της πολιτική είναι ακριβή.

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Γράφημα Δείκτης 10

6.2.11 Δείκτης 11 : Χρέη ΟΤΕ – Μερίδιο Αγοράς – Κέρδη 2004

Ο εν λόγω δείκτης¹⁰ παρουσιάζει τα χρέη που οφείλουν οι εταιρείες στον ΟΤΕ, λόγω χρήσης του δικτύου του. Το σύνολο των χρεών φθάνει τις 114.490 χιλ.€¹¹, ποσό που είναι εξαιρετικά υψηλό. Στο γράφημα του δείκτη 11 παρουσιάζεται η θέση των εταιρειών στην αγορά, παράλληλα με τα τελευταία κέρδη (2004) και τα χρέη κάθε εταιρείας, ώστε να διαπιστωθεί πόσο μπορεί να αλλάξει η κατάσταση αν τελικώς επικυρωθούν τα ποσά αυτά.

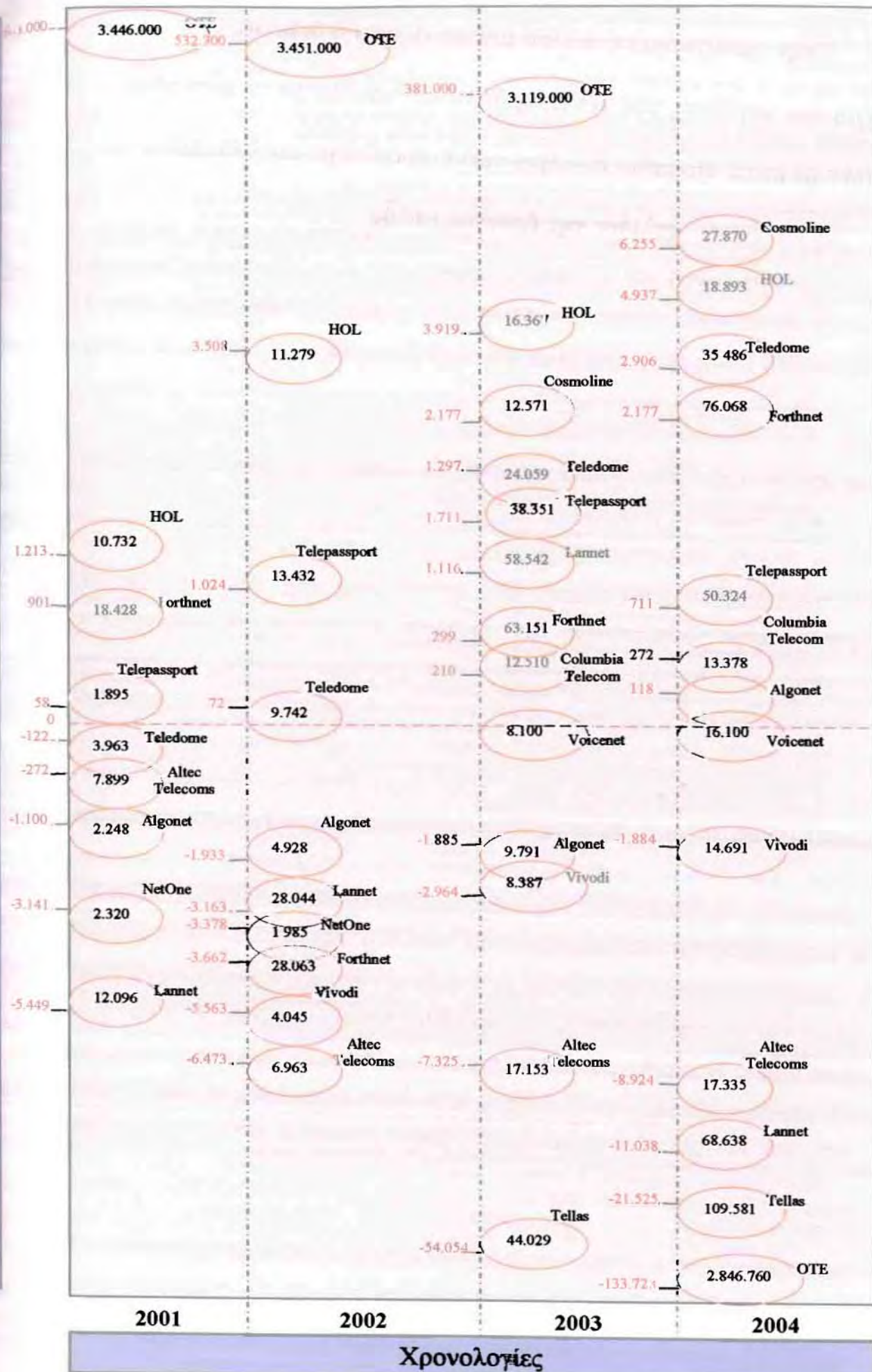


Δείκτης 11 : Χρέη ΟΤΕ – Μερίδιο Αγοράς – Κέρδη 2004

¹⁰ Στο δείκτη 11 έχουν συμπεριληφθεί και η MCI-UUNET με την RG Communications, καθώς παρουσιάζουν οφειλές προς τον ΟΤΕ. Δεν υπάρχουν οικονομικά στοιχεία για την RG Communications, ενώ για την MCI χρησιμοποιήθηκαν τα αποτελέσματα της μητρικής.

¹¹ Οι 114.490 χιλ.€ αφορούν το συνολικό ποσό, μαζί με τα χρέη των καταργημένων. Οι ενεργές έχουν συνολικό χρέος 78.461 χιλ.€, ενώ οι καταργημένες 36.029 χιλ.€.

Χρέη προς ΟΤΕ – Μεριδίο Αγοράς – Κέρδη 2004



Χρονολογίες

Κύκλος εργασιών σε χιλ. €

Στην προηγούμενη σελίδα απεικονίζεται ο δείκτης 10

**Λόγω του μεγέθους του δεν μπορούσε να τυπωθεί με το υπόλοιπο
κείμενο κι κατά συνέπεια δεν έχει σελιδοποιηθεί με τις υπόλοιπες
σελίδες της έρευνας αυτής**

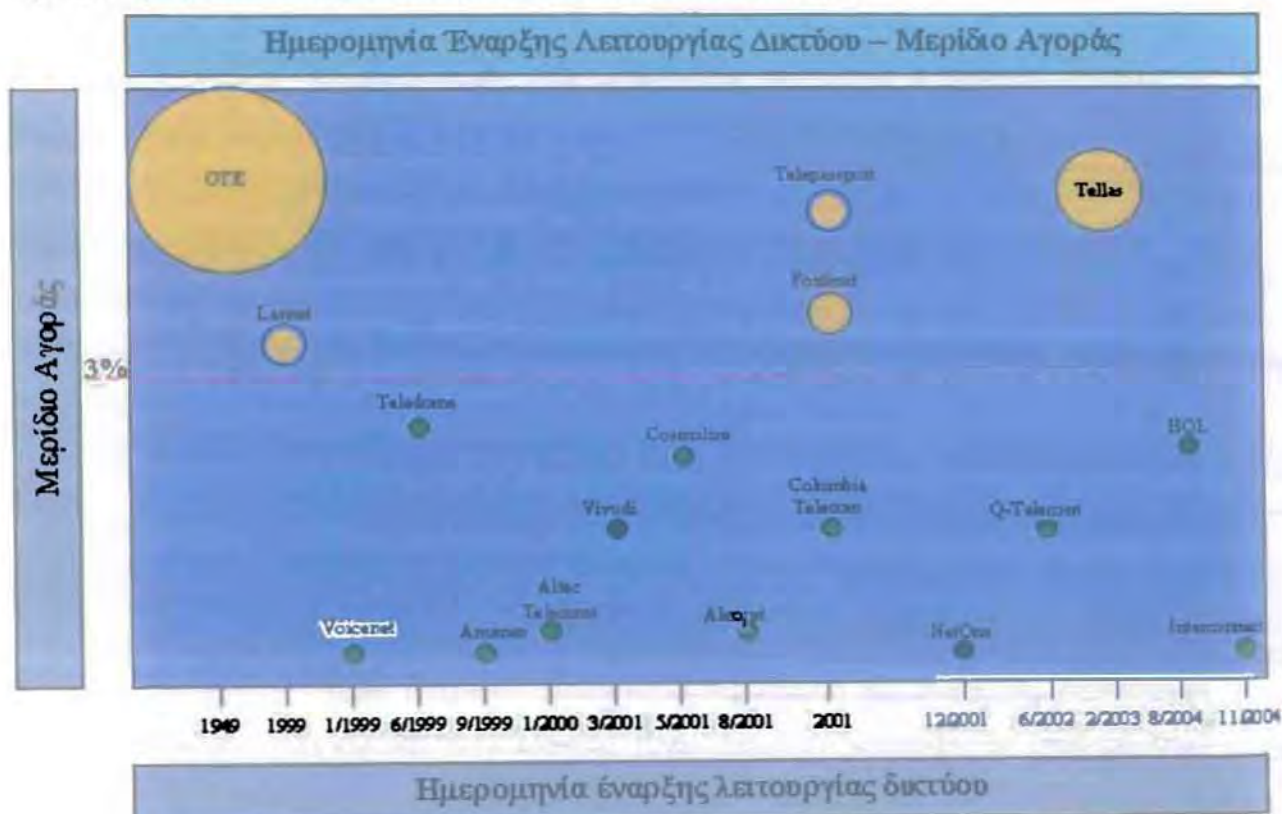
Διαπιστώνεται πως τα μεγαλύτερα χρέη τα οφείλουν οι εταιρείες με μεγάλα μερίδια της αγοράς, κάτι που είναι πολύ φυσιολογικό λόγω της αυξημένης χρήσης που παρουσιάζουν για την κάλυψη των αναγκών τους. Η μοναδική εταιρεία που δεν ανήκει στους ισχυρούς «παίκτες» και έχει υψηλό χρέος είναι η Altec Telecoms. Από την άλλη πλευρά, οι μοναδικές εταιρείες που δεν οφείλουν στον ΟΤΕ είναι η Q-Telecom, η Interconnect και η Columbia Telecom. Οι δύο πρώτες έχοντας δικά τους δίκτυα εξυπηρετούν τις ανάγκες τους χωρίς να πρέπει να βασίζονται σε μεγάλο βαθμό στον ΟΤΕ. Η Q-Telecom δρομολογεί τις κλήσεις μέσα από το δίκτυο κινητής τηλεφωνίας που διαθέτει, ενώ η Interconnect βασίζεται στην δικτυακή της υποδομή που δρομολογεί τις κλήσεις μέσω internet, με αποτέλεσμα να χρησιμοποιεί και αυτή σε πολύ μικρό ποσοστό το δίκτυο του ΟΤΕ. Η Columbia Telecom βασίζεται αρκετά στο δίκτυο του ΟΤΕ, αλλά όπως φαίνεται είναι συνεπής στις υποχρεώσεις της.

Παρατηρώντας το γράφημα πιο αναλυτικά, διαπιστώνεται πως οι μοναδικές εταιρείες, οι οποίες έχουν χρέη, αλλά τα κέρδη τους είναι περισσότερα, είναι η HOL, η Cosmoline και η MCI. Οι υπόλοιπες, είτε παρουσιάζουν θετικά κέρδη είτε αρνητικά, τα χρέη τους είναι αρκετά περισσότερα από τα κέρδη. Στη χειρίστη θέση βρίσκεται η Altec Telecoms, η οποία παρουσιάζει καθοδική οικονομική πορεία και το χρέος της είναι 8.586 χιλ.€. Αντίστοιχα, δεινή θεωρείται και η θέση της Vivodi (3.389 χιλ.€ χρέος), η οποία παρουσιάζει ζημίες από την εμφάνιση της, αν και η πορεία της είναι ανοδική μειώνοντας τις ζημίες χρόνο με το χρόνο. Μεγάλα είναι και τα χρέη των Forthnet (8.473 χιλ.€ χρέος) και Telepassport (11.393 χιλ.€ χρέος), οι οποίες μπορεί να εμφανίζουν θετικό ισοζύγιο αλλά η επικύρωση των χρεών θα τους δημιουργήσει μεγάλη ζημία. Η Lannet εμφάνισε ζημία την τελευταία χρονιά λόγω επενδύσεων. Εμφανίζεται να χρωστάει το μεγαλύτερο ποσό από όλους τους εναλλακτικούς παρόχους (12.528 χιλ.€) και αν τελικά αναγκαστούν οι πάροχοι να πληρώσουν τα χρέη, θα βρεθεί σε εξαιρετικά δύσκολη θέση. Η Tellas, παρά το γεγονός πως το οφειλόμενο ποσό είναι μεγάλο (10.988 χιλ.€), η πορεία της σε συνδυασμό με την πρόσφατη είσοδο της στην αγορά δείχνουν πως δεν θα αντιμετωπίσει πρόβλημα, ακόμα και αν αναγκαστεί να πληρώσει το χρέος αυτό.

Οι RG Communications, NetOne, Amimex, Algonet και Voicenet ενδεχομένως να αντιμετωπίσουν σοβαρά προβλήματα λόγω των χρεών, ενώ η Teledome αν και χρωστά αρκετά (4.562 χιλ.€), η πορεία της δείχνει πως δεν θα υπάρξει πρόβλημα.

6.2.12 Δείκτης 12 : Ημερομηνία έναρξης λειτουργίας δικτύου & Μερίδιο Αγοράς

Ένα από τα σημαντικότερα χαρακτηριστικά επιτυχίας μίας επιχειρηματικής κίνησης είναι το «timing». Η χρονική στιγμή, δηλαδή, που θα αποφασίσει μία εταιρεία να εισέλθει στην αγορά. Η ελληνική αγορά σταθερής τηλεφωνίας αποτελούνταν πρωταρχικά από τον ΟΤΕ, ενώ στη συνέχεια άρχισαν να ιδρύονται και άλλες εταιρείες όπως η HOL, Cosmoline, Telepassport, Teledome, Forthnet. Όπως διαπιστώθηκε στην παρουσίαση των εταιρειών¹², κάποιες ιδρύθηκαν πριν το 2001. Ο δείκτης 12 θα συγκρίνει τις χρονολογίες¹³ που απέκτησαν άδεια λειτουργίας του δικτύου τους οι εταιρείες, με το μερίδιο αγοράς που έχουν καταφέρει να αποκτήσουν. Τα συμπεράσματα θα δείξουν αν οι πρώτες εταιρείες της αγοράς κατάφεραν να εκμεταλλευτούν το χρονικό διάστημα κατά το οποίο ο ανταγωνισμός ήταν μικρότερος. Ο δείκτης 12 φαίνεται στο παρακάτω γράφημα:



Δείκτης 12 : Ημερομηνία έναρξης λειτουργίας δικτύου – Μερίδιο Αγοράς

Χρονολογικά, 1 εταιρεία δραστηριοποιήθηκε το 1949, 4 το 1999, 1 το 2000, 7 το 2001, 1 το 2002, 1 το 2003 και 2 το 2004. Η χρονιά με τη μεγαλύτερη κίνηση είναι το

¹² Κεφάλαιο 2 : Εταιρείες Παροχής Υπηρεσιών Φωνής στην Ελλάδα.

¹³ Στις Lannet, Altec Telecoms & Vivodi δεν βρέθηκαν οι ημερομηνίες και χρησιμοποιήθηκαν οι χρονολογίες ίδρυσης τους, σε συνδυασμό με δημοσιεύματα που έδειχναν τότε περίπου ξεκίνησαν οι δραστηριότητες των εταιρειών.

2001, που αποτελεί και τη χρονιά της έναρξης της απελευθέρωσης. Πρώτη διαπίστωση είναι πως ο ΟΤΕ λόγω του μονοπωλίου του από το 1949 απολαμβάνει το μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς, αν και έχει αρχίσει να μειώνεται αρκετά. Από τις εταιρείες που δραστηριοποιήθηκαν πριν από το 2001 (χρονιά απελευθέρωσης της αγοράς), αυτές που ευνοήθηκαν από το καλό «timing» ήταν η Lannet και η Teledome. Από αυτές που ενεργοποιήθηκαν το 2001, η Telepassport και η Forthnet κατάφεραν να αποσπάσουν υψηλά μερίδια της πελατειακής βάσης, αλλά να σημειωθεί πως οι εταιρείες αυτές είχαν ιδρυθεί αρκετά παλιότερα και είχαν δημιουργήσει ισχυρό όνομα. Η περίπτωση που αποτελεί την εξαίρεση του ορισμού του «timing», αλλά βασίζεται στο ισχυρό brand name που διαθέτει (αποτελεί δημιουργία των ΔΕΗ & WIND), στο ιδιόκτητο δίκτυο που εγκατέστησε και στο γεγονός πως ακολουθεί φθηνή τιμολογιακή πολιτική είναι αυτή της Tellas.

Συνεπώς, η χρονική στιγμή που επιλέγει μία εταιρεία να δραστηριοποιηθεί είναι σημαντική και μπορεί να της αποφέρει σημαντικό μερίδιο της αγοράς, αλλά δεν αποτελεί από μόνη της εχέγγυο επιτυχίας. Όπως φαίνεται από την περίπτωση της Tellas, υπάρχουν άλλοι παράγοντες που δημιουργούν τις ίδιες και ίσως και καλύτερες προϋποθέσεις επιτυχίας. Ένας από αυτούς είναι το ιδιόκτητο δίκτυο και το μέγεθος του, το οποίο εξετάζεται στον επόμενο δείκτη.

6.2.13 Δείκτης 13 : Ιδιοκτησία & Μέγεθος δικτύου μέσω του αριθμού PoPs (*Points of Presence*—Σημεία παρουσίας)

Μία από τις παραμέτρους που θα καθορίσει την πορεία των εταιρειών στο μέλλον, είναι η ιδιοκτησία και το μέγεθος της δικτυακής τους υποδομής. Πολλές εταιρείες βασίστηκαν αρχικά στο δίκτυο του ΟΤΕ ή και άλλων εταιρειών, μισθώνοντας γραμμές για να καλύψουν τις ανάγκες τους. Όμως, το κόστος μίας τέτοιας κίνησης είναι υπέρογκο αν συνεχιστεί. Από τη άλλη πλευρά, η εγκατάσταση ιδιόκτητου δικτύου έχει πολύ υψηλή αρχική επένδυση. Οι ενδείξεις, παρόλα αυτά, δείχνουν πως η απόκτηση δικτύου συμφέρει τις εταιρείες. Στο δείκτη 13 ελέγχεται ποιες εταιρείες διαθέτουν ιδιόκτητο δίκτυο και ποιο το μέγεθος του. Η σύγκριση βασίστηκε στον αριθμό των PoPs (*Points of Presence* – Σημεία παρουσίας) τόσο στο εσωτερικό της χώρας όσο και στο εξωτερικό. Στη συνέχεια παρατίθεται ένας συγκεντρωτικός πίνακας, οποίος κατατάσσει τις εταιρείες ανάλογα με τον αριθμό των PoPs που διατηρούν στο εσωτερικό και στο εξωτερικό της χώρας.

Σημεία παρουσίας PoPs					
Εταιρείες		Στον ελληνικό χώρο	Εταιρείες		Στο εξωτερικό
1.	OTE ¹⁴	Έχει τα περισσότερα στην Ελλάδα ως μοναδικός κάτοχος του δικτύου «τελευταίου μιλίου»	1.	MCI-UUNET	4500
2.	Q-Telecom ¹⁵	Σε όλη την Ελλάδα μέσω του δικτύου κινητής τηλεφωνίας	2.	OTE ¹⁶	Πάρα πολλά σημεία αφού συμμετέχει και σε διεθνή δίκτυα
3.	Vivodi	80	3.	Q-Telecom	21 μέσω συνεργασιών για την κινητή τηλεφωνία
4.	Forthnet	70	4.	HOL	16
5.	HOL	58	5.	Forthnet	9
6.	Altec Telecoms	57	6.	RG	5
7.	Tellas	36	7.	Interconnect	4
8.	Telepassport	34	8.	Vivodi	2
9.	Cosmoline	17		Teledome	
10.	Amimex	12		Tellas	
11.	Voicenet	11		Telepassport	
	Teledome		9.	NetOne	1
	Algonet			Algonet	
	Lannet			Lannet	
	Columbia Telecom			Altec Telecoms	
12.	NetOne	3 μέσω διασύνδεσης με OTE	10.	Columbia Telecom	0
13.	Interconnect	2		Voicenet	
14.	MCI-UUNET	1		Cosmoline	
	RG			Amimex	

Πίνακας 1: Κατάταξη των εταιρειών βάσει του αριθμού των PoPs εσωτερικού & εξωτερικού

¹⁴ Σε ό,τι αφορά το εσωτερικό της χώρας, δεν βρέθηκε ακριβής αριθμός PoPs, αλλά είναι σίγουρο πως ο OTE έχει τα περισσότερα σημεία παρουσίας ως ένας από τους παραδοσιακούς οργανισμούς τηλεπικοινωνιών (POTS).

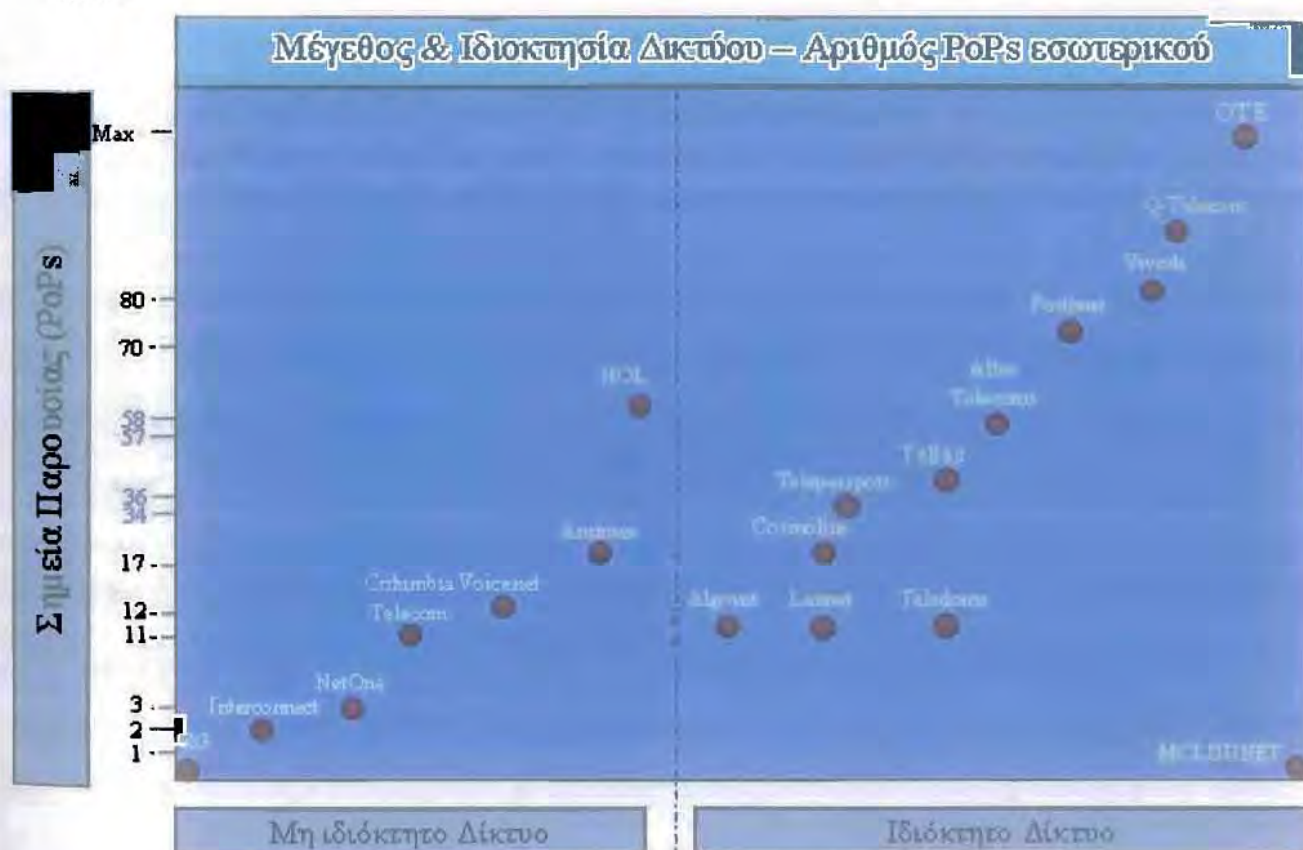
¹⁵ Ούτε για την Q-Telecom βρέθηκε ακριβής αριθμός εσωτερικών PoPs, αλλά γνωρίζουμε πως έχει την πληρέστερη κάλυψη μετά τον OTE, λόγω του δικτύου κινητής τηλεφωνίας που καλύπτει το σύνολο της χώρας.

¹⁶ Η καταμέτρηση των εξωτερικών PoPs δεν κατέστη δυνατό να είναι ακριβής, αλλά ξεπέρασε σίγουρα τις υπόλοιπες εταιρείες. Άλλωστε ο OTE συμμετέχει σε πάρα πολλά διεθνή δίκτυα. Σε καμία όμως περίπτωση δεν είναι περισσότερα των 4500 σημείων της MCI.

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

6.2.13.1 Δείκτης 13α : Ιδιοκτησία & Μέγεθος δικτύου μέσω του αριθμού PoPs εσωτερικού

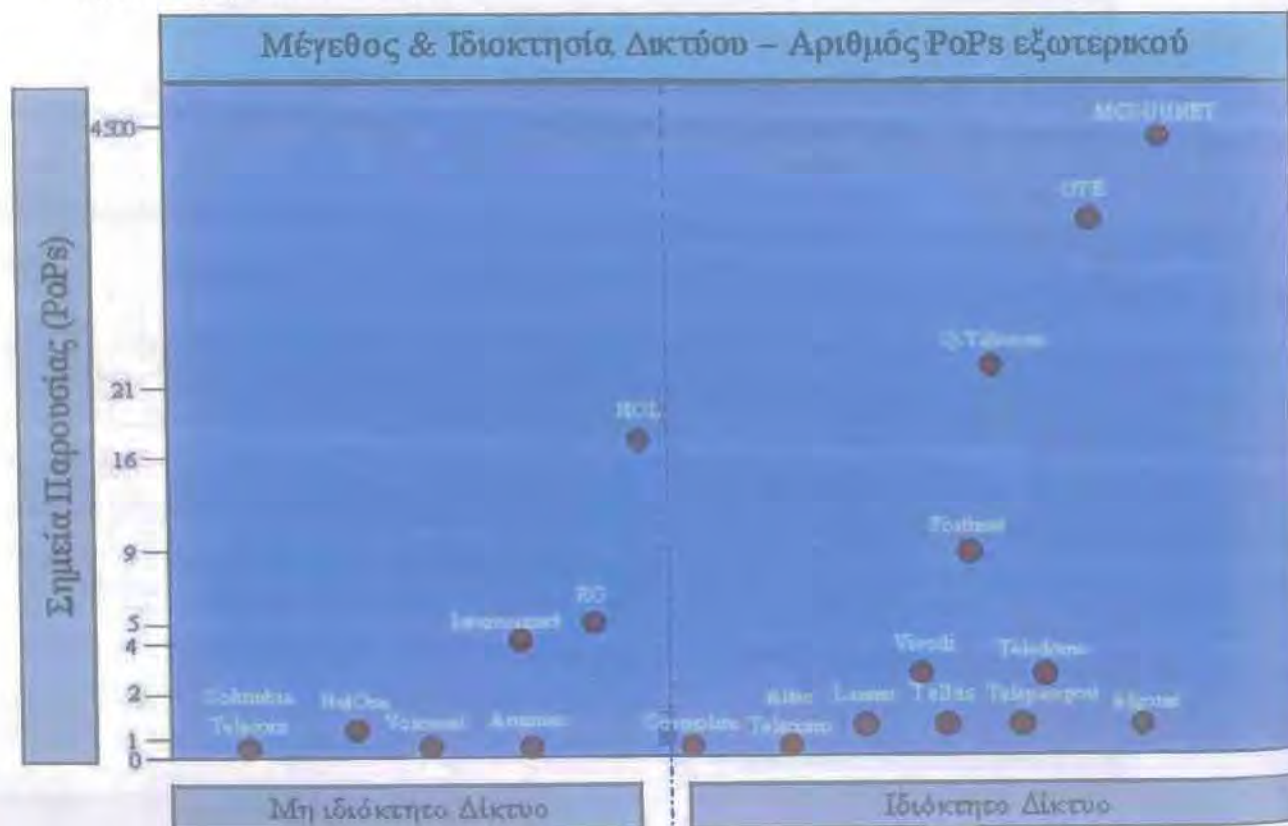
Οι υποδομές των εταιρειών στο εσωτερικό της Ελλάδας είναι αρκετά μεγάλες ώστε να καλύπτουν τις βασικές ανάγκες των εταιρειών. Σαφέστατα ο κυρίαρχος είναι ο ΟΤΕ, αφού το δίκτυο του «τελευταίου μιλίου», όπως ονομάζεται, του ανήκει και όλες οι υπόλοιπες εταιρείες αναγκάζονται να διασυνδέονται μαζί του. Στη δεύτερη θέση από πλευρά αριθμού των εσωτερικών PoPs βρίσκεται η Q-Telecom, λόγω της κάλυψης που της παρέχει το δίκτυο κινητής τηλεφωνίας, το οποίο περιέχει κεραίες σε πάρα πολλά σημεία της χώρας για πληρέστερη κάλυψη. Έτσι, καταφέρνει να χρησιμοποιεί τη δικτυακή αυτή υποδομή και για τις ανάγκες της σταθερής τηλεφωνίας. Στη τρίτη κατά σειρά θέση είναι η Vivodi με 80 σημεία παρουσίας, αν και να τονιστεί πως η εν λόγω εταιρεία δεν έχει αποκλειστικά δικό της δίκτυο, αφού μισθώνει κάποια μέρη από τις «Αττικές Τηλεπικοινωνίες». Στον πίνακα της προηγούμενης σελίδας, αλλά και στον δείκτη 13α, φαίνονται η κατάταξη των εταιρειών και ο αριθμός των σημείων παρουσίας που έχει η κάθε μία στον ελλαδικό χώρο.



Δείκτης 13α : Ιδιοκτησία & Μέγεθος δικτύου – Αριθμός PoPs εσωτερικού

6.2.13.2 Δείκτης 13β : Ιδιοκτησία & Μέγεθος δικτύου μέσω του αριθμού PoPs εξωτερικού

Αντίστοιχα με τον προηγούμενο δείκτη, η περίπτωση των εξωτερικών σημείων παρουσίας κάθε εταιρείας διαφοροποιεί την κατάταξη, αφού όπως φυσιολογικά αναμενόταν, οι ξένες εταιρείες έχουν περισσότερα εξωτερικά PoPs από τις ελληνικές κατά γενική πάντα ομολογία και με βάση το μέγεθος της εταιρείας συνολικά. Η MCI με 4500 σημεία παρουσίας παγκοσμίως βρίσκεται στην κορυφή, ενώ ακολουθεί ο ΟΤΕ, ο οποίος μπορεί να μην αντιστοιχεί σε κάποιον αριθμό, αλλά είναι απολύτως βέβαιο πως τα σημεία παρουσίας ή οι συμφωνίες του με ξένες εταιρείες για χρήση της υποδομής τους στη δρομολόγηση κλήσεων του ΟΤΕ είναι περισσότερες από όλες τις υπόλοιπες εταιρείες πλην της MCI. Η Q-Telecom, εκμεταλλεύεται τις συμφωνίες της μητρικής εταιρείας κινητής τηλεφωνίας για να έχει παρουσία στο εξωτερικό και μάλιστα με ικανοποιητικό αριθμό (21 PoPs). Την πρώτη πεντάδα συμπληρώνουν οι HOL και Forthnet με 16 & 9 σημεία παρουσίας αντίστοιχα. Άξιο αναφοράς το γεγονός πως η RG είναι έκτη στη σειρά με 5 PoPs, αν και δεν θα μπορούσε να μην έχει ικανοποιητικό αριθμό PoPs, αφού η κύρια δραστηριότητα της είναι η καρτοκινητή διεθνών κλήσεων.



Δείκτης 13β : Ιδιοκτησία & Μέγεθος δικτύου – Αριθμός PoPs εξωτερικού

Παρατηρώντας τη σχέση των μεγεθών των δικτύων συνολικά (PoPs εσωτερικού & εξωτερικού), με το μερίδιο αγοράς που κατέχει κάθε εταιρεία στην αγορά της σταθερής τηλεφωνίας, όπως έχει ελεγχθεί σε προηγούμενους δείκτες, διαπιστώνεται πως το μεγαλύτερο δίκτυο το έχει η MCI-UUNET, ενώ όλες οι εταιρείες που κατέχουν υψηλά μερίδια της αγοράς, έχουν ιδιόκτητο δίκτυο. Μπορεί να μην είναι μεγάλο σε μέγεθος, αλλά προφανώς καλύπτει την ελληνική επικράτεια και τις ανάγκες της πελατειακής τους βάσης. Το μεγαλύτερο δίκτυο από τις ελληνικές εταιρείες, προφανώς και το έχει ο ΟΤΕ, ακολουθεί η Q-Telecom λόγω της υποδομής που έχει από τη κινητή τηλεφωνία, ενώ τέταρτη στη σειρά είναι η Tellas. Χαρακτηριστικό είναι πως τόσο η Vivodi, όσο και η Altec Telecoms διαθέτουν μεγάλα ιδιόκτητα δίκτυα. Παρόλα αυτά η πορεία τους είναι αρνητική, αφού δεν έχουν αποσπάσει μεγάλο μερίδιο πελατειακής βάσης και τα οικονομικά τους αποτελέσματα δεν είναι θετικά. Επίσης, παρατηρείται πως η Lannet δεν διαθέτει μεγαλύτερο δίκτυο από τις Teledome, Cosmoline, Altec Telecoms, Vivodi & Q-Telecom, αλλά το μερίδιο της είναι υψηλότερο. Αυτό οφείλεται στο καλό timing που εκμεταλλεύτηκε η εταιρεία. Όσες εταιρείες δεν διαθέτουν ιδιόκτητη υποδομή, μισθώνουν από άλλες, όπως και κάποιες που διαθέτουν αλλά χρειάζονται επιπλέον κάλυψη.

6.2.14 Δείκτης 14 : Συνεργασίες με τεχνικές εταιρείες

Ακόμα και αν έχουν ιδιόκτητη υποδομή μεγάλου μεγέθους κάποιες εταιρείες, πρέπει να συνεργάζονται με αντίστοιχες τεχνικές εταιρείες, για να στηρίζουν τόσο την ίδια τους την υποδομή, όσο και τις ανάγκες των πελατών τους για διεθνείς κλήσεις. Απαιτείται λοιπόν η συνεργασία των εταιρειών με ξένους παρόχους και προμηθευτές. Ο δείκτης 14 κατατάσσει τις εταιρείες ανάλογα με το πλήθος των εταιρειών που συνεργάζονται. Οι εταιρείες θα πρέπει να συνάπτουν συνεργασίες με προμηθευτές και παρόχους του εσωτερικού όσο και το εξωτερικού. Στην Ελλάδα, όλες οι εταιρείες έχουν συνεργασία με τον ΟΤΕ, λόγω της κατοχής από τον δεύτερο του δικτύου τελικού χρήστη (διασύνδεση). Άρα, ως δεδομένο ελήφθη η συνεργασία με τοπικές εταιρείες. Κάποιες εταιρείες συνεργάζονται και με ξένους προμηθευτές όπως Cisco, lucent, Nortel κτλ, ενώ άλλες συνεργάζονται με ξένους παρόχους για τη δρομολόγηση των κλήσεων στο εξωτερικό. Το βέλτιστο είναι οι εταιρείες να συνεργάζονται με εκπροσώπους και των τριών κατηγοριών (τοπικές, ξένους προμηθευτές, ξένους παρόχους).



Δείκτης 14 : Συνεργασίες με τεχνικές εταιρείες

Στον πιο πάνω δείκτη, η σύγκριση των εταιρειών γίνεται ανά πεδίο χωρισμού. Δεν συγκρίνουμε τις εταιρείες διαφορετικών πεδίων μεταξύ τους, αφού είναι ευνόητο πως όσες εταιρείες συνεργάζονται με περισσότερες κατηγορίες είναι σε καλύτερη θέση.

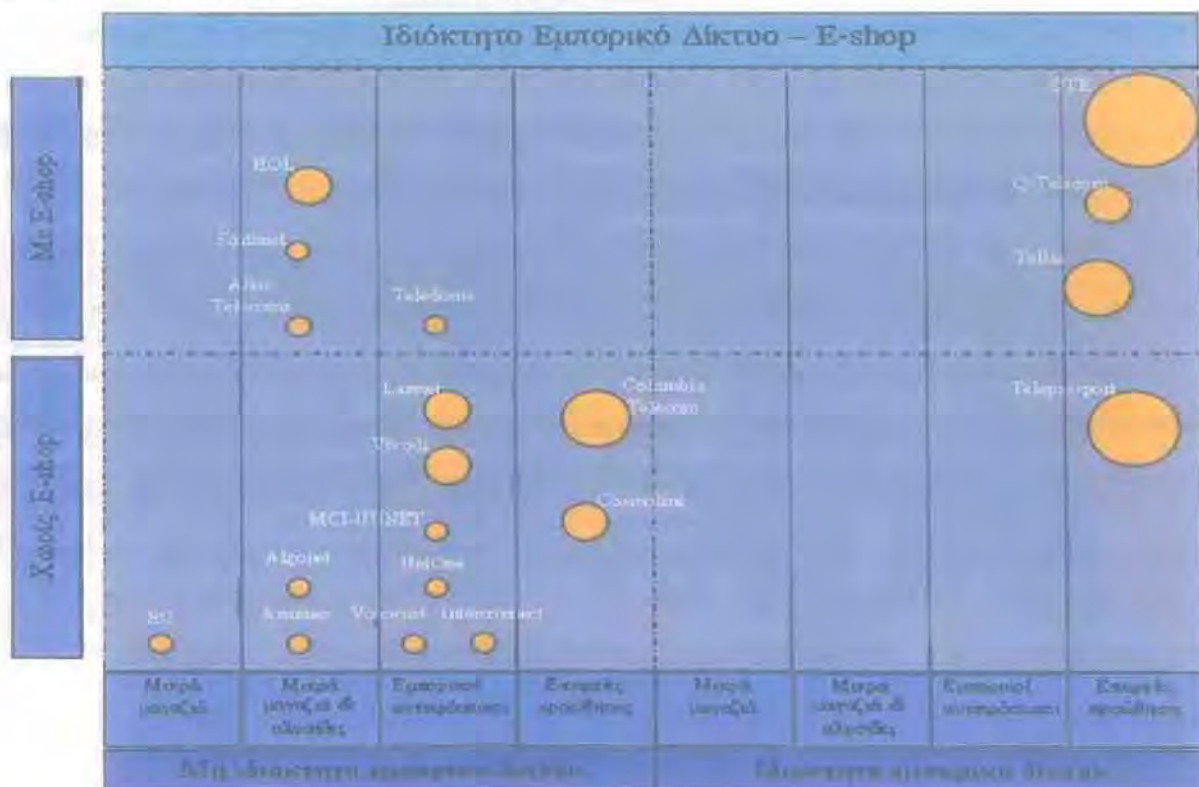
- **Πεδίο 1 :** Συνεργασία με τοπικές μόνο εταιρείες. Οι Columbia Telecom, Voicenet & Amimex συνεργάζονται μόνο με τον OTE.
- **Πεδίο 2 :** Συνεργασία με τοπικές & ξένους προμηθευτές. Εδώ ανήκει μόνο η Altec Telecoms, η οποία συνεργάζεται με τη Cisco και τον OTE.
- **Πεδίο 3 :** Συνεργασία με τοπικές & ξένους παρόχους. Εδώ ανήκουν 7 εταιρείες, Tellas – NetOne – Vivodi – Cosmoline – Q-Telecom – Telepassport – Teledome, οι οποίες κατατάχθηκαν οριζοντίως με βάση τη συνεργασία τους με τοπικές εταιρείες και κατακόρυφα με βάση τη συνεργασία τους με ξένους παρόχους. Η Q-Telecom έχει τόσο μεγάλη διαφορά με τις υπόλοιπες λόγω των συνεργασιών της κινητής για περιαγωγή.
- **Πεδίο 4 :** Οι εταιρείες του πεδίου αυτού είναι οι πληρέστερες από πλευράς συνεργασιών και η κατάταξη τους στον οριζόντιο άξονα έχει γίνει με βάση τις συνεργασίες με τοπικές, ενώ στον κατακόρυφο με βάση τη συνεργασία με ξένους παρόχους. Η διαφορά του OTE και της MCI είναι τεράστια, κάτι που αποδεικνύει πως οι μεγάλες εταιρείες δημιουργούν πάντα τις προϋποθέσεις για την εύρυθμη λειτουργία τους. Η υψηλή κατάταξη της RG έχει να κάνει με το γεγονός πως η δραστηριότητα της είναι η πώληση καρτών σταθερής τηλεφωνίας διεθνών κλήσεων και κατά συνέπεια πρέπει να συνεργάζεται με πολλούς παρόχους.

Γενικά οι ελληνικές εταιρείες χρησιμοποιούν τον OTE λόγω του δικτύου τελικού χρήστη που έχει και για τις κλήσεις στο εξωτερικό συνεργάζονται με μικρό αριθμό

παρόχων, δρομολογώντας όλες τους τις κλήσεις μέσω αυτών. Για αυτό το λόγο εμφανίζονται εταιρείες με πάρα πολύ υψηλά τιμολόγια διεθνών κλήσεων, αφού οποιοσδήποτε και να είναι ο προορισμός, η κλήση δρομολογείται από τον συνεργαζόμενο πάροχο, πληρώνοντας επιπλέον χρήματα για τους παρόχους που συνεργάζεται ο εξωτερικός πάροχος.

6.2.15 Δείκτης 15: Ιδιόκτητο Εμπορικό Δίκτυο & E-shop

Οι εταιρείες για να προωθήσουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους απαιτείται να συνεργαστούν με εμπορικά καταστήματα ή να δημιουργήσουν το δικό τους ιδιόκτητο εμπορικό δίκτυο. Ένα ακόμη σημαντικό χαρακτηριστικό είναι η εμπορική παρουσία των εταιρειών στο διαδίκτυο, μέσω ηλεκτρονικών καταστημάτων, e-shop. Ο δείκτης 14 ελέγχει τις παραμέτρους αυτές, αφού η ευκολία που μπορεί να φτάσει ο καταναλωτής σε ένα προϊόν είναι σημαντικός παράγοντας. Κάποιες από τις εταιρείες όπως θα διαπιστωθεί στο γράφημα του δείκτη 15, έχουν μεριμνήσει σοβαρά για τη δημιουργία στέρεας εμπορικής δομής. Έχουν ιδρύσει εμπορικά δίκτυα αποκλειστικής διάθεσης των προϊόντων τους, όπως ο ΟΤΕ (OTESHOP) ή η Q-Telecom (Q-points). Άλλες πάλι, συνεργάζονται με εταιρείες προώθησης ή ιδρύουν δικές τους θυγατρικές εταιρείες προώθησης. Κάποιες συνεργάζονται με εμπορικούς αντιπροσώπους, αλυσίδες καταστημάτων & μικρά μαγαζιά.



Δείκτης 15 : Ιδιόκτητο Εμπορικό Δίκτυο – E-shop

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

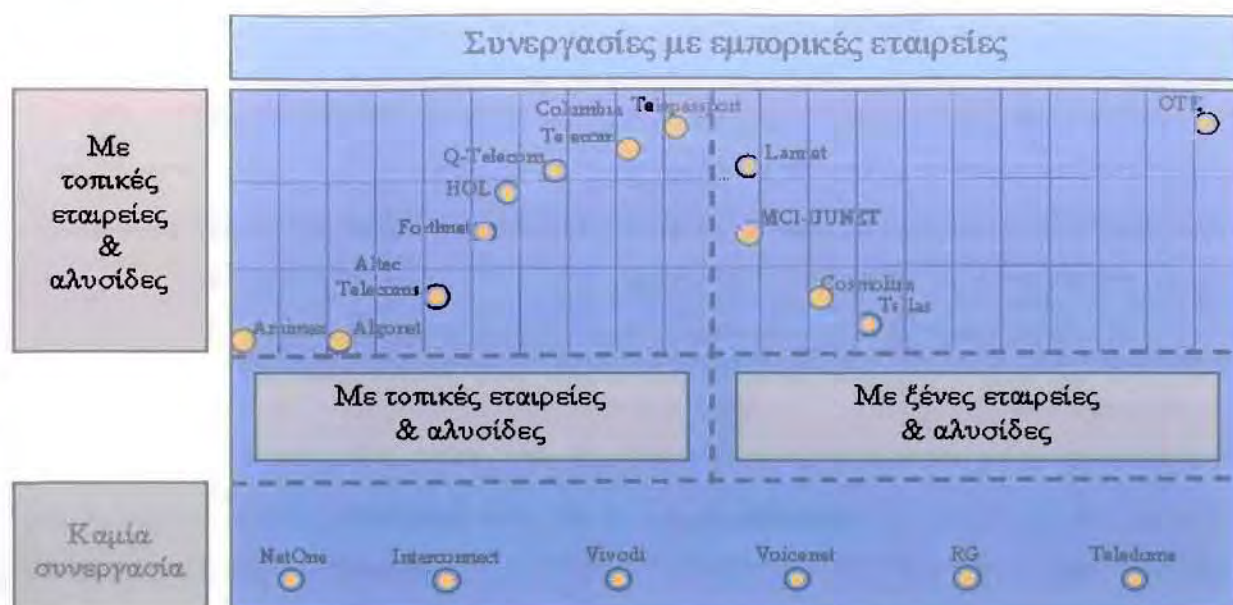
Παρατηρήθηκε πως μόνον 7 σε σύνολο 19 εταιρειών έχουν δημιουργήσει e-shop. Μόνο 4 από τις 19 έχουν δικό τους ιδιόκτητο δίκτυο. Οι τέσσερις αυτές είναι οι ΟΤΕ, Tellas, Telepassport & Q-Telecom. Οι τρεις πρώτες ανήκουν στη πεντάδα των υψηλών μεριδίων, ενώ η Q-Telecom πουλήθηκε σε υψηλή τιμή στην TIM. Άρα, το ιδιόκτητο εμπορικό δίκτυο είναι προσόν θετικό. Εκτός του ΟΤΕ που έχει παρουσία σε όλη την Ελλάδα, πολύ μεγάλο δίκτυο έχει δημιουργήσει η Telepassport, μέσω της θυγατρικής της TELEPASS A.E, με 14.000 αντιπροσώπους. Η Tellas με τη συνεργασία της με την Telesales A.E, κατάφερε να αποκτήσει 2.000 εμπορικούς αντιπροσώπους, ενώ μέσω της ΔΕΗ έχει ιδιόκτητο εμπορικό δίκτυο.

Από τις εταιρείες που δεν έχουν δικό τους εμπορικό δίκτυο, αλλά συνεργάζονται με εταιρείες, η Columbia Telecom έχει αποκτήσει 6.000 συνεργάτες μέσω της Mondialine E.Π.Ε, ενώ η Cosmoline μέσω της NetFon 1.500 συνεργάτες. Οι Lannet & Vivodi παρέχουν τα δικαιώματα πώλησης των υπηρεσιών τους σε εμπορικούς αντιπροσώπους από μόνες τους και έχουν καταφέρει να καλύψουν αρκετά μεγάλο μέρος της ελληνικής επικράτειας. Στην ίδια κατηγορία βρίσκονται και οι Teledome, MCI, NetOne, Voicenet & Interconnect, μόνον που η πρώτη διαθέτει και ηλεκτρονικό κατάστημα στο διαδίκτυο. Με αλυσίδες καταστημάτων στην Ελλάδα συνεργάζονται οι HOL, Forthnet, Altec Telecoms, Algonet & Amimex. Τις περισσότερες συνεργασίες έχει η HOL & η Forthnet. Από αυτές ηλεκτρονικό κατάστημα στο διαδίκτυο διαθέτουν οι HOL, Forthnet & Altec Telecoms. Η RG, λόγω της δραστηριότητας της δεν θα είχε λόγο να αναπτύξει ιδιόκτητο εμπορικό δίκτυο, αφού τις χρονοκάρτες μπορεί να τις διαθέτουν μικρά μαγαζιά, τα οποία και είναι ευκολότερα να βρεθούν από τους καταναλωτές.

6.2.16 Δείκτης 16¹⁷ : Συνεργασίες με εμπορικές εταιρείες & αλυσίδες

Μπορεί οι εταιρείες να έχουν δημιουργήσει το δικό τους εμπορικό δίκτυο, αλλά όσες επιθυμούν να έχουν διεθνή παρουσία θα πρέπει να συνεργάζονται και με ξένες εταιρείες και αλυσίδες καταστημάτων. Ο δείκτης αυτός αξιολογεί τις εταιρείες ανάλογα με τον αριθμό των τοπικών εταιρειών που συνεργάζονται (οριζόντια) και ανάλογα με τον αριθμό των ξένων εταιρειών που συνεργάζονται (κατακόρυφα).

¹⁷ Στον προηγούμενο δείκτη αναλύθηκε η γενική περιγραφή του εμπορικού δικτύου κάθε εταιρείας, ενώ στον εν λόγω δείκτη αναλύεται η περίπτωση συνεργασιών με εταιρείες και αλυσίδες καταστημάτων, ελληνικές ή ξένες.



Δείκτης 16 : Συνεργασίες με εμπορικές εταιρείες & αλυσίδες καταστημάτων

Μόλις 5 εταιρείες συνεργάζονται με τοπικές και ξένες εταιρείες του εξωτερικού, με τον ΟΤΕ να έχει συνάψει τις περισσότερες συνεργασίες. Οι Lannet, Tellas, Cosmolina & MCI ενδιαφέρονται για τη προώθηση των υπηρεσιών τους στο εξωτερικό. Οι υπόλοιπες συνεργάζονται μόνο με τοπικές εταιρείες και αλυσίδες, δείχνοντας πως στοχεύουν μόνο στην ελληνική αγορά. Τέλος, 6 εταιρείες, όπως παρατηρήθηκε, δεν συνεργάζονται με καμία εταιρεία προώθησης ή αλυσίδες καταστημάτων, αλλά μόνο με εμπορικούς αντιπροσώπους ή μικρά μαγαζιά.

1. Επίλογος

Το θέμα το οποίο αναλύθηκε στην έρευνα αυτή, είχε ως τίτλο «*Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας*». Αφετηρία για την έναρξη της έρευνας υπήρξε η διαπίστωση ότι ο αριθμός των εταιριών παροχής τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα είναι αδικαιολόγητα μεγάλος για τα μεγέθη της ελληνικής αγοράς.

Αναλύθηκε η ελληνική αγορά τηλεπικοινωνιών σε ότι αφορά τα τεχνολογικά, οικονομικά και εμπορικά χαρακτηριστικά της. Παράλληλα, ερευνήθηκε η ιστορική εξέλιξη της Αγγλικής αγοράς τηλεπικοινωνιών σε ότι αφορά την πορεία των εταιριών παροχής τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών μετά την απελευθέρωση της αγοράς, καθώς και τις κινήσεις των αρμόδιων φορέων ώστε να δημιουργηθεί ένα πλήρως ανταγωνιστικό περιβάλλον που θα ευνοούσε τους ίδιους τους καταναλωτές. Ξεκινώντας από μία γενική παρουσίαση της ελληνικής αγοράς και αναλύοντας τα χαρακτηριστικά της με οικονομικές έννοιες, συνεχίστηκε η έρευνα με την παρουσίαση της αγγλικής αγοράς. Μέσω του *εντοπισμού των ομοιοτήτων και των διαφορών* της με την ελληνική πραγματικότητα, *εντοπίστηκαν τα τεχνικά, οικονομικά και εμπορικά κριτήρια που επέτρεψαν την ανάλυση της ελληνικής αγοράς και την εκτίμηση για την παρούσα και την μελλοντική της κατάσταση.*

Ο τελικός στόχος της εργασίας ήταν η εύρεση των κριτηρίων αξιολόγησης και η εφαρμογή τους στις ελληνικές εταιρείες. Επίσης, μέρος των κριτηρίων ήταν και οι συγκρίσεις των χρεώσεων και των τιμολογιακών πολιτικών των εταιρειών, οι οποίες αποτέλεσαν την απαρχή πολλών συμπερασμάτων και διαπιστώσεων για τις πορείες των εταιρειών, όπως ακόμα και για τον τρόπο που κινούνται στην αγορά για να προσελκύσουν πελάτες. Μέσω των συγκρίσεων αυτών φάνηκαν κάποιοι «δρόμοι» που έχουν χαραχθεί όσον αφορά το τεχνολογικό μέλλον (στροφή προς VoIP), όπως παράλληλα παρατηρήθηκε πως οι εταιρείες έχουν αρχίσει να οδεύουν προς τη λύση των συγχωνεύσεων, δημιουργώντας ισχυρές δομές, ώστε να καταφέρουν να ανταγωνιστούν τον ΟΤΕ, οποίος συνεχίζει να διατηρεί πολύ μεγάλο μερίδιο της αγοράς.

Οι δυσκολίες της έρευνας αφορούσαν δύο κομμάτια της. Το πρώτο ήταν η συγκέντρωση των απαραίτητων στοιχείων για τις εταιρείες. Μπορεί να ακούγεται απλή η εργασία της συγκέντρωσης, αλλά τα προβλήματα ήταν αρκετά, αφού αρκετές

εταιρείες δεν είναι συνεπής στην πληροφόρηση προς το κοινό, ενώ και σε προσωπική επαφή του συγγραφέα της έρευνας με τμήματα των εταιρειών, κάποιες φορές η προσπάθεια έπεσε στο κενό. Βέβαια, υπήρχαν και εταιρείες οι οποίες ήταν αρτιότερες στην απόδοση στοιχείων τόσο μέσω του έγγραφου ή ηλεκτρονικού τύπου, όσο και μέσω προσωπικής επαφής. Το δεύτερο κομμάτι που παρουσίασε μεγάλη δυσκολία ήταν η επεξεργασία των στοιχείων αυτών λόγω του μεγάλου αριθμού των εταιρειών και του γεγονότος πως από τη στιγμή που η σύγκριση αφορούσε όλες τις εταιρείες, έπρεπε να υπάρχει κοινός τρόπος αντιμετώπισης, κάτι που ήταν δύσκολο, αφού δεν παρείχαν όλες οι εταιρείες τα ίδια στοιχεία. Συμπεριλαμβάνοντας και τον μεγάλο αριθμό των συγκρινόμενων εταιρειών, γίνεται αντιληπτό πως το εύρος της έρευνας αυτής ήταν αρκετά μεγάλο και ιδιαίτερα από ένα μόνο άτομο. Επίσης, η συγκέντρωση στοιχείων για την Αγγλική αγορά αποτέλεσε μεγάλη δυσκολία, καθώς η μοναδική πηγή ήταν το διαδίκτυο και οι πληροφορίες που μπορούσαν να συγκεντρωθούν από τις σελίδες των αρμόδιων φορέων της αγγλικής αγοράς, καθώς και των ίδιων των εταιρειών.

Όσον αφορά το ίδιο το θέμα, η κυριότερη δυσκολία αφορά τη χρονική στιγμή που πραγματοποιήθηκε η έρευνα και το γεγονός πως η κατάσταση στη ελληνική αγορά σταθερής τηλεφωνίας είναι αρκετά ρευστή, αφού η απελευθέρωση της αγοράς ουσιαστικά άρχισε το 2001. Αυτό έχει ως συνέπεια να παρατηρηθεί πως κατά τη διάρκεια της έρευνας άλλαζαν πολλές φορές τα στοιχεία των εταιρειών και δημιουργούσαν διαφορετικά αποτελέσματα. Για το λόγο αυτό και στο μέτρο του δυνατού επελέχθη η έρευνα να βασίζεται σε στοιχεία που συγκεντρώθηκαν μέχρι μία προκαθορισμένη ημερομηνία (Ιούλιος 2005). Βέβαια, κάποια στοιχεία που αφορούσαν την αλλαγή ιδιοκτησίας των εταιρειών, διορθώθηκαν και μετά από την προαναφερθείσα ημερομηνία.

Τελειώνοντας, μελλοντικά θα μπορούσε να γίνει μία επιμέρους ανάλυση των στοιχείων της ελληνικής αγοράς, η οποία θα βασίζεται σε μεγαλύτερο χρονικό διάστημα και θα έχει διαμορφωθεί πιο ξεκάθαρο τοπίο στην τηλεπικοινωνιακή αγορά. Στην Αγγλία πήρε σχεδόν είκοσι χρόνια για να φτάσει το σημείο που είναι τώρα. Η Ελλάδα διανύει τον πέμπτο χρόνο της απελευθέρωσης και τα πράγματα είναι ακόμη ρευστά.

Παραρτήματα

Παράρτημα 1:
Αναλυτική Παρουσίαση Εταιρειών Παροχής
Υπηρεσιών φωνής Στην Ελλάδα

Ενότητα 1

Κυριότεροι τηλεπικοινωνιακοί πάροχοι

Algonet

Η Algonet Τηλεπικοινωνίες Α.Ε. ιδρύθηκε στην Ελλάδα τον Σεπτέμβριο του 1999 με σκοπό να προσφέρει ολοκληρωμένες υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας και Internet. Βασικός μέτοχος της εταιρείας είναι ο όμιλος Olayan. Η Algonet ήταν ο πρώτος εναλλακτικός φορέας που απέκτησε πιστοποιητικό ποιότητας ISO 9001. Η Algonet Α.Ε. λειτουργεί σύμφωνα με τα πρότυπα των ξένων μεγάλων τηλεπικοινωνιακών φορέων επενδύοντας σε τεχνολογία αιχμής και συνεργάζεται με εταιρείες όπως οι CISCO Systems, INTEL, RAD και ORACLE για παροχή τεχνολογικού εξοπλισμού.

Η εταιρεία δημιούργησε το δικό της εθνικό δίκτυο *egreta* © που συνδέεται απευθείας με μεγάλους διεθνείς φορείς τηλεπικοινωνιών και επιτρέπει την παροχή ολοκληρωμένων τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών. Η τεχνολογία αυτή επιτρέπει αφενός την ταχεία και ασφαλή διέλευση φωνής, δεδομένων και εικόνας με μία ενιαία σύνδεση και αφετέρου εξασφαλίζει τον διαρκή ποιοτικό έλεγχο της παρεχόμενης υπηρεσίας.

Στο σύνολό της η εταιρεία απασχολεί 71 άτομα, ενώ διατηρεί έναν σημαντικό αριθμό εμπορικών και τεχνικών συνεργατών σε ολόκληρη την ελληνική επικράτεια.

Δίκτυο

Η Algonet κάνοντας χρήση της Ειδικής Άδειας Φωνητικής Τηλεφωνίας που της εκχωρήθηκε από την Ε.Ε.Τ.Τ. (Αρ. Απ. ΕΕΤΤ 227/70/29.8.2001) προχώρησε στη δημιουργία ενός ιδιόκτητου Τηλεπικοινωνιακού Δικτύου Δημόσιας Χρήσης.

Εθνική Διασύνδεση

Στις 15.11.2001 η Algonet προχώρησε στη σύναψη συμφωνίας διασύνδεσης με τον ΟΤΕ. Η πρώτη φάση υλοποίησης της εν λόγω συμφωνίας περατώθηκε τον Ιούνιο του 2002 και περιελάμβανε τη διασύνδεση σε επίπεδο SS7 έξι (6) εθνικών κόμβων του δικτύου της Algonet σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Πάτρα, Ηράκλειο, Καβάλα και Σέρρες με το τηλεφωνικό δίκτυο του ΟΤΕ. Με το τέλος της δεύτερης φάσης θα συνδεθούν και οι υπόλοιποι κόμβοι του δικτύου της Algonet που βρίσκονται στη Αάρισα, Τρίπολη, Ρόδο, Λιβαδειά και Ιωάννινα. Ήδη με το τέλος της πρώτης φάσης καλύπτεται το 100% της Ελληνικής επικράτειας επιτρέποντας έτσι την παροχή υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας σε πανελλήνιο επίπεδο.

Διεθνής Διασύνδεση

Για την εξυπηρέτηση της τηλεφωνικής κίνησης προς διεθνείς προορισμούς η Algonet έχει προχωρήσει στη δημιουργία διεθνούς κόμβου στο Αονδίνο μέσω του οποίου υλοποιούνται συμφωνίες διασύνδεσης με διεθνείς παρόχους όπως η AT&T, η MCI/Worldcom, η iBasis και η PCCW.

Τεχνολογία Δικτύου

Από τεχνολογικής άποψης το δίκτυο βασίστηκε εξ' αρχής σε τεχνολογία IP, ενώ για τις υπηρεσίες Φωνητικής Τηλεφωνίας επιλογή της εταιρείας ήταν η χρήση της τεχνολογίας Voice Over IP (VoIP), ώστε να είναι εφικτή στο άμεσο μέλλον η παροχή

νέων ολοκληρωμένων υπηρεσιών που συνδυάζουν τις υπηρεσίες διακίνησης δεδομένων με την ταυτόχρονη πραγματοποίηση κλήσεων φωνής ή video.

Πρόσβαση στο Δίκτυο

Η πρόσβαση των χρηστών στο δίκτυο γίνεται είτε κάνοντας χρήση του Κωδικού Επιλογής Φορέα **1751**, είτε με την ενεργοποίηση της Προεπιλογής Φορέα. Σε ειδικές περιπτώσεις και πάντα με γνώμονα τις ανάγκες του τελικού χρήστη, είναι εφικτή η πρόσβαση στο δίκτυο κάνοντας χρήση μισθωμένων γραμμών ή γραμμών xDSL.

Το δίκτυο κορμού

Το δίκτυο κορμού αποτελείται από μισθωμένα κυκλώματα που συνδέουν τους κόμβους μεταξύ τους. Για την καλύτερη εκμετάλλευση των κυκλωμάτων το δίκτυο έχει διαμορφωθεί κατά τρόπο τέτοιο ώστε να δίνεται προτεραιότητα στη διακίνηση δεδομένων πραγματικού χρόνου (real-time) κάνοντας χρήση της τεχνολογίας MPLS της Cisco.

Η στρατηγική συνεργασία της εταιρείας με τη Cisco Systems, στα προϊόντα της οποίας έχει βασισθεί πλήρως η υλοποίηση των κόμβων του δικτύου, αλλά και το γεγονός ότι το δίκτυο σχεδιάστηκε από την αρχή με σκοπό την παροχή υπηρεσιών πραγματικού χρόνου (real time) όπως η παροχή υπηρεσιών Φωνητικής Τηλεφωνίας, αποτελεί σημείο αναφοράς για τους υπεύθυνους της εταιρείας. Η εταιρεία στην προσπάθειά της να εξασφαλίσει ποιοτικές υπηρεσίες συμμετέχει σε συγκεκριμένα Ευρωπαϊκά Ερευνητικά Προγράμματα IST τα οποία εξετάζουν θέματα σχετικά με την ποιότητα υπηρεσίας (Quality of Service) τόσο σε intra-domain όσο και σε inter-domain επίπεδο (IST TEQUILA, MESCAL, CONTEXT).

Οικονομικά Αποτελέσματα

Η εταιρεία είχε κύκλο εργασιών 15.782 χιλιάδες € και κέρδη προ φόρων 118 χιλιάδες €.

Εμπορικό Δίκτυο

Η Algonet Τηλεπικοινωνίες Α.Ε. έχει επιλέξει κάποιους εμπορικούς συνεργάτες οι οποίοι διανέμουν τα προϊόντα της ανά νομό. Οι συνεργάτες αυτοί είναι είτε μεγάλες αλυσίδες καταστημάτων είτε μικρά καταστήματα παροχής και πώλησης τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού. Με τον τρόπο αυτό επιτυγχάνει την παρουσία της σε όλη την ελληνική αγορά αλλά πρέπει να επισημανθεί πως δεν έχει δημιουργήσει το δικό της εμπορικό δίκτυο.

Πακέτα σταθερής τηλεφωνίας

Για το σπίτι

Η Algonet προσφέρει κάποια πακέτα υπηρεσιών σε ιδιώτες τα οποία διαφοροποιούνται ανάλογα με τις υπηρεσίες που προσφέρουν. Τα πακέτα αυτά είναι τρία και πιο συγκεκριμένα οι ονομασίες τους είναι :

- *BASIC*
- *4home*
- *Prime*

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Αναλυτικά στον επόμενο πίνακα βλέπουμε τι προσφέρουν τα πακέτα αυτά όπως τα παρουσιάζει η ίδια η εταιρεία στον δικτυακό της τόπο.

ΠΑΚΕΤΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ	BASIC	4home	Prime
Καμία υποχρέωση αλλαγής αριθμών τηλεφώνων ή τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού	✓	✓	✓
Χωρίς κόστος ενεργοποίησης ή πάγιο	✓	✓	✗
Δωρεάν ενεργοποίηση της υπηρεσίας Προεπιλογής φορέα ώστε να μην χρειάζεται πληκτρολόγηση κωδικών	✓	✓	✓
Δωρεάν 2 κάρτες τηλεφωνίας και Internet για κλήσεις και πρόσβαση από άλλο χώρο	✓	✓	✓
Δωρεάν ενημέρωση κίνησης λογαριασμού στο internet	✓	✓	✓
Δωρεάν ανάλυση και αποστολή λογαριασμού	✓	✓	✓
Πλήρης διαφάνεια χρεώσεων (χωρίς κρυφές χρεώσεις)	✓	✓	✓
Δωρεάν προγραμματισμός τηλεφωνικού εξοπλισμού ή παρεχόμενος εξοπλισμός	✓	✓	✓
Ασύρματη τηλεφωνική συσκευή AEG - D5000	✓	✓	✓
Πρόσβαση στο Internet χωρίς συνδρομή	✓	✓	✓
60 λεπτά δωρεάν αστικές κλήσεις & 60 λεπτά δωρεάν πρόσβαση στο Internet κάθε μήνα για 12 μήνες	✗	✓	✓
Επιλογή οποιουδήποτε τιμοκαταλόγου	✓	✓	✓
Εξόφληση λογαριασμού σε τράπεζα, ΕΛΤΑ ή με πιστωτική κάρτα	✓	✓	✓

✓ Περιλαμβάνεται στο πακέτο ✗ Δεν περιλαμβάνεται στο πακέτο

ALGONET BASIC 1751

Στους επόμενους πίνακες φαίνονται οι χρεώσεις του πακέτου ALGONET BASIC 1751 καθώς και πληροφορίες για το είδος των χρεώσεων.

Τιμοκατάλογος ALGONET BASIC 1751			
Εθνικές Κλήσεις	Χρέωση ανά λεπτό / €		
Αστικές	Καθημερινά (8:00 - 20:00)	Καθημερινά (20:00 - 8:00) & ΣΑΒΒΑΤΟ (24ωρο)	Κυριακή (24ωρο)
	€ 0,024	€ 0,023	€ 0,023
Υπεραστικές	€ 0,045	€ 0,039	€ 0,023
Κλήσεις προς κινητά	Καθημερινά (8:00 - 20:00)	Καθημερινά (20:00 - 8:00) & ΣΑΒΒΑΤΟ (24ωρο)	Κυριακή (24ωρο)
Cosmote/Vodafone	€ 0,174	€ 0,168	€ 0,165
TIM	€ 0,177	€ 0,172	€ 0,169
O-Telecom	€ 0,200	€ 0,200	€ 0,200

Διεθνείς Κλήσεις	Καθημερινά (8:00-20:00)	Καθημερινά (20:00-8:00) & Σαβ/κο
Αγγλία, Αλβανία, Αυστρία, Βέλγιο, Γαλλία, Γερμανία, Κύπρος, Δανία, Εσθονία, Ιρλανδία, Ισπανία, Ιταλία, Λιθουανία, Ολλανδία, Ουγγαρία, Πολωνία, Πορτογαλία, Σλοβακία, Σλοβενία, Σουηδία, Τσεχία, Φινλανδία	€ 0,165	€ 0,150
Αμερική, Αυστραλία, Ελβετία, Καναδάς, Ιαπωνία, Ισλανδία, Νορβηγία, Σιγκαπούρη, Χονγκ Κονγκ	€ 0,165	€ 0,150
Βουλγαρία	€ 0,180	€ 0,171
Ρουμανία, Σερβία - Μαυροβούνιο, Τουρκία	€ 0,190	€ 0,181
Ρωσία	€ 0,190	€ 0,181
Ισραήλ	€ 0,200	€ 0,190
Γεωργία, Κίνα, Ν. Κορέα, Κροατία, Ουκρανία, Φιλιππίνες	€ 0,210	€ 0,200
Βοσνία - Ερζεγοβίνη, Ταϊβάν	€ 0,249	€ 0,237
Βραζιλία	€ 0,276	€ 0,262
Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, Λίβανος, Νότια Αφρική	€ 0,381	€ 0,362
Μπαγκλαντές	€ 0,420	€ 0,399
Σαουδική Αραβία	€ 0,470	€ 0,447
Ινδία	€ 0,490	€ 0,466
Αίγυπτος	€ 0,530	€ 0,504
Νιγηρία, Πακιστάν	€ 0,619	€ 0,588
Συρία	€ 0,670	€ 0,637
Εκουαδόρ, Μάλι, Παναμάς	€ 0,274	€ 0,260
Αιθιοπία, Ιράν	€ 0,670	€ 0,637

Σημειώσεις:

1. Οι πίνακες αναφέρουν τις χρεώσεις ανά λεπτό ομιλίας
2. Μετά την ελάχιστη χρέωση, όλες οι κλήσεις χρεώνονται ανά δευτερόλεπτο.
3. Η ελάχιστη χρέωση για αστικές κλήσεις είναι ανά λεπτό για τα 2 πρώτα λεπτά. Η ελάχιστη χρέωση για υπεραστικές κλήσεις είναι καθημερινά (8:00-20:00) τα 25 δευτερόλεπτα, καθημερινά (20:00-8:00) & Σάββατο τα 28 δευτερόλεπτα και την Κυριακή η χρέωση είναι όπως στα αστικά. Προς κινητά, η ελάχιστη χρέωση είναι τα 45 δευτερόλεπτα. Για διεθνείς κλήσεις, η ελάχιστη χρέωση είναι τα 30 δευτερόλεπτα.
4. Οι αναφερόμενες χρεώσεις για διεθνείς κλήσεις είναι ενδεικτικές και αναφέρονται σε κλήσεις ενός δευτερολέπτου προς σταθερά.
5. Οι χρεώσεις προς τους υπόλοιπους προορισμούς είναι διαθέσιμες σε αναλυτικό τιμοκατάλογο της Algonet.
6. Στις αναφερόμενες χρεώσεις για κλήσεις προς κινητά δεν παρέχεται η αναγνώριση κλήσης στον καλούμενο.

Τιμοκατάλογος ALGONET 100+ (για συνδρομητές με λογαριασμό άνω των 100 €)			
Εθνικές Κλήσεις	Χρέωση ανά λεπτό / €		
Αστικές	Καθημερινά (8:00 - 20:00)	Καθημερινά (20:00 - 8:00) & ΣΑΒΒΑΤΟ (24ωρο)	Κυριακή (24ωρο)
	€ 0,0235	€ 0,0235	€ 0,023
Υπεραστικές	€ 0,040	€ 0,039	€ 0,023
Κλήσεις προς κινητά	Καθημερινά (8:00 - 20:00)	Καθημερινά (20:00 - 8:00) & ΣΑΒΒΑΤΟ (24ωρο)	Κυριακή (24ωρο)
Cosmote/Vodafone	€ 0,174	€ 0,168	€ 0,165
TIM	€ 0,177	€ 0,172	€ 0,169
Q-Telecom	€ 0,200	€ 0,200	€ 0,200

Διεθνείς Κλήσεις	Καθημερινά (8:00-20:00)	Καθημερινά (20:00-8:00) & Σαβ/κο
Αγγλία, Αλβανία, Αυστρία, Βέλγιο, Γαλλία, Γερμανία, Κύπρος, Δανία, Εσθονία, Ιρλανδία, Ισπανία, Ιταλία, Λιθουανία, Ολλανδία, Ουγγαρία, Πολωνία, Πορτογαλία, Σλοβακία, Σλοβενία, Σουηδία, Τσεχία, Φινλανδία	€ 0,150	€ 0,140
Αμερική, Αυστραλία, Ελβετία, Καναδάς, Ιαπωνία, Ισλανδία, Νορβηγία, Σιγκαπούρη, Χονγκ Κονγκ	€ 0,150	€ 0,140
Βουλγαρία	€ 0,171	€ 0,162
Ρουμανία, Σερβία - Μαυροβούνιο, Τουρκία	€ 0,181	€ 0,171
Ρωσία	€ 0,181	€ 0,171
Ισραήλ	€ 0,190	€ 0,181
Γεωργία, Κίνα, Ν. Κορέα, Κροατία, Ουκρανία, Φιλιππίνες	€ 0,200	€ 0,190
Βοσνία - Ερζεγοβίνη, Ταϊβάν	€ 0,237	€ 0,225
Βραζιλία	€ 0,262	€ 0,249
Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, Λίβανος, Νότια Αφρική	€ 0,362	€ 0,344
Μπαγκλαντές	€ 0,399	€ 0,379
Σαουδική Αραβία	€ 0,447	€ 0,424
Ινδία	€ 0,466	€ 0,442
Αίγυπτος	€ 0,504	€ 0,478
Νιγηρία, Πακιστάν	€ 0,588	€ 0,559
Συρία	€ 0,637	€ 0,605
Εκουαδόρ, Μάλι, Παναμάς	€ 0,274	€ 0,260
Αιθιοπία, Ιράν	€ 0,637	€ 0,605

Ισχύουν τα ίδια όπως και στον προηγούμενο τιμοκατάλογο ALGONET BASIC 1751.

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

ALGONET -50%

Τιμοκατάλογος ALGONET -50% (για συνδρομητές με έκπτωση σε κλήσεις εσωτερικού)				
Εθνικές Κλήσεις		Χρέωση ανά λεπτό / €		
Αστικές		Καθημερινά (8:00 - 20:00)	Καθημερινά (20:00 - 8:00) & ΣΑΒΒΑΤΟ (24ωρο)	Κυριακή (24ωρο)
	Τα πρώτα 3 λεπτά	€ 0,024		
	Μετά το 3 ^ο λεπτό	€ 0,012		
Υπεραστικές	Τα πρώτα 3 λεπτά	€ 0,047		€ 0,024
	Μετά το 3 ^ο λεπτό	€ 0,0235		€ 0,024
Κλήσεις προς κινητά		Τα πρώτα 3 λεπτά	Μετά το 3 ^ο λεπτό	
Cosmote/Vodafone		€ 0,174	€ 0,165	
TIM		€ 0,177	€ 0,169	
Q-Telecom		€ 0,200	€ 0,200	

Διεθνείς Κλήσεις	Τα πρώτα 3 λεπτά	Μετά το 3 ^ο λεπτό
Αγγλία, Αλβανία, Αυστρία, Βέλγιο, Γαλλία, Γερμανία, Κύπρος, Δανία, Εσθονία, Ιρλανδία, Ισπανία, Ιταλία, Λιθουανία, Ολλανδία, Ουγγαρία, Πολωνία, Πορτογαλία, Σλοβακία, Σλοβενία, Σουηδία, Τσεχία, Φινλανδία	€ 0,150	€ 0,140
Αμερική, Αυστραλία, Ελβετία, Καναδάς, Ιαπωνία, Ισλανδία, Νορβηγία, Σιγκαπούρη, Χονγκ Κονγκ	€ 0,150	€ 0,140
Βουλγαρία	€ 0,171	€ 0,162
Ρουμανία, Σερβία - Μαυροβούνιο, Τουρκία	€ 0,181	€ 0,171
Ρωσία	€ 0,181	€ 0,171
Ισραήλ	€ 0,190	€ 0,181
Γεωργία, Κίνα, Ν. Κορέα, Κροατία, Ουκρανία, Φιλιππίνες	€ 0,200	€ 0,190
Βοσνία - Ερζεγοβίνη, Ταϊβάν	€ 0,237	€ 0,225
Βραζιλία	€ 0,262	€ 0,249

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, Λίβανος, Νότια Αφρική	€ 0,362	€ 0,344
Μπαγκλαντές	€ 0,399	€ 0,379
Σαουδική Αραβία	€ 0,447	€ 0,424
Ινδία	€ 0,466	€ 0,442
Αίγυπτος	€ 0,504	€ 0,478
Νιγηρία, Πακιστάν	€ 0,588	€ 0,559
Συρία	€ 0,637	€ 0,605
Εκουαδόρ, Μάλι, Παναμάς	€ 0,274	€ 0,260
Αιθιοπία, Ιράν	€ 0,637	€ 0,605

Ισχύουν οι ίδιες χρεώσεις και σημειώσεις όπως και στα προηγούμενα προγράμματα.

Για την επιχείρηση

Η Algonet προσφέρει ένα πλήρες πακέτο σταθερής τηλεφωνίας για μικρές αλλά και μεγάλες επιχειρήσεις. Το πακέτο αυτό ονομάζεται **Business Connect** και ειδικότερα απευθύνεται σε εταιρείες, οργανισμούς δημοσίου ή ιδιωτικού δικαίου, συλλόγους, σωματεία, συνεταιρισμούς, Δήμους, ατομικές επιχειρήσεις αλλά και ελεύθερους επαγγελματίες.

Χαρακτηριστικά Business Connect

Η σύνδεση μιας επιχείρησης με το δίκτυο της Algonet γίνεται είτε μέσω του τετραψήφιου κωδικού πρόσβασης της Algonet (1751), είτε μέσω μισθωμένου κυκλώματος. Το 1751 προστίθεται αυτόματα πριν από κάθε κλήση είτε μέσω προγραμματισμού του τηλεφωνικού κέντρου, είτε μέσω προεπιλογής φορέα (κατευθείαν από τον ΟΤΕ) ή ακόμη και με την τοποθέτηση δρομολογητών (dialers). Σε περίπτωση που η επιχείρηση διαθέτει ένα ή περισσότερα τηλεφωνικά κέντρα, η Algonet αναλαμβάνει τον προγραμματισμό τους ώστε οι κλήσεις να δρομολογούνται αυτόματα. Κάποια ειδικά πλεονεκτήματα της υπηρεσίας σύμφωνα με την εταιρεία είναι:

- Δωρεάν αναλυτικός λογαριασμός στο τέλος κάθε μήνα
- Δωρεάν πρόσβαση στην υπηρεσία my.algonet για παρακολούθηση της τηλεφωνικής κίνησης σε πραγματικό χρόνο
- Αναλυτική κατάσταση της εξερχόμενης κίνησης ανά υποκατάστημα ή τμήμα της επιχείρησης με κριτήρια που ορίζονται από την επιχείρηση, με περαιτέρω στατιστική ανάλυση (π.χ. μέγιστο πλήθος ταυτόχρονων κλήσεων, μέση διάρκεια κλήσης, ποσοστιαία κατανομή της κίνησης ανά προορισμό, κα)

Χρεώσεις

- Δεν υπάρχει μηνιαίο πάγιο.
- Δεν υπάρχει κόστος ενεργοποίησης της υπηρεσίας ή αποσύνδεσης από αυτή.
- Η σύνδεση και ο τερματικός εξοπλισμός που απαιτείται παρέχεται **δωρεάν**.
- Δυνατότητα διαφοροποιημένου τιμοκαταλόγου ανάλογα με τον προορισμό της εκάστοτε κλήσης, τη συνολική διάρκεια κλήσεων ανά μήνα, την κατανομή τους ανά προορισμό, κα.

Χρονοκάρτες

Εκτός όμως από τα πακέτα σταθερής τηλεφωνίας με συμβόλαιο η εταιρεία δίνει τη δυνατότητα αγοράς προπληρωμένων καρτών. Έχει ονομάσει τις κατηγορίες των προπληρωμένων καρτών και πιο συγκεκριμένα προσφέρει τις ακόλουθες σειρές:

- *egreta 2ways*
- *i-card*
- *callback*
- *Ειδικών Προορισμών*
- *3rd party*

egreta 2ways

Απευθύνεται σε όσους δεν επιθυμούν την υπογραφή κάποιου συμβολαίου. Η πρόσβαση στην υπηρεσία γίνεται με την προμήθεια ειδικής κάρτας στην οποία αναγράφεται ένας προσωπικός κωδικός πρόσβασης (PIN). Οι κάρτες διατίθενται σε επιλεγμένα σημεία πώλησης (περίπτερα, καταστήματα λιανικής, supermarket, κλπ). Επιπλέον, η Algonet, πρωτοτυπώντας, δημιούργησε την πρώτη χρονοκάρτα τηλεφωνίας και πρόσβασης στο internet «Egreta 2 ways», η οποία παρέχει τη δυνατότητα πρόσβασης στο internet με χρονοχρέωση και απευθύνεται σε χρήστες οι οποίοι επιθυμούν να μη δεσμευθούν με την υπογραφή συμβολαίου με κάποιον ISP.

Χαρακτηριστικά

Με τις χρονοκάρτες της Algonet, είναι εφικτή:

- Η πραγματοποίηση κλήσεων προς οποιοδήποτε προορισμό στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, από σταθερή τονική συσκευή, χωρίς καμία χρέωση στον τηλεφωνικό λογαριασμό της γραμμής.
- Η σύνδεση στο internet με ταχύτητες πρόσβασης έως και 64Kbps (ISDN).

Χρεώσεις

- Η χρέωση γίνεται ανά δευτερόλεπτο με ελάχιστη χρέωση τα 30 δευτερόλεπτα.
- Στην περίπτωση των κλήσεων πρόσβασης στο Internet η χρέωση γίνεται ανά λεπτό και υποκαθιστά τη μηνιαία πάγια χρέωση από τον ISP. Η τηλεφωνική γραμμή από την οποία πραγματοποιείται η κλήση πρόσβασης στο internet χρεώνεται μόνο με τέλη ΕΠΑΚ.

i-card

Η χρονοκάρτα αυτή προσφέρει τόσο πρόσβαση στο διαδίκτυο όσο και τηλεφωνία. Ο τρόπος λειτουργίας της και ο τρόπος πρόσβασης της είναι ίδιος με αυτόν της κάρτας «egreta2ways». Η διαφοροποίησή της από την «egreta2ways» είναι ότι κατά βάση προβάλλεται η πρόσβαση στο Internet και εν συνεχεία η σταθερή τηλεφωνία.

callback

Η κάρτα callback είναι διαθέσιμη στην τιμή των 5€ (silver) και 10€ (gold). Η κάρτα αυτή δίνει την δυνατότητα στο χρήστη να κάνει κλήσεις από κινητό και σταθερό και η χρέωση να γίνεται στην κάρτα του.

Ειδικών Προορισμών

Υπάρχουν και οι χρονοκάρτες ειδικών προορισμών που επιτρέπουν τις κλήσεις σε διάφορες χώρες και ανάλογα με την κατηγορία που απευθύνονται, δηλαδή νέους φοιτητές κ.α. Οι κάρτες αυτές είναι οι:

- COOL με τιμές των 5€ και 10€
- GREENCARD με τιμές των 5€ και 10€
- PREMIUM με 7€
- TELEPHONY ASAN με 5€

3rd party

Αντίστοιχες με την προηγούμενη κατηγορία απλά αλλάζει η ονομασία και περιέχει προορισμούς όπως η Ασία και η Αφρική.

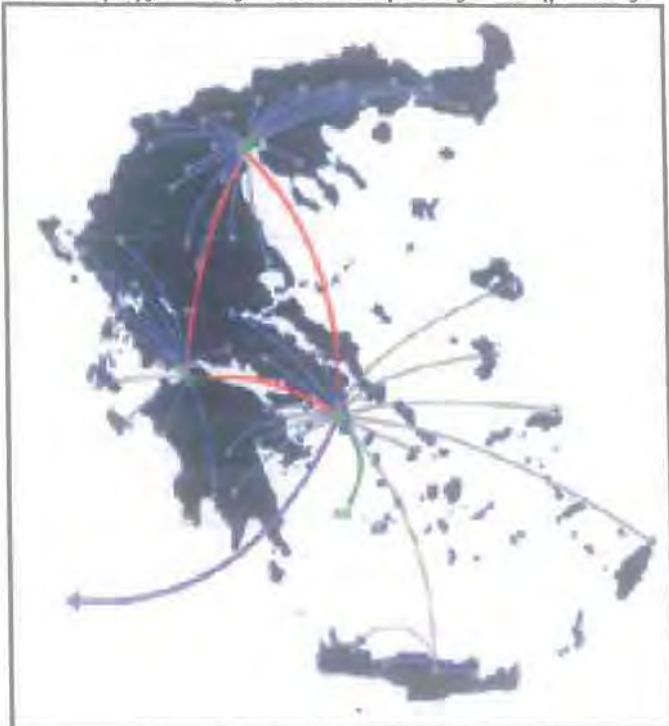
- AMWAY με τιμή 10 €
- ARABIAN με τιμή 5 € και 10 €
- ASIAN με τιμή 6, 7.4€ και 14.7€
- FACE με τιμή 5 € και 10 €
- HOL-DOLPHIN με τιμή 5 €
- MASTER με τιμή 5 €
- SUPER ASIA με τιμή 7€

ALTEC TELECOMS

Η ALTEC TELECOMS αποτελεί μία από εταιρείες που δραστηριοποιήθηκαν στο χώρο της σταθερής τηλεφωνίας ως εναλλακτικοί πάροχοι, τον Ιανουάριο του 2000. Ανήκει στον επιχειρηματικό όμιλο ALTEC και στην αρχή η ονομασία της ήταν ACN.

Δίκτυο

Η ALTEC TELECOMS έχει σχεδιάσει υποδομές ιδιόκτητες, ώστε σε συνεργασία με τα κυκλώματα και τις διασυνδέσεις του ΟΤΕ που είναι αναγκασμένη να ναυλώνει να παρέχει τις απαιτούμενες υπηρεσίες προς το καταναλωτικό της κοινό.



Χάρτης Δικτύου ALTEC TELECOMS

Αριστερά παρατίθεται ο χάρτης του δικτύου της ALTEC TELECOMS. Το δίκτυο αυτό αποτελείται από σύγχρονο εξοπλισμό αφού η εταιρεία συνεργάζεται με όλους τους παραδοσιακούς οίκους του εξωτερικού για θέματα εξοπλισμού. Επιπλέον έχει αναπτυχθεί ένα ολοκληρωμένο Operations Support System το οποίο βοηθάει την εταιρεία να επιτύχει:

- Την διαχείριση του δικτύου και της πελατειακής βάσης
- Την υποστήριξη των πελατών και του δικτύου τους
- Την παρακολούθηση SLA και Billing
- Την δημιουργία και λειτουργία προϊόντων και υπηρεσιών

Για την υποστήριξη της εύρυθμης λειτουργίας του δικτύου της εταιρείας υπάρχουν τα Network Operation Centers (NOCs), τα οποία λειτουργούν 24 ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο.

Περιγραφή Δικτύου

Το δίκτυο μεταγωγής δεδομένων και φωνής είναι εξελιγμένο και σύγχρονο, κάτι το οποίο η εταιρεία βλέπει ως μία μεγάλη επένδυση για τη σταθεροποίηση της στην τηλεπικοινωνιακή αγορά και στην κατάληψη σημαντικού μεριδίου της πελατειακής βάσης. Τα κύρια χαρακτηριστικά του δικτύου είναι:

- **Γραμμές ATM οπτικών ινών:** Διαθέτει δίκτυο ATM με τέσσερα κομβικά σημεία διανομής (Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Πάτρα και Ηράκλειο), το οποίο υποστηρίζει παροχή υπηρεσιών με διασφαλισμένες παραμέτρους ποιότητας (Quality of Service) και πολλαπλά πρωτόκολλα επικοινωνίας.
- **Πανελλαδική κάλυψη** με τουλάχιστον ένα σημείο παρουσίας (POP) σε κάθε νομό. Σήμερα η ALTEC TELECOMS διαθέτει 57 ιδιόκτητα σημεία παρουσίας.

- **Πολλαπλές συνδέσεις υψηλής χωρητικότητας με το AIX :** Η ALTEC TELECOMS διαθέτει συμφωνίες διασύνδεσης (Internet peering) με τους περισσότερους Εθνικούς Internet Service Providers.
- **Σύνδεση 310 Mbps με το Internet με πολλαπλά επίγεια κυκλώματα,** δια μέσω του κεντρικού κόμβου στην Αθήνα και επιπρόσθετη σύνδεση προς το Internet ταχύτητας 45 Mbps δια μέσω του κεντρικού κόμβου στη Θεσσαλονίκη.
- **Τεχνολογίες ATM, IP, MPLS, FR, xDSL και dial-up** για τη δημιουργία αυτόνομων δικτύων VPN & Internet.
- **Υψηλή διαθεσιμότητα και αξιοπιστία** σε όλα τα επίπεδα, με 15.000 εγκατεστημένα ψηφιακά modems για τη συνεχή διάθεση υπηρεσιών dial-up σε όλους τους χρήστες, ενώ για την υποστήριξη σταθερής τηλεφωνίας, διασύνδεση με άλλα δίκτυα σταθερής και κινητής τηλεφωνίας, με 11 λειτουργικά σημεία διασύνδεσης με το Εθνικό Δίκτυο Τηλεφωνίας, καθώς και διασυνδέσεις με όλα τα μεγάλα δίκτυα σταθερής και κινητής τηλεφωνίας.

Σήμερα οι κόμβοι της ALTEC TELECOMS χωρίζονται σε τρεις βασικές κατηγορίες **Backbone POPs :** Αθήνα Μαρούσι, Θεσσαλονίκη, Πάτρα, Ηράκλειο.

Super POPs : Τρίπολη, Ρόδος, Λάρισα, Καβάλα, Κέρκυρα, Χαλκίδα, Σέρρες.

Node POPs :

Αττική: Ιππόδρομος, Περιστερί, Ευελπίδων.

Θράκη: Αλεξανδρούπολη, Κομοτηνή, Ξάνθη.

Μακεδονία: Δράμα, Κιλκίς, Πολύγυρος, Γιαννιτσά, Έδεσσα, Βέροια, Κατερίνη, Φλώρινα, Καστοριά, Κοζάνη, Γρεβενά.

Ήπειρος: Ιωάννινα, Πρέβεζα, Ηγουμενίτσα, Άρτα.

Αιγαίο: Μυτιλήνη, Σάμος, Σύρος, Χίος.

Κρήτη: Ρέθυμνο, Άγιος Νικόλαος, Χανιά.

Θεσσαλία: Καρδίτσα, Τρίκαλα, Καλαμπάκα, Βόλος.

Ιόνιο: Αργοστόλι, Ζάκυνθος, Λευκάδα.

Πελοπόννησος: Ναύπλιο, Άργος, Κόρινθος, Καλαμάτα, Πύργος, Σπάρτη.

Στερεά Ελλάδα: Μεσολόγγι, Αργίριο, Λαμία, Λιβαδειά.

Κέντρο Διαχείρισης Δικτύου (NOC)

Η Διαχείριση του Δικτύου της ALTEC TELECOMS γίνεται από τρία NOCs (Network Operation Centers), της Αθήνας, της Θεσσαλονίκης και της Πάτρας. Στα κέντρα αυτά μηχανικοί ελέγχουν και παρακολουθούν την τηλεπικοινωνιακή σύνδεση, τους routers και τους servers που απαιτούνται για την υλοποίηση και λειτουργία ενός Multiprotocol Service Provider Network.

Τηλεπικοινωνιακή Υποδομή

Για τις ανάγκες του δικτύου έχουν εγκατασταθεί πολλαπλοί οπτικοί δακτύλιοι SDH. Με τους δακτύλιους αυτούς, υλοποιείται η διασύνδεση των τριών NOC μεταξύ τους, αλλά και με τους περιφερειακούς και τοπικούς κόμβους (POPs).

Αξιοπιστία Λειτουργίας

Το κεντρικό NOC βρίσκεται στην Αθήνα, όπου λειτουργεί το κεντρικό Data Center της εταιρείας. Ο σχεδιασμός της ηλεκτρομηχανικής υποδομής του N.O.C. εξασφαλίζει το redundancy σε όλες τις παροχές του όπως UPS, γεννήτριες ρεύματος, κλιματισμός. Οι κρίσιμες λειτουργίες (π.χ. authentication, accounting κλπ.) είναι μοιρασμένες σε περισσότερα από ένα συστήματα, αξιοποιώντας τις δυνατότητες των cluster και των εξελιγμένων dispatchers. Όλες οι ευαίσθητες λειτουργίες

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

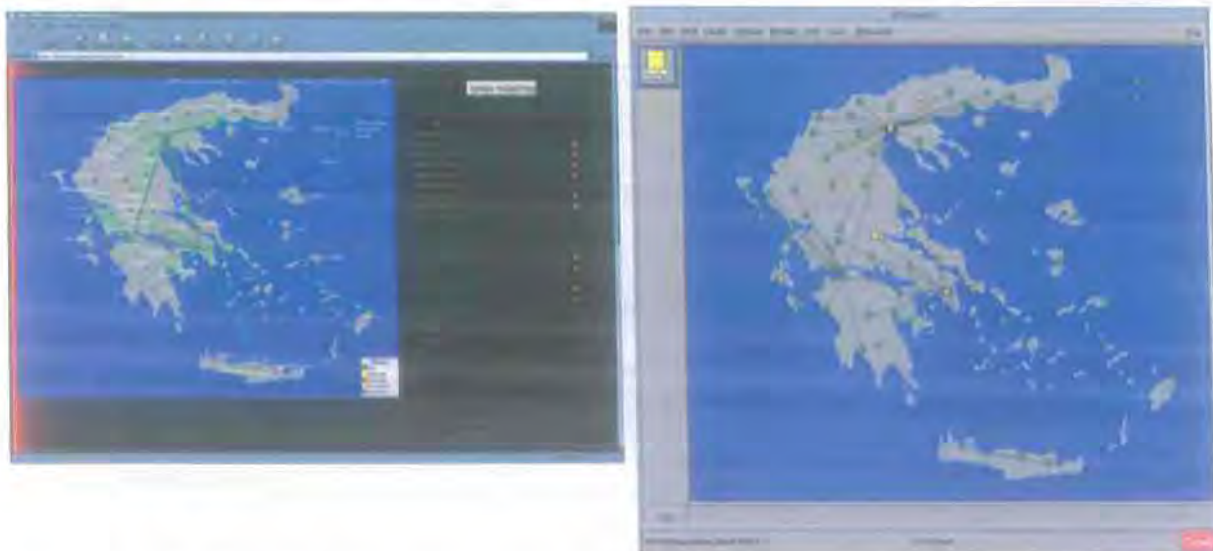
υλοποιούνται από πολλαπλά (redundant) συστήματα εξασφαλίζοντας υψηλή διαθεσιμότητα.

Φυσική Ασφάλεια

Η ασφάλεια του NOC της ALTEC TELECOMS διασφαλίζεται από τη στέγασή του σε κτίριο μοντέρνο, βάση τελευταίων αντισεισμικών κανονισμών. Παράλληλα έχουν εγκατασταθεί ειδικά αντισεισμικό ψευδοεπίπεδο σε όλη την έκταση του NOC και μοντέρνο σύστημα πυρανίχνευσης και πυρόσβεσης.

Διαχείριση Δικτύου

Η ALTEC TELECOMS διαθέτει πολλά ανεξάρτητα συστήματα που διαχειρίζονται τον τηλεπικοινωνιακό και υπολογιστικό εξοπλισμό. Όλα είναι ενοποιημένα κάτω από μια κοινή πλατφόρμα έτσι ώστε η παρακολούθηση και η διαχείριση του δικτύου να γίνεται εύκολα και άμεσα. Παράλληλα η εταιρεία διαθέτει κονσόλες παρακολούθησης, οι οποίες παρέχονται στους πελάτες Internet και VPN έτσι ώστε να μπορούν να παρακολουθούν και οι ίδιοι το τμήμα του δικτύου που τους ανήκει. Στα ακόλουθα εικονίδια φαίνονται οι βασικές πληροφοριακές σελίδες του Management System.



Εμπορικό Δίκτυο

Για την εμπορική διάθεση των προϊόντων της, η εταιρεία έχει αναπτύξει ένα ηλεκτρονικό κατάστημα από το οποίο μπορούν να πραγματοποιηθούν όλες οι εμπορικές συναλλαγές και μάλιστα αρκετά πιο γρήγορα από τον παραδοσιακό τρόπο. Εκτός του e-shop της ALTEC, η διάθεση των προϊόντων της γίνεται και από εμπορικούς συνεργάτες οι οποίοι βρίσκονται στους κατά τόπους νομούς. Η ALTEC TELECOMS δεν έχει πάντως δικό της εμπορικό δίκτυο με καταστήματα της επωνυμίας της.

Οικονομικά Αποτελέσματα

Οι δυσχέρειες που αντιμετώπισε ο κλάδος της πληροφορικής τα τελευταία χρόνια, καθώς και οι μεγάλες καθυστερήσεις που υπήρχαν σε έργα σχετικά με την Κοινωνία της Πληροφορίας, είχαν πρόσκαιρη επίδραση στα μεγέθη των λογιστικών καταστάσεων του α' τριμήνου του 2005 της Altec, τόσο σε εταιρικό όσο και σε

ενοποιημένο επίπεδο. Ωστόσο δεν αντικατοπτρίζεται η πραγματική οικονομική κατάσταση και εξέλιξη της Εταιρίας, καθότι πλέον οι συμβάσεις και τα έργα, τα οποία καθυστερούσαν λόγω και των πολλαπλών διοικητικών αλλαγών, στη παρούσα φάση έχουν ήδη υπογραφεί, η υλοποίησή τους βρίσκεται σε εξέλιξη και αυτό θα αποτυπωθεί στα αποτελέσματα του εξαμήνου. Ειδικότερα, στο α' τρίμηνο του 2005, ο κύκλος εργασιών σε εταιρικό επίπεδο ανήλθε σε 26,1εκατ.€ (-16%) και τα λειτουργικά κέρδη προ αποσβέσεων διαμορφώθηκαν σε 3,5εκατ.€ ενώ επετεύχθη μικρή αύξηση του αντίστοιχου περιθωρίου κέρδους σε 13,3% έναντι 13% στο α' τρίμηνο του 2004. Τα κέρδη μετά φόρων παρέμειναν στα ίδια περίπου επίπεδα σε 1,2εκατ.€ έναντι 1,3εκατ. στο α' τρίμηνο του 2004, ενώ το περιθώριο κέρδους των αποτελεσμάτων μετά φόρων βελτιώθηκε σε 4,7% έναντι 4,2%.

Σε ενοποιημένο επίπεδο ο κύκλος εργασιών ανήλθε σε 44,5εκατ.€ σημειώνοντας σημαντική μείωση σε σχέση με το α' τρίμηνο του 2004. Το γεγονός αυτό οφείλεται κατά κύριο λόγο στην προσχεδιασμένη επιχειρηματική επιλογή του νέου σχήματος, το οποίο προκύπτει από τη συγχώνευση της Alcom και της Microland, να περιορίσει δραστικά το χονδρικό εμπόριο καρτών προπληρωμένου χρόνου. Η δραστηριότητα αυτή κρίθηκε ότι πρέπει να περιορισθεί εξαιτίας των δυσανάλογα χαμηλών περιθωρίων κέρδους που αποδίδει σε σχέση με τον υψηλό κίνδυνο που εμπεριέχει. Το νέο σχήμα που προκύπτει από τη συγχώνευση θα εντείνει, σύμφωνα με το σχεδιασμό, τη δραστηριότητά του στον τομέα της παροχής τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών του δικτύου της Altec Telecoms και άλλων τηλεπικοινωνιακών φορέων. Τα ενοποιημένα λειτουργικά κέρδη προ αποσβέσεων ανήλθαν σε 4,9εκατ.€ έναντι 5,2εκατ.€ στο α' τρίμηνο του 2004, ωστόσο υπήρξε σημαντική αύξηση του αντίστοιχου περιθωρίου κέρδους σε 11% έναντι 6,2%. Τα κέρδη μετά φόρων ανήλθαν σε 846 χιλ.€ έναντι 962χιλ.€ το 2004, με βελτίωση του περιθωρίου κέρδους των αποτελεσμάτων μετά φόρων σε 1,9% έναντι 1,2%. Η διοίκηση του Ομίλου πιστεύει ότι τα αποτελέσματα του α' τριμήνου δεν αποδίδουν την πραγματική εικόνα της Εταιρίας και του Ομίλου, δεδομένων των προαναφερθέντων αιτιών, ενώ τα πραγματικά μεγέθη πρόκειται να αποτυπωθούν στα αποτελέσματα του εξαμήνου.

Πακέτα σταθερής τηλεφωνίας

Για το σπίτι

Altec Σταθερή Τηλεφωνία

Η υπηρεσία **Altec Σταθερή Τηλεφωνία** σας επιτρέπει να μιλάτε από το σπίτι στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, μέσω του κωδικού επιλογής φορέα **1733**. Η **Altec Σταθερή Τηλεφωνία** περιλαμβάνει:

- αστική χρέωση στις υπεραστικές κλήσεις καθημερινά 20:00-08:00 και από Παρασκευή (20:00) έως Δευτέρα (08:00)
- 24ωρη εξυπηρέτηση πελατών, 365 μέρες το χρόνο στο 801-11-10000
- Χρέωση ανά δευτερόλεπτο για κλήσεις προς κινητά, υπεραστικά και διεθνείς προορισμούς
- Ενεργοποίηση της υπηρεσίας χωρίς κόστος και μηνιαίο πάγιο
- Ενεργοποίηση της υπηρεσίας για μέχρι και 5 τηλεφωνικές συνδέσεις σε μια αίτηση
- Δωρεάν μηνιαίο αναλυτικό λογαριασμό, εφόσον το επιθυμείτε

- Δυνατότητα παρακολούθησης των χρεώσεων μέσω Internet σε πραγματικό χρόνο
- Επιπλέον, μπορείτε να ενεργοποιήσετε δωρεάν την υπηρεσία Προεπιλογή φορέα ALTEC TELECOMS και να μιλάτε χωρίς την πληκτρολόγηση του 1733.

Τιμοκατάλογος ALTEC Σταθερή τηλεφωνία		
Εθνικές Κλήσεις	Χρέωση ανά λεπτό / €	
Αστικές	Καθημερινά (8:00 - 20:00)	Καθημερινά (20:00 - 8:00) & Σαββατοκύριακο
	€ 0,024	€ 0,023
Υπεραστικές	€ 0,045	€ 0,023
Κλήσεις προς κινητά Cosmote/Vodafone/ TIM Q-Telecom	Χρέωση ανά λεπτό / €	
	€ 0,160	
	€ 0,221	
Διεθνείς Κλήσεις	Χρέωση ανά λεπτό / €	
Ζώνες	Σταθερό	Κινητό
I	€ 0,170	€ 0,240
II	€ 0,215	€ 0,256
III	€ 0,493	€ 0,493
IV	€ 0,616	€ 0,616
V	€ 0,700	€ 0,700
VI	€ 1,200	€ 1,200
VII	€ 0,550	€ 0,550

Σημειώσεις:

1. Αστικές θεωρούνται οι κλήσεις εντός του ίδιου νομού και η χρέωση τους γίνεται ανά λεπτό.
2. Η χρέωση των κλήσεων προς υπεραστικά και διεθνείς προορισμούς γίνεται ανά δευτερόλεπτο
3. Η χρέωση των κλήσεων προς κινητά γίνεται ανά δευτερόλεπτο μετά την εφαρμογή της ελάχιστη χρέωσης των 60 δευτερολέπτων
4. Οι υπεραστικές κλήσεις χρεώνονται ως αστικές τις καθημερινές 20:00-08:00 και τα Σαββατοκύριακα

Ενδεικτικός πίνακας ζωνών χρέωσης

Ζώνες	Χώρες
I	Ευρωπαϊκή Ένωση, Η.Π.Α., Κύπρος, Βουλγαρία, Αλβανία κ.α
II	Ισραήλ, Κίνα, Ουκρανία, Πολωνία, Ρωσία, Φιλιππίνες κ.α.
III	Αρμενία, Βραζιλία, Ιράκ, Νότια Αφρική, Ταϊλάνδη κ.α.
IV	Αίγυπτο, Ινδία, Νιγηρία, Σαουδική Αραβία, Σομαλία κ.α.
V	Ινδονησία, Κένυα, Κούβα, Μαλαισία, Συρία, Χιλή κ.α.
VI	Αιθιοπία, Ιράν, Κορέα, Μαδαγασκάρη, Μαλβίδες κ.α.
VII	Γουινέα, Κονγκό, Λάος, Αιβερία, Νεπάλ κ.α.

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Altec Free Minutes

Το νέο προϊόν **Altec Free Minutes** από την **ALTEC TELECOMS** παρέχει δωρεάν λεπτά αστικών κλήσεων στους συνδρομητές της Altec Σταθερής Τηλεφωνίας με Προεπιλογή Φορέα που χρησιμοποιούν την υπηρεσία Ελεύθερη Πρόσβαση στο Internet μέσω του 1733 801.800.8000. Η **ALTEC TELECOMS** παρέχει 1,5 λεπτά αστικά τηλεφωνήματα, για κάθε 6 λεπτά χρήσης της Ελεύθερης Πρόσβασης στο Internet μέσω 1733 801.800.8000.

Η σύνδεση στο Internet μέσω **1733 801.800.8000** για την υπηρεσία **Altec Free Minutes** έχει αστική χρέωση της Altec Σταθερή Τηλεφωνία. Το κόστος της σύνδεσης στο Internet μέσω **1733 801.800.8000** περιλαμβάνεται στο μηνιαίο λογαριασμό Σταθερής Τηλεφωνίας της **ALTEC TELECOMS**. Στον ίδιο λογαριασμό εμφανίζεται με τη μορφή έκπτωσης η αξία των αστικών κλήσεων που σας προσφέρεται δωρεάν μέσω του **Altec Free Minutes**. Επισημαίνεται βέβαια, πως η έκπτωση που προσφέρεται από το Altec Free Minutes δεν μπορεί να ξεπεράσει την αξία των αστικών κλήσεων του λογαριασμού Σταθερής Τηλεφωνίας.

Για την επιχείρηση

Altec Σταθερή Τηλεφωνία για την Επιχείρηση

Η υπηρεσία **Altec Σταθερή Τηλεφωνία** αποτελεί την λύση της **ALTEC TELECOMS** για τους τηλεφωνικούς λογαριασμούς της επιχείρησής σας. Απευθύνεται σε ανάγκες μικρομεσαίων επιχειρήσεων αλλά και μεγάλων εταιριών και οργανισμών. Τα χαρακτηριστικά Altec Σταθερή Τηλεφωνία είναι:

- Χρέωση ανά δευτερόλεπτο για κλήσεις προς κινητά, υπεραστικά και διεθνείς προορισμούς
- Δυνατότητα παρακολούθησης των χρεώσεων μέσω Internet σε πραγματικό χρόνο
- Χρήση της υπηρεσίας όχι μόνο για φωνητικές, αλλά και για τηλεομοιοτυπικές (Fax) κλήσεις
- Ενεργοποίηση της υπηρεσίας χωρίς κόστος και μηνιαίο πάγιο
- 24ωρη εξυπηρέτηση πελατών, 365 μέρες το χρόνο στο 801-11-10000
- Δωρεάν μηνιαίο αναλυτικό λογαριασμό, εφόσον επιθυμείτε να λαμβάνετε, για κάθε τηλεφωνική γραμμή για την οποία ενεργοποιείτε την υπηρεσία Altec Σταθερή Τηλεφωνία

Χρονοκάρτες

TALK TALK

Η **TALK TALK** είναι η τηλεφωνική κάρτα της **ALTEC TELECOMS** που σας επιτρέπει να τηλεφωνείτε από οποιοδήποτε σταθερό τηλέφωνο και καρτοτηλέφωνο. Με την **TALK TALK** χρεώνετε την κάρτα και όχι το λογαριασμό του τηλεφώνου σας. Μπορείτε να μεταφέρετε όλη ή μέρος της αξίας της κάρτας σας σε έναν ή περισσότερους σταθερούς τηλεφωνικούς αριθμούς της επιλογής σας. Η εμπορική διάθεση της χρονοκάρτας **TALK TALK** έχει αποδοθεί σε περίπτερα, στα ΕΛΤΑ, ενώ φυσικά μπορεί να προμηθευτεί από το e-shop της **ALTEC TELECOMS** και τα καταστήματα του δικτύου συνεργατών της εταιρείας.

Ειδικές υπηρεσίες TALK TALK

Με τη χρήση της χρονοκάρτας της ALTEC TELECOMS παρέχονται κάποιες ειδικές υπηρεσίες όπως: **διαφημιστική προβολή** προϊόντων και υπηρεσιών, **ειδικές σειρές TALK TALK** για χρήση στα πλαίσια διαφημιστικής καμπάνιας ή προωθητικής ενέργειας σας, **Virtual Prepaid Cards** με το λογότυπο, το χαιρετιστήριο μήνυμα και τον αριθμό κλήσης σας.

Τιμοκατάλογος TALK TALK

Με τις κάρτες TALK TALK μπορείτε να πραγματοποιήσετε από σταθερή τονική τηλεφωνική συσκευή και από καρτοτηλέφωνο διεθνείς συνδιαλέξεις καθώς και συνδιαλέξεις προς κινητό. Η χρέωση της κάρτας γίνεται ανά 11 δευτερόλεπτα εκτός και αν αναφέρεται ρητά κάτι άλλο. Γενικότερα μέσα από τη χρήση της κάρτας προσφέρονται πρόσθετες υπηρεσίες τόσο ψυχαγωγίας (αστρολογία, TAPΩ, γνωριμίες) όσο και ενημέρωσης(χρηματιστήριο, στοίχημα). Η κάρτα διατίθεται στις παρακάτω τιμές:

- TALK TALK € 3
- TALK TALK € 5
- TALK TALK € 9
- TALK TALK € 10
- TALK TALK € 15

AMIMEX

Η AMIMEX ιδρύθηκε το 1995 και δραστηριοποιείται στην αγορά της εναλλακτικής τηλεφωνίας ως «Virtual Network Operator», βάσει της 194/6-9-1999 απόφαση της ΕΕΤΤ. Συνεργάζεται με τις μεγαλύτερες εταιρίες στην Ελλάδα και το εξωτερικό ώστε να προσφέρει λύσεις επικοινωνίας προς όλους τους δυνατούς προορισμούς στον κόσμο. Προσφέρεται η Προεπιλογή Φορέα με την κλήση του αριθμού 1777.

Δίκτυο

Η AMIMEX εκτός από το δικό της δίκτυο, το οποίο δεν καλύπτει μόνο του τον Ελλαδικό χώρο, χρησιμοποιεί για κλήσεις εσωτερικού το δίκτυο της Cosmoline (όμιλος Interamerican) η οποία καλύπτει όλη την ελληνική επικράτεια με 11 τηλεπικοινωνιακούς κόμβους. Η χρέωση για όλες τις κλήσεις γίνεται ανά δευτερόλεπτο από το πρώτο δευτερόλεπτο. Επίσης, παρέχεται η δυνατότητα δωρεάν προεπιλογής φορέα. Ο τετραψήφιος αριθμός που χρησιμοποιεί η εταιρεία είναι ο 1777.

Εμπορικό Δίκτυο

Η διάθεση των προϊόντων της εταιρείας γίνεται από καταστήματα τηλεπικοινωνιών καθώς και από επιλεγμένα περίπτερα (για τις χρονοκάρτες) σε όλη την ελληνική επικράτεια. Να επισημανθεί βέβαια πως η AMIMEX δεν έχει δημιουργήσει το δικό της εμπορικό δίκτυο που θα υπάγεται ολοκληρωτικά στην εταιρεία.

Πακέτα σταθερής τηλεφωνίας

Για το σπίτι / επιχείρηση

Τα πακέτα Σταθερής Τηλεφωνίας της AMIMEX τα οποία προσφέρονται είναι:

- *amimex Basic*
- *amimex Free Time*
- *amimex Hellas Connect*
- *amimex Mobile Connect*
- *amimex World Connect*

amimex Basic

ΕΘΝΙΚΕΣ ΚΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ FAX

Προς Τοπικά Τηλέφωνα	€ 0,0235/λεπτό
Προς Υπεραστικά Τηλέφωνα	€ 0,0450/λεπτό
Προς Κινητά τηλέφωνα (COSMOTE, VODAFONE, TIM, Q-TELECOM)	€ 0,1750/λεπτό

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΚΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ FAX

ΖΩΝΕΣ	Χρέωση Σταθερού	Χρέωση κινητού
1 ^η	€ 0,17/λεπτό	€ 0,22/λεπτό
2 ^η	€ 0,20/λεπτό	€ 0,22/λεπτό
3 ^η	€ 0,26/λεπτό	€ 0,33/λεπτό
4 ^η	€ 0,40/λεπτό	€ 0,47/λεπτό
5 ^η	€ 0,47/λεπτό	€ 0,58/λεπτό
6 ^η	€ 0,68/λεπτό	€ 0,86/λεπτό
7 ^η	€ 0,83/λεπτό	€ 1,03/λεπτό
8 ^η	€ 1,02/λεπτό	€ 1,18/λεπτό
9 ^η	€ 2,00/λεπτό	-----

ΚΛΗΣΕΙΣ ΤΗΛΕΦΩΝΟΥ & FAX ΑΠΟ ΕΛΛΑΔΑ ΠΡΟΣ ΤΕΡΜΑΤΙΚΟ INMARSAT

ΩΚΕΑΝΟΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑ	Inmarsat-A	Inmarsat - AERO	Inmarsat - B
ROAMING	€ 3,90/λεπτό	€ 5,00/λεπτό	€ 1,75/λεπτό
ATLANTIC EAST	€ 3,15/λεπτό		
ATLANTIC WEST	€ 3,90/λεπτό		
INDIAN	€ 3,15/λεπτό		
PACIFIC	€ 3,90/λεπτό		

ΩΚΕΑΝΟΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑ	Inmarsat B HsD	Inmarsat - M	Inmarsat - M4	Inmarsat Mini M
ROAMING	€ 1,6502/λεπτό	€ 1,65/λεπτό	€ 1,50/λεπτό	€ 1,41/λεπτό
ATLANTIC EAST	€ 6,7532/λεπτό		€ 4,70/λεπτό	
ATLANTIC WEST	€ 1,7732/λεπτό		€ 1,50/λεπτό	
INDIAN	€ 6,7532/λεπτό		€ 4,70/λεπτό	
PACIFIC	€ 1,7732/λεπτό		€ 1,50/λεπτό	

ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ:

- Όλες οι χρεώσεις είναι υπολογισμένες σε € ανά λεπτό και δεν συμπεριλαμβάνουν ΦΠΑ 19%.
- Όλες οι χρεώσεις μετρούνται ανά δευτερόλεπτο (1") χωρίς ελάχιστη χρέωση.
- Σε κλήσεις προς κινητά, δεν εμφανίζεται ο καλών αριθμός.

amimex Free Time

Στο πακέτο αυτό, για κάθε €1 πάγιο παρέχεται 1 ώρα δωρεάν χρόνος ομιλίας για όλα τα αστικά τηλεφωνήματα. Οι χρεώσεις:

ΕΘΝΙΚΕΣ ΚΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ FAX

Προς Τοπικά Τηλέφωνα	€ 0,0235/λεπτό
Προς Υπεραστικά Τηλέφωνα	€ 0,0450/λεπτό
Προς Κινητά τηλέφωνα (COSMOTE, VODAFONE, TIM, Q-TELECOM)	€ 0,1750/λεπτό

ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΚΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ FAX

ΖΩΝΕΣ	Χρέωση Σταθερού	Χρέωση κινητού
1 ^η	€ 0,17/λεπτό	€ 0,22/λεπτό
2 ^η	€ 0,20/λεπτό	€ 0,22/λεπτό
3 ^η	€ 0,26/λεπτό	€ 0,33/λεπτό
4 ^η	€ 0,40/λεπτό	€ 0,47/λεπτό
5 ^η	€ 0,47/λεπτό	€ 0,58/λεπτό
6 ^η	€ 0,68/λεπτό	€ 0,86/λεπτό
7 ^η	€ 0,83/λεπτό	€ 1,03/λεπτό
8 ^η	€ 1,02/λεπτό	€ 1,18/λεπτό
9 ^η	€ 2,00/λεπτό	

ΚΛΗΣΕΙΣ ΤΗΛΕΦΩΝΟΥ & FAX ΑΠΟ ΕΛΛΑΔΑ ΠΡΟΣ ΤΕΡΜΑΤΙΚΟ INMARSAT

ΩΚΕΑΝΟΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑ	Inmarsat-A	Inmarsat - AERO	Inmarsat - B
ROAMING	€ 3,90/λεπτό	€ 5,00/λεπτό	€ 1,75/λεπτό
ATLANTIC EAST	€ 3,15/λεπτό		
ATLANTIC WEST	€ 3,90/λεπτό		
INDIAN	€ 3,15/λεπτό		
PACIFIC	€ 3,90/λεπτό		

ΩΚΕΑΝΟΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑ	Inmarsat B HsD	Inmarsat - M	Inmarsat - M4	Inmarsat Mini M
ROAMING	€ 1,6502/λεπτό	€ 1,65/λεπτό	€ 1,50/λεπτό	€ 1,41/λεπτό
ATLANTIC EAST	€ 6,7532/λεπτό		€ 4,70/λεπτό	
ATLANTIC WEST	€ 1,7732/λεπτό		€ 1,50/λεπτό	
INDIAN	€ 6,7532/λεπτό		€ 4,70/λεπτό	
PACIFIC	€ 1,7732/λεπτό		€ 1,50/λεπτό	

Τυπικά είναι το ίδιο πακέτο με το **basic** απλά το **basic** δεν έχει πάγιο, ενώ στο **free** πληρώνεις πάγιο αλλά όση είναι η αξία του παγίου σε ευρώ(€) σου παρέχεται αντίστοιχη δωρεάν ομιλία σε ώρες.

amimex Hellas Connect

Στο πακέτο αυτό με πάγιο €1, πληρώνετε μόνο 0,0235/λεπτό για όλες τις υπεραστικές σας κλήσεις. Οι χρεώσεις:

ΕΘΝΙΚΕΣ ΚΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ FAX

Προς Τοπικά Τηλέφωνα	€ 0,0235/λεπτό
Προς Υπεραστικά Τηλέφωνα	€ 0,0235/λεπτό
Προς Κινητά τηλέφωνα (COSMOTE, VODAFONE, TIM, Q-TELECOM)	€ 0,1750/λεπτό

ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΚΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ FAX

ΖΩΝΕΣ	Χρέωση Σταθερού	Χρέωση κινητού
1 ^η	€ 0,17/λεπτό	€ 0,22/λεπτό
2 ^η	€ 0,20/λεπτό	€ 0,22/λεπτό
3 ^η	€0,26/λεπτό	€ 0,33/λεπτό
4 ^η	€0,40/λεπτό	€ 0,47/λεπτό
5 ^η	€0,47/λεπτό	€ 0,58/λεπτό
6 ^η	€ 0,68/λεπτό	€ 0,86/λεπτό
7 ^η	€ 0,83/λεπτό	€ 1,03/λεπτό
8 ^η	€ 1,02/λεπτό	€ 1,18/λεπτό
9 ^η	€ 2,00/λεπτό	

ΚΛΗΣΕΙΣ ΤΗΛΕΦΩΝΟΥ & FAX ΑΠΟ ΕΛΛΑΔΑ ΠΡΟΣ ΤΕΡΜΑΤΙΚΟ INMARSAT

ΩΚΕΑΝΟΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑ	Inmarsat-A	Inmarsat - AERO	Inmarsat - B
ROAMING	€ 3,90/λεπτό	€ 5,00/λεπτό	€ 1,75/λεπτό
ATLANTIC EAST	€ 3,15/λεπτό		
ATLANTIC WEST	€ 3,90/λεπτό		
INDIAN	€ 3,15/λεπτό		
PACIFIC	€ 3,90/λεπτό		

Ω ΚΕΑΝΟΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑ	Inmarsat B HsD	Inmarsat - M	Inmarsat - M4	Inmarsat Mini M
ROAMING	€ 1,6502/λεπτό	€ 1,65/λεπτό	€ 1,50/λεπτό	€ 1,41/λεπτό
ATLANTIC EAST	€ 6,7532/λεπτό		€ 4,70/λεπτό	

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

ATLANTIC WEST	€ 1,7732/λεπτό		€ 1,50/λεπτό	
INDIAN	€ 6,7532/λεπτό		€ 4,70/λεπτό	
PACIFIC	€ 1,7732/λεπτό		€ 1,50/λεπτό	

ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ:

- Όλες οι χρεώσεις είναι υπολογισμένες σε € ανά λεπτό και δεν συμπεριλαμβάνουν ΦΠΑ 19%.
- Όλες οι χρεώσεις είναι ανά δευτερόλεπτο (1") χωρίς ελάχιστη χρέωση.
- Σε κλήσεις προς κινητά, δεν εμφανίζεται ο καλών αριθμός.

amimex Mobile Connect

Στο πακέτο αυτό, με πάγιο €1 πληρώνετε μόνο 0,15/λεπτό για όλες τις κλήσεις σε κινητά τηλέφωνα.

ΕΘΝΙΚΕΣ ΚΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ FAX

Προς Τοπικά Τηλέφωνα	€ 0,0235/λεπτό
Προς Υπεραστικά Τηλέφωνα	€ 0,0450/λεπτό
Προς Κινητά τηλέφωνα (COSMOTE, VODAFONE, TIM, Q-TELECOM)	€ 0,15/λεπτό

ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΚΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ FAX

ΖΩΝΕΣ	Χρέωση Σταθερού	Χρέωση κινητού
1 ^η	€ 0,17/λεπτό	€ 0,22/λεπτό
2 ^η	€ 0,20/λεπτό	€ 0,22/λεπτό
3 ^η	€ 0,26/λεπτό	€ 0,33/λεπτό
4 ^η	€ 0,40/λεπτό	€ 0,47/λεπτό
5 ^η	€ 0,47/λεπτό	€ 0,58/λεπτό
6 ^η	€ 0,68/λεπτό	€ 0,86/λεπτό
7 ^η	€ 0,83/λεπτό	€ 1,03/λεπτό
8 ^η	€ 1,02/λεπτό	€ 1,18/λεπτό
9 ^η	€ 2,00/λεπτό	-----

ΚΛΗΣΕΙΣ ΤΗΛΕΦΩΝΟΥ & FAX ΑΠΟ ΕΛΛΑΔΑ ΠΡΟΣ ΤΕΡΜΑΤΙΚΟ INMARSAT

ΩΚΕΑΝΟΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑ	Inmarsat-A	Inmarsat - AERO	Inmarsat - B
ROAMING	€ 3,90/λεπτό	€ 5,00/λεπτό	€ 1,75/λεπτό
ATLANTIC EAST	€ 3,15/λεπτό		
ATLANTIC WEST	€ 3,90/λεπτό		
INDIAN	€ 3,15/λεπτό		
PACIFIC	€ 3,90/λεπτό		

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

ΩΚΕΑΝΟΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑ	Inmarsat B HsD	Inmarsat - M	Inmarsat - M4	Inmarsat Mini M
ROAMING	€ 1,6502/λεπτό	€ 1,65/λεπτό	€ 1,50/λεπτό	€ 1,41/λεπτό
ATLANTIC EAST	€ 6,7532/λεπτό		€ 4,70/λεπτό	
ATLANTIC WEST	€ 1,7732/λεπτό		€ 1,50/λεπτό	
INDIAN	€ 6,7532/λεπτό		€ 4,70/λεπτό	
PACIFIC	€ 1,7732/λεπτό		€ 1,50/λεπτό	

ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ:

- Όλες οι χρεώσεις είναι υπολογισμένες σε € ανά λεπτό και δεν συμπεριλαμβάνουν ΦΠΑ 19%.
- Όλες οι χρεώσεις είναι ανά δευτερόλεπτο (1") χωρίς ελάχιστη χρέωση.
- Σε κλήσεις προς κινητά, δεν εμφανίζεται ο καλών αριθμός.

amimex World Connect

Στο πακέτο αυτό με πάγιο €1, πληρώνετε μόνο 0,12/λεπτό για όλες τις κλήσεις προς τους προορισμούς της 1ης Ζώνης. Οι χρεώσεις:

ΕΘΝΙΚΕΣ ΚΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ FAX

Προς Τοπικά Τηλέφωνα	€ 0,0235/λεπτό
Προς Υπεραστικά Τηλέφωνα	€ 0,0450/λεπτό
Προς Κινητά τηλέφωνα (COSMOTE, VODAFONE, TIM, Q-TELECOM)	€ 0,1750/λεπτό

ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΚΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ FAX

ΖΩΝΕΣ	Χρέωση Σταθερού	Χρέωση κινητού
1 ^η	€ 0,12/λεπτό	€ 0,22/λεπτό
2 ^η	€ 0,20/λεπτό	€ 0,22/λεπτό
3 ^η	€ 0,26/λεπτό	€ 0,33/λεπτό
4 ^η	€ 0,40/λεπτό	€ 0,47/λεπτό
5 ^η	€ 0,47/λεπτό	€ 0,58/λεπτό
6 ^η	€ 0,68/λεπτό	€ 0,86/λεπτό
7 ^η	€ 0,83/λεπτό	€ 1,03/λεπτό
8 ^η	€ 1,02/λεπτό	€ 1,18/λεπτό
9 ^η	€ 2,00/λεπτό	-

ΚΛΗΣΕΙΣ ΤΗΛΕΦΩΝΟΥ & FAX ΑΠΟ ΕΛΛΑΔΑ ΠΡΟΣ ΤΕΡΜΑΤΙΚΟ INMARSAT

ΩΚΕΑΝΟΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑ	Inmarsat-A	Inmarsat - AERO	Inmarsat - B
ROAMING	€ 3,90/λεπτό	€ 5,00/λεπτό	€ 1,75/λεπτό
ATLANTIC EAST	€ 3,15/λεπτό	-	-
ATLANTIC WEST	€ 3,90/λεπτό	-	-
INDIAN	€ 3,15/λεπτό	-	-
PACIFIC	€ 3,90/λεπτό	-	-

ΩΚΕΑΝΟΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑ	Inmarsat B HsD	Inmarsat - M	Inmarsat - M4	Inmarsat Mini M
ROAMING	€ 1,6502/λεπτό	€ 1,65/λεπτό	€ 1,50/λεπτό	€ 1,41/λεπτό
ATLANTIC EAST	€ 6,7532/λεπτό	-	€ 4,70/λεπτό	-
ATLANTIC WEST	€ 1,7732/λεπτό	-	€ 1,50/λεπτό	-
INDIAN	€ 6,7532/λεπτό	-	€ 4,70/λεπτό	-
PACIFIC	€ 1,7732/λεπτό	-	€ 1,50/λεπτό	-

ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ:

- Όλες οι χρεώσεις είναι υπολογισμένες σε § ανά λεπτό και δεν συμπεριλαμβάνουν ΦΠΑ 19%.
- Όλες οι χρεώσεις είναι ανά δευτερόλεπτο (1") χωρίς ελάχιστη χρέωση.
- Σε κλήσεις προς κινητά, δεν εμφανίζεται ο καλών αριθμός.

Χρονοκάρτες

Διαθέτει χρονοκάρτες των 3,5,6,10€ αλλά προσφέρει και τη δυνατότητα διαφήμισης μέσω των χρονοκαρτών της, όπως έχουν κάνει ποδοσφαιρικές ομάδες αλλά και μεγάλες εταιρείες.

COLUMBIA TELECOM

Η **Columbia Telecom** ιδρύθηκε το 1998 με σκοπό την παροχή υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας, σε επιχειρήσεις και ιδιώτες. Επένδυσε σημαντικά κεφάλαια για την δημιουργία δικών της κόμβων στην Ελλάδα και στο εξωτερικό και οργανώθηκε με την μορφή του (NO) Network Operator προσφέροντας υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας, αρχικά σε κλειστές ομάδες χρηστών και αργότερα σε κάθε επιχείρηση και ιδιώτη. Το 2001, με την ουσιαστική απελευθέρωση της αγοράς σταθερής τηλεφωνίας που επετεύχθη με την διασύνδεση του δημόσιου τηλεπικοινωνιακού δικτύου με τα αντίστοιχα ιδιωτικά, τροποποίησε την δραστηριότητά της και από εναλλακτικό δίκτυο τηλεπικοινωνιών σταθερής τηλεφωνίας NO (Network Operator) μετατράπηκε σε εικονικό πάροχο υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας (VNO - Virtual Network Operator). Η επιλογή του μοντέλου VNO ήταν το αποτέλεσμα έρευνας της διοίκησης της εταιρείας στην Ευρώπη σε επιλεγμένες ώριμες απελευθερωμένες αγορές όπου αποδείχθηκε ότι το μοντέλο αυτό λειτουργεί με μεγάλη επιτυχία και με σημαντικά θετικά οικονομικά αποτελέσματα. Κύριος άξονας της, η πελατοκεντρική φιλοσοφία με τετραψήφιο Κωδικό Επιλογής Φορέα, το 1727.

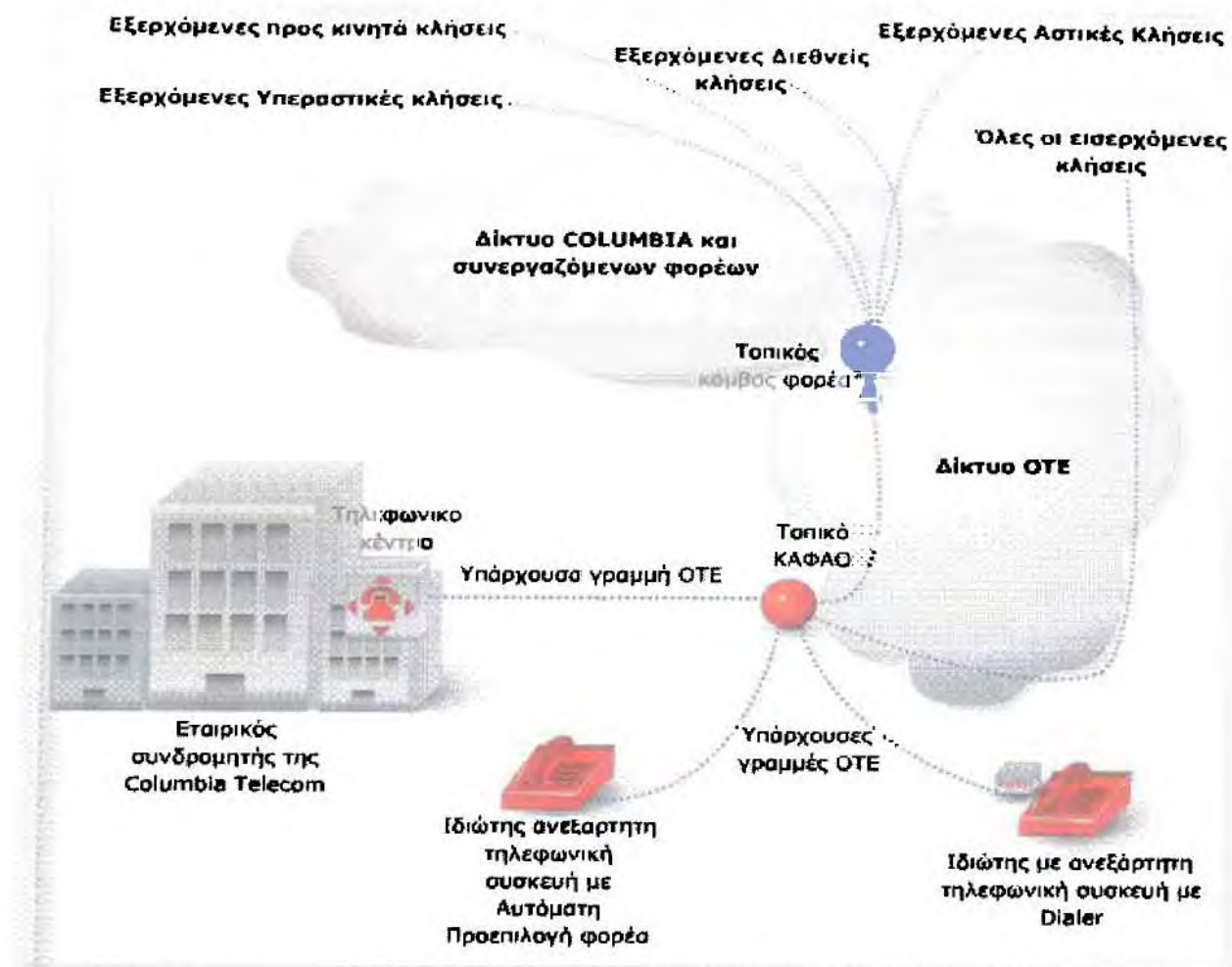
Δίκτυο

Το δίκτυο της Columbia Telecom δεν είναι πλήρως ιδιόκτητο, έτσι αναγκάζεται να μισθώνει γραμμές από τον ΟΤΕ. Μάλιστα ένας συνδρομητής της εταιρείας υποχρεούται να χρησιμοποιεί την ίδια τηλεφωνική γραμμή, πληρώνοντας το πάγιο του ΟΤΕ, ενώ υπάρχουν και κλήσεις που δεν έχει τη δυνατότητα να πραγματοποιήσει με το πρόθεμα 1727 της Columbia Telecom. Συγκεκριμένα κλήσεις προς τριψήφιους και τετραψήφιους αριθμούς, κλήσεις προς αριθμούς ΕΠΑΚ και κλήσεις προς αριθμούς ειδικού τύπου όπως 090, 800, 801 πραγματοποιούνται μέσω του δικτύου του ΟΤΕ. Γενικότερα το δίκτυο της εταιρείας λειτουργεί ως εξής: Οι τηλεφωνικές κλήσεις δρομολογούνται ανάλογα με τη μορφή τους, δηλαδή αν είναι εισερχόμενες ή εξερχόμενες.

Εισερχόμενες κλήσεις: Όλες οι εισερχόμενες κλήσεις εξακολουθούν να δρομολογούνται μέσω του δικτύου ΟΤΕ στο τηλεφωνικό σας κέντρο και στους τηλεφωνικούς αριθμούς που έχει ο συνδρομητής.

Εξερχόμενες κλήσεις: Όλες οι εξερχόμενες κλήσεις δρομολογούνται στο δίκτυο της Columbia και του συνεργαζόμενου με αυτήν Φορέα. Η εταιρεία παρέχει τη δυνατότητα εναλλαγής του Φορέα (δικτύου) που χρησιμοποιεί ο συνδρομητής. Η δυνατότητα αυτή παρέχει επιπρόσθετη διασφάλιση της ποιότητας της επικοινωνίας (carrier redundancy).

Ακολουθεί σχεδιάγραμμα της υπηρεσίας μέσω προγραμματισμού τηλεφωνικού κέντρου, ανεξαρτήτων τηλεφωνικών γραμμών με συσκευή dialer και ανεξαρτήτων γραμμών με προεπιλογή φορέα:



Σχεδιάγραμμα της υπηρεσίας σταθερής τηλεφωνίας της Columbia Telecom

Εμπορικό Δίκτυο

Το δίκτυο πωλήσεων της εταιρείας *Mondialine E.Π.Ε.* με την οποία συνεργάζεται η Columbia Telecom σε αποκλειστική βάση, στελεχώνεται από 6000 συνεργάτες με πανελλαδική εμβέλεια. Ουσιαστικά έχει μισθώσει ένα εμπορικό δίκτυο για να παρέχει τα προϊόντα της.

Πακέτα σταθερής τηλεφωνίας

Για το σπίτι / επιχείρηση

Η Columbia Telecom προσφέρει τις υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας με τους εξής τρόπους:

1. Υπηρεσία μέσω αυτόματης προεπιλογής φορέα από ΟΤΕ

Ο νέος συνδρομητής Columbia συμπληρώνει και παραδίδει σε συνεργάτη της εταιρείας την αίτηση αυτόματης προεπιλογής του ΟΤΕ. Κατόπιν υποβολής της αίτησης, το δίκτυο ΟΤΕ προεπιλέγει αυτόματα το τετραψήφιο πρόθεμα κάθε εξερχόμενης κλήσης. Με την Αυτόματη Προεπιλογή Φορέα δεν απαιτείται

διαφορετική διαδικασία για την διεκπεραίωση των τηλεφωνικών κλήσεων από την ήδη υπάρχουσα.

2. Υπηρεσία μέσω αυτόματης προεπιλογής από το τηλεφωνικό κέντρο

Εφόσον το τηλεφωνικό κέντρο του συνδρομητή υποστηρίζει προγραμματισμό κωδικού επιλογής φορέα (least cost routing), η εταιρεία προγραμματίζει το τετραψήφιο πρόθεμα κάθε εξερχόμενης κλήσης. Με το παραπάνω προγραμματισμό δεν απαιτείται διαφορετική διαδικασία για την διεκπεραίωση των τηλεφωνικών κλήσεων από την ήδη υπάρχουσα. Ο προγραμματισμός του κέντρου επιβαρύνει:

- a) κατά 100% Columbia εάν οι λογαριασμοί OTE ξεπερνούν τα 900 €,
- b) κατά 50% τον πελάτη εάν οι λογαριασμοί είναι μεταξύ 500 € - 900 € και
- c) κατά 100% το πελάτη σε άλλη περίπτωση.

3. Υπηρεσία μέσω πληκτρολόγησης τετραψήφιου κωδικού

Ο συνδρομητής πληκτρολογεί τον τετραψήφιο κωδικό επιλογής φορέα πριν από κάθε κλήση. Η υπηρεσία αυτή δεν απαιτεί νέο εξοπλισμό, ή επαναπρογραμματισμό της τηλεφωνικής υποδομής του συνδρομητή.

4. Υπηρεσία μέσω αυτόματης προεπιλογής φορέα με χρήση dialer

Ο εξοπλισμός dialer που εγκαθίσταται σε κάθε τηλεφωνική γραμμή, προεπιλέγει αυτόματα το τετραψήφιο πρόθεμα επιλογής φορέα. Με τη χρήση του συγκεκριμένου εξοπλισμού δεν απαιτείται διαφορετική διαδικασία για την διεκπεραίωση των τηλεφωνικών κλήσεων από την ήδη υπάρχουσα. Η συσκευή dialer παρέχεται δωρεάν (παρακαταθήκη) για κάθε απλή γραμμή με λογαριασμό OTE άνω των 300 €.

5. Υπηρεσία μέσω μισθωμένου κυκλώματος

Σε συνδρομητές όπου:

- a) οι δέκτες λογαριασμοί OTE ξεπερνούν τα 9.000 € (χωρίς πάγια κόστη & ΦΠΑ)
- b) υπάρχουν διαθέσιμα κυκλώματα στη περιοχή του συνδρομητή
- c) το τηλεφωνικό κέντρο έχει ήδη εγκατεστημένη και διαθέσιμη θύρα σύνδεσης για κύκλωμα Primary Rate ISDN (PRI) 30 γραμμών

η εταιρεία παρέχει τις υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας με ακόμη χαμηλότερο τιμολόγιο για τις εξερχόμενες κλήσεις μέσω μισθωμένου κυκλώματος. Το κύκλωμα αυτό θα συνδέει το τηλεφωνικό κέντρο των γραφείων με το πλησιέστερο κόμβο του δικτύου των συνεργαζόμενων με την Columbia Telecom φορέων.

Σε κάθε μία από τις πέντε παραπάνω περιπτώσεις, οι εισερχόμενες κλήσεις θα εξακολουθούν να εισέρχονται από τις γραμμές OTE που διατηρείτε σήμερα. Για τον λόγο αυτό ο συνδρομητής διατηρεί τις υπάρχουσες γραμμές OTE (ή μέρος αυτών), τα τηλεφωνικά καθώς και τα μηνιαία πάγια τέλη τους.

Τιμές Σταθερής Τηλεφωνίας Columbia Telecom

Προορισμός	Τιμή Ανά Λεπτό	Τρόπος Χρέωσης
Αστικές κλήσεις	€ 0,024	Ανά δευτερόλεπτο μετά τα δύο πρώτα λεπτά
Υπεραστικές κλήσεις - Καθημερινές	€ 0,049	Χρέωση ανά δευτερόλεπτο με ελάχιστη χρέωση 25"
Υπεραστικές κλήσεις- Κυριακές	€ 0,024	Χρέωση ανά λεπτό (Κυριακές μόνον)
Προς κινητά κλήσεις (Cosmote - Vodafone)	€ 0,172	Χρέωση ανά δευτερόλεπτο με ελάχιστη χρέωση 60 δευτερόλεπτα

Προς κινητά κλήσεις (TIM)	€ 0.177	Χρέωση ανά δευτερόλεπτο με ελάχιστη χρέωση 60 δευτερόλεπτα
Προς κινητά κλήσεις (Q TELECOM)	€ 0,190	Χρέωση ανά δευτερόλεπτο με ελάχιστη χρέωση 60 δευτερόλεπτα
Διεθνείς κλήσεις (Ευρωπαϊκή Ένωση - ΗΠΑ-Καναδάς)	€ 0,17	Χρέωση ανά δευτερόλεπτο χωρίς ελάχιστη χρέωση

ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ:

- Οι λογαριασμοί εκδίδονται ανά μήνα και επιβαρύνονται για την αποστολή τους με το ποσό των 0,95€ πλέον ΦΠΑ.
- Στις κλήσεις προς κινητά τηλέφωνα, δεν παρέχεται αναγνώριση της καλούσας γραμμής. Η υπηρεσία αναγνώρισης της καλούσας γραμμής, μπορεί να προσφερθεί μετά από αίτημα του συνδρομητή με επιπλέον χρέωση.

Η εταιρεία παρέχει κάποια προγράμματα επιβράβευσης ανάλογα με τους λογαριασμούς που κάνει κάθε πελάτης της. Με τον τρόπο αυτό πριμοδοτεί τους «καλούς» πελάτες με χαμηλότερες χρεώσεις και δωρεάν χρόνο ομιλίας. Τα προγράμματα αυτά είναι:

1. Πρόγραμμα επιβράβευσης σταθερής τηλεφωνίας: Οι συνδρομητές της Columbia Telecom επωφελούνται αστική χρέωση στις υπεραστικές τους κλήσεις κάθε Κυριακή.

2. Πρόγραμμα επιβράβευσης συνδρομητών τηλεφωνίας με δωρεάν πρόσβαση στο Open Internet: Οι συνδρομητές της εταιρείας επωφελούνται από τη χρήση της υπηρεσίας σταθερής τηλεφωνίας με δωρεάν χρόνο πρόσβασης στο Internet. Ανάλογα με το μηνιαίο τιμολόγιο ο χρόνος επιβράβευσης υπολογίζεται με τον παρακάτω τρόπο

Μηνιαίοι Λογαριασμοί Συνδρομητών	Χρόνος Επιβράβευσης
Συνδρομητές με μηνιαίο λογαριασμό από 10-50 €	30 λεπτά /μήνα
Συνδρομητές με μηνιαίο λογαριασμό από 51-100 €	60 λεπτά /μήνα
Συνδρομητές με μηνιαίο λογαριασμό από 101-250 €	90 λεπτά /μήνα
Συνδρομητές με μηνιαίο λογαριασμό από 251-500 €	120 λεπτά /μήνα
Συνδρομητές με μηνιαίο λογαριασμό άνω των 501€	180 λεπτά /μήνα

Πιο συγκεκριμένα τα πακέτα που παρέχονται από την εταιρεία είναι τα παρακάτω:

- Lets Talk
- Asty 100
- Asty 200
- Asty 300
- My Family
- Business

Περιγραφικά τα κυριότερα χαρακτηριστικά των πακέτων είναι:
(Παρέχεται πλήρης περιγραφή των πακέτων και των χρεώσεων στο παράρτημα στην υποενότητα Columbia Telecom)

Lets Talk

Χαρακτηριστικά			Τιμή
Πάγιο			Μηδενικό
Χρεώσεις	Αστικές	Δευτέρα – Σάββατο	€ 0,0235
		Κυριακή	€ 0,0230
	Υπεραστικές	Δευτέρα – Σάββατο	€ 0,039
		Κυριακή	€ 0,0235
	Κινητό	Cosmote - Vodafone	€ 0,158
		TIM	€ 0,162
		Q - Telecom	€ 0,1904

Asty 100

Χαρακτηριστικά			Τιμή
Πάγιο			€ 2 100 λεπτά δωρεάν αστικές κλήσεις
Χρεώσεις	Αστικές	Δευτέρα – Σάββατο	€ 0,0235
		Κυριακή	€ 0,0230
	Υπεραστικές	Δευτέρα – Σάββατο	€ 0,039
		Κυριακή	€ 0,0235
	Κινητό	Cosmote - Vodafone	€ 0,158
		TIM	€ 0,162
		Q - Telecom	€ 0,1904

ΣΗΜΕΙΩΣΗ: Οι αστικές κλήσεις χρεώνονται μετά τα πρώτα 100 λεπτά

Asty 200

Χαρακτηριστικά			Τιμή
Πάγιο			€ 4 200 λεπτά δωρεάν αστικές κλήσεις
Χρεώσεις	Αστικές	Δευτέρα – Σάββατο	€ 0,0235
		Κυριακή	€ 0,0230
	Υπεραστικές	Δευτέρα – Σάββατο	€ 0,039
		Κυριακή	€ 0,0235
	Κινητό	Cosmote - Vodafone	€ 0,158
		TIM	€ 0,162
		Q - Telecom	€ 0,1904

ΣΗΜΕΙΩΣΗ: Οι αστικές κλήσεις χρεώνονται μετά τα πρώτα 200 λεπτά

Asty 300

Χαρακτηριστικά			Τιμή
Πάγιο			€ 6 300 λεπτά δωρεάν αστικές κλήσεις
Χρεώσεις	Αστικές	Δευτέρα – Σάββατο	€ 0,0235
		Κυριακή	€ 0,0230
	Υπεραστικές	Δευτέρα – Σάββατο	€ 0,039
		Κυριακή	€ 0,0235
	Κινητό	Cosmote - Vodafone	€ 0,158
		TIM	€ 0,162
		Q - Telecom	€ 0,1904

ΣΗΜΕΙΩΣΗ: Οι αστικές κλήσεις χρεώνονται μετά τα πρώτα 300 λεπτά

My Family

Χαρακτηριστικά			Τιμή
Πάγιο			€ 3
Χρεώσεις για επιλεγμένους προορισμούς	Αστικές	Δευτέρα – Σάββατο	€ 0,0208
		Κυριακή	€ 0,0208
	Υπεραστικές	Δευτέρα – Σάββατο	€ 0,0372
		Κυριακή	€ 0,0208
	Κινητό	Cosmote - Vodafone	€ 0,1432
		TIM	€ 0,1472
		Q - Telecom	€ 0,1832

ΣΗΜΕΙΩΣΗ: Για τους υπόλοιπους πέρα των επιλεγμένων προορισμών ισχύουν οι ίδιες χρεώσεις με το οικονομικό πρόγραμμα LETS TALK

Business

Χαρακτηριστικά			Τιμή
Πάγιο			Μηδενικό
Χρεώσεις	Αστικές	Δευτέρα – Σάββατο	€ 0,0235
		Κυριακή	€ 0,0230
	Υπεραστικές	Δευτέρα – Σάββατο	€ 0,039
		Κυριακή	€ 0,0235
	Κινητό	Cosmote - Vodafone	€ 0,158
		TIM	€ 0,162
		Q - Telecom	€ 0,1904

ΣΗΜΕΙΩΣΗ:

Από 100 € έως 399 € μηνιαίο λογαριασμό Έκπτωση 2%

Από 400 € έως 799 € μηνιαίο λογαριασμό Έκπτωση 3%

Από 800 € και άνω μηνιαίο λογαριασμό Έκπτωση 4%

Κάποιες βασικές παρατηρήσεις για τα προαναφερόμενα πακέτα της Columbia Telecom:

- Οι τιμοκατάλογοι ισχύουν για όλες τις μέρες τις εβδομάδας με τα χαρακτηριστικά που αναφέρονται
- Το κόστος προεπιλογής και το κόστος πρόσβασης στο δίκτυο 1727 βαρύνει την Columbia Telecom
- **Οι διεθνείς κλήσεις βαρύνονται ανά δευτερόλεπτο**
- **Οι αστικές κλήσεις χρεώνονται ανά λεπτό**
- **Οι υπεραστικές κλήσεις (Δευτέρα - Σάββατο) χρεώνονται ανά δευτερόλεπτο με ελάχιστη χρέωση τα 25 δευτερόλεπτα**
- **Οι υπεραστικές κλήσεις τις Κυριακές χρεώνονται ανά λεπτό**
- **Οι κλήσεις προς κινητά χρεώνονται ανά τριάντα δευτερόλεπτα με ελάχιστη χρέωση εξήντα δευτερολέπτων**
- Οι παραπάνω χρεώσεις δεν περιλαμβάνουν 19% ΦΠΑ
- Τα μηνιαία έξοδα αποστολής λογαριασμού σε κάθε πελάτη είναι 0,95€

COSMOLINE

Μια από τις πρώτες εταιρίες που δραστηριοποιήθηκαν στην ελληνική τηλεπικοινωνιακή αγορά, η Cosmoline έχει δημιουργήσει ένα τηλεπικοινωνιακό δίκτυο που καλύπτει τις ανάγκες επικοινωνίας ιδιωτών και εταιριών στην Ελλάδα. Είναι μέλος του Demco Group, ενός επιχειρηματικού ομίλου της Ελλάδας με δραστηριότητες στην ευρύτερη περιοχή της νοτιοανατολικής μεσογείου που περιλαμβάνουν χρηματοοικονομικές υπηρεσίες, τράπεζες, ασφάλειες, μεταφορές, ψυχαγωγία, λιανικό εμπόριο και φυσικά τηλεπικοινωνίες.. Η Cosmoline πραγματοποίησε το 2004 τζίρο 12 εκατ.€. Ιδρυτής και κύριος μέτοχος του Demco Group είναι ο επιχειρηματίας Δημήτρης Κοντομηνάς, που στηρίζει την εταιρία στη δεκάχρονη πορεία της.

Δίκτυο

Το τηλεπικοινωνιακό της δίκτυο αποτελείται από 17 κόμβους με διασύνδεση στις 11 τηλεπικοινωνιακές περιφέρειες του ΟΤΕ, διασυνδεδεμένους σε τοπολογία αστέρα και καλύπτει γεωγραφικά και πληθυσμιακά όλη τη χώρα..

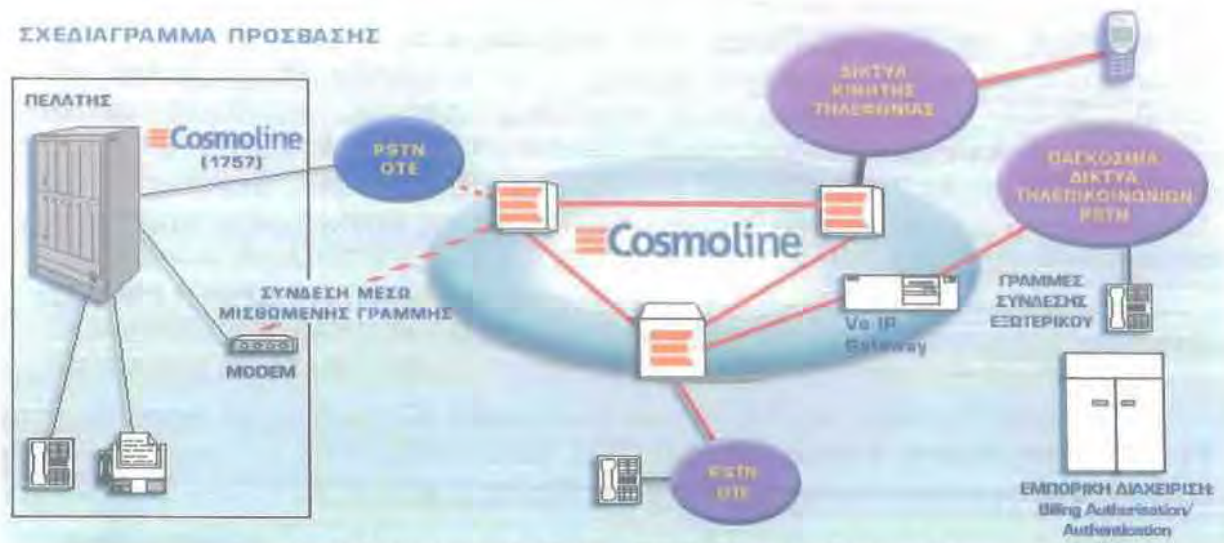


Χάρτης ιδιόκτητου δικτύου Cosmoline

Με τον τρόπο αυτό τα στοιχεία της εταιρείας αναφέρουν πως προσφέρει 100% γεωγραφική κάλυψη των αναγκών σταθερής τηλεφωνίας καθώς και περισσότερο από 90% κάλυψη των αναγκών μετάδοσης δεδομένων και διασύνδεσης των σύγχρονων ελληνικών επιχειρήσεων.

Το τηλεπικοινωνιακό δίκτυο της Cosmoline, το οποίο υποστηρίζει ταχύτητες πολλαπλάσιες των 2Mbps (N x 2 Mbps), είναι βασισμένο σε πλατφόρμες τελευταίας τεχνολογίας (TDM, Frame Relay, IP που μπορεί να αναβαθμιστεί για να λειτουργήσει

σε περιβάλλον ATM, & SS7), υποστηρίζοντας όλα τα υπάρχοντα πρωτόκολλα επικοινωνίας. Το τηλεπικοινωνιακό δίκτυο της Cosmoline παρακολουθείται επί 24ωρης βάσης (365 ημέρες το χρόνο) από το Κέντρο Ελέγχου & Διαχείρισης. Παρακάτω βλέπουμε ένα σχεδιάγραμμα πρόσβασης του δικτύου της Cosmoline.



Σχεδιάγραμμα πρόσβασης του δικτύου της Cosmoline

Οικονομικά Αποτελέσματα

Ο κύκλος εργασιών της εταιρείας διαμορφώθηκε σε 5,8 εκατ. ευρώ κατά το πρώτο τρίμηνο και είναι αυξημένος κατά 152% σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό τρίμηνο οπότε ο τζίρος είχε διαμορφωθεί σε 2,3 εκατ. ευρώ. Το ποσό αυτό προέρχεται εξ' ολοκλήρου από την πώληση τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών. Τα κέρδη προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων (EBITDA) κατά την ίδια περίοδο ανήλθαν σε 824 χιλ. ευρώ, έναντι 122 χιλ. ευρώ κατά το πρώτο τρίμηνο του 2003, ήτοι αυξημένα κατά 575%. Σημαντική ήταν η αύξηση των τιμολογημένων λεπτών ομιλίας που άγγιξαν τα 130 εκατ. κατά τους τρεις πρώτους μήνες, αυξημένα κατά 241% σε σχέση με την αντίστοιχη περυσινή περίοδο. Η αύξηση της κίνησης είναι αποτέλεσμα της ενίσχυσης της πελατειακής βάσης σε συνδυασμό με την αύξηση της χρήσης που είχε ως αποτέλεσμα η εφαρμογή της προεπιλογής φορέα. Οι τηλεφωνικές γραμμές που ήταν συνδεδεμένες με το δίκτυο της εταιρίας στις 31 Μαρτίου 2004 διαμορφώθηκαν σε 74.000 ενώ αυξάνονται με εντατικούς ρυθμούς σαν αποτέλεσμα της δυναμικής ανάπτυξης του δικτύου πωλήσεων.

Εμπορικό Δίκτυο

Η εταιρεία **NetFon** αποτελεί τον κύριο εμπορικό συνεργάτη της Cosmoline στην Ελλάδα από τον Οκτώβριο του 2002. Η NetFon ιδρύθηκε τον Ιούνιο του 1997. Το εμπορικό της δίκτυο αποτελείται από αλυσίδες καταστημάτων, μεμονωμένα καταστήματα λιανικής και αντιπροσώπους με παρουσία σε περισσότερα από 1.500 σημεία σε όλη την Ελλάδα. Η Netfon έχει έδρα την Αθήνα και έχει αναπτύξει τρεις (3) περιφερειακές διευθύνσεις σε Θεσσαλονίκη, Πάτρα & Ηράκλειο Κρήτης.

Ένας ακόμη εμπορικός συνεργάτης της Cosmoline είναι και η **MAKTEL GROUP**, η οποία αποτελεί τον εθνικό παροχέα σταθερής (Makedonski Telekomunikacii) & κινητής (MobiMak) τηλεφωνίας στη F.Y.R.O.M. Έτσι η

Cosmoline δραστηριοποιείται και στην γείτονα χώρα, χάρη στην MAKTEL GROUP, η οποία να σημειωθεί πως ως κύριο μέτοχο της (51%) έχει μία κοινοπραξία με όνομα **STONE BRIDGE**, στην οποία συμμετέχουν οι **Cosmotelco** μαζί με την **MATAV** (Εθνικός παροχέας σταθερής τηλεφωνίας στην Ουγγαρία και θυγατρική εταιρία της DEUTSCHE TELECOM) και το **South Europe Equity Fund** του **G. SOROS**.

Η **NetFon** Σκοπίων είναι ο αντίστοιχος εμπορικός αντιπρόσωπος της **MobiMak** (εθνικός παροχέας κινητής τηλεφωνίας στη F.Y.R.O.M). και ιδρύθηκε το Νοέμβριο του 2001, ξεκινώντας την εμπορική της δραστηριότητα τον Ιανουάριο του 2002 και συμμετέχοντας και αυτή με τη σειρά της στην εμπορική διάθεση των προϊόντων της **MobiMak**, συνεργάτη της **Cosmoline**. Τέλος, συνεργασία υπάρχει και με την **KB Impuls Hellas (KBI)**, αλλά σε ένα άλλο κομμάτι, σε αυτό της παροχής δορυφορικών υπηρεσιών τηλεπικοινωνίας. Η **KBI** ιδρύθηκε το Μάιο του 1999 και η **Cosmotelco** είναι ο στρατηγικός επενδυτής στη μετοχική σύνθεση της **KBI** με ποσοστό συμμετοχής 36%.

Γενικά παρατηρούμε ένα άνοιγμα προς την αγορά των Σκοπίων από την **Cosmoline** και συνεργασία σε πολλά μέτωπα στον χώρο των τηλεπικοινωνιών.

Πακέτα σταθερής τηλεφωνίας

Για το σπίτι

Για την εξυπηρέτηση των οικιακών χρηστών αλλά και των ελεύθερων επαγγελματιών, η **Cosmoline** έχει αναπτύξει μία σειρά από ολοκληρωμένες υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας για να καλύψουν κάθε ανάγκη τηλεπικοινωνίας. Με τις υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας **Cosmoline** ο πελάτης εξασφαλίζει εναλλακτική μορφή επικοινωνίας από σταθερό τηλέφωνο ή fax από οποιοδήποτε σημείο της Ελλάδας προς σταθερό τηλέφωνο, κινητό τηλέφωνο και fax εντός ή εκτός Ελλάδας.

Η πρόσβαση στις υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας **Cosmoline** γίνεται εύκολα και πραγματοποιείται αυτόματα μέσω της Υπηρεσίας Προεπιλογής Φορέα χωρίς τη χρήση του 4ψήφιου κωδικού 1757 ή χειροκίνητα με την πληκτρολόγηση του 4ψήφιου κωδικού επιλογής φορέα 1757 πριν τον αριθμό κλήσης ή με προγραμματισμό τηλεφωνικού κέντρου, χωρίς καμία επιβάρυνση του πελάτη για όλες τις περιπτώσεις. Τα πακέτα της **Cosmoline** για τους οικιακούς χρήστες ή τους ελεύθερους επαγγελματίες είναι:

- **Cosmoline Basic**
- **Cosmoline Value**
- **Cosmoline Plus 90**
- **Cosmoline Plus 150**
- **Cosmoline Plus 240**
- **Cosmoline Plus 480**
- **My favourites**
- **My pre-selection**
- **My fax2mail**
- **My own number**

(Σημείωση: Οι πληροφορίες και οι τιμές των παραπάνω πακέτων βρίσκονται στο παράρτημα στην υποενότητα **Cosmoline**)

Χρονοκάρτες

Για κάρτες προπληρωμένου χρόνου ομιλίας η εταιρεία έχει αναπτύξει την:

- Valentine Prepaid Card

Η εταιρεία παρέχει στην κάρτα αυτή ένα πρόγραμμα επιβράβευσης βάση του οποίου μπορεί ένας συνδρομητής να συστήσει έως και 5 φίλους του και να κερδίσει έως και 10 ώρες επιπλέον χρόνο ομιλίας στην κάρτα του. Κάθε φορά λοιπόν που καλεί κάποιος στο **13803**, και για κάθε έναν που συστήνει, κερδίζει έως και δύο ώρες επιπλέον χρόνο δωρεάν.

Για επιχειρήσεις

Για την εξυπηρέτηση των εταιρικών πελατών, η Cosmoline έχει αναπτύξει μία σειρά από ολοκληρωμένες υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας και διασύνδεσης, οι οποίες βασίζονται σε τεχνολογία αιχμής και παρέχονται με την προμήθεια και εγκατάσταση του κατάλληλου εξοπλισμού. Οι υπηρεσίες αυτές προσδιορίζονται και διαμορφώνονται από την Cosmoline σε συνεργασία με τον πελάτη, έτσι ώστε η τελική υπηρεσία που παρέχεται να ικανοποιεί τις τρέχουσες, αλλά και να λαμβάνει υπόψη τις μελλοντικές, τηλεπικοινωνιακές ανάγκες της επιχείρησής του και τις τυχόν επερχόμενες λειτουργικές αλλαγές. Τα πακέτα της Cosmoline για τους οικιακούς χρήστες ή τους ελεύθερους επαγγελματίες είναι:

- Cosmoline Business
- Cosmoline Business Value
- Cosmoline Business 600
- Cosmoline Business 1200
- Cosmoline Business 2400
- My Business favourites
- My pre-selection
- My fax2mail
- My own number

(Σημείωση: Οι πληροφορίες και οι τιμές των παραπάνω πακέτων βρίσκονται στο παράρτημα στο τμήμα της εταιρείας Cosmoline)

Υπάρχουν και επιπλέον υπηρεσίες για μεγάλες επιχειρήσεις, και πιο συγκεκριμένα:

- Point-to-point leased lines
- Point-to-multipoint leased lines
- Frame Relay VPNs
- IP VPNs
- Internet access
- Satellite Links

Επιπλέον η εταιρεία έχει δημιουργήσει δύο ευκολίες στις εταιρείες μέσω των δύο παρακάτω προγραμμάτων, τα οποία εξηγούνται στη συνέχεια.

- CreditPay5%
- Fax2mail

CreditPay5%

Τη δυνατότητα να εξοφλούν εύκολα και φθηνότερα τους τηλεφωνικούς λογαριασμούς σταθερής τηλεφωνίας, έχουν όλοι οι πελάτες της Cosmoline κάνοντας χρήση του προγράμματος Cosmoline CreditPay 5%. Παλαιοί και νέοι συνδρομητές,

μπορούν με μια απλή αίτηση να εξοφλούν τους λογαριασμούς τους με αυτόματη χρέωση πιστωτικής κάρτας οποιασδήποτε τράπεζας, κερδίζοντας χρόνο αλλά και επιπλέον έκπτωση 5% στον λογαριασμό τους κάθε μήνα για πάντα. Η έκπτωση αφορά όλες τις κατηγορίες κλήσεων (αστικές, υπεραστικές, διεθνείς και κλήσεις προς κινητά) και θα υπολογίζεται στο σύνολο του τηλεπικοινωνιακού κόστους.

Fax2mail

Τη λήψη fax με μορφή εικόνας σε λογαριασμό e-mail, χωρίς να απαιτείται η αγορά κάποιας συσκευής προσφέρει η Cosmoline. Με την υπηρεσία Fax2mail ο συνδρομητής Cosmoline αποκτά έναν νέο προσωπικό συνδρομητικό αριθμό (της μορφής 212XXXXXXX) αποκλειστικά για χρήση fax. Τα μηνύματα που στέλνονται στον αριθμό αυτό προωθούνται αυτόματα και άμεσα σε (έως τρία) προεπιλεγμένα e-mail του συνδρομητή. Η ενεργοποίηση της υπηρεσίας γίνεται άμεσα για συνδρομητές Cosmoline ενώ η μηνιαία πάγια χρέωση για λήψη απεριόριστου αριθμού μηνυμάτων fax είναι 5 €. Η υπηρεσία Fax2mail είναι ένας τρόπος για τη λήψη, αποθήκευση και προώθηση σημαντικών εγγράφων. Δίνει επίσης τη δυνατότητα ταυτόχρονης λήψης περισσότερων από ένα fax, γεγονός που σημαίνει ότι ο συγκεκριμένος αριθμός δεν θα δείχνει ποτέ κατελημμένος. Επίσης δίνεται η δυνατότητα λήψης του fax ακόμη και σε ενδεχόμενη διακοπή ρεύματος. Επιπλέον ο συνδρομητής της υπηρεσίας λαμβάνει τα fax από οπουδήποτε έχει πρόσβαση στο e-mail του ακόμη και από κοινόχρηστους υπολογιστές. Έτσι ο συνδρομητής με την υπηρεσία Fax2mail της Cosmoline συνδυάζει τα πλεονεκτήματα της ηλεκτρονικής αλληλογραφίας με αυτά του fax. Ήδη λειτουργεί και η σχετική ηλεκτρονική ιστοσελίδα της υπηρεσίας στην διεύθυνση www.fax2mail.gr όπου μπορεί κανείς να δει όλες τις σχετικές λεπτομέρειες για το προϊόν.

Εκτός όμως από τις δύο παραπάνω παροχές-προγράμματα έχει και κάποια άλλα χαρακτηριστικά η εταιρεία με τα οποία προσελκύει το ενδιαφέρον των πελατών της:

- Δωρεάν τέλος σύνδεσης και πάγιο. Η μόνη χρέωση που υπάρχει είναι το κόστος κλήσεων που πραγματοποιείτε.
- Δεν υπάρχει καμία επιβάρυνση για την ενεργοποίηση της τηλεφωνικής σας γραμμής με το δίκτυο της Cosmoline.
- **Χρεώσεις ανά δευτερόλεπτο. Εξαιρούνται οι αστικές κλήσεις όπου η χρέωση είναι ανά λεπτό για τα δύο (2) πρώτα λεπτά και μετά ακολουθεί χρέωση ανά δευτερόλεπτο.**
- Δωρεάν αναλυτικός λογαριασμός με ξεχωριστή εγγραφή κάθε κλήσης (κληθείς αριθμός, ημερομηνία, ώρα & διάρκεια κλήσης). Η υπηρεσία αυτή με δυνατότητα στατιστικής επεξεργασίας είναι διαθέσιμη και μέσω Internet με PIN (Κωδικό Πρόσβασης).
- Παγκόσμια κάλυψη. Η πρόσβαση στις υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας Cosmoline μπορεί να πραγματοποιηθεί από οποιοδήποτε σημείο της Ελλάδας, με προορισμό οποιοδήποτε μέρος του κόσμου.
- Συνεργασία χωρίς χρονική δέσμευση. Η χρήση των υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας Cosmoline γίνεται χωρίς χρονική δέσμευση. Η Cosmoline παρέχει τις υπηρεσίες της με συμβόλαιο αορίστου χρόνου και δικαίωμα διακοπής από εσάς όποτε το επιθυμείτε και χωρίς καμία επιβάρυνση.
- 24ωρη εξυπηρέτηση. Ποιοτικές διαδικασίες εμπορικής και τεχνικής εξυπηρέτησης πελατών. Το Τμήμα Εξυπηρέτησης Πελατών έχει τη δυνατότητα διαρκούς υποστήριξης και πληροφόρησης, 7 μέρες την εβδομάδα, Δευτέρα. - Κυριακή από 07:30π.μ. έως 23:30μ.μ., 365 ημέρες το χρόνο.

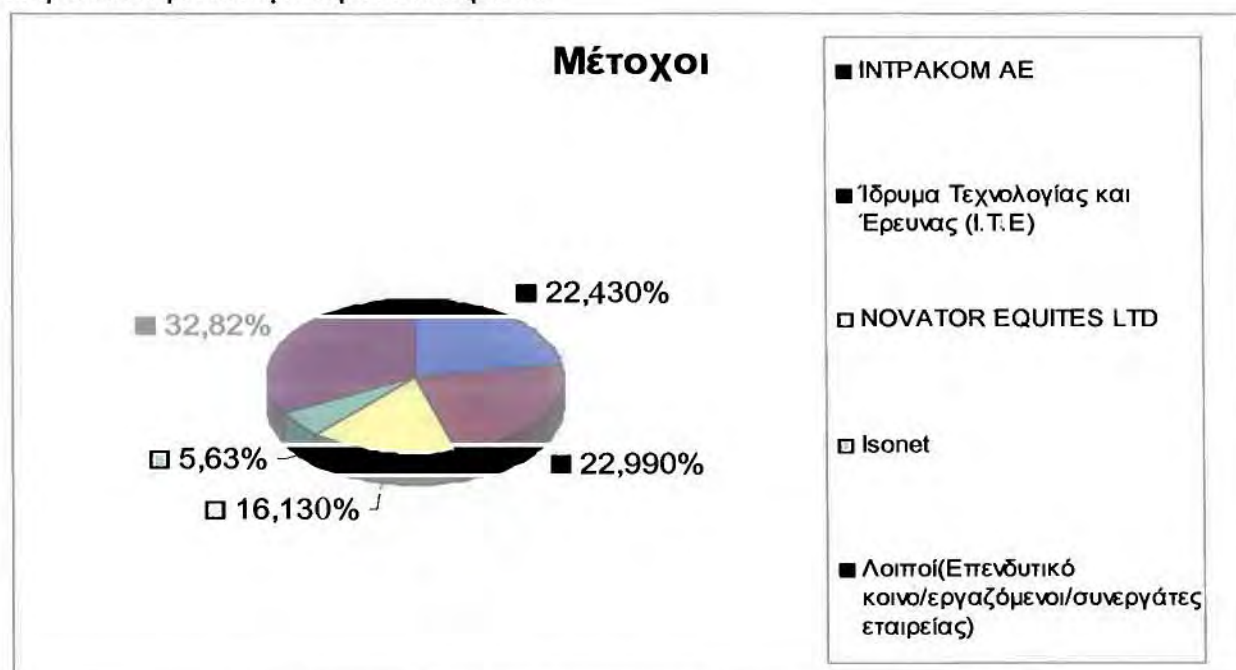
Για παρόχους

Η Cosmoline έχοντας δυναμική παρουσία στα Βαλκάνια και τηλεπικοινωνιακό κόμβο στο Λονδίνο, δραστηριοποιείται και στην παροχή υπηρεσιών τερματισμού κλήσεων προς όλους τους προορισμούς παγκοσμίως. Οι συνεργασίες της με τους πλέον καταξιωμένους διεθνείς παρόχους, της δίνουν την δυνατότητα να τερματίζει τηλεπικοινωνιακή κίνηση. Το δίκτυο της Cosmoline είναι σχεδιασμένο και μελετημένο έτσι ώστε να μπορεί να εξυπηρετεί και άλλα Εμπορικά δίκτυα «ιδεατών» παρόχων τα οποία δραστηριοποιούνται στην Ελληνική Αγορά. Με τον τρόπο αυτό, οι «ιδεατοί» αυτοί πάροχοι χρησιμοποιώντας το δίκτυο κορμού (backbone) της Cosmoline, προσφέρουν στο πελατολόγιο τους την δυνατότητα άμεσης και ασφαλούς λύσης για τη μείωση των τηλεπικοινωνιακών τους εξόδων, χωρίς οι ίδιοι να προβούν σε επενδύσεις τεχνολογικής υποδομής.

FORTHNET

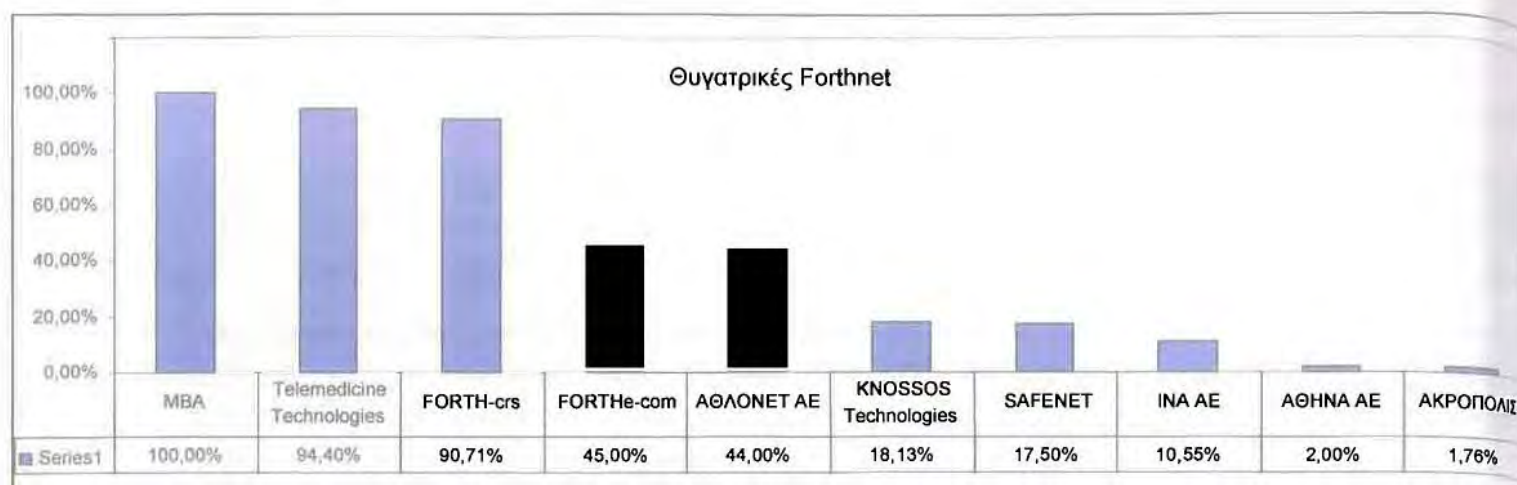
Η FORTHnet είναι μία από τις αναπτυσσόμενες ελληνικές εταιρίες στο χώρο των τηλεπικοινωνιών και του Internet. Η «Ελληνική Εταιρία Τηλεπικοινωνιών και Τηλεματικών Εφαρμογών FORTHnet A.E.» ιδρύθηκε τον Οκτώβριο του 1995 από το Ίδρυμα Τεχνολογίας και Έρευνας και τις Μινωικές Γραμμές ΑΝΕ. Η FORTHnet A.E. είναι εισηγμένη στην κύρια αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών από το 2000, και διαπραγματεύεται με το σύμβολο **ΦΟΡΘ** στον κλάδο «Τηλεπικοινωνίες». Η FORTHnet υπήρξε από τις πρώτες εταιρίες που έφεραν το Internet στην Ελλάδα. Το Δεκέμβριο του 2003 η FORTHnet εξαγόρασε την Internet Hellas, η οποία αποτελεί πλέον την επιχειρησιακή μονάδα της FORTHnet που ειδικεύεται στην παροχή υπηρεσιών Data Center σε επιχειρήσεις. Επιπλέον, η FORTHnet υπήρξε η πρώτη εταιρία που έδωσε στους καταναλωτές τη δυνατότητα να επιλέξουν τηλεπικοινωνιακό φορέα, προσφέροντας ένα πλήρες πακέτο υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας, με τον τίτλο FORTHnet Telephony. Οι υπηρεσίες FORTHnet Telephony διατίθενται είτε με προεπιλογή φορέα είτε με το σύστημα του τετραψήφιου κωδικού επιλογής φορέα (1789), είτε μέσω μόνιμης σύνδεσης είτε και μέσω της κάρτας προπληρωμένου χρόνου ομιλίας της FORTHnet με την ονομασία Smartalk. Η FORTHnet δραστηριοποιείται και στο χώρο της ακτοπλοΐας, μέσω της FORTHers, αναπτύσσοντας υπηρεσίες on line κράτησης και έκδοσης εισιτηρίων.

Το μετοχικό κεφάλαιο της *FORTHnet A.E.* ανέρχεται σε 19.499.850,46 ευρώ. Παρακάτω βλέπουμε τη σύνθεση του:



Απεικόνιση της σύνθεσης του μετοχικού κεφαλαίου της Forthnet

Η Forthnet συνδέεται και με διάφορες άλλες εταιρίες στις οποίες διαθέτει σημαντικό μετοχικό κεφάλαιο και στις οποίες ο όμιλος τις διατηρεί ως θυγατρικές. Αυτές φαίνονται στο ακόλουθο διάγραμμα :



Πίνακας θυγατρικών εταιρειών και των ποσοστών τους

Δίκτυο

Το δίκτυο κορμού

Η FORTHnet έχει αναπτύξει ένα ιδιόκτητο Δίκτυο Ασύρματης Τοπικής Πρόσβασης (Wireless Local Access Network), για την παροχή εξελιγμένων υπηρεσιών βασισμένων στην τεχνολογία LMDS. Επίσης, διαθέτει ιδιόκτητα ενσύρματα κυκλώματα μέσω υποθαλάσσιας οπτικής ίνας. Η FORTHnet δημιούργησε Μητροπολιτικό Ασύρματο Δίκτυο Κορμού, συνολικής χωρητικότητας nXSTM1 και παρέχει σύγχρονες τηλεπικοινωνιακές λύσεις στις επιχειρήσεις. Η τεχνολογία LMDS (Local Multipoint Distribution Service) αποτελεί το μέσο για παροχή ολοκληρωμένων τηλεπικοινωνιακών λύσεων σε εταιρίες με μεγάλο όγκο τηλεφωνικών συνδιαλέξεων, ανάγκες μεταφοράς δεδομένων και πρόσβασης στο Internet με υψηλή ποιότητα, καθώς και διασύνδεσης τοπικών δικτύων. Χρησιμοποιείται κυρίως για:

- Ασύρματη σύνδεση τοπικών δικτύων (LAN-to-LAN) υψηλών ταχυτήτων (έως και 34Mbit/s).
- Ασύρματη σύνδεση τηλεφωνικών κέντρων (PBX).
- Μόνιμες ασύρματες συνδέσεις Internet υψηλών ταχυτήτων.
- Πληθώρα επιλογών διεπαφών χρήστη: Ethernet, X21, G.703

Η FORTHnet έχει έναν σημαντικό αριθμό σημείων παρουσίας σε όλη την Ελλάδα (περίπου 70) και πολλαπλά σημεία πρόσβασης σε μεγάλες πόλεις, που ελαχιστοποιούν τα τηλεπικοινωνιακά κόστη πρόσβασης στο δίκτυό της. Λειτουργεί παράλληλα ένα σύστημα επίβλεψης δικτύου (OSS) και λογιστικής παρακολούθησης της κίνησης (accounting).

Γενικότερα σε τεχνολογικό επίπεδο η εταιρεία προσπαθεί να αναβαθμίζεται συνεχώς και να παρέχει τις καλύτερες δυνατές υπηρεσίες στους πελάτες της. Έτσι δίνει τη δυνατότητα επιλογής τεχνολογικών προτύπων στους καταναλωτές της όπως αυτά που αναφέρουμε στην συνέχεια και έχουν να κάνουν κατά βάση με λύσεις τηλεφωνίας ή internet για επιχειρήσεις.

- FORTHnet LMDS
- FORTHnet Frame Relay
- FORTHnet Data VPN.
- FORTHnet I LINK
- FORTHnet Internet Leased Line

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Πρόσβαση στο Δίκτυο

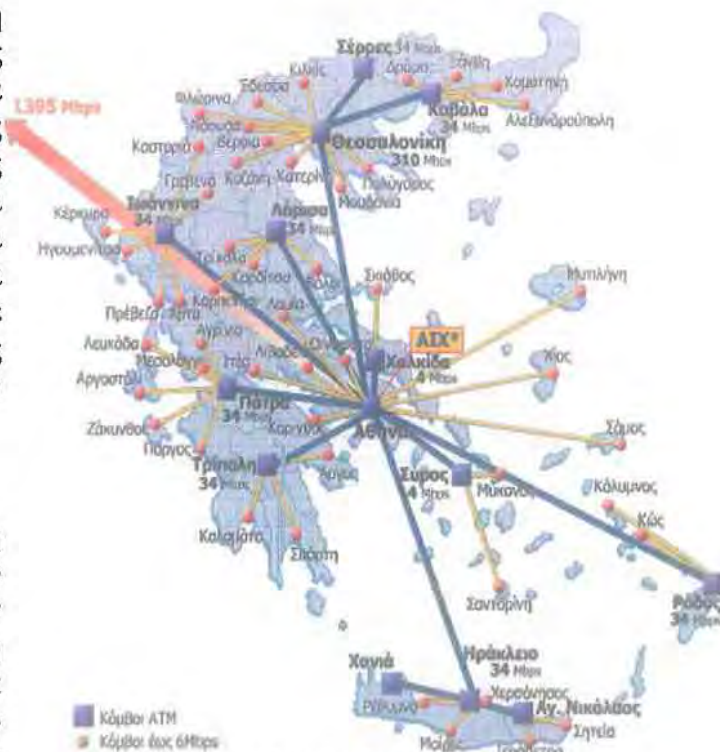
Η πρόσβαση των χρηστών στο δίκτυο γίνεται είτε κάνοντας χρήση του Κωδικού Επιλογής Φορέα **1789**, είτε με την ενεργοποίηση της Προεπιλογής Φορέα.

Διεθνής Διασύνδεση

Η FORTHnet διαθέτει για τη διασύνδεσή της με το διεθνές Internet, 9 ιδιόκτητα ενσύρματα κυκλώματα μέσω υποθαλάσσιας οπτικής ίνας συνολικής χωρητικότητας 1395 Mbps και φροντίζει συνεχώς να αναβαθμίζει το δίκτυό της. Η FORTHnet έχει υλοποιήσει την διασύνδεσή της με το εξωτερικό με διεθνείς παρόχους όπως η MCI-UUNET και η TELECOM ITALIA.

Εθνική Διασύνδεση

Η FORTHnet διαθέτει μόνιμη σύνδεση 155 Mbps με τον Κόμβο Διασύνδεσης Δικτύων Internet στην Αθήνα γνωστό με την Αγγλική ονομασία A.I.X. (Athens Internet eXchange) μέσω του οποίου ανταλλάσσει Ελληνική Internet κίνηση με το ΕΔΕΤ, την OTEnet, την HOL, την Tellas και την Vivodi Telecom.



Τοπολογία Δικτύου FORTHnet

Εμπορικό Δίκτυο

Η FORTHnet διαθέτει ένα πανελλήνιο δίκτυο εμπορικών συνεργατών προσφέροντας ολοκληρωμένες τηλεπικοινωνιακές λύσεις. Εκτός από τους εμπορικούς συνεργάτες μέσω των οποίων διαθέτει στην ελληνική αγορά τα προϊόντα της, συνεργάζεται και με μεγάλες αλυσίδες καταστημάτων για πληρέστερη κάλυψη και πιο συγκεκριμένα με:

- MULTIRAMA
- ΠΑΠΑΣΩΤΗΡΙΟΥ
- ΠΛΑΙΣΙΟ
- ΓΕΡΜΑΝΟΣ

Παράλληλα η εταιρεία λειτουργεί ένα ενημερωμένο ηλεκτρονικό κατάστημα (e-shop) μέσω του οποίου είναι δυνατή κάθε είδος συναλλαγής και μάλιστα με γρήγορο και εύκολο τρόπο. Στα μειονεκτήματα της εταιρείας το γεγονός πως δεν έχει δημιουργήσει το δικό της ιδιόκτητο εμπορικό δίκτυο και αναγκαστικά συνεργάζεται

με τις προαναφερόμενες αλυσίδες καταστημάτων και τους τοπικούς εμπορικούς συνεργάτες για την εμπορική της παρουσία στον ελλαδικό χώρο.

Οικονομικά Αποτελέσματα

Η εταιρεία παρουσιάζει μία αρκετά ανοδική πορεία την τελευταία διετία και μάλιστα από τις ζημίες που παρουσίασε την χρονιά 2002 (-3.662.178€), έφτασε να παρουσιάζει κέρδη της τάξεως των 2.177.359,15€ προ φόρων το 2004.

Πακέτα σταθερής τηλεφωνίας

Για το σπίτι

Η Forthnet παρέχει κάποια συγκεκριμένα πακέτα τηλεφωνίας τα οποία έχουν ως στόχο είτε οικιακούς πελάτες είτε επιχειρήσεις.

FORTHnet Telephony Αγαπημένοι Προορισμοί

Το πρόγραμμα *FORTHnet Telephony Αγαπημένοι Προορισμοί* απευθύνεται κυρίως σε οικιακούς συνδρομητές. Χωρίς πάγιο και δίνοντας τη δυνατότητα να επιλέξετε από έναν έως δώδεκα Αγαπημένους Προορισμούς, που μπορεί να είναι είτε εθνικοί αριθμοί είτε διεθνείς κωδικοί κλήσης, πραγματοποιώντας έτσι τις κλήσεις σας προς αυτούς με σημαντική έκπτωση από το βασικό τιμοκατάλογο.

Χαρακτηριστικά

- Χρέωση ανά δευτερόλεπτο με ελάχιστη χρέωση τα 60 δευτερόλεπτα. σε κλήσεις προς εθνικά κινητά και ανά λεπτό για τα δύο (2) πρώτα λεπτά για τις αστικές κλήσεις. Μετά από τους χρόνους αυτούς η χρέωση είναι ανά δευτερόλεπτο χρόνου ομιλίας.

- Η χρέωση σε υπεραστικές και διεθνείς κλήσεις είναι ανά δευτερόλεπτο από το πρώτο δευτερόλεπτο ομιλίας.

- Χωρίς κόστος ενεργοποίησης, με δωρεάν αναλυτικός λογαριασμός, παρακολούθηση του λογαριασμού μέσω Internet σχεδόν σε πραγματικό χρόνο και με δυνατότητα άμεσης προσθήκης ή αντικατάστασης Αγαπημένου Προορισμού.

Πιο συγκεκριμένα, Αγαπημένοι Προορισμοί θεωρούνται όλοι οι εθνικοί αριθμοί (αστικοί, υπεραστικοί ή αριθμοί κινητής τηλεφωνίας) ή οι διεθνείς κωδικοί κλήσης (π.χ. 0039 για Ιταλία, 00420 για Δημοκρατία της Τσεχίας κ.λπ.). Μπορούν να επιλέγουν έως 12 Αγαπημένοι Προορισμοί με την ακόλουθη διαδικασία επιλογής: έως 3 αστικούς προορισμούς, έως 3 υπεραστικούς προορισμούς, έως 3 αριθμούς κινητής τηλεφωνίας και έως 3 διεθνείς κωδικούς κλήσης. Για κάθε αντικατάσταση Αγαπημένου Προορισμού υπάρχει εφάπαξ χρέωση 0,50 € η οποία εμφανίζεται στον επόμενο λογαριασμό τελών τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών. Με το πρόγραμμα *FORTHnet Telephony Αγαπημένοι Προορισμοί* μπορείτε να κερδίσετε έως και 5 ώρες Δωρεάν Χρόνο Ομιλίας ο οποίος παρέχεται αυτόματα χωρίς περαιτέρω διαδικασίες, σύμφωνα με τον παρακάτω πίνακα:

Σύνολο Λογαριασμού (εκτός από δορυφορικά δίκτυα)		Δωρεάν Λεπτά Ομιλίας ανά Λογαριασμό
Από...	Έως...	
6,00 €	19,99 €	10 λεπτά

20,00 €	49,99 €	30 λεπτά
50,00 €	99,99 €	90 λεπτά
100,00 €	299,99 €	180 λεπτά
300,00 €	και πάνω...	300 λεπτά

Σημειώσεις:

1. Το ύψος του λογαριασμού σε Ευρώ (€), χωρίς το ΦΠΑ, καθορίζει τα δωρεάν λεπτά ομιλίας που κερδίζει ο χρήστης.
2. Τα δωρεάν λεπτά ομιλίας αφαιρούνται ανά είδος κλήσης με την εξής σειρά: αστικές, υπεραστικές, προς κινητά κλήσεις, προς διεθνή σταθερά ή κινητά. Εξαιρούνται τα δορυφορικά δίκτυα. Οι υπεραστικές κλήσεις που χρεώνονται σαν αστικές την Κυριακή θεωρούνται υπεραστικές κλήσεις.
3. Ο δωρεάν χρόνος ομιλίας διατίθεται σε όλους τους συνδρομητές FORTHnet Telephony Αγαπημένοι Προορισμοί χωρίς εφάπαξ χρέωση ή μηνιαίο πάγιο.
4. Τα δωρεάν λεπτά ομιλίας δεν μεταφέρονται σε επόμενους μήνες.
5. Τα δωρεάν λεπτά αφαιρούνται από όλα τα είδη κλήσης, ανά είδος, με την εξής σειρά: αστικές, υπεραστικές, προς κινητά κλήσεις, προς διεθνή σταθερά ή κινητά. Εξαιρούνται τα δορυφορικά δίκτυα.
6. Τα δωρεάν λεπτά δεν διατίθενται στους συνδρομητές που έχουν ήδη έκπτωση από άλλο εκπτωτικό πακέτο ή προσφορά

Κλήσεις προς Αγαπημένους προορισμούς

ΕΙΔΟΣ ΚΛΗΣΗΣ	ΚΟΣΤΟΣ ΑΝΑ ΛΕΠΤΟ ΣΕ €
Αστικές	0,0235 €
Υπεραστικές	0,044 €
Προς κινητό Cosmote	0,168 €
Προς κινητό Vodafone	0,168 €
Προς κινητό TIM	0,173 €
Προς κινητό Q-Telecom	0,218 €
Διεθνής Ζώνη 1**	
(Αλβανία, Χώρες Δυτικής Ευρώπης, Αυστραλία, Η.Π.Α., Καναδάς, Κύπρος, Ρουμανία, Τουρκία κ.λπ.)	0.164 €
Διεθνής Ζώνη 2	
(Χώρες Κεντρικής Ευρώπης, Χώρες Ανατολικής Ευρώπης)	0,198 €
Διεθνής Ζώνη 3	
(Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, Βραζιλία, Βοσνία, Ιράκ, Μαρόκο, Μεξικό, Ταϊλάνδη κ.λπ.)	0,435 €
Διεθνής Ζώνη 4	
(Αίγυπτος, Ινδία, Σαουδική Αραβία κ.λπ.)	0.526 €
Διεθνής Ζώνη 5	
(Μαλαισία, Παναμάς, Χιλή κ.λπ.)	0.731 €
Διεθνής Ζώνη 6	
(Υπόλοιπες χώρες)	1.116 €

Σημειώσεις:

1. Για τις αστικές κλήσεις η χρέωση είναι ανά λεπτό για τα δύο (2) πρώτα λεπτά με χρέωση 0,024€/λεπτό και κατόπιν ανά δευτερόλεπτο με χρέωση 0,0235€/λεπτό για κλήσεις προς τους αγαπημένους προορισμούς και χρέωση 0,024€/λεπτό για κλήσεις προς τους υπόλοιπους προορισμούς. Για τις υπεραστικές κλήσεις την Κυριακή η χρέωση είναι ανά λεπτό για τα δύο (2) πρώτα λεπτά και κατόπιν ανά δευτερόλεπτο. Για τις υπεραστικές κλήσεις Δευτέρα έως και Σάββατο και για τις διεθνείς κλήσεις η χρέωση είναι ανά δευτερόλεπτο από το πρώτο δευτερόλεπτο χρόνου ομιλίας. Για τις κλήσεις προς εθνικά δίκτυα κινητής τηλεφωνίας η χρέωση είναι ανά δευτερόλεπτο μετά την εφαρμογή της ελάχιστης χρέωσης των 60”.

2. Στις ανωτέρω τιμές δε συμπεριλαμβάνεται Φ.Π.Α. 19%.

3. Οι ανωτέρω τιμές είναι ανά λεπτό, ισχύουν για όλες τις ημέρες και ώρες της εβδομάδας ανεξάρτητα από το ύψος του λογαριασμού τελών τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών του χρήστη και για όλες τις τηλεφωνικές γραμμές που θα δηλώσει ο χρήστης στην αίτηση σύνδεσης.

4. Οι ανωτέρω τιμές είναι τελικές και το κόστος πρόσβασης στο δίκτυο της FORTHnet με την κλήση του αριθμού 1789 βαρύνει τη FORTHnet.

5. Ο παρόν τιμοκατάλογος ισχύει από 27/02/2005 και ακυρώνει κάθε προηγούμενο.

6. Ο τιμοκατάλογος ισχύει με όλες τις προϋποθέσεις που αναγράφονται στη σύμβαση παροχής υπηρεσιών FORTHnet.

7. Δυνατότητα αναγνώρισης καλούντος για κλήσεις από σταθερό προς εθνικά δίκτυα κινητής τηλεφωνίας με χρέωση 0,002€ ανά λεπτό επιπλέον της ως άνω αναγραφόμενης τιμής για Cosmote, Vodafone, TIM & Q-Telecom.

Για την επιχείρηση

FORTHnet Telephony Business

Η FORTHnet, στην προσπάθειά της για την πλήρη κάλυψη των τηλεπικοινωνιακών αναγκών όλων των καταναλωτών, δημιούργησε το πρόγραμμα FORTHnet Telephony Business, προσφέροντας έτσι ακόμη περισσότερα οφέλη και πλεονεκτήματα στους εταιρικούς χρήστες της υπηρεσίας FORTHnet Telephony. Το πρόγραμμα FORTHnet Telephony Business απευθύνεται σε εταιρικούς χρήστες με αυξημένες τηλεπικοινωνιακές ανάγκες, οι οποίοι πραγματοποιούν μεγάλο αριθμό κλήσεων προς συγκεκριμένους προορισμούς, απολαμβάνοντας συγχρόνως ακόμα χαμηλότερες χρεώσεις. Σας δίνει τη δυνατότητα να επιλέξετε ως Αγαπημένους Προορισμούς όλους τους αστικούς προορισμούς της περιοχής σας, όλους τους υπεραστικούς προορισμούς ανά την Ελλάδα, όλους τους αριθμούς ανά εταιρία κινητής τηλεφωνίας αλλά και απεριόριστο αριθμό διεθνών κωδικών κλήσης, πραγματοποιώντας έτσι τις κλήσεις σας προς αυτούς με σημαντική έκπτωση από τον βασικό τιμοκατάλογο. Παράλληλα σας παρέχεται δωρεάν η ενεργοποίηση του πακέτου Προεπιλογής φορέα. Με την επιλογή του προγράμματος FORTHnet Telephony Business κερδίζετε:

- Χρέωση ανά δευτερόλεπτο με ελάχιστη χρέωση σε κλήσεις προς εθνικά κινητά 30 δευτερόλεπτα, ενώ στις αστικές κλήσεις είναι ανά λεπτό για τα δύο (2) πρώτα λεπτά. Μετά από τους χρόνους αυτούς η χρέωση είναι ανά δευτερόλεπτο χρόνου ομιλίας. Η χρέωση σε υπεραστικές και διεθνείς κλήσεις είναι ανά δευτερόλεπτο από το πρώτο δευτερόλεπτο ομιλίας.

▪ Δυνατότητα επιλογής: όλοι οι αστικοί προορισμοί, όλοι οι υπεραστικοί προορισμοί ανά την Ελλάδα, όλοι οι προορισμοί κινητής τηλεφωνίας, κάθε μίας, συνδυασμού ή και των τεσσάρων εταιριών κινητής τηλεφωνίας και απεριόριστους διεθνείς κωδικούς κλήσης.

▪ Για τη διάθεση του προγράμματος σε συνδρομητές με ΑΦΜ Ιδιώτη απαιτείται η επιλογή ενός τουλάχιστον Αγαπημένου Προορισμού.

Χρεώσεις

▪ Υπάρχει μηνιαία πάγια χρέωση 2€ για όλους τους αστικούς προορισμούς, 2€ για όλους τους υπεραστικούς προορισμούς, 2€ ανά επιλογή εταιρίας κινητής τηλεφωνίας και 1€ ανά επιλογή διεθνή κωδικού κλήσης.

▪ Για κάθε αντικατάσταση Αγαπημένου Προορισμού υπάρχει εφάπαξ χρέωση 0,50€ η οποία θα εμφανίζεται στον επόμενο λογαριασμό τελών τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών.

Η επιλογή του προγράμματος FORTHnet Telephony Business ακυρώνει τυχόν έκπτωση που υπήρχε στο βασικό πρόγραμμα, στα πλαίσια προωθητικής ενέργειας. Για ακόμα μεγαλύτερα οφέλη ενεργοποιηστε παράλληλα εντελώς δωρεάν και το πρόγραμμα Προεπιλογής Φορέα.

FORTHnet Telephony Business

ΕΙΔΟΣ ΚΛΗΣΗΣ	Κλήσεις Προς Αγαπημένους Προορισμούς
	Κόστος ανά Λεπτό σε €
Αστικές	
(Δευτέρα ως Σάββατο)	0,023 €
Υπεραστικές	
(Δευτέρα ως Σάββατο)	0,038 €
Προς κινητό Cosmote	0,166 €
Προς κινητό Vodafone	0,166 €
Προς κινητό TIM	0,171 €
Προς κινητό Q-Telecom	0,216 €
Διεθνής Ζώνη 1	
(Αλβανία, Αυστραλία, Δυτική Ευρώπη, Η.Π.Α., Καναδάς, Κύπρος, Ρουμανία, Τουρκία κ.λπ.)	0,152 €
Διεθνής Ζώνη 2	
(Υπόλοιπη Κεντρική Ευρώπη, Ανατολική Ευρώπη)	0,188 €
Διεθνής Ζώνη 3	
(Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, Βραζιλία, Βοσνία, Ιράκ, Μαρόκο, Μεξικό, Ταϊλάνδη κ.λπ.)	0,392 €
Διεθνής Ζώνη 4	
(Αίγυπτος, Ινδία, Σαουδική Αραβία κ.λπ.)	0,474 €
Διεθνής Ζώνη 5	
(Μαλαισία, Παναμάς, Χιλή κ.λπ.)	0,659 €

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Υπεραστικές την Κυριακή: σαν Αστικές

Σημειώσεις:

1. Για τις αστικές και τις υπεραστικές κλήσεις την Κυριακή, η χρέωση είναι ανά λεπτό για τα δύο (2) πρώτα λεπτά και κατόπιν ανά δευτερόλεπτο. Για τις υπεραστικές και διεθνείς κλήσεις η χρέωση είναι ανά δευτερόλεπτο από το πρώτο δευτερόλεπτο χρόνου ομιλίας. Για τις κλήσεις προς εθνικά δίκτυα κινητής τηλεφωνίας η χρέωση είναι ανά δευτερόλεπτο μετά την εφαρμογή της ελάχιστης χρέωσης των 30''.
2. Στις ανωτέρω τιμές δε συμπεριλαμβάνεται Φ.Π.Α. 19%.
3. Οι ανωτέρω τιμές είναι ανά λεπτό, ισχύουν για όλες τις ημέρες και ώρες της εβδομάδας ανεξάρτητα από το ύψος του λογαριασμού τελών τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών του χρήστη και για όλες τις τηλεφωνικές γραμμές που θα δηλώσει ο χρήστης στην αίτηση σύνδεσης.
4. Οι ανωτέρω τιμές είναι τελικές και το κόστος πρόσβασης στο δίκτυο της FORTHnet με την κλήση του αριθμού 1789 βαρύνει τη FORTHnet.
5. Ο παρόν τιμοκατάλογος ισχύει από 27/02/2005 και ακυρώνει κάθε προηγούμενο.
6. Ο τιμοκατάλογος ισχύει με όλες τις προϋποθέσεις που αναγράφονται στη σύμβαση παροχής υπηρεσιών FORTHnet.
7. Δυνατότητα αναγνώρισης καλούντος για κλήσεις από σταθερό προς εθνικά δίκτυα κινητής τηλεφωνίας με χρέωση 0,002€ ανά λεπτό επιπλέον της ως άνω αναγραφόμενης τιμής για Cosmote, Vodafone, TIM & Q-Telecom.

IN Services

FORTHnet 800

Το FORTHnet 800 βασίζεται στην υπηρεσία Ατελούς Χρέωσης (Freephone). Πρόκειται δηλαδή για την υπηρεσία που δίνει τη δυνατότητα στους πελάτες σας να επικοινωνήσουν με εσάς χωρίς να χρεώνονται για την κλήση που πραγματοποιούν, από όπου κι αν καλέσουν στην Ελλάδα. Πρόκειται για ένα ιδιαίτερα διαδεδομένο και αποτελεσματικό εργαλείο marketing που μπορεί να αυξήσει έως και 3 φορές την εισερχομένη σας κίνηση τόσο από το ενεργό, όσο και από το εν δυνάμει πελατολόγιό σας.

FORTHnet 801

Το FORTHnet 801 βασίζεται στην υπηρεσία Μεριζόμενης Χρέωσης (Onephone). Πρόκειται δηλαδή για την υπηρεσία που δίνει τη δυνατότητα στους πελάτες σας να επικοινωνήσουν με εσάς και να χρεώνονται αστική χρονοχρέωση για την κλήση που πραγματοποιούν, από όπου κι αν καλέσουν στην Ελλάδα.

FORTHnet Telephony Premium – 901

Η υπηρεσία FORTHnet Telephony Premium, βασίζεται στην υπηρεσία Προσπιθέμενης Χρέωσης (Premium Rate) ή Audiotex Services (υπηρεσίες τηλεχοπληροφόρησης). Πρόκειται για τις υπηρεσίες που δίνουν τη δυνατότητα στους χρήστες σταθερών τηλεφώνων, να επικοινωνούν απευθείας με διάφορες βάσεις πληροφοριών (εγκυκλοπαιδικές γνώσεις, τεχνικές πληροφορίες, κλπ) και να λαμβάνουν τις υπηρεσίες αυτές είτε από ηχογραφημένα μηνύματα είτε συνομιλώντας με ειδικά καταρτισμένους ανθρώπους καταβάλλοντας τέλη υψηλότερα εκείνων που καταβάλλουν για μια συνηθισμένη αστική κλήση. Πλέον οι υπηρεσίες αυτές

θεωρούνται μέρος των ΜΜΕ. Στην ελληνική αγορά λειτουργούν αυτή τη στιγμή τρεις ζώνες χρέωσης.

Ζώνες	Χρέωση
I	0,8€/λεπτό
II	1,2€/λεπτό
III	1€/λεπτό

Χρονοκάρτες

smartalk

Η smartalk είναι κάρτα προπληρωμένου χρόνου, με την οποία μπορείτε να πραγματοποιείτε όλες τις τηλεφωνικές σας κλήσεις έχοντας μοναδικά πλεονεκτήματα. Είναι απλή και εύκολη στη χρήση της, στοχεύοντας επιτυχημένα στον έλεγχο και στη μείωση των τηλεφωνικών σας εξόδων. Παράλληλα προσφέρει :

- Ανταγωνιστικές χρεώσεις για κλήσεις προς οποιοδήποτε προορισμό στην Ελλάδα (αστικά, υπεραστικά και προς κινητά) και το εξωτερικό.

- Τη δυνατότητα να χρησιμοποιήσετε την κάρτα από οποιαδήποτε σταθερή δημόσια ή ιδιωτική τονική συσκευή στην Ελλάδα.

Με τη smartalk πραγματοποιείτε όλες τις κλήσεις σας με ενιαία χρέωση όλες τις ώρες, όλο το χρόνο και χωρίς καμία απολύτως κρυφή χρέωση. Η smartalk μπορεί να χρησιμοποιηθεί από οποιαδήποτε σταθερή, ιδιωτική ή δημόσια, τηλεφωνική συσκευή, ακόμα και από καρτοτηλέφωνα, χρεώνοντας αυτόματα την κάρτα και όχι την τηλεφωνική γραμμή που χρησιμοποιείται (δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί από κινητό τηλέφωνο). Η προπληρωμένη κάρτα Smartalk είναι διαθέσιμη στην τιμή των

- 3€,
- 6€ και
- 10€

Τα σημεία πώλησης από τα οποία μπορεί κάποιος να προμηθευτεί την χρονοκάρτα smartalk είναι:

- Περίπτερα
- καταστήματα ψιλικών
- τα γραφεία της FORTHnet σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη και Ηράκλειο Κρήτης
- τους κατά τόπους αντιπροσώπους μας σε όλη την Ελλάδα
- τις αλυσίδες καταστημάτων Πλαίσιο, ΜΠΕΝΡΟΥΜΠΗ net και Κέντρο Τύπου
- τα Πρακτορεία Τύπου – Αντιπρόσωποι της Άργος net

Τιμοκατάλογος Smartalk

Προορισμός	Χρέωση ανά Λεπτό
Αστικό	0,0245 €
Υπεραστικό	0,0510 €
Προς κινητό Cosmote	0,2003 €
Προς κινητό Vodafone	0,2056 €
Προς κινητό TIM	0,2597 €
Προς κινητό Q-Telecom	0,2279 €

HOL

Η **Hellas On Line** ιδρύθηκε το 1993, ως Παροχέας Υπηρεσιών On-line Πληροφόρησης (BBS) και από τότε ασχολείται κυρίως με την παροχή υπηρεσιών Internet. Από το 2002 η Hellas On Line είναι μέλος του ομίλου EFG Eurobank Ergasias, ο οποίος κατέχει το 100% των μετοχών της εταιρίας. Στις 5 Αυγούστου 2005 ανακοινώθηκε πως το 100% των μετοχών της εταιρείας Hellas On Line μεταβιβάστηκε από την EFG Eurobank Ergasias στην INTRACOM A.E. Συνεπώς ο μοναδικός και κύριος μέτοχος της Hellas On Line είναι η INTRACOM A.E.

Η εταιρεία έχει επιλέξει να είναι ένας κατ' εξοχήν πάροχος υπηρεσιών βασισμένων στο πρωτόκολλο IP, χρησιμοποιώντας τηλεπικοινωνιακές υποδομές τρίτων, ενώ συνεργάζεται με παρόχους εφαρμογών και περιεχομένου. Επιπλέον, επικεντρώνεται σε συγκεκριμένα τμήματα της ελληνικής αγοράς, δηλαδή στους επαγγελματίες και στις μικρές επιχειρήσεις, που επιθυμούν τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες με χαμηλό κόστος και στις Επιχειρήσεων Μεσαίου μεγέθους που κύρια θέλουν υπηρεσίες προσαρμοσμένες στα μέτρα τους. Παράλληλα το portfolio της HOL, παρέχει λύσεις για τους χρήστες που θέλουν απλές τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες με χαμηλό κόστος (όπως μία απλή σύνδεση στο internet, ή εναλλακτική τηλεφωνία), ενώ οι μεγάλοι οργανισμοί και επιχειρήσεις αντιμετωπίζονται σε εξατομικευμένη βάση ώστε να δίνεται η πλέον κατάλληλη λύση για τις εκάστοτε ανάγκες τους. Η **HOL** βασίζεται σε πελατοκεντρική φιλοσοφία.

Δίκτυο

Η Hellas On Line διαθέτει:

- Πανελλαδικό δίκτυο 58 κόμβων με σημεία παρουσίας σε όλη την Ελλάδα και διασύνδεση με τρίτους παρόχους για την παροχή όλων των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών, με αποτέλεσμα πρόσβαση υψηλού επιπέδου και χαμηλού κόστους σε κάθε σημείο της χώρας.
- 1 Κεντρικό Data Center στην περιοχή της Αττικής όπου είναι εγκατεστημένα όλα τα συστήματα της και παρέχονται όλες οι υπηρεσίες της
- 1 Περιφερειακό Data Center στην Θεσσαλονίκη, όπου βασικά παρέχονται υπηρεσίες φιλοξενίας σε πελάτες της Βορείου Ελλάδος
- 1 κεντρικό Κέντρο Διαχείρισης και Λειτουργίας του Δικτύου και των Συστημάτων
- 1 κεντρικό Κέντρο Κλήσεων, όπου απαντώνται όλες οι κλήσεις των πελατών αλλά και παρέχονται υπηρεσίες Ιδεατού Κέντρου Κλήσεων σε πελάτες (Virtual Call Center).

Από τα τέλη του 1999, η Hellas On Line διαθέτει κόμβους στις πρωτεύουσες όλων των νομών της Ελλάδος, προσφέροντας έτσι τοπική πρόσβαση στο Internet σε όλη την επικράτεια. Ο εξοπλισμός του δικτύου είναι της Cisco που προσφέρει διεθνώς την μεγαλύτερη συμβατότητα με τερματικούς εξοπλισμούς (NTUs). Επίσης, σε όλο το δίκτυο έχει εφαρμοστεί η τεχνολογία MPLS, η οποία επιτρέπει καλύτερη διαχείριση της χωρητικότητας με εγγυημένη ποιότητα και ασφάλεια.

Αρχιτεκτονική Δικτύου

Το δίκτυο της HOL είναι σχεδιασμένο σε 4 επίπεδα, τα εξής:

- Επίπεδο 1: Διασύνδεση με Δίκτυα Τρίτων
- Επίπεδο 2: Δίκτυο Κορμός
- Επίπεδο 3: Δίκτυο Πρόσβασης

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

- Επίπεδο 4: Συστήματα Πελατών (Customer Premises Equipment – CPEs)

Διεθνής Διασύνδεση

Το δίκτυο της Hellas On Line συνδέεται με το εξωτερικό με κυκλώματα μεγάλης χωρητικότητας (STM-1 310 Mbps) μέσω του δικτύου της MedNautilus και IP πόρτα στο δίκτυο της PCCW, η οποία έχει tier 1 σύνδεση στο διεθνές δίκτυο του internet. Η διαθεσιμότητα του κυκλώματος είναι 99.99% και εξασφαλίζεται μέσω εναλλακτικών οδεύσεων του δικτύου της MedNautilus και με διπλές οδεύσεις προς διαφορετικούς δακτυλίους στα άκρα.

Διασύνδεση στο AIX

Για την κίνηση εντός Ελλάδος με τους υπόλοιπους ISPs, το δίκτυο της Hellas On Line συνδέεται στο AIX με κύκλωμα ATM 100Mbps της Hellastream.

Διασύνδεση για παροχή υπηρεσιών φωνής

Το δίκτυο της Hellas On Line για την δρομολόγηση της κίνησης τερματισμού φωνής (υπηρεσία NetVoice) συνδέεται αφενός με το δίκτυο της Algonet με κυκλώματα PCM και M 1020 για τον τερματισμό τοπικής, υπεραστικής, διεθνούς και κινητής τηλεφωνίας και αφετέρου με το δίκτυο της Infonet με κυκλώματα PCM για τον τερματισμό διεθνούς τηλεφωνίας υψηλής ποιότητας (σχεδόν switched), χρησιμοποιώντας τεχνολογία MPLS και VoIP.

Διασύνδεση για παροχή υπηρεσιών ADSL

Για τις υπηρεσίες ADSL που προσφέρει η Hellas On Line, διαθέτει τρεις συνδέσεις υψηλής ταχύτητας με τα δίκτυα του ΟΤΕ και της Vivodi. Συγκεκριμένα, με τον ΟΤΕ (bbras) συνδέεται με δύο ATM κυκλώματα Hellastream στην Αθήνα και Θεσσαλονίκη ενώ με την VIVODI συνδέεται με κύκλωμα E3 στην Αθήνα (κόμβος Αμαρουσίου).

Διασύνδεση για παροχή υπηρεσιών SMS

Η Hellas On Line παρέχει διασύνδεση με τα μεγαλύτερα Δίκτυα Κινητής Τηλεφωνίας στην Ελλάδα για την αποστολή γραπτών μηνυμάτων (Vodafone, Cosmote, TIM) από και προς 4ψηφία νούμερα, ενώ παράλληλα αξιοποιεί ένα πανευρωπαϊκό δίκτυο κινητής τηλεφωνίας για τη μαζική αποστολή γραπτών μηνυμάτων προς κινητά τηλέφωνα τόσο στην Ελλάδα όσο και σε όλο τον κόσμο, μέσα από τη στρατηγική συνεργασία της με τη B! Digital.

Δίκτυο Κορμού

Το Δίκτυο κορμού αποτελείται από 6 κόμβους:

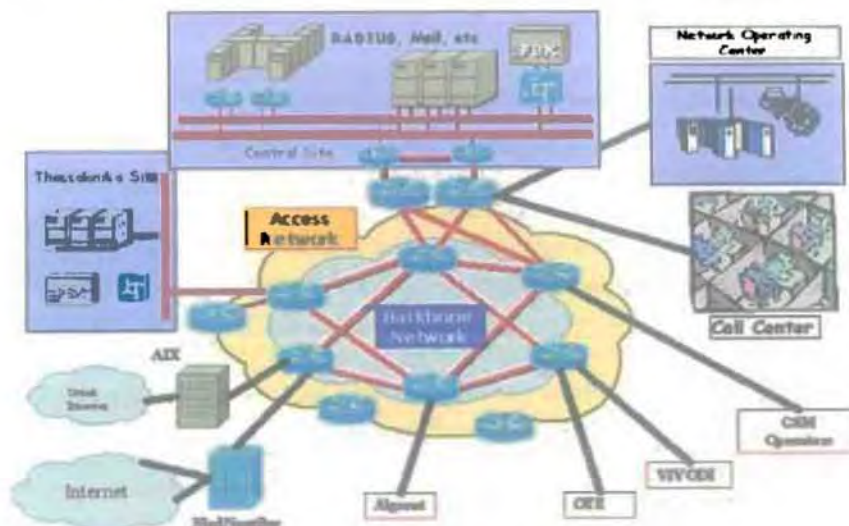
- Αθήνα (2 σημεία)
- Θεσσαλονίκη,
- Πάτρα,
- Λάρισα και
- Ηράκλειο.

Οι κόμβοι Πάτρας, Λάρισας και Ηρακλείου συνδέονται με PCM κυκλώματα και στα δύο σημεία των Αθηνών εξασφαλίζοντας υψηλή διαθεσιμότητα και των ιδίων αλλά και των κόμβων πρόσβασης που συνδέονται πάνω τους. Η Θεσσαλονίκη διαθέτει εναλλακτική όδευση στην Αθήνα μέσω πολλαπλών ISDN PRI κυκλωμάτων.

Δίκτυο Πρόσβασης

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περί πωση της σταθερής τηλεφωνίας

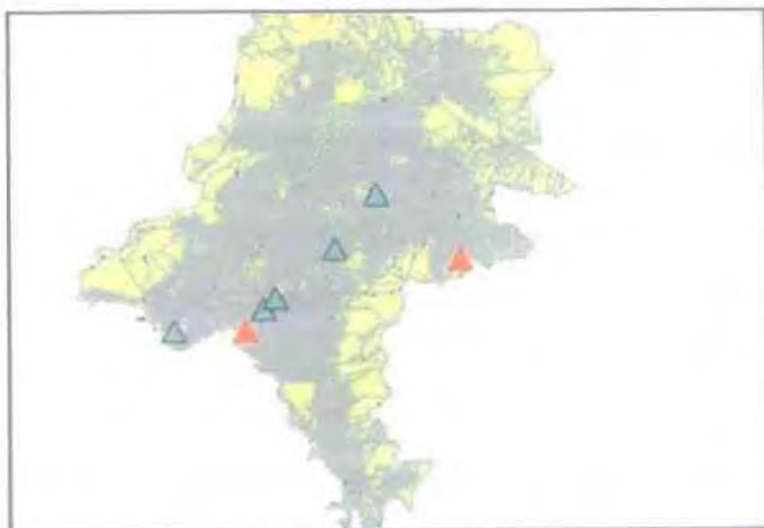
Η τοπολογία του δικτύου πρόσβασης είναι βασικά αστεροειδής (Star), με μέγιστη απόσταση ενός HOP. Η διαθεσιμότητα των κόμβων πρόσβασης είναι βασισμένη σε πολλαπλές ISDN συνδέσεις, μέσω των οποίων ο κάθε κόμβος πρόσβασης συνδέεται απευθείας στη Αθήνα σε περίπτωση μη διαθεσιμότητας του κυρίου κυκλώματος HELLASCOM. Πλέον συγκεκριμένα, το δίκτυο πρόσβασης της Hellas On Line αποτελείται από 52 κόμβους που βρίσκονται σε όλη την επικράτεια (εξαιρουμένων των περιοχών του δικτύου κορμού) οι οποίοι συνδέονται με τους κόμβους του δικτύου κορμού. Το δίκτυο της HOL φαίνεται στο παρακάτω σχήμα:



Δίκτυο κορμού HOL

Στην Αθήνα, το δίκτυο της Hellas On Line διαθέτει έξι (6) κόμβους πλέον του κεντρικού, έτσι ώστε να εξυπηρετεί πελάτες ανά περιοχή με χαμηλότερο κόστος.

Ο Κεντρικός κόμβος και ο κόμβος της Λυσικράτους συνδέονται με τους κόμβους Πάτρας, Λάρισας και Ηρακλείου δημιουργώντας ένα τρίγωνο αυξημένης διαθεσιμότητας.



Μητροπολιτικό Δίκτυο Αθηνών

Οι κόμβοι σε Μαρούσι, Πειραιά, Αμπελόκηποι και Καλλιθέα εξυπηρετούν αποκλειστικά leased line συνδέσεις πελατών. Ο κόμβος στην Algonet εξυπηρετεί πελάτες αλλά και την κίνηση φωνής από το υπόλοιπο δίκτυο.

Εμπορικό Δίκτυο

Η Hellas On Line έχει αναπτύξει ένα σημαντικό δίκτυο συνεργατών για την πώληση των υπηρεσιών της σε όλη την Ελλάδα καλύπτοντας το μεγαλύτερο κομμάτι της ελληνικής αγοράς. Το δίκτυο συνεργατών της αποτελούν επιχειρήσεις που ειδικεύονται στη παροχή προϊόντων και υπηρεσιών Νέας Τεχνολογίας. Οι εμπορικοί συνεργάτες της εταιρείας βρίσκονται ανά νομό και είναι τόσο μεγάλες αλυσίδες όσο και καταστήματα πώλησης τηλεπικοινωνιακών προϊόντων.

Οι Συνεργαζόμενοι Φορείς με την HOL χωρίζονται βασικά στις εξής κατηγορίες:

1. *Συνεργάτες Πωλήσεων*, ήτοι επιχειρήσεις που βασικά μεταπωλούν τις υπηρεσίες και τα προϊόντα της HOL στο δικό τους πελατολόγιο, πολλές φορές σε συνδυασμό με δικά τους προϊόντα ή υπηρεσίες

2. *Ιδεατοί Πάροχοι Υπηρεσιών Internet (VISPs)*, ήτοι επιχειρήσεις, συνήθως τηλεπικοινωνιακοί φορείς, οι οποίες παρέχουν υπηρεσίες internet χρησιμοποιώντας το δίκτυο και την υποδομή της HOL.

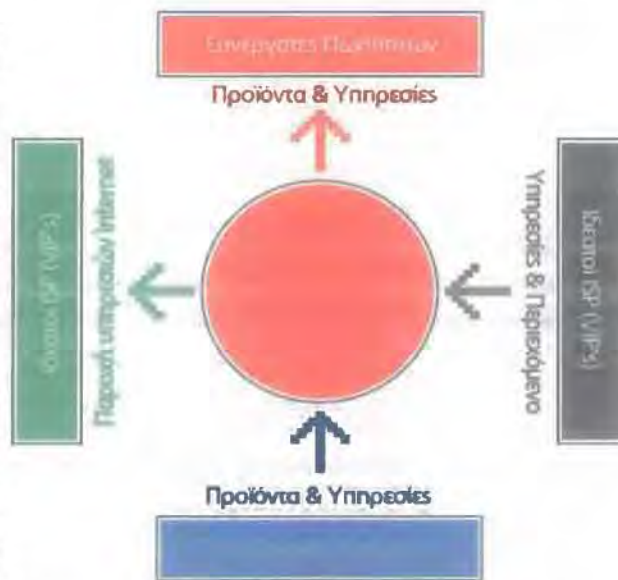
3. *Τεχνολογικοί Συνεργάτες*, με τους οποίους η HOL έχει στρατηγική συνεργασία και έχει δημιουργήσει προϊόντα και υπηρεσίες χρησιμοποιώντας την τεχνογνωσία τους ή προϊόντα τους.

4. *Πάροχοι Υπηρεσιών*, με τους οποίους η HOL έχει στρατηγική συνεργασία και έχει αναπτύξει κοινά προϊόντα και υπηρεσίες.

Η HOL έχει αναπτύξει ένα πανελλαδικό δίκτυο 500 περίπου μεταπωλητών που βασικά είναι επιχειρήσεις τεχνολογίας. Οι επιχειρήσεις αυτές επιλέχθηκαν με βασικά κριτήρια την εμπορική ικανότητα στην τοπική αγορά και την οικονομική τους ευρωστία, ώστε να μπορούν να καλύπτουν το μέγιστο δυνατό φάσμα υπηρεσιών της εταιρείας αλλά και να είναι ενεργές στην περιοχή την οποία δραστηριοποιούνται. Στα πλαίσια του στόχου της επικέντρωσης της HOL στην αγορά των επιχειρήσεων μεσαίου μεγέθους, επιλέχθηκε η αναβάθμιση κάποιων μεταπωλητών σε Πιστοποιημένους Συνεργάτες, ιδιότητα την οποία φέρουν μετά από επιτυχή εκπαίδευση και πιστοποίηση στην παροχή υπηρεσιών για Επιχειρήσεις.

Οι Συνεργάτες αυτοί, 12 περίπου στον αριθμό, είναι Επιχειρήσεις Τεχνολογίας με σημαντική παρουσία στην περιοχή τους και βρίσκονται στις περιοχές Αττικής, Θεσσαλονίκης, Πάτρας, Ηρακλείου και Λάρισας όπου υπάρχει και η μεγαλύτερη ζήτηση υπηρεσιών για επιχειρήσεις.

Εκτός των άλλων η εταιρεία συνεργάζεται και με βασικούς διανομείς Προϊόντων Πληροφορικής, όπως η InfoQuest, η ΠΟΥΛΙΑΔΗΣ & ΣΥΝ. & η ΟΚΤΑΒΙΤ, με στόχο να προωθεί τις συνδρομητικές της υπηρεσίες με τη μορφή άδειας χρήσης που ενσωματώνονται σε Η/Υ και άλλα προϊόντα hardware και διανέμονται μέσω



Κατηγορίες χωρισμού Συνεργαζόμενων Φορέων

προωθητικών ενεργειών. Με τον τρόπο αυτό, η Hellas On Line προσεγγίζει περισσότερο τους νέους χρήστες των Τεχνολογιών και εν γένει την καταναλωτική αγορά. Τέλος, προωθεί τις συνδρομητικές υπηρεσίες της με την μορφή έτοιμου πακέτου σύνδεσης, απευθείας σε καταστήματα λιανικής που ανήκουν σε σημαντικές αλυσίδες όπως ΓΕΡΜΑΝΟΣ, ONEWAY, BIG CITY, CARREFOUR, EXPERT, ΣΥΚΑΡΗΣ, ELECTRONET, ΕΙΚΟΝΑ ΗΧΟΣ, PHOTO EXPERTS.

VISPs

Η Hellas On Line προσφέρει υπηρεσίες Virtual ISP (Ιδεατού Παρόχου Υπηρεσιών Διαδικτύου) σε άλλες τηλεπικοινωνιακές ή και τεχνολογικές επιχειρήσεις που θέλουν να συμπληρώσουν το πακέτο υπηρεσιών που προσφέρουν με υπηρεσίες Internet. Το επιχειρηματικό μοντέλο VISP της Hellas On Line προσφέρει:

- Υπηρεσίες διασύνδεσης & επικοινωνίας,
- πλήρη ελευθερία σε επίπεδο marketing και
- τεχνική υποστήριξη call center 24x7.

Οι VISP, στην Hellas On Line, έχουν την ευελιξία να δημιουργήσουν υπηρεσίες πλήρως προσαρμοσμένες στις ανάγκες των πελατών τους χωρίς καμία τεχνική ή εμπορική εξάρτηση. Το σημαντικό κριτήριο επιτυχίας για τους VISP είναι η κοστολόγηση των υπηρεσιών αυτών, βάση της χρήσης του δικτύου της Hellas On Line από τους πελάτες του VISP και όχι άλλοι μέθοδοι που δεσμεύουν τον VISP προς τυποποιημένες εμπορικές κατευθύνσεις. Μεγάλες επιχειρήσεις στο χώρο της Πληροφορικής και των Τηλεπικοινωνιών έχουν επιλέξει την Hellas On Line ως τεχνολογικό συνεργάτη και παρέχουν το δικό τους μπουκέτο υπηρεσιών, εκμεταλλευόμενοι την υποδομή, την τεχνογνωσία και την εμπειρία της Hellas On Line στο χώρο του Internet.

Τεχνολογικοί Συνεργάτες

Πλην όμως των εμπορικών συνεργασιών και των *VISPs*, η HOL έχει συνάψει δεσμούς και συνεργασίες με τεχνολογικές εταιρείες, όπως η *Cisco Systems* στην οποία είναι πιστοποιημένο μέλος του Cisco Powered Network.

Μία άλλη τεχνολογική συνεργασία είναι αυτή με την *Microsoft*, αφού έχει ενσωματώσει προγράμματα της Microsoft (Internet Explorer, Internet Mail και News) στις ολοκληρωμένες λύσεις Διαδικτύου που προσφέρει στους πελάτες της. Ως Certified Microsoft Solutions Provider, αναπτύσσει εφαρμογές στις πλατφόρμες της Microsoft, στοχεύοντας στην παροχή ολοκληρωμένων εταιρικών υπηρεσιών τόσο στο Διαδίκτυο όσο και σε επίπεδο εσωτερικού δικτύου (Intranet). Η HOL έχει ενσωματωθεί στο εμπορικό σύστημα Internet της Microsoft (Microsoft Commercial Internet System), ώστε να στηρίζει μερικώς τη δικτυακή της φιλοξενία (Web Hosting) καθώς και τις εμπορικές υπηρεσίες.

Με την *GRIC Communications* συνεργάζεται για την ανάπτυξη και παροχή υπηρεσιών παγκόσμιας πρόσβασης στο Διαδίκτυο καθώς και υπηρεσιών Ιδεατών Ιδιωτικών Δικτύων μέσω τηλεφωνικής γραμμής (VPDN) σε ολόκληρο τον κόσμο, ενώ αποτελεί το μοναδικό μέλος του *Akamai Technologies Network* στην Ελλάδα, με την *Akamai Technologies* να είναι η εταιρεία που παρέχει σε επιχειρήσεις διανομή περιεχομένου και λειτουργιών Διαδικτύου, μέσω εφαρμογών εύκολης διαχείρισης.

Πάροχοι Υπηρεσιών

Algonet

Η HOL συνεργάζεται στρατηγικά με την ALGONET για την παροχή υπηρεσιών φωνής είτε με τη χρήση τετραψήφιου προθέματος (1751) είτε τερματίζοντας στο δίκτυο της φωνή του δικτύου των πελατών της. Τα δύο δίκτυα έχουν διασυνδεθεί στην Αθήνα.

Vivodi Telecom

Η συνεργασία HOL και Vivodi εκτείνεται στην παροχή υπηρεσιών xDSL. Τα δύο δίκτυα έχουν διασυνδεθεί στην Αθήνα.

B! Digital Technologies

Η HOL έχει συνάψει στρατηγική συνεργασία με την *B!Digital Technologies*, για την παροχή επικοινωνιακών λύσεων μέσω sms. Η *B!Digital* προέκυψε από την συγχώνευση της Ισπανικής *MyAlert* με την Ιταλική *Buongiorno Group of Companies* και αποτελεί πανευρωπαϊκά τον κυρίαρχο στο τομέα των ασύρματων υπηρεσιών. Η B! Digital Technologies προσφέρει ολοκληρωμένες υπηρεσίες marketing, τόσο μέσω sms όσο και μέσω email. Ανάμεσα σε μια πληθώρα προϊόντων περιλαμβάνεται η πλατφόρμα για wireless messaging και ανάπτυξη και παραμετροποίηση εφαρμογών, δοκιμασμένη σε πολλά περιβάλλοντα και πληθώρα πελατών. Η εταιρία εντάσσεται ανάμεσα στους ελάχιστους παροχείς υπηρεσιών που ήδη ασχολούνται με δίκτυα 3ης Γενιάς (3G Operators) για την παροχή multimedia υπηρεσιών. Το Buongiorno Group είναι ο μεγαλύτερος ανεξάρτητος παροχέας interactive ψηφιακών υπηρεσιών, με περισσότερους από 250 εταιρικούς πελάτες και 34 εκατομμύρια πελάτες-καταναλωτές. Η εταιρία ενσωματώθηκε το 1999 και χρηματοδοτήθηκε με περισσότερα από 85 εκατομμύρια € από ιδιωτικά Venture Capitals και θεσμικούς επενδυτές

Infonet

Η HOL έχει συνάψει συμφωνία διασύνδεσης του δικτύου της με αυτό της INFONET προσφέροντας υπηρεσίες IP-VPN σε διεθνές επίπεδο αλλά και διεθνή τηλεφωνία για τους εταιρικούς πελάτες της. Η INFONET λειτουργεί ένα διεθνές δίκτυο (με το κωδικό όνομα WORLD NETWORK), τεχνολογίας ATM, που καλύπτει 180 χώρες και πάνω από 3000 πόλεις με τοπική εκπροσώπηση και υποστήριξη σε πάνω από 70 χώρες.

Lawnet

Η HOL συνεργάζεται στρατηγικά με τη Lawnet (Νομικό Δίκτυο Α.Ε) από το 2000. Η συνεργασία συνίσταται σε ανταλλαγή υπηρεσιών ανάμεσα στις δυο εταιρίες. Πιο συγκεκριμένα, η HOL παρέχει υπηρεσίες διασύνδεσης, τεχνολογική υποδομή και υποστήριξη στη LAWNET.gr. Το Νομικό Δίκτυο, παρέχει υπηρεσίες περιεχομένου και διαφήμισης στη HOL και προνομιακή μεταχείριση στις συνδρομητικές υπηρεσίες ενημέρωσης Νομικού Περιεχομένου στους συνδρομητές της Hellas On Line.

Sportline

Από το 1999, η Hellas On Line έχει συνάψει στρατηγική συνεργασία με τη SPORTLINE Α.Ε, με στόχο την ανταλλαγή εξελιγμένων υπηρεσιών στο Internet. Συγκεκριμένα, η Hellas On Line παρέχει τεχνολογική υποδομή και πλήρη τεχνική υποστήριξη στην SPORTLINE, ενώ η τελευταία παρέχει υπηρεσίες περιεχομένου και διαφήμισης στην Hellas On Line και δωρεάν πρόσβαση σε όλους τους συνδρομητές της στις συνδρομητικές υπηρεσίες αθλητικής ενημέρωσης της SPORTLINE.

Οικονομικά Στοιχεία

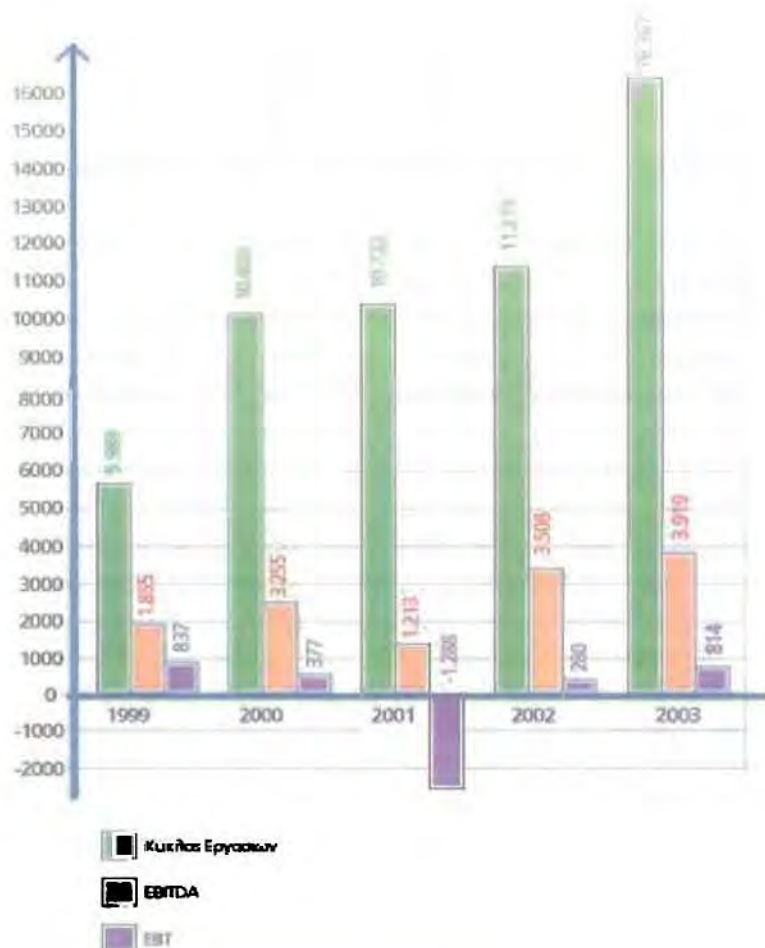
Η συνοπτική εξέλιξη των οικονομικών μεγεθών της εταιρείας την τελευταία πενταετία εμφανίζεται στο παρακάτω Σχήμα. Η HOL διατηρεί μια σταθερά θετική οργανική κερδοφορία (EBIDTA). Το 2003 η HOL επέτυχε τα υψηλότερα Κέρδη προ Φόρων Τόκων και Αποσβέσεων (EBITDA) ως ποσοστό του κύκλου εργασιών της. Συγκεκριμένα, βάσει των δημοσιευμένων οικονομικών καταστάσεων, τα στοιχεία για το 2003 έχουν ως εξής:

HELLAS ON LINE

Συνολικά: 16.367€

Κέρδη: 3.919€

Ποσοστό: 23,9%



Συνοπτική εξέλιξη των οικονομικών μεγεθών της HOL

Πελατειακή Βάση

Η Hellas On Line κατέχει:

- Τη δεύτερη θέση στην αγορά των Καταναλωτών-Χρηστών Internet, έχοντας περίπου 65.000 ενεργούς συνδρομητές με μερίδιο αγοράς περίπου 15%.
- Τη δεύτερη θέση στην αγορά των Επιχειρήσεων, έχοντας περίπου 1250 πελάτες μεγάλες και μικρομεσαίες επιχειρήσεις που έχουν εταιρικές υπηρεσίες και περίπου 8000 μικρές κυρίως επιχειρήσεις που έχουν ατομικές υπηρεσίες με μερίδιο αγοράς περίπου 10-12%.
- Κυρίαρχη παρουσία στα Δημόσια Έργα, όπου έχει κερδίσει τα πλέον σημαντικά έργα του Ελληνικού Δημοσίου το 2002:
 - ΑΡΙΑΔΝΗ II (σαν υπεργολάβος της NEWSPHONE Hellas)
 - ΔΙΚΤΥΩΘΕΙΤΕ (σαν μέλος της κοινοπραξίας που ανέλαβε το έργο)
 - ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΩΝ – ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΡΟΕΔΡΙΑ (κύριος ανάδοχος Έργου)

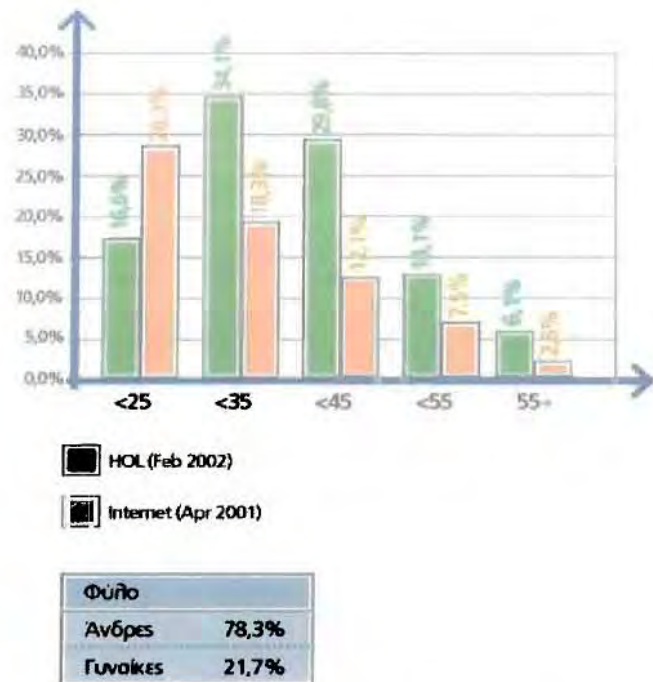
Συνδρομητική Βάση

Η HOL εξυπηρετεί πάνω από 85.000 χρήστες του Διαδικτύου μέσα από τις δικές της υποδομές. Εξ αυτών περίπου 65.000 χρήστες είναι συνδρομητές της HOL και την

εμπιστεύονται για την καθημερινή τους ιδιωτική ή επαγγελματική δραστηριότητα στο Διαδίκτυο. Οι συνδρομητές αυτοί γεωγραφικά κατανέμονται σε ακριβή αντιστοιχία με τη διείσδυση του Διαδικτύου στην Ελλάδα, ενώ, ηλικιακά το 67% αυτών ανήκουν στην πλέον παραγωγική περίοδο.



Γεωγραφική Κατανομή συνδρομητών HOL



Ηλικιακή Κατανομή συνδρομητών HOL

Πακέτα

Για το σπίτι / επιχειρήσεις

HOL eVoice

Τηλεφωνία μέσα από τη σύνδεση του Internet . Η υπηρεσία HOL eVoice δημιουργεί ένα δίκτυο τηλεφωνίας μέσω Internet και επιτρέπει από τον ηλεκτρονικό υπολογιστή:

- να καλούμε άλλους χρήστες του Internet δωρεάν
- να καλούμε προς το παγκόσμιο δίκτυο σταθερής και κινητής τηλεφωνίας
- να καλούμε προς διεθνείς αριθμούς (800_toll free) χωρίς χρέωση
- να δεχόμαστε κλήσεις από άλλους χρήστες του Internet
- να διαχειριζόμαστε τις κλήσεις μας μέσω της υπηρεσίας CallAlert (αυτόματος τηλεφωνητής + προώθηση κλήσεων μαζί)

Με το CallAlert όταν μας καλούν στο σταθερό τηλέφωνο της επιλογής μας, οι κλήσεις προωθούνται αυτόματα στο e-Voice τηλέφωνό μας. Όλα τα παραπάνω σας προσφέρονται με επιπλέον υπηρεσίες ενοποίησης του δικτύου σταθερής τηλεφωνίας με αυτό του Internet.

Προορισμός		Τιμή (€/λεπτό)	
302	Σταθερά Ελλάδα	0,0180	Χρέωση ανά 1 δεύτερο. Ελάχιστη Χρέωση 1 δεύτερο.
30694	Vodafone	0,1660	Χρέωση ανά 30 δεύτερα. Ελάχιστη Χρέωση 30 δεύτερα.
30697	Cosmote	0,1660	Χρέωση ανά 30 δεύτερα. Ελάχιστη Χρέωση 30 δεύτερα.
30693	TIM	0,1710	Χρέωση ανά 30 δεύτερα. Ελάχιστη Χρέωση 30 δεύτερα.
30699	Q-Telecom	0,2160	Χρέωση ανά 40 δεύτερα. Ελάχιστη Χρέωση 40 δεύτερα.

HOL EasyVoice

Για Ιδιώτες ή Επαγγελματίες η υπηρεσία HOL EasyVoice προσφέρει τη δυνατότητα να πραγματοποιείτε από το σταθερό σας τηλέφωνο κλήσεις αστικές, υπεραστικές, διεθνείς καθώς και προς κινητά τηλέφωνα, από οποιοδήποτε σημείο της Ελλάδας, με μειωμένα τα τηλεπικοινωνιακά κόστη σας.

Οι συνδρομητές της υπηρεσίας HOL EasyVoice, δεν χρειάζεται να αλλάξουν τηλεφωνικό εξοπλισμό ενώ διατηρούν τον αριθμό κλήσης που ήδη έχουν. Αν η επιχείρηση ενός συνδρομητή διαθέτει τηλεφωνικό κέντρο, αυτό μπορεί να προγραμματιστεί, έτσι ώστε να προσθέτει αυτόματα τον κωδικό 1751 ως πρόθεμα σε όλες τις εξερχόμενες κλήσεις. Τα οφέλη είναι σημαντικά, καθώς χωρίς να αλλάξετε την υποδομή που διαθέτετε, θα μπορείτε να πραγματοποιείτε κλήσεις διεθνείς, υπεραστικές και προς κινητά τηλέφωνα με πολύ χαμηλότερο κόστος.

- Δεν χρεώνετε καθόλου πάγια κόστη για τη χρήση της υπηρεσίας.
- Χρέωση ανά δευτερόλεπτο.
- Έχετε τη δυνατότητα να παρακολουθείτε την εξέλιξη του λογαριασμού σας σε πραγματικό χρόνο, μέσω Internet
- 24ωρη εξυπηρέτηση, αφού το Call Center της Hellas On Line είναι στη διάθεσή σας 24ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο, για να απαντήσει σε οποιοδήποτε ερώτημά σας για την υπηρεσία και τον τρόπο σύνδεσής σας
- Έχετε τη δυνατότητα αναλυτικού λογαριασμού για όλους τους αριθμούς που έχετε δηλώσει, με ανάλυση κλήσεων, χωρίς χρέωση.
- Αυτόματη εξόφληση λογαριασμού κάθε μήνα μέσω πιστωτικής κάρτας. Για εσάς που ο χρόνος είναι πολύτιμος.

Ο τιμοκατάλογος της εταιρείας για το HOL EasyVoice, τόσο για το EasyVoice Basic όσο και για το EasyVoice Choice, βρίσκεται στο παράρτημα στην υποενότητα HOL.

Χρονοκάρτες

DolphinCard

Η DolphinCard είναι η κάρτα που επιτρέπει να πραγματοποιείτε κλήσεις προς την Ελλάδα και το εξωτερικό, προς σταθερά ή κινητά τηλέφωνα, χωρίς να χρεώνετε το λογαριασμό της σταθερής σας τηλεφωνικής γραμμής, ενώ σας δίνει τη δυνατότητα να

συνδέεστε στο Internet από οποιονδήποτε υπολογιστή διαλέγετε με τηλεφωνική γραμμή PSTN ή ISDN.

Μία DolphinCard	Λεπτά
Internet	<i>1155,133</i>
Αστικό	<i>184</i>
Υπεραστικό	<i>154</i>
Ευρώπη	<i>96</i>
ΗΠΑ	<i>119</i>

Η DolphinCard βρίσκεται στο δίκτυο καταστημάτων που συνεργάζονται με την Hellas On Line σε όλη την Ελλάδα, σε καταστήματα λιανικής πώλησης και σε περίπτερα. Ο τιμοκατάλογος της βρίσκεται στο παράρτημα στην υποενότητα HOL.

Call4Goal

Η Call4Goal είναι κάρτα προπληρωμένου χρόνου τηλεφωνίας από την Hellas On Line, αξίας 3 € για την πραγματοποίηση τηλεφωνικών κλήσεων σε χαμηλές χρεώσεις σε κινητά, υπεραστικά και διεθνείς προορισμούς, από οποιοδήποτε σταθερό τηλέφωνο και καρτοτηλέφωνο, με χρέωση της κάρτας και όχι του λογαριασμού του τηλεφώνου. Η Hellas On Line, ως Επίσημος Υποστηρικτής της Εθνικής Ομάδας Ποδοσφαίρου και σε συνεργασία με την Ελληνική Ποδοσφαιρική Ομοσπονδία λανσάρει κάρτα προπληρωμένου χρόνου ομιλίας (για τηλεφωνικές κλήσεις) στα χρώματα της Εθνικής Ομάδας Ποδοσφαίρου.

Η κάρτα, λόγω της επιτυχημένης πορείας της Εθνικής Ποδοσφαίρου, κυκλοφορεί σε συλλεκτική έκδοση. Η κάρτα διατίθεται σε 5 διαφορετικά εικαστικά (μακέτες), κάθε ένα από τα οποία έχει εκτυπωθεί σε 6,000 αριθμημένα αντίτυπα.

Μία Call4Goal	Λεπτά
Αστικό	<i>55,26</i>
Υπεραστικό	<i>46,15</i>
Ευρώπη	<i>23,08</i>
ΗΠΑ	<i>23,08</i>

INTERCONNECT

Η INTERCONNECT ιδρύθηκε το 1999 και δραστηριοποιήθηκε στο χώρο της παροχής φωνητικής τηλεφωνίας, όπως ακόμα και σε μετάδοση υπηρεσιών video και ψηφιακών δεδομένων. Η εταιρεία λειτουργεί τόσο ως κλασσικός πάροχος τηλεφωνίας, όσο και ως ISP αλλά και VoIP πάροχος. Χρησιμοποιεί δηλαδή το internet για την πραγματοποίηση κλήσεων. Η παρουσία της έχει να κάνει τόσο με την ελληνική αγορά όσο και με άλλες αγορές του παγκόσμιου χάρτη. Αυτή τη στιγμή έχει παρουσία σε συγκεκριμένες πρωτεύουσες ανά τον κόσμο και κυρίως στην Αθήνα, τη Θεσσαλονίκη, την Φρανκφούρτη, τη Νέα Υόρκη, το Κίεβο και την Μόσχα.

Δίκτυο

Το δίκτυο της Interconnect φαίνεται στην επόμενη εικόνα.



Δίκτυο Interconnect

Όπως προαναφέρθηκε η εταιρεία διαθέτει ένα παγκόσμιο δίκτυο και προσελκύει πελάτες όχι μόνο στην Ελλάδα αλλά και στο εξωτερικό. Τα σημεία παρουσίας της (PoPs) είναι στην Αθήνα, στην Φρανκφούρτη, στη Νέα Υόρκη, στο Κίεβο και στη Μόσχα, ενώ υπάρχει και ένα δευτερεύον στην Ελλάδα και πιο συγκεκριμένα στη Θεσσαλονίκη.

Εμπορικό Δίκτυο

Η Interconnect δεν διαθέτει ιδιόκτητο εμπορικό δίκτυο αλλά βασίζεται στην παρουσία της στο διαδίκτυο καθώς και στις συμμαχίες που έχει συνάψει με τεχνολογικούς συνεργάτες. Αυτοί είναι εταιρείες κυρίαρχοι κατά βάση στις αγορές τους όπως η Cisco Systems, η HP, η MCI, η DELL, η Sun Microsystems και η Time Warner Telecom.

Πακέτα σταθερής τηλεφωνίας

Για το σπίτι / επιχείρηση

PC2Phone (PC2PC)

Το **PC2Phone** είναι μία υπηρεσία που επιτρέπει την πραγματοποίηση κλήσεων από τον προσωπικό υπολογιστή από οποιοδήποτε σημείο του κόσμου χωρίς τη χρησιμοποίηση αστικού και διεθνές τηλεφωνικού δικτύου. Αντί για την τηλεφωνική συσκευή, χρησιμοποιείται ο υπολογιστή με ακουστικά και μικρόφωνο και αντί για το τηλεφωνικό δίκτυο - η σύνδεση με το Internet. Τα βασικά πλεονεκτήματα της υπηρεσίας PC2Phone είναι η χαμηλή χρέωση και η απόλυτη αυτονομία σας από το παραδοσιακό τηλεφωνικό δίκτυο. Η εταιρεία παρέχει και το απαραίτητο λογισμικό για την εγκατάσταση του προγράμματος, ενώ προσφέρει και ένα firewall για προστασία.



Σχεδιάγραμμα λειτουργίας της υπηρεσίας PC2Phone

Τιμοκατάλογος PC2Phone (PC2PC)

Είδος τηλεφωνήματος για Ελλάδα	Χρέωση €/λεπτό
Greece Proper	0.028
Greece Mobile	0.220
Greece Pager	3.000
Greece Mobile TIM	0.220
Greece Mobile Vodafone	0.186
Greece Mobile OTE	0.186
Greece Mobile Cosmote	0.186
Greece Mobile Q-Telecom	0.220
Greece Personal	3.000
Greece Freephone	3.000
Greece Onephone	3.000
Greece Premium	3.000
Australia	0.017
China	0.017
Germany	0.017
Russia	0.05
USA	0.017
India	0.13

Η χρέωση γίνεται ανά έξι (6) δευτερόλεπτα μετά την ελάχιστη χρέωση των τριάντα (30). Τα πρώτα έξι (6) δευτερόλεπτα είναι δωρεάν. Οι χρεώσεις ανά είδος τηλεφωνήματος φαίνονται στον διπλανό πίνακα:

Η εταιρεία παρέχει και κάποια bonus για πληρωμή μέσω πιστωτικής κάρτας. Αυτά φαίνονται στον παρακάτω πίνακα:

Λογαριασμός	Επιδότηση – Έκπτωση (bonus)
100.00 €	12.00 €
50.00 €	5.00 €
20.00 €	1.00 €

Εταιρική σύνδεση

Η Εταιρική σύνδεση δίνει τη δυνατότητα τόσο σε μεγάλες, όσο και σε μικρές επιχειρήσεις να χαμηλώσουν τα έξοδα τους για τις τηλεφωνικές κλήσεις. Για να χρησιμοποιείτε την υπηρεσία από πολλούς τηλεφωνικούς αριθμούς πρέπει να κάνετε εγγραφή για την υπηρεσία για τον κάθε αριθμό από τον οποίο πρόκειται να τηλεφωνείτε. Για τη διευκόλυνση σας, μπορείτε να επιλέξετε τη σύνδεση επί πίστωση. Η υπηρεσία είναι διαθέσιμη μόνο για χρήστες από Αθήνα & Αττική.

Τιμοκατάλογος εταιρικής σύνδεσης

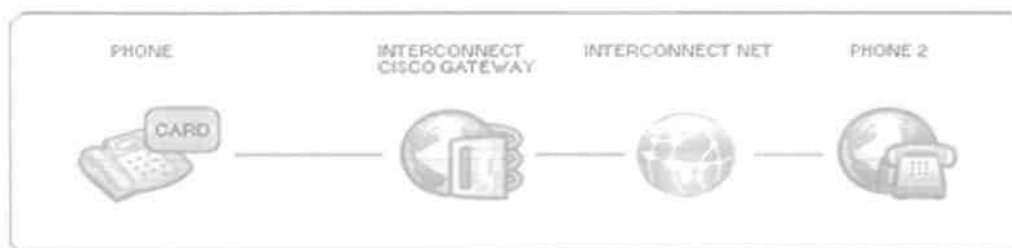
Είδος τηλεφωνήματος για Ελλάδα	Χρέωση €/λεπτό
Greece	0.07
Greece Athens	0.04
Greece Saloniki	0.07
Greece Patra	0.07
Greece personal	1.50
Greece Iraklion	0.07
Greece pager	1.50
Greece mobile-TIM	0.18
Greece mobile-Vodafone	0.18
Greece mobile-Cosmote	0.18
Greece mobile-Q Telecom	0.18
Greece freephone	0.09
Greece onephone	1.50
Australia	0.09
USA	0.09
Russia	0.13
China	0.09
Germany	0.09
India	0.23
Greece premium	1.50

Γενικότερα ισχύει ότι και στο PC2Phone (PC2PC). Η χρέωση γίνεται ανά έξι (6) δευτερόλεπτα μετά την ελάχιστη χρέωση των τριάντα (30). Τα πρώτα έξι (6) δευτερόλεπτα είναι δωρεάν. Οι χρεώσεις ανά είδος τηλεφωνήματος φαίνονται στον διπλανό πίνακα:

Χρονοκάρτα

Calling Card

Οι προπληρωμένες τηλεφωνικές κάρτες Interconnect σας επιτρέπουν την πραγματοποίηση κλήσεων από οποιοδήποτε σταθερό ή κινητό τηλέφωνο από 11 χώρες. Για να χρησιμοποιείτε τις προπληρωμένες τηλεφωνικές κάρτες Interconnect δεν είναι απαραίτητο να τις αγοράσετε: μπορείτε να κάνετε εγγραφή στην υπηρεσία «Χρονοκάρτες» από το site της εταιρείας και να αποκτήσετε το PIN — code της κάρτας.



Σχεδιάγραμμα λειτουργίας της Calling Card της Interconnect

Τιμοκατάλογος Calling Card

Είδος τηλεφωνήματος για Ελλάδα	Χρέωση €/λεπτό
Greece	0.07
Greece Athens	0.04
Greece Saloniki	0.07
Greece Patra	0.07
Greece personal	1.50
Greece Iraklion	0.07
Greece pager	1.50
Greece mobile-TIM	0.18
Greece mobile-Vodafone	0.18
Greece mobile-Cosmote	0.18
Greece mobile-Q Telecom	0.18
Australia	0.06
Germany	0.06
China	0.06
Russia	0.08
USA	0.05
India	0.16
Greece freephone	0.09
Greece onephone	1.50
Greece premium	1.50

Η ελάχιστη χρέωση είναι ένα λεπτό, ενώ η κάρτα χρεώνεται ανά έξι (6) δευτερόλεπτα. Τα πρώτα έξι (6) δευτερόλεπτα είναι δωρεάν.

Ενοικιάσεις κινητών τηλεφώνων

Η εταιρεία προσφέρει κάτι πρωτοποριακό σε επισκέπτες χωρών, που είναι οι ενοικιάσεις κινητών τηλεφώνων ή των καρτών SIM, συνδεδεμένων με την υπηρεσία

«Εταιρική σύνδεση» της Interconnect, ώστε να μειώσει τα έξοδα του χρήστη συγκριτικά με το roaming του αυθεντικού παροχέα.

Τιμοκατάλογος ενοικίασης κινητών τηλεφώνων

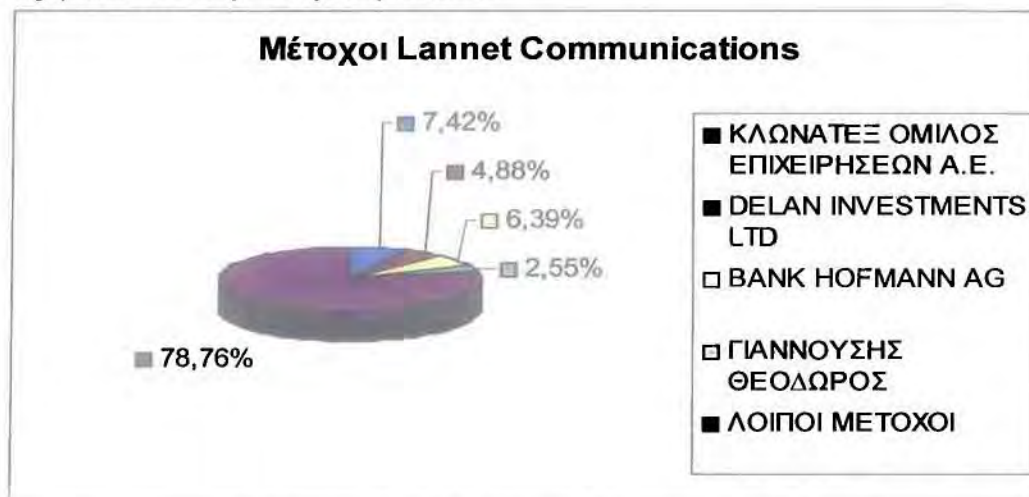
Οι εισερχόμενες κλήσεις δεν χρεώνονται Δωρεάν	
Διεθνές κλήσεις : τιμές του τιμοκατάλογου	
	<i>Εταιρική σύνδεση + 0.27 €</i>
Αστικές κλήσεις σε οποιοδήποτε σταθερό τηλέφωνο	<i>0.27 €</i>
Αστικές κλήσεις σε οποιοδήποτε κινητό τηλέφωνο	<i>0.49 €</i>
Αριθμός κινητού στην Ελλάδα	<i>Δωρεάν</i>
Ενοικιάσεις καρτών SIM 1-10 μέρες	<i>την ημέρα - 3.00 €</i>
Ενοικιάσεις καρτών SIM >10 μέρες	<i>την ημέρα - 2.50 €</i>
Προκαταβολή	<i>100.00 €</i>

LANNET

Η εταιρία *Lannet Communications*, μέλος του επιχειρηματικού Ομίλου ΚΑΩΝΑΤΕΞ και εισηγμένη στο Χρηματιστήριο Αθηνών, δραστηριοποιείται από το 1999 στον ραγδαία αναπτυσσόμενο χώρο των Τηλεπικοινωνιών. Η Lannet Communications απετέλεσε την πρώτη Ελληνική εταιρεία που υλοποίησε τη διασύνδεσή της με το δίκτυο του ΟΤΕ. Η Lannet Communications είναι πλήρως αδειοδοτημένη και λειτουργεί με βάση τις παρακάτω άδειες:

- Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών & Ταχυδρομείων (ΕΕΤΤ)
 - Γενική & Ειδική Άδεια
- Υπουργείο Εμπορίου & Βιομηχανίας Μεγάλης Βρετανίας
 - Άδεια για Παροχή Διεθνούς Τηλεφωνίας
 - (International Simple Voice Resale License)
- Office of Telecommunications (OFTEL), U.K.
 - ISVR License
 - ANNEX II

Σε πρώτη φάση οι επενδύσεις της ξεπέρασαν τα €25 εκατ. σε εξοπλισμό προηγμένης τεχνολογίας, συστήματα επιχειρηματικής υποστήριξης και σε ανθρώπινο δυναμικό και έχει ήδη ξεκινήσει η υλοποίηση του δεύτερου επενδυτικού προγράμματος της ύψους €75 εκατ. προκειμένου να διευρύνει την υφιστάμενη υποδομή της, υλοποιώντας μεταξύ άλλων ιδιόκτητο ασύρματο δίκτυο, ενισχύοντας το πλήθος και την χωρητικότητα των διαύλων κορμού, επεκτείνοντας το φάσμα των προσφερομένων υπηρεσιών της και τέλος επεκτείνοντας τους κόμβους της στο εσωτερικό και στο εξωτερικό. Στόχος της εταιρείας είναι μέχρι το 2005 να κατέχει το 5% της συνολικής αγοράς τηλεπικοινωνιών στην Ελλάδα. Το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρείας φαίνεται στην επόμενη εικόνα.



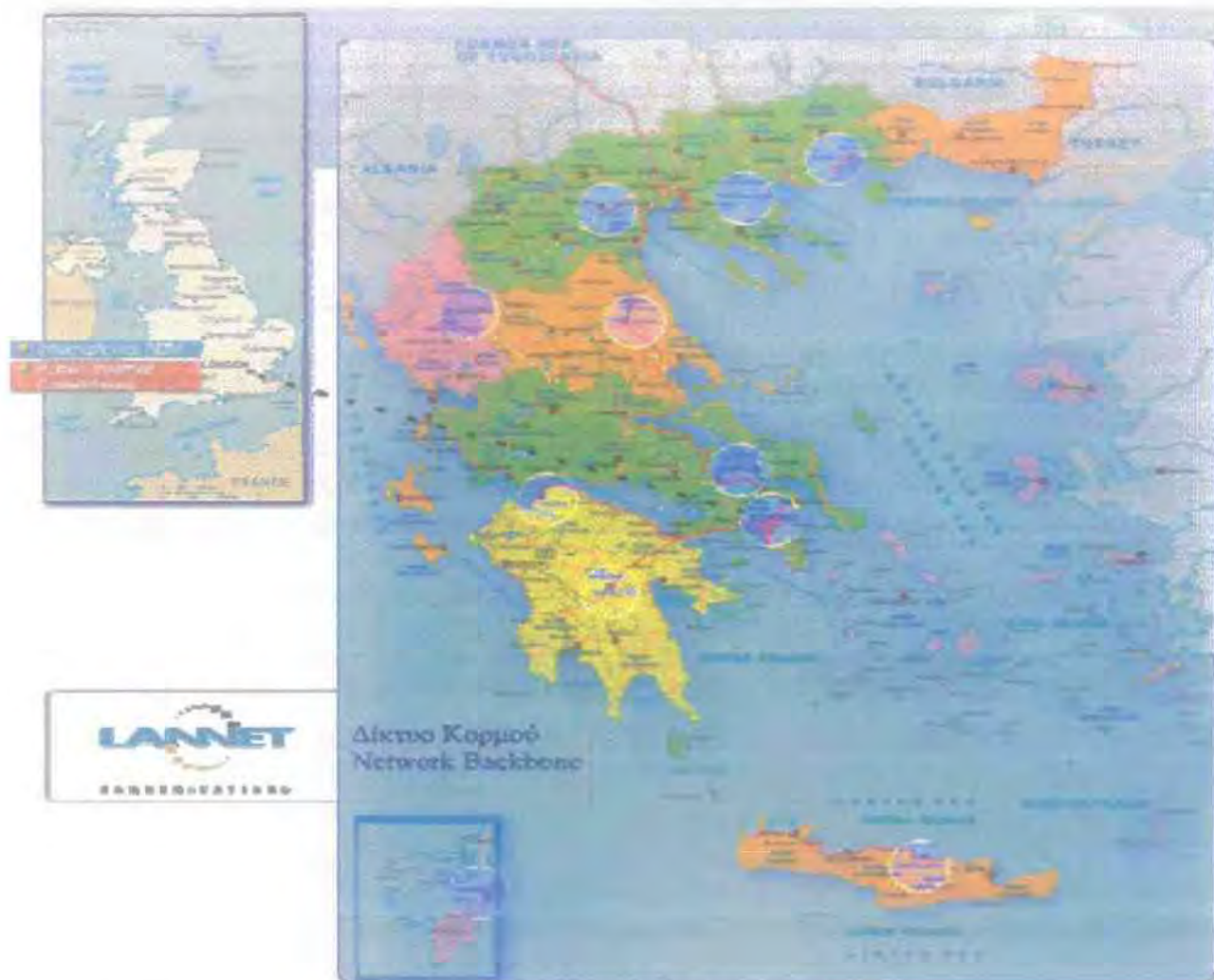
Μετοχική σύνθεση Lannet Communications

Δίκτυο

Η εταιρεία κατασκεύασε ένα σύγχρονο τηλεπικοινωνιακό δίκτυο τεχνολογίας ATM με έντεκα σημεία παρουσίας στην Ελλάδα και στη Μεγάλη Βρετανία. Συγκεκριμένα, έχουν τοποθετηθεί επτά (7) βασικοί κόμβοι σε ισάριθμες ελληνικές πόλεις (Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Ηράκλειο, Ρόδος, Λάρισα, Βέροια, Πάτρα), τέσσερις (4) περιφερειακοί κόμβοι σε ισάριθμες ελληνικές πόλεις (Χαλκίδα, Τρίπολη, Καβάλα και Γιάννενα), καθώς και ένας (1) στο Λονδίνο. Κάθε κόμβος αποτελεί και σημείο

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

παρουσίας της *Lannet Communications*. Στη συνέχεια παρατίθεται μία σχηματική απεικόνιση του δικτύου της *Lannet*.



Δίκτυο κορμού Lannet Communications

Η διασύνδεση του «κορμού» του δικτύου μας γίνεται με μισθωμένα κυκλώματα (επίγεια, μικροκυματικά). Άμεσα το υπάρχον δίκτυο θα ενισχυθεί με ραδιοζεύξεις, καθώς και με ζεύξεις οπτικών ινών. Το άκρο του δικτύου (Last Mile) της *Lannet Communications* αποτελείται από μόνιμες ή επιλεγόμενες συνδέσεις υποστηρίζοντας τον εξοπλισμό όλων των διεθνών κατασκευαστών : Cisco Systems, Nortel Networks, Lucent, 3Com, Intel, Alcatel, Siemens, Ericsson και Nokia.

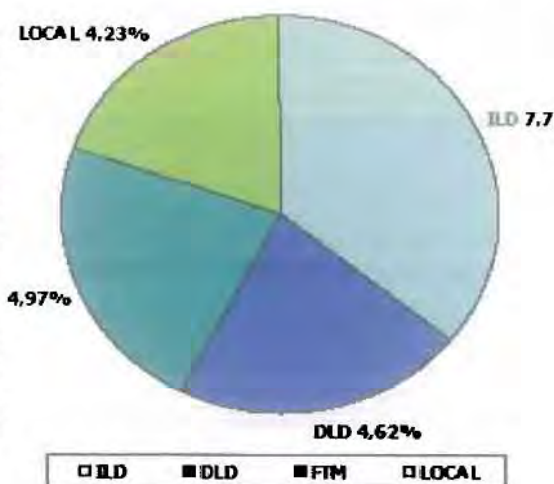
Η εταιρεία έχει επιλέξει το πρόθεμα 1780 για τη διεκπεραίωση των κλήσεων μέσω του δικτύου της.

Διεθνής διασύνδεση

Η *Lannet* έχει αναπτύξει στενές σχέσεις με μεγάλους τηλεπικοινωνιακούς οργανισμούς του εξωτερικού, γεγονός που της εξασφαλίζει χαμηλά τέλη για τη διεκπεραίωση των διεθνών τηλεφωνικών συνδιαλέξεων, τη δυνατότητα να ανταλλάζει διεθνή τηλεφωνική κίνηση και τη δυνατότητα να «εξάγει» τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες στο εξωτερικό με την μορφή της διεκπεραίωσης εισερχόμενης τηλεφωνίας. Η *Lannet* ήδη διακινεί περισσότερο από το 10% του

συνόλου της εισερχόμενης τηλεφωνίας από το εξωτερικό προς την Ελλάδα με διαρκείς ανοδικές τάσεις.

Σύμφωνα με στοιχεία της ίδιας της εταιρείας, το 4,5% της συνολικής τηλεπικοινωνιακής κίνησης στην Ελλάδα εξυπηρετούνταν από το δίκτυο της. Συνοπτικά παρουσιάστηκε ο διπλανός πίνακας που δείχνει το ποσοστό της κίνησης που αντιστοιχεί στην εταιρεία, στην ελληνική αγορά, ανά τύπο κλήσης. Να σημειωθεί πως την ίδια περίοδο, το συνολικό μερίδιο αγοράς των παρόχων υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας εκτός ΟΤΕ διαμορφωνόταν στο 13%.



Ποσοστό Lannet ανά τύπο κλήσης στην ελληνική αγορά

Εμπορικό Δίκτυο

Η Lannet προωθεί τις υπηρεσίες της στην αγορά μέσω του τμήματος direct sales, το οποίο απευθύνεται κυρίως σε μεγάλες εταιρείες, προσφέροντας ολοκληρωμένες τηλεπικοινωνιακές λύσεις (μεταφοράς φωνής, δεδομένων, video, πρόσβασης στο διαδίκτυο, τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού) και του τμήματος indirect sales, το οποίο μέσω ενός οργανωμένου δικτύου άνω των 80 εμπορικών συνεργατών (αλυσίδες λιανικής, εταιρείες προώθησης τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού, εταιρείες πληροφορικής) με πανελλαδική γεωγραφική κάλυψη, προωθούν τις υπηρεσίες της εταιρείας σε μικρομεσαίες εταιρείες και ιδιώτες. Δεν διαθέτει ιδιόκτητο εμπορικό δίκτυο ούτε και e-shop. Συνεργάζεται πάντως με σημαντικές εταιρείες του χώρου όπως οι Nortel, Harris, Oethra, Cable & Wireless, Deutsche Telecom, Belgacom, Telecom Italia και MCI, ενώ αντιπροσωπεύει hardware και software συστήματα από τους μεγαλύτερους οίκους Πληροφορικής και Τηλεπικοινωνιών του κόσμου όπως: Nortel Networks, EADS, Aethra, CT-Solutions, Soft-ex, Teledex, BluePumpkin και Nikon.

Οικονομικά Αποτελέσματα

Ο κύκλος εργασιών της εταιρείας ανήλθε σε 68.638.430 € για το 2004 με απώλειες της τάξης των 11.037.930€, προ φόρων τόκων και αποσβέσεων. Το σημαντικό είναι η άνοδος που παρουσιάζει η εταιρεία στον συνολικό της κύκλο εργασιών τα τελευταία χρόνια, αφού από 28.043.600€ το 2002 έφτασε στην τιμή που αναφέραμε το 2004. Συνοπτικά τα έτη 2002-2004:

Κύκλος Εργασιών			
2002	2003	2004	% μεταβολής
28.043.600 €	58.542.300 €	68.638.430 €	17%
Κέρδη προ φόρων			
-3.162.990 €	1.115.620 €	-11.037.930 €	-----

Η εταιρεία, βάση προγράμματος θα προβεί στις πιο κάτω επενδύσεις τα επόμενα δύο χρόνια:

1. Περαιτέρω διεύρυνση της αντίστοιχης διασύνδεσης προς φορείς κινητής τηλεφωνίας ύψους 250.000 Ευρώ.
2. Υλοποίηση γραμμών τοπικού βρόχου για την υποστήριξη του υπό ανάπτυξη δικτύου πρόσβασης xDSL της εταιρείας, προϋπολογιζόμενου κόστους 400.000 Ευρώ.
3. Σταδιακή υλοποίηση του ως άνω συστήματος xDSL για την Αθήνα συνολικής δαπάνης για τις ως άνω χρήσεις, ύψους 6.000.000 Ευρώ.
4. Εισαγωγή στην υποδομή του δικτύου backbone της εταιρείας τεχνολογίας VoIP, συνολικής αξίας 650.000 €.
5. Εισαγωγή νέας υποδομής Class 5 switching στο δίκτυο αρχικής αξίας 300.000 Ευρώ.
6. Επέκταση της Class 4 Switching υποδομής της εταιρείας στην Αθήνα για την υποστήριξη επικοινωνιών VoIP, ύψους 350.000 Ευρώ.
7. Επαύξηση της χωρητικότητας των δικτύων κορμού της εταιρείας και των αντιστοίχων τερματικών τους διατάξεων, συνολικού ύψους 1.800.000 Ευρώ.
8. Ανάπτυξη της υποδομής υποστήριξης broadband Internet της εταιρείας συνολικού ύψους 1.000.000 Ευρώ.
9. Επαύξηση των δυνατοτήτων των υφισταμένων OSS συστημάτων συνολικού κόστους 1.500.000 Ευρώ.
10. Επέκταση της νέας πλατφόρμας Prepaid για εξασφάλιση δυνατότητας ανάπτυξης IN-υπηρεσιών, αρχικού κόστους 600.000 για τις εν λόγω χρήσεις.

Οι προαναφερθείσες επενδύσεις είναι ουσιώδους σημασίας για την υλοποίηση του επιχειρηματικού προγράμματος της Εταιρείας και κρίνονται αναγκαίες για την επίτευξη του προβλεπόμενων αναπτυξιακών ρυθμών, οι οποίοι με την σειρά τους αποτελούν μια απαραίτητη αναγκαιότητα στα πλαίσια της ιδιαίτερα ανταγωνιστικής και ταχύτατα εξελισσόμενης αγοράς των Τηλεπικοινωνιών στη χώρα μας. Ένας από τους λόγους που παρουσιάζει έλλειμμα η εταιρεία είναι και το γεγονός πως προχωρά σε επενδύσεις δικτυακής υποδομής. Εκτός αυτών όμως σχεδιάζει να προχωρήσει σε:

1. Εγκατάσταση τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού στον κόμβο της Αθήνας για την εκμετάλλευση των υπηρεσιών Intelligent Networks (IN) και καθολικής αριθμοδότησης, καθώς και στην εγκατάσταση και λειτουργία προηγμένου συστήματος διαχείρισης δικτύου (Advanced Network Management System).
2. Αγορά δικαιώματος χρήσης (IRU) 15 ετών χωρητικότητας 155 Mbps STM1 μέσω υποβρυχίου καλωδίου μεταξύ Αθήνας - Λονδίνου, για την εξυπηρέτηση των τηλεπικοινωνιακών αναγκών της.
3. Εγκατάσταση και λειτουργία συστήματος μικροκυματικής τεχνολογίας για τις περιοχές Αθήνας και Θεσσαλονίκης, αλλά και αντιστοίχου δικτύου κορμού μεταξύ των δύο αυτών κόμβων, με σκοπό την εξυπηρέτηση της κίνησής της και την πώληση υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας προς τους πελάτες της.
4. Την ανάπτυξη δικτύου ευρυζωνικής πρόσβασης σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη, αρχικά με χρήση τεχνολογίας xDSL και στη συνέχεια LMDS.
5. Ενίσχυση των τερματικών σημείων του επικοινωνιακού κορμού της εταιρείας σε Ελλάδα και εξωτερικό και διεύρυνση της διατιθεμένης χωρητικότητας των διαύλων μεταξύ των κόμβων του δικτύου της.
6. Πύκνωση των κόμβων του δικτύου της εταιρείας με την κατασκευή νέων περιφερειακών κόμβων σε Χαλκίδα, Τρίπολη, Καβάλα και Γιάννενα, για την επίτευξη local connectivity σε όλη την επικράτεια, καθώς και ενός ακόμη κύριου κόμβου στο Βόλο.

Πελατειακή Βάση

Οι εγγεγραμμένοι πελάτες της εταιρείας στις 31 Δεκεμβρίου 2004, ανέρχονταν στους 168.361 εμφανίζοντας αύξηση 11% σε σχέση με το 2003, ενώ ο αριθμός των ενεργών συνδέσεων για την ίδια περίοδο έφτανε τις 315.923 σημειώνοντας αύξηση 9% σε σχέση με το 2003. Παράλληλα συνεχίστηκε η ανάπτυξη των εταιρικών πελατών, των οποίων ο αριθμός ανήλθε σε 17.103. Στα τέλη του 2004 η μηνιαία ανταλλαγή κίνησης με τον ΟΤΕ ξεπέρασε τα 132.000.000 λεπτά, μερίδιο αγοράς σχεδόν 18% μεταξύ των εναλλακτικών.

Η εταιρεία ανακοίνωσε επίσης την υπογραφή συμφωνίας με τη Σουηδική εταιρία *Swedtel*, σύμφωνα με την οποία η τελευταία αναλαμβάνει ενεργό ρόλο στη Διοίκηση της Εταιρείας με σκοπό την αναδιάρθρωση, την υλοποίηση του επενδυτικού σχεδίου σύμφωνα με το πενταετές επιχειρησιακό πλάνο που εκπονήθηκε από την *Swedtel* και εγκρίθηκε από το Διοικητικό Συμβούλιο. Η *Swedtel* ιδρύθηκε το 1968, από την τότε κρατική Σουηδική εταιρεία Τηλεπικοινωνιών *Telia*, σαν η πρώτη εταιρεία συμβουλευτικών υπηρεσιών για Τηλεπικοινωνίες, η οποία προήλθε μέσα από έναν τηλεπικοινωνιακό Οργανισμό. Από τότε μέχρι σήμερα, η *Swedtel* έχει υλοποιήσει πάνω από 500 έργα σε 100 χώρες του κόσμου, που αφορούν Συμβουλευτικές υπηρεσίες Διοίκησης (Management Consulting), Ιδιωτικοποιήσεις οργανισμών (Privatizations), καθώς και Έργα Στρατηγικού σχεδιασμού (Strategic Planning) για Τηλεπικοινωνιακούς Οργανισμούς.

Πακέτα σταθερής τηλεφωνίας

Για το σπίτι

Ο βασικός κορμός των προσφερόμενων υπηρεσιών για ιδιώτες καταναλωτές είναι:

- *Lannet 1780*
- *Lannet Easy Με προεπιλογή Φορέα*
- *Lannet Ego*
- *Lannet Weekend Paradise*

Lannet 1780

Μέσω της υπηρεσίας *Lannet 1780* πραγματοποιούνται όλες οι κλήσεις (αστικές, υπεραστικές, διεθνείς και κλήσεις προς κινητά) μέσα από το δίκτυο της LANNET Communications, απλά πληκτρολογώντας τον κωδικό επιλογής φορέα 1780 πριν από κάθε κλήση.

Lannet Easy με Προεπιλογή Φορέα

Με το πακέτο αυτό η *Lannet* δίνει και 30 λεπτά δωρεάν αστικά τηλεφωνήματα κάθε μήνα για ένα χρόνο. Οι χρεώσεις είναι ανά δευτερόλεπτο (μόνο για τα αστικά μετά το δεύτερο λεπτό), χωρίς πάγια ή τέλη κλήσης, ενώ με την Προεπιλογή Φορέα δε σταματάτε να είστε συνδρομητής του ΟΤΕ, αφού πληρώνετε το πάγιο και χρεώνεστε για τις κλήσεις προς τριψήφιους και τετραψήφιους αριθμούς, προς ειδικούς αριθμούς (90..., 800..801...) και προς αριθμούς ΕΠΑΚ και ΠΕΑΚ, οι οποίες δρομολογούνται μέσω ΟΤΕ.

Lannet Ego

Στο πρόγραμμα αυτό δίνεται η δυνατότητα να κερδίσει κάποιος μέχρι και 60 λεπτά δωρεάν χρόνο ομιλίας το μήνα. Σύμφωνα με το *Ego* κάθε λεπτό ομιλίας σας ανταμείβεται καθώς:

- για κάθε κλήση που πραγματοποιεί ένας συνδρομητής συγκεντρώνει πόντους
- οι πόντοι αθροίζονται στο τέλος του μήνα ανά κατηγορία κλήσης
- ανάλογα με τους πόντους που συγκεντρώνετε κερδίζετε δωρεάν χρόνο ομιλίας ανά κατηγορία κλήσης, τον οποίο εξαργυρώνεται τον επόμενο μήνα μέσω του λογαριασμού σας.

Το πρόγραμμα *Lannet Ego*, υπολογίζει αυτόματα, πόσα λεπτά τον μήνα μίλησατε σε αστικά, υπεραστικά, κινητά και διεθνή και σε ποιες χρονικές περιόδους κατά τη διάρκεια της ημέρας. Σύμφωνα με τον πίνακα του *Lannet Ego*, αποδίδει αυτόματα 4 βαθμούς, από ένα για κάθε χρονική περίοδο για κάθε τύπο κλήσης.

Ζώνες	I	II	III	IV
Διάρκεια	08:00 - 14:00	14:00-18:00	18:00-22:00	22:00-08:00
Πόντοι ανά Ζώνη	1	2	3	4

Αν συγκεντρωθούν από 500 πόντους και άνω, κερδίζει ο συνδρομητής 15 λεπτά δωρεάν χρόνο ομιλίας στην αντίστοιχη κατηγορία κλήσης, τον οποίο εξαργυρώνει τον επόμενο μήνα μέσω του λογαριασμού του. Κάθε μήνα μέσω του λογαριασμού ενημερώνεται ο πελάτης για το δικό του *Lannet Ego*, δηλαδή για το χρόνο που μίλησε ανά κατηγορία κλήσης, τους πόντους που συγκεντρώσε και τον αντίστοιχο δωρεάν χρόνο ομιλίας που κερδίζει. Με το *Lannet Ego* μπορεί να κερδίσει κάποιος μέχρι και 60 λεπτά δωρεάν τηλεφωνήματα κάθε μήνα για τους τέσσερις τύπους κλήσης (αστικά, υπεραστικά, κινητά και διεθνή) κι αν έχει την υπηρεσία προεπιλογής φορέα μέχρι και 90 λεπτά δωρεάν χρόνο ομιλίας.

Lannet Weekend Paradise

Το *Lannet Weekend Paradise* με αστικές χρεώσεις στις υπεραστικές κλήσεις και χαμηλότερες χρεώσεις προς κινητά όλο το Σαββατοκύριακο, ισχύει άμεσα και αυτόματα για όλους τους συνδρομητές της *Lannet* χωρίς καμία επιπλέον επιβάρυνση. Με το *Weekend Paradise* και το Σάββατο και την Κυριακή

- Όλες οι εθνικές υπεραστικές κλήσεις έχουν αστική χρέωση.
- Οι κλήσεις προς κινητά τηλέφωνα έχουν ακόμη χαμηλότερες χρεώσεις.

Τιμοκατάλογος χρεώσεων προς κινητά τηλέφωνα

Κλήσεις προς κινητό	Καθημερινές	Σαββατοκύριακο
	(Χρέωση / λεπτό)	
Vodafone	0,172 €	0,165 €
Cosmote	0,172 €	0,165 €
TIM	0,177 €	0,170 €
Q-Telecom	0,210 €	0,200 €
Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων		

Οι χρεώσεις της *Lannet* για κλήσεις προς κινητά, σταθερά αστικά ή υπεραστικά, διεθνείς προς όλες τις διαθέσιμες ζώνες, αλλά και κλήσεις προς τερματικά Inmarsat εμφανίζονται στους διπλανούς και στους επόμενους πίνακες.

Τιμοκατάλογος χρεώσεων προς σταθερά τηλέφωνα

Κλήσεις προς σταθερό	Καθημερινές	Σαββατοκύριακο
	(Χρέωση / λεπτό)	
Αστική	0,024 €	0,024 €
Εθνική Υπεραστική τηλεφωνία	0,049 €	0,024 €

Η χρέωση γίνεται ανά δευτερόλεπτο με εξαίρεση την Αστική τηλεφωνία, όπου γίνεται ανά λεπτό για τα πρώτα δύο λεπτά μόνο. Συνεπώς, ελάχιστη χρέωση είναι τα 60 δευτερόλεπτα.

Τιμοκατάλογος χρεώσεων διεθνών κλήσεων

Διεθνείς κλήσεις		
Ζώνες	Χρέωση / λεπτό	
	Προς Σταθερό	Προς Κινητό
1	0,163 €	0,230 €
2	0,195 €	0,245 €
3	0,420 €	0,440 €
4	0,490 €	0,530 €
5	0,720 €	0,720 €
6	1,110 €	1,110 €

Σημείωση:
Οι χώρες οι οποίες εμπεριέχονται σε κάθε ζώνη αναφέρονται στο παράρτημα στην υποενότητα Lannet Communications.

Τιμοκατάλογος χρεώσεων κλήσεων από Ελλάδα προς τερματικά Inmarsat

Κλήσεις από Ελλάδα προς τερματικά Inmarsat				
Ocean	Inmarsat A	Inmarsat B & SNAC	Inmarsat M & SNAC	Inmarsat M4
AOR - E	2.90 €	1.74 €	1.80 €	1.39 €
AOR - W	3.70 €	1.74 €	1.80 €	1.39 €
IOR	2.90 €	1.74 €	1.80 €	1.39 €
POR	3.70 €	1.74 €	1.80 €	1.39 €

Κλήσεις από Ελλάδα προς τερματικά Inmarsat				
Ocean	Inmarsat – M & SNAC	Inmarsat Aero	Inmarsat HSD	Iridium
AOR - E	4.50 €	5.00 €	3.00 €	2,50 €
AOR - W	1.50 €	5.00 €	3.00 €	2,50 €
IOR	4.50 €	5.00 €	3.00 €	2,50 €
POR	1.50 €	5.00 €	3.00 €	2,50 €

Για την επιχείρηση

Η *Lannet* προσφέρει και υπηρεσίες προς εταιρείες όπως τα πακέτα

- *Lannet Zero800*
- *Lannet One801*

Lannet Zero800

Είναι η υπηρεσία που δίνει τη δυνατότητα στους πελάτες εταιρειών να καλούν στις εταιρείες, χωρίς να χρεώνονται. Ο αριθμός Zero800 αποτελείται από το χαρακτηριστικό πρόθεμα 800 801 xxxx. Έτσι, η επιχείρησή αποκτά ένα μοναδικό νούμερο τηλεφώνου για όλους τους πελάτες της, σε όποιο σημείο της Ελλάδας και αν βρίσκονται, ενώ η κλήση χρεώνεται στην επιχείρηση

Lannet One801

Είναι η υπηρεσία που δίνει τη δυνατότητα στην επιχείρησή σας να την καλούν από όλη την Ελλάδα με αστική χρέωση, μέσω ενός μοναδικού αριθμού. Κάθε αριθμός One801 αποτελείται από τον κωδικό κλήσης 801 802 xxxx.

Οι υπηρεσίες *Lannet-Zero800* & *Lannet-One801* απευθύνονται σε επιχειρήσεις οι οποίες επιδιώκουν επικοινωνία με τους πελάτες τους στα πλαίσια ανάπτυξης μίας πελατοκεντρικής αντίληψης.

NETONE

Η **NetOne** δραστηριοποιείται στο χώρο των τηλεπικοινωνιών από το 1998 και κατόπιν σχετικής άδειας που της έχει χορηγηθεί από την Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων (ΕΕΤΤ), παρέχει ενοποιημένες υπηρεσίες φωνής και δεδομένων σε επιχειρήσεις.

Δίκτυο

Με ιδιόκτητο κόμβο στο Λονδίνο, αν και δικτυακά στηρίζεται στη διασύνδεση της με τον **ΟΤΕ**, με στρατηγικές συνεργασίες με εταιρίες στο χώρο των τηλεπικοινωνιών και με ένα τεχνολογικά προηγμένο δίκτυο, η **NetOne** είναι από τις εταιρίες στο χώρο της που παρέχει ενοποιημένες υπηρεσίες φωνής και δεδομένων προς τις επιχειρήσεις. Παρέχει υπηρεσίες διεθνούς και υπεραστικής τηλεφωνίας μέσω του διεθνούς δικτύου της **British Telecom (BT)**, ενώ το δίκτυο που διαχειρίζεται και λειτουργεί είναι βασισμένο στην τεχνολογία IP / MPLS. Το δίκτυο αυτό δίνει τη δυνατότητα παροχής Συμβολαίων Διασφάλισης Επιπέδου Ποιότητας, (SLAs- Service Level Agreements), πρόσβασης στο παγκόσμιο δίκτυο, για την εξυπηρέτηση όχι μόνο των εθνικών, αλλά και των διεθνών αναγκών τους. Η εταιρεία έχει επιλέξει για την πραγματοποίηση των κλήσεων μέσω του δικτύου της, τον τετραψήφιο κωδικό επιλογής φορέα 1781.

Εμπορικό Δίκτυο

Η **NetOne** για την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών της έχει δώσει ιδιαίτερη σημασία στη συνεχή ανάπτυξη ενός οργανωμένου δικτύου συνεργατών μεταπώλησης. Παρέχει στους συνεργάτες της υποδομή, συνεχή εκπαίδευση και ενημέρωση σχετικά με τις εξελίξεις στην αγορά των τηλεπικοινωνιών και συνεχή υποστήριξη τόσο σε τεχνικό όσο και σε επίπεδο marketing. Επιπλέον, εφαρμόζοντας μία ευέλικτη τιμολογιακή πολιτική με μηνιαίες προωθητικές ενέργειες και bonus, η **NetOne** στοχεύει στην διεύρυνση του δικτύου συνεργατών της και στην διείσδυση της εταιρίας σε συγκεκριμένες αγορές. Ουσιαστικά προσπαθεί να δημιουργήσει ένα ιδιόκτητο εμπορικό δίκτυο μέσω των μεταπωλητών που συνεργάζεται, αν και δεν παρέχει υπηρεσίες μόνο του εμπορικού ονόματος της **NetOne**.

Πακέτα σταθερής τηλεφωνίας

Για το σπίτι / επιχείρηση

Οι υπηρεσίες τηλεφωνίας της **NetOne** καλύπτουν ανάγκες επιχειρήσεων που επιθυμούν να μειώσουν το τηλεπικοινωνιακό τους κόστος. Η υπηρεσία τηλεφωνίας της **NetOne** επιτυγχάνεται με τους εξής τρόπους:

- Μέσω επιλογής της **NetOne** ως τηλεπικοινωνιακού φορέα, πληκτρολογώντας το πρόθεμα 1781 πριν από τον αριθμό κλήσης.
- Μέσω προεπιλογής της εταιρίας ως τηλεπικοινωνιακού φορέα, με μόνιμη σύνδεση με το τηλεπικοινωνιακό δίκτυο της εταιρίας κατόπιν αίτησης του πελάτη στον ΟΤΕ.
- Μέσω μόνιμης σύνδεσης του πελάτη, απευθείας με το τηλεπικοινωνιακό δίκτυο της Εταιρίας με τη χρήση μισθωμένης γραμμής.

- Με τη δρομολόγηση του τηλεφωνικού κέντρου του πελάτη.

Η τιμολόγηση που παρέχει είναι ανά δευτερόλεπτο, μετά τα 20 πρώτα δευτερόλεπτα, όπου υπάρχει ελάχιστη χρέωση. Δεν υπάρχει μηνιαίο πάγιο χρέωσης στην υπηρεσία τηλεφωνίας της *NetOne*. Ο πελάτης χρεώνεται μόνο για τις κλήσεις που δρομολογούνται μέσω του δικτύου της εταιρείας, δηλαδή για τις κλήσεις σε διεθνείς και υπεραστικούς προορισμούς, καθώς και για τις κλήσεις σε δίκτυα κινητής τηλεφωνίας. Στον ΟΤΕ εξακολουθεί να πληρώνει το μηνιαίο πάγιο, καθώς και τις χρεώσεις των αστικών του κλήσεων. Να σημειωθεί πως από την υπηρεσία τηλεφωνίας *NetOne*, δεν είναι διαθέσιμες οι υπηρεσίες ΟΤΕ (π.χ. 131, 144, κλπ) καθώς και τα τετραψήφια νούμερα.

Τιμοκατάλογος χρεώσεων προς σταθερά και κινητά τηλέφωνα

Κλήσεις προς Σταθερά	Χρέωση / λεπτό	Κλήσεις προς Κινητά	Χρέωση / λεπτό
Ελλάδα (Αστικά)	0,024 €	Cosmote, TIM, Vodafone	0,175 €
Ελλάδα (Υπεραστικά)	0,049 €	Q-Telecom	0,220 €

Η χρέωση στις αστικές κλήσεις γίνεται ανά λεπτό για τα πρώτα δυο λεπτά και κατόπιν ανά δευτερόλεπτο, στις υπεραστικές ανά δευτερόλεπτο με ελάχιστο χρόνο χρέωσης τα 10 δευτερόλεπτα και στις κλήσεις προς κινητά ανά δευτερόλεπτο με ελάχιστο χρόνο χρέωσης τα 30 δευτερόλεπτα.

Τιμοκατάλογος χρεώσεων διεθνών κλήσεων

Ζώνες	Διεθνείς κλήσεις				
	Χρέωση / λεπτό				
	Προς Σταθερό				
	Ευρώπη	Αμερική	Ασία	Αφρική	Αυστραλία
1	0,175 €	0,175 €	0,175 €	-	0,175 €
2	0,205 €	0,205 €	0,205 €	-	0,205 €
3	0,222 €	-	0,222 €	0,222 €	0,222 €
4	0,240 €	0,240 €	0,240 €	-	0,240 €
5	0,260 €	0,260 €	0,260 €	0,260 €	-
6	0,280 €	0,280 €	-	0,280 €	-
7	0,400 €	0,400 €	0,400 €	0,400 €	0,400 €
8	-	0,500 €	0,500 €	0,500 €	0,500 €
9	-	0,700 €	0,700 €	0,700 €	0,700 €
10	-	0,900 €	0,900 €	0,900 €	0,900 €
11	-	1,300 €	1,300 €	1,300 €	1,300 €

Η χρέωση γίνεται ανά δευτερόλεπτο. Η κατανομή των χωρών ανά ζώνη και ανά ήπειρο παρατίθεται στο παράρτημα στην υποενοότητα *NetOne*.

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Ειδικές Εκπτώτικές Ζώνες

Αστικές Κλήσεις	Καθημερινές από 20:00 έως 08:00 και Σαββατοκύριακα, η τιμή ανά λεπτό είναι 0,023€ και η χρέωση γίνεται ανά λεπτό για τα πρώτα δύο λεπτά και κατόπιν ανά δευτερόλεπτο
Υπεραστικές Κλήσεις	Καθημερινές από 20:00 έως 08:00 και Σάββατο, η τιμή ανά λεπτό είναι 0,047€ και η χρέωση γίνεται ανά λεπτό για τα πρώτα δύο λεπτά και κατόπιν ανά δευτερόλεπτο
	Κυριακή, η τιμή ανά λεπτό είναι 0,024€ και η χρέωση γίνεται ανά λεπτό για τα πρώτα δύο λεπτά και κατόπιν ανά δευτερόλεπτο
Διεθνείς Κλήσεις	Καθημερινές από 20:00 έως 08:00 και Σαββατοκύριακα, παρέχεται έκπτωση 5% επί των τιμών τιμοκαταλόγου. Η χρέωση γίνεται ανά δευτερόλεπτο με ελάχιστο χρόνο χρέωσης τα 20 δευτερόλεπτα

Υπηρεσίες για Ναυτιλία

Η NetOne έχει εμπειρία στο χώρο αυτό και βλέπει την αγορά της ναυτιλίας ως ένα δυνατό χαρτί που θα της δώσει τα απαραίτητα εχέγγυα για τη διατήρηση της στον χώρο των τηλεπικοινωνιών και μάλιστα με σημαντικά κέρδη.

Shore to ship

Η υπηρεσία απευθύνεται στη ναυτιλία και τις αερομεταφορές παρέχοντας τη δυνατότητα επικοινωνίας ξηράς προς πλοίο μέσω του δορυφορικού δικτύου Inmarsat. Η παροχή της υπηρεσίας βασίζεται σε στρατηγικές συνεργασίες της εταιρίας με σημαντικές εταιρίες στο χώρο τους, δημιουργώντας ένα τεχνολογικά προηγμένο δίκτυο. Η NetOne προσφέρει μία ευέλικτη τιμολογιακή πολιτική σύμφωνα με τους συχνότερους τηλεφωνικούς προορισμούς κάθε πελάτη, με κλήσεις σε όλους τους προορισμούς Inmarsat, ειδικά πακέτα για την κάλυψη αναγκών επικοινωνίας των πλοίων προς τη ξηρά που μειώνουν το κόστος ανταλλαγής μηνυμάτων και υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας που καλύπτουν ευρύτερες τηλεπικοινωνιακές ανάγκες των εταιριών ναυτιλίας.

Τιμοκατάλογος χρεώσεων κλήσεων προς δορυφορικά δίκτυα και τερματικά Inmarsat

Τηλεφωνία προς Δορυφορικά Δίκτυα	
Δίκτυο	Χρέωση / λεπτό
INMARSAT A (AOE, IO)	3,155 €
INMARSAT A (AOW, PO)	4,270 €
INMARSAT B (AOE, AOW, IO, PO, SNAC)	1,755 €
INMARSAT M (AOE, AOW, IO, PO, SNAC)	1,950 €
INMARSAT Mini-M (AOE, AOW, IO, PO, SNAC)	1,515 €
INMARSAT AERO (AOE, AOW, IO, PO)	2,100 €
INMARSAT B ISDN (AOE, AOW, IO, PO, SNAC)	5,600 €
INMARSAT FLEET 77/55 HSD (AOE, AOW, IO, PO, SNAC)	7,000 €

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Τηλεφωνία προς Δορυφορικά Δίκτυα	
Δίκτυο	Χρέωση / λεπτό
INMARSAT FLEET 77/55 VOICE (AOE, AOW, IO, PO, SNAC)	<i>1,515 €</i>
EMSAT	<i>2,069 €</i>
IRIDIUM 1	<i>2,363 €</i>
IRIDIUM 2	<i>3,096 €</i>
GLOBALSTAR 1	<i>3,243 €</i>
GLOBALSTAR 2	<i>3,243 €</i>
THURAYA	<i>1,188 €</i>

Η χρέωση γίνεται ανά δευτερόλεπτο με ελάχιστο χρόνο χρέωσης τα 20 δευτερόλεπτα.

ΟΤΕ

Ο **Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών της Ελλάδος – ΟΤΕ** ιδρύθηκε το 1949 και είναι σήμερα ένας από τους κορυφαίους ομίλους εταιρειών στην Ελλάδα και μεταξύ των πρώτων δέκα τηλεπικοινωνιακών οργανισμών της Ευρώπης. Παρέχει σταθερές τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες συμπεριλαμβανομένης της αστικής, της υπεραστικής και της διεθνούς τηλεφωνίας, σε ιδιώτες, αλλοδαπές επιχειρήσεις και κρατικές υπηρεσίες.

Εκτός από τη χώρα μας, δραστηριοποιείται κυρίως στις αγορές της Νοτιοανατολικής Ευρώπης και της Μέσης Ανατολής. Πρόκειται για τον μεγαλύτερο ελληνικό όμιλο στον οποίο εντάσσονται πολλές θυγατρικές, όπως η **COSMOTE** στην κινητή τηλεφωνία και η **OTEnet** στο internet. Έχει εισαχθεί στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών (Χ.Α.Α), με σημαντική παρουσία και στα διεθνή χρηματιστήρια Νέας Υόρκης και Λονδίνου. Η μετοχική σύνθεσή του ομίλου φαίνεται στο επόμενο διάγραμμα:



Από την 1η Ιανουαρίου 2001 έπαψε να δρα ως μονοπωλιακός οργανισμός και λειτουργεί σε πλήρες ανταγωνιστικό περιβάλλον βάση των αποφάσεων της Ε.Ε.Τ.Τ αν και έχουν δημιουργηθεί αρκετές υποθέσεις οι οποίες οδηγούνται στα δικαστήρια ανάμεσα στον ΟΤΕ και σε άλλες εταιρείες. Σύμφωνα με τα τελευταία στοιχεία της εταιρείας, το σύνολο του προσωπικού που απασχολεί είναι 16.215 υπάλληλοι. (31/3/2005).

Ο Όμιλος διατηρεί υπό την κυριαρχία του και συμμετέχει και σε πολλές ακόμα εταιρείες. Τα στοιχεία αυτά φαίνονται στον παρακάτω πίνακα:

Όνομα θυγατρικής	Δραστηριότητα	Ποσοστό συμμετοχής στις 31/3/05
COSMOTE KINHTEΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε. («Cosmote»)	Υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας	59.74%
OTE INTERNATIONAL INVESTMENTS LTD	Εταιρεία επενδύσεων	100.00%
ROMTELECOM S.A. («Romtelecom»)	Υπηρεσίες σταθερής & κινητής τηλεφωνίας	54.01%

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Όνομα θυγατρικής	Δραστηριότητα	Ποσοστό συμμετοχής στις 31/3/05
ALBANIAN MOBILE COMMUNICATIONS Sh.a («AMC»)	Υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας	49.26%
ARMENIA TELEPHONE COMPANY CJSC («ArmenTel»)	Υπηρεσίες σταθερής & κινητής τηλεφωνίας	90.00%
OTE MTS Holding B.V. COSMOFON MOBILE TELECOMMUNICATIONS SERVICES A.D. – SKOPJE («Cosmofon») (ex «MTS»)	Εταιρεία επενδύσεων	100.00%
OTE AUSTRIA HOLDING GMBH COSMO BULGARIA MOBILE EAD («Globul»)	Υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας	100.00%
HELLAS SAT CONSORTIUM LIMITED («HellasSat»)	Δορυφορικές επικοινωνίες	83.34%
ΚΟΣΜΟ-ΟΥΑΝ ΕΛΛΑΣ MARKET ΣΑΪΤ Α.Ε. («COSMO-ONE»)	Υπηρεσίες ηλεκτρονικού εμπορίου	49.31%
OTENET Α.Ε. («OTEnet»)	Υπηρεσίες διαδικτύου	90.20%
HELLASCOM Α.Ε. («Hellascom»)	Τηλεπικοινωνιακά έργα	51.40%
OTE PLC	Χρηματοοικονομικές υπηρεσίες	100.00%
OTE SAT-Maritel Α.Ε.	Δορυφορικές επικοινωνίες	93.99%
OTE PLUS Α.Ε. («Ote Plus») (ex “Temagon”)	Συμβουλευτικές υπηρεσίες	99.00%
OTE AKINHTA Α.Ε. («OTE Ακίνητα»)	Εταιρεία εκμετάλλευσης ακινήτων	100.00%
INFOTE Α.Ε. («InfOTE»)	Υπηρεσίες τηλεφωνικού καταλόγου και λοιπών πληροφοριών	100.00%
OTE Διεθνείς Λύσεις Α.Ε. («OTEGlobe»)	Παροχή τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών σε παρόχους	100.00%
HATWAVE HELLENIC-AMERICAN TELECOMMUNICATIONS WAVE LTD. («Hatwave»)	Εταιρεία επενδύσεων	52.67%
OTE ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗΣ Α.Ε. («OTE Ασφάλιση»)	Υπηρεσίες ασφαλιστικής πρακτόρευσης	100.00%
COSMO-HOLDING ALBANIA S.A. («CHA»)	Εταιρεία επενδύσεων	57.95%
OTE ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ Α.Ε. («OTE Academy»)	Υπηρεσίες εκπαίδευσης	100.00%

Δίκτυο

Τα τελευταία χρόνια έγινε μία μετατροπή του δικτύου του *OTE* από αναλογικό σε ψηφιακό. Πλέον υπάρχουν εγκατεστημένες 6.022.358 παροχές, εκ των οποίων οι 6.021.558 είναι ψηφιακές ενώ οι 800 αναλογικές. Ο αριθμός των καρτοτηλεφώνων που έχει εγκατεστημένα η εταιρεία είναι 64.160. Αυτό αντιστοιχεί στο 99,99% σε ποσοστό ψηφιακοποίησης, αναλογιζόμενοι την εγκατεστημένη και την κατειλημμένη χωρητικότητα. Στα μεγαλύτερα αστικά κέντρα και περισσότερο στην Αθήνα και στη Θεσσαλονίκη, οι γραμμές είναι συνδεδεμένες σε ψηφιακά κέντρα.

Η συνολική υποδομή σε καλώδια οπτικών ινών (χερσαία και υποβρύχια, εθνικά και διεθνή) είναι 20.883 χλμ. Ο όγκος των κλήσεων για το 2004 ανήλθε σε 36,4 δις πρώτα λεπτά περίπου. Σε αυτά δεν συνυπολογίστηκαν η διάρκεια των κλήσεων των αναλογικών κέντρων, η διεθνής εξερχόμενη χειροκίνητη και ο όγκος κλήσεων από την *OTEGLOBE*. Εκτός όλων των προηγμένων υπηρεσιών που προσφέρει η εταιρεία, έχει ανακοινωθεί κάτι αρκετά πρωτοποριακό για τα μέσα της επόμενης χρονιάς, το οποίο είναι η υπηρεσία SMS γραπτών μηνυμάτων στη σταθερή τηλεφωνία. Οι τεχνικές προδιαγραφές ολοκληρώθηκαν και πλέον μετά και την εκδήλωση ενδιαφέροντος από τις υπόλοιπες εταιρείες για απόκτηση του απαιτούμενου εξοπλισμού, προβλέπεται να ξεκινήσεις η διάθεση της υπηρεσίας.

Δίκτυο ISDN

Καλύπτεται ουσιαστικά όλη η ελληνική επικράτεια. Η εγκατεστημένη χωρητικότητα *ISDN-BRA* είναι 585.584 παροχές και *ISDN-PRA* είναι 9.489. Η κατειλημμένη χωρητικότητα αγγίζει τις 525.426 συνδέσεις *BRA* (2 κανάλια), ενώ σε *PRA* (30 κανάλια) φθάνει τις 7.138.

Μισθωμένες γραμμές

Η εταιρεία παρέχει μισθωμένες αναλογικές γραμμές M-1020/1025 και M-1040 καθώς και ψηφιακές ταχύτητας από 64 Kbit/s μέχρι 155 Mbit/s. Η μεγαλύτερη ζήτηση είναι στις γραμμές των 2 και 34 και 155 Mbit/s, αλλά και στις γραμμές μικρότερων ταχυτήτων που διατίθενται μέσω του δικτύου *HELLASCOM*. Βέβαια παρατηρείται μία μείωση των αναλογικών μισθωμένων γραμμών και μετακίνηση των πελατών προς τις ψηφιακές αλλά και τα δίκτυα δεδομένων *HELLASSTREAM & IP*.

Δίκτυα Δεδομένων

Το δίκτυο *HELLASSTREAM* είναι το δίκτυο μεταγωγής πακέτων τεχνολογίας ATM με παρουσία σε 46 σημεία πανελλαδικά και 74 κόμβους. Απευθύνεται σε εταιρικούς πελάτες και παρέχει υπηρεσίες cell ray CBR, VBR-rt και VBR-nrt (2,34,155 Mbps), frame relay (έως 2Mbps) και circuit emulation (256-1920 Kbps). Το δίκτυο αυτό αποτελεί το δίκτυο κορμού για το αντίστοιχο δίκτυο πρόσβασης της τεχνολογίας ADSL. Οι συνδέσεις του δικτύου *HELLASSTREAM* ανέρχονται σε 1.393.

Το δίκτυο *HELLASPAC* είναι ένα δημόσιο δίκτυο δεδομένων σχεδιασμένο για επικοινωνία μεταξύ ηλεκτρονικών υπολογιστών. Βασίζεται στην τεχνική μεταγωγής πακέτων και αποτελείται από 85 κόμβους μεταγωγής, οι οποίοι συνδέονται με point-to-point συνδέσεις. Χρησιμοποιούνται οι συστάσεις X.25 και X.28 της ITU-T. Εξυπηρετούνται 7.700 συνδέσεις σταθερής ζεύξης, με τη «μερίδα του λέοντος» να απευθύνεται στον ΟΠΑΠ με 5.200 συνδέσεις.

Το δίκτυο *HELLASCOM* είναι το δίκτυο μετάδοσης δεδομένων, το οποίο παρέχει ψηφιακά σταθεροζευκτικά κυκλώματα σημείου προς σημείο με ρυθμούς μετάδοσης

από 2,4 Kbit/s έως 2Mbit/s. Το 2004 ενεργοποιήθηκαν 2.696 νέα κυκλώματα, ενώ καταργήθηκαν 1.523. Επίσης, εγκαταστάθηκαν νέοι κόμβοι (MD73, MD490 & MD93), οι οποίοι παρέχουν τη δυνατότητα χρήσης τεχνολογίας SHDSL. Τα λειτουργικά κυκλώματα ήταν 14.474 με μισθωμένα τα 12.396. Συνολικά το δίκτυο έχει 5.100 κόμβους πανελλαδικά καλύπτοντας το 98% της χώρας.

Δίκτυο ADSL

Το δίκτυο *ADSL* έχει 204 σημεία παρουσίας και χωρητικότητα που ανέρχεται σε 92.405. Το 2004 διατέθηκαν 43.758 συνδέσεις *ADSL*. Η εταιρεία στοχεύει πολύ στη διάδοση της τεχνολογίας αυτής και προσπαθεί με νέα προγράμματα και τιμολόγια να εισέλθει πλήρως στην καθημερινή ζωή του Έλληνα.

Δίκτυο OTElink(TETRA)

Είναι το προηγμένο ψηφιακό δίκτυο Ραδιοεπικοινωνιών Δημόσιας Πρόσβασης που προσφέρει επικοινωνία φωνής και δεδομένων σε κλειστές ομάδες χρηστών με χρήση κοινών τηλεπικοινωνιακών δομών. Βασίζεται στην τεχνολογία *TETRA* του ETSI και συνδυάζει τα πλεονεκτήματα της ψηφιακής κινητής και των υπηρεσιών των δικτύων μετάδοσης δεδομένων. Το 2004 εγκαταστάθηκαν 22 σταθμοί βάσης του δικτύου και συνολικά υπάρχουν πλέον 70.

Δίκτυο IP

Βασίζεται σε τεχνολογία cell-based MPLS στον κορμό και έχει 82 σημεία πανελλαδικά που είναι προσβάσιμα. Παρέχει μόνιμη πρόσβαση *IP MPLS VPN* με ταχύτητες από 64 Kbps έως 34Mbps ή επιλεγόμενη πρόσβαση μέσω *POTS modem*. Κατά το 2004 ενεργοποιήθηκαν 55 σταθερά άκρα *Intranet/Extranet IP VPN*. Στόχος αποτελεί και η εμπορική διάθεση της υπηρεσίας «Πρόσβαση στο διαδίκτυο με Χρονοχρέωση μόνο» (*Pay-as-you-go Internet Access*).

Διεθνής Διασύνδεση

Ως κύριος πάροχος διεθνών τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών για την Ελλάδα, η υποδομή του *OTE* είναι και ανάλογη. Η κίνηση διεκπεραιώνεται μέσω τεσσάρων διεθνών ψηφιακών κέντρων, δύο στην Αθήνα και δύο στη Θεσσαλονίκη, και δρομολογείται μέσω διεθνών δικτύων υποβρυχίων και χερσαίων καλωδίων αλλά και δορυφορικών ζεύξεων. Για τους Ολυμπιακούς Αγώνες υπήρχαν αναβαθμίσεις που αφορούσαν:

- ο την επέκταση της χωρητικότητας των διεθνών τηλεφωνικών κέντρων της Αθήνας κατά 12000 κυκλώματα
- ο την ενεργοποίηση 8000 διεθνών τηλεφωνικών κυκλωμάτων και 100 καναλιών σηματοδότησης για την ικανοποίηση της περιαγωγής (roaming) των χρηστών των κινητών δικτύων.

Στα διεθνή υποβρύχια καλώδια έχει συμμετοχή σε διάφορα συστήματα. Έχει εγκαταστήσει ένα δικό της, τεχνολογίας *DWDM/SDH* διεθνές δίκτυο που συνδέει την Ελλάδα με την Ιταλία και από εκεί μέσω επίγειου καλωδίου με την υπόλοιπη Ευρώπη. Το δίκτυο *GWEN* αξιοποιείται από τον Απρίλιο του 2004 και είναι χωρητικότητας *8XSTM16*. Αποτελείται από τα τμήματα *Greek Domestic Ring*, *Submarine Ring*, *Italian Ring*, *Western Europe Ring* και εξασφαλίζει την παροχή υψηλών ταχυτήτων προς τη Δυτική Ευρώπη με διαθεσιμότητα 99,95%. Το συνολικό κόστος του δικτύου είναι 56,9 εκατομμύρια €. Το δίκτυο αυτό έχει πληρότητα 76% από την ημερομηνία ενεργοποίησής του. Αόγω του ότι αποτελεί τον κύριο διεθνή

άξονα της χώρας θα αναβαθμιστεί κατά δύο μήκη κύματος φθάνοντας χωρητικότητα 16XSTM-16, πλήρως προστατευμένων.

Επιπρόσθετα, ανέλαβε να συνεργαστεί με διεθνείς παρόχους που βρίσκονται στην Ελλάδα όπως η *AT&T*, *Equant* και *Uninet* για υπηρεσίες τοπικών βρόχων. Εγκατέστησε ένα νέο κόμβο στην Κωνσταντινούπολη για επέκταση του διεθνούς Data/IP δικτύου της και πλέον έχει 15 συνολικά διεθνείς κόμβους. Η συνολική ζευκτική χωρητικότητα έφτασε τα 5,2 Gbps και μείωσε το μοναδιαίο ετήσιο μέσο κόστος (311€ / STM-1). Τέλος, τετραπλασίασε τα ΕΙ κυκλώματα (125 το 2004 έναντι 25 το 2003) καθώς και την κίνηση της διεθνούς τηλεφωνίας μέσω του διεθνούς Data/IP (MSP). Συνολικά διακινήθηκαν περισσότερα από 180 εκατομμύρια πρώτων λεπτών διεθνούς τηλεφωνικής κλήσης, ποσοστό περίπου 10% της συνολικής κίνησης. Για το internet είναι η μόνη ελληνική εταιρεία με σημεία παρουσίας και στα δύο μεγάλα διεθνή κέντρα ανταλλαγής internet κίνησης, τα LINX και AMS-IX.

Στο εξωτερικό διαθέτει επίσης, το καλώδιο BSFOCS (Black Sea Fiber Optic Cable System), το οποίο είναι ένα SDH υποβρύχιο καλώδιο οπτικών ινών που εκτείνεται στην περιοχή της Μαύρης Θάλασσας, έχοντας τα σημεία προσαιγιείαλωσης του στη *Varna* (Βουλγαρία), *Odesa* (Ουκρανία) και *Novorossiysk* (Ρωσία). Ο ΟΤΕ έχει κατευθείαν πρόσβαση σε αυτό το καλώδιο μέσω του χερσαίου καλωδίου οπτικών ινών Ορμένιο - *Svilegrand*. Ο ΟΤΕ συμμετέχει με επένδυση \$16,8 εκατ. που αντιστοιχεί σε ποσοστό συμμετοχής 33% του συνολικού έργου. Αντιστοίχως υπάρχουν τα *SEA - ME - WE 3* (*South East Asia - Middle East - West Europe*) και *ADRIA - 1*.

Το *SEA - ME - WE 3* είναι ένα διεθνές καλωδιακό σύστημα υποβρυχίων οπτικών ινών. Αρχίζει από την Δυτική Ευρώπη (Γερμανία, Μεγάλη Βρετανία) και περνά από τα στενά του Γιβραλτάρ στην Μεσόγειο. Συνεχίζεται από τα στενά του Σουέζ προς την Ασία (Ινδία, Σιγκαπούρη και χωρίζεται σε δύο μέρη, με το ένα άκρο να καταλήγει στην Ιαπωνία και το άλλο στην Αυστραλία. Ενδιάμεσα υπάρχουν περί τα 40 σημεία προσαιγιείαλωσης. Η επένδυση του ΟΤΕ σε αυτό το καλώδιο είναι του ύψους των \$36 εκ. που αντιστοιχεί σε ποσοστό 2,4 % του έργου. Το *ADRIA - 1* συνδέει την Ελλάδα (Κέρκυρα), την Αλβανία (Durrës) και την Κροατία (Dubrovnik). Είναι σε λειτουργία από τον Φεβρουάριο του 1997 και παρέχει ειδικές τιμές στους χρήστες που προσεγγίζουν μέσω αυτού του καλωδίου την Γερμανία και το *SE-ME-WE 3*, μετά από την διακρατική συμφωνία TAC (TransAdria Corridor). Η επένδυση του ΟΤΕ στο *ADRIA-1* ανέρχεται στο ποσό των \$4,5 εκ. που αντιστοιχεί στο 38,5 % του έργου.

Με επένδυση 3,32 εκατομμύρια € ο ΟΤΕ συμμετέχει με ποσοστό 33% στο καλώδιο *SDH Repeater Less* που συνδέει την Ελλάδα με τη Γιουγκοσλαβία. Η *Telecom Italia* και η *CYPTT* έχουν επίσης ποσοστό συνιδιοκτησίας από 33%. Ένα ακόμα καλώδιο τεχνολογίας SDH που συνδέει την Ελλάδα (Κέρκυρα) με την Ιταλία (Οτράντο) κατασκευάστηκε το 1996 με ίσο ποσοστό συνιδιοκτησίας από τον ΟΤΕ και την *Telecom Italia*, ενώ το *Αριάδνη II* είναι ένα καλώδιο οπτικών ινών τεχνολογίας PDH που συνδέει την Ελλάδα (Χανιά) και τη Γαλλία (Μασσαλία). Ο ΟΤΕ και η *France Telecom* συμμετέχουν ισότιμα με ποσοστό 50% του έργου από το 1994 οπότε και κατασκευάστηκε.

Το *Αφροδίτη II* είναι το δίκτυο οπτικών ινών τεχνολογίας PDH που κατασκευάστηκε το 1994 με χρηματοδότηση από κοινού και ισόποσο τίμημα από τον ΟΤΕ και την *CYTA*. Συνδέει τις δύο χώρες από τα Χανιά στο Γερόσκηπο της Κύπρου με τεχνολογία PDH. Το *ΕΜΟΣ-1*, τεχνολογίας PDH, συνδέει την Ελλάδα (Λεχαινά) και την Ιταλία (Παλέρμο), καθώς και την Ιταλία με την Τουρκία και το Ισραήλ. Η λειτουργία του ξεκίνησε το 1990. Η επένδυση του ΟΤΕ ανέρχεται στο 25% του έργου.

Ο ΟΤΕ έχει καταφέρει να παρέχει υπηρεσίες ασυρματικού συστήματος ευρυζωνικής πρόσβασης LMDS (Local Multipoint Distribution Service). Το παραπάνω δίκτυο παρέχει υπηρεσίες ATM, frame relay, μισθωμένα κυκλώματα, circuit emulation, IP. Έχουν εγκατασταθεί συνολικά 306 ONUs σε 31 οπτικά δίκτυα πρόσβασης, ενώ συνολικά είναι εγκατεστημένα 616 ONU και σε λειτουργία 325, από τις οποίες 111 indoor και 214 outdoor. Διατέθηκαν για την ικανοποίηση αιτημάτων παροχής 2Mbps, 2.800 συστήματα HDSL. Στο εθνικό δίκτυο IP/MPLS ολοκληρώθηκαν οι εγκαταστάσεις και στα 82 σημεία που ήταν προγραμματισμένα.

Η εταιρεία τα τελευταία χρόνια έχει προβεί σε επενδύσεις αναβάθμισης και επέκτασης του δικτύου της, προκειμένου να μπορεί να προσφέρει μία ποικιλία τεχνολογικά προηγμένων υπηρεσιών. Ήδη η ψηφιακοποίηση του δικτύου και η εγκατάσταση ευρυζωνικού καθώς και συνδέσεων υψηλής ταχύτητας και χωρητικότητας δίνει την δυνατότητα παροχής ενοποιημένων υπηρεσιών στους πελάτες. Αξιοποιώντας την υπάρχουσα υποδομή αναπτύσσονται ευρυζωνικές υπηρεσίες όπως η ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line) που εξασφαλίζει πρόσβαση υψηλών ταχυτήτων στο Internet και ταυτόχρονη μετάδοση φωνής και μεγάλου όγκου δεδομένων.

Εμπορικό Δίκτυο

Μέσα από ένα εκτεταμένο εμπορικό δίκτυο (με 360 περίπου εμπορικά καταστήματα), ένα ηλεκτρονικό κατάστημα (www.oteshop.gr), ένα κέντρο τηλεφωνικής εξυπηρέτησης (134), 52 ομάδες εξειδικευμένων τηλεπικοινωνιακών συμβούλων καθώς και συνεργασίες με άλλες εμπορικές αλυσίδες, ο ΟΤΕ παρέχει τηλεπικοινωνιακά προϊόντα-υπηρεσίες αλλά και διαρκή υποστήριξη. Είναι από τις μοναδικές εταιρείες με πλήρες ιδιόκτητο εμπορικό δίκτυο, κάτι βέβαια που οφείλεται κατά κύριο λόγο στο μονοπωλιακό χαρακτήρα που είχε η εταιρεία μέχρι και το 2001, χρονιά της απελευθέρωσης των τηλεπικοινωνιών. Παράλληλα, μέσω της θυγατρικής του *CosmoOne*, παρέχει και υπηρεσίες ηλεκτρονικού εμπορίου.

Οικονομικά Αποτελέσματα

Το μερίδιο αγοράς της σταθερής τηλεφωνίας έφθασε στα τέλη του 2004 στο 76%. Αυτό οφείλεται στην πλήρη απελευθέρωση της τηλεπικοινωνιακής αγοράς το 2001, στην είσοδο μεγάλου αριθμού τηλεπικοινωνιακών φορέων, καθώς και στην υποκατάσταση της σταθερής από την κινητή τηλεφωνία.

Για το 2004 τα αντίστοιχα αποτελέσματα για την τηλεφωνία εσωτερικού αλλά και διεθνή τομέα ο πίνακας δίνεται στο διπλανό πίνακα.

Κύκλος Εργασιών τηλεφωνίας από 1/1/2005 - 31/3/2005	
	Εκατομμύρια €
Έσοδα τηλεφωνίας εσωτερικού	401,0
Έσοδα διεθνούς τηλεφωνίας	55,0
Λοιπά έσοδα	206,8
Σύνολο Κύκλου Εργασιών	662,8

Οικονομικά Αποτελέσματα από 1/1/2005 - 31/3/2005	
Κύκλος Εργασιών	Εκατομμύρια €
Έσοδα τηλεφωνίας εσωτερικού	2.268,63
Έσοδα διεθνούς τηλεφωνίας	376,27
Λοιπά έσοδα	1.026,15
Σύνολο Κύκλου Εργασιών	5.213,02

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας
255

Συνολικά τα αποτελέσματα του 2004 για τον όμιλο ΟΤΕ, συμπεριλαμβανομένων και όλων των θυγατρικών αλλά και των υπολοίπων εταιρειών στις οποίες έχει ενεργή συμμετοχή ο όμιλος είναι θετικά και παρατίθενται στη συνέχεια.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΟΤΕ

	2004	2003	ΜΕΤΑΒΟΛΗ
ΒΑΣΙΚΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ	σε χιλ. Ευρώ		+/- %
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	5.213.016,35	4.941.696,36	5,49
ΚΟΣΤΟΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ	3.991.489,88	3.610.135,24	10,56
ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ	1.221.526,47	1.331.561,12	-8,26
ΛΟΙΠΑ ΕΣΟΔΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ	14.218,30	6.322,10	124,90
ΕΣΟΔΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ	115.749,65	103.225,01	12,13
ΕΣΟΔΑ ΔΙΑΘΕΣΗΣ	324.874,54	259.875,66	25,01
ΕΣΟΔΑ ΕΡΕΥΝΑΣ - ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ & ΛΟΙΠΑ	2.770,38	2.342,32	18,28
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΕΣΟΔΑ	131.235,83	121.543,01	7,97
(ΕΣΟΔΑ) / ΕΣΟΔΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ - ΧΡΕΟΓΡΑΦΩΝ	(15.312,12)	(43.547,52)	-64,84
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ	676.426,49	894.444,74	-24,37
ΕΚΤΑΚΤΑ (ΕΣΟΔΑ) - ΕΣΟΔΑ	257.087,25	101.531,43	153,21
ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ ΚΑΙ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΩΝ ΜΕΙΩΣΗΦΙΑΣ	419.339,24	792.913,31	-47,11
ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ ΚΑΙ ΜΕΤΑ ΔΙΚ. ΜΕΙΩΣΗΦΙΑΣ	172.124,34	612.519,65	-71,90

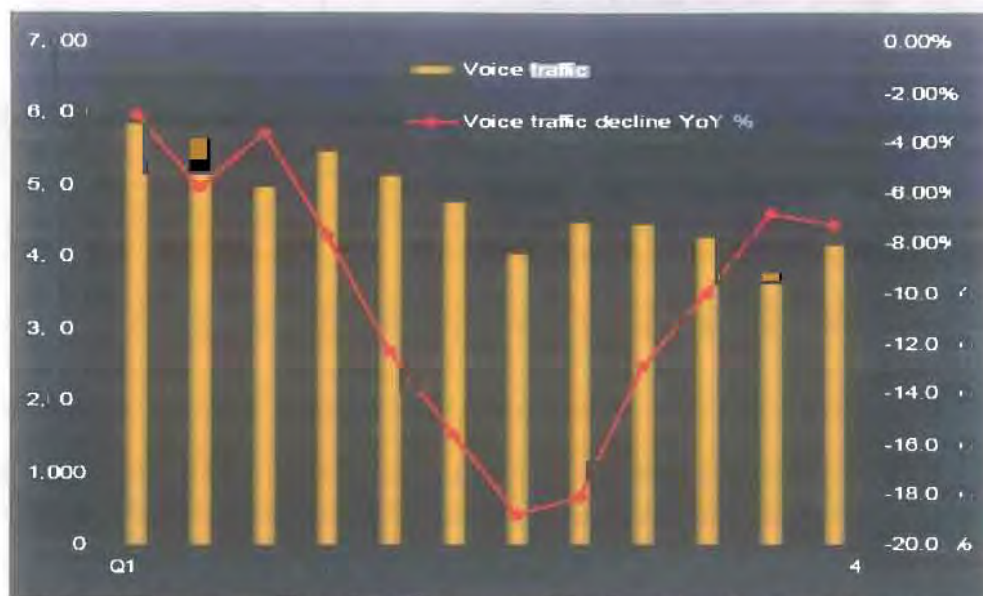
Παρατηρούμε λοιπόν έσοδα της τάξεως των 172.124.340 €. Μειωμένα βέβαια με το 2003 αλλά και ο όμιλος βρίσκεται σε μεταβατική περίοδο, ενώ υπήρχε και μεγάλο επενδυτικό κόστος λόγω των Ολυμπιακών Αγώνων του 2004 στην Αθήνα, των οποίων βασικός χορηγός υπήρξε η κοινοπραξία *OTE-OTEnet-COSMOTE*. Τα αποτελέσματα για το 2003-2004 της ΟΤΕ Α.Ε. παρουσιάζουν ζημία λόγω των προαναφερόμενων και όπως θα δείτε παρακάτω υπάρχει μείωση του κύκλου εργασιών με αύξηση του κόστους υπηρεσιών. Και για αυτό συνετέλεσε τόσο η χορηγίας τους Ολυμπιακούς Αγώνες του 2004 αλλά και η περίοδος της πλήρους ανταγωνιστικότητας που έχει περιλάβει η Ε.Ε.Τ.Τ τον ΟΤΕ, θέτοντας του περιοριστικά μέτρα.

ΟΤΕ Α.Ε. - ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΝ 2003-2004

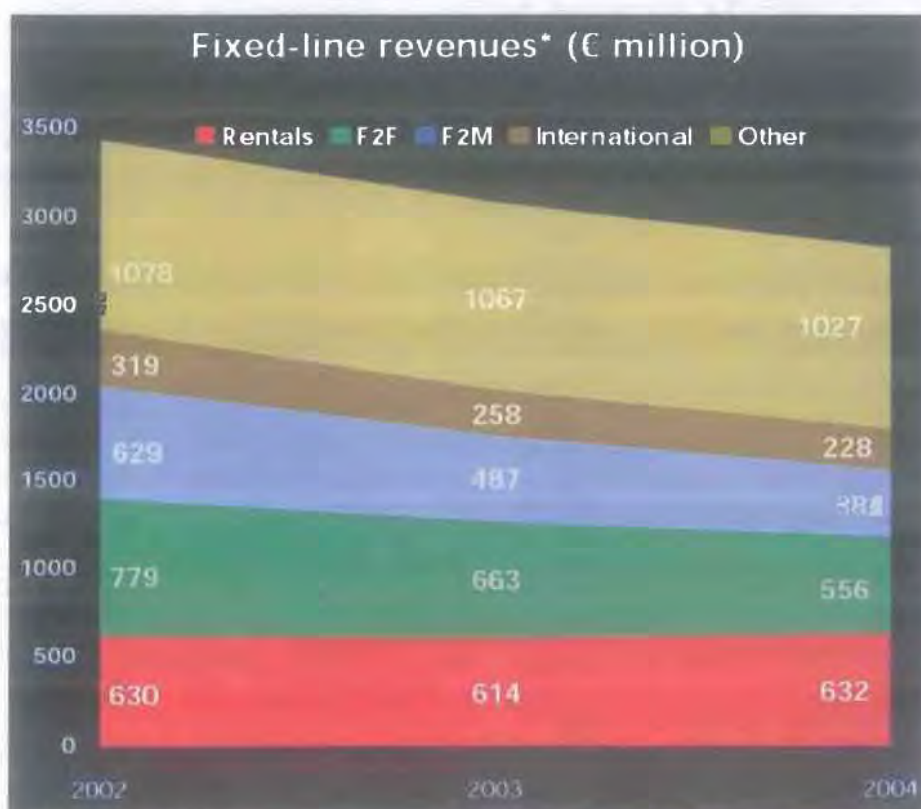
	2004	2003	ΜΕΤΑΒΟΛΗ
ΒΑΣΙΚΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ	σε χιλ. Ευρώ		+/- %
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	2.846.760,35	3.118.852,28	-8,72
ΚΟΣΤΟΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ	2.648.398,28	2.567.226,30	3,16
ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ	198.362,07	551.625,98	-64,04
ΛΟΙΠΑ ΕΣΟΔΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ	3.813,91	4.439,10	-14,08
ΕΣΟΔΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ	56.732,80	54.171,33	4,73%
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΕΣΟΔΑ	89.623,80	75.701,50	18,39
ΕΣΟΔΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ - ΧΡΕΟΓΡΑΦΩΝ	75.494,25	53.693,72	40,60
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ	131.313,63	479.885,97	-72,64
ΕΚΤΑΚΤΑ (ΕΣΟΔΑ) - ΕΣΟΔΑ	265.041,65	98.612,07	168,77
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	-133.728,02	381.273,90	-135,07

Κάποια στοιχεία για την κίνηση των κλήσεων όσον αφορά τον ΟΤΕ δείχνει το παρακάτω διάγραμμα που προέρχεται από παρουσίαση των υπεύθυνων της εταιρείας. Πιο συγκεκριμένα παρατηρείται πτώση της κίνησης από το 2002 ως και το 2003, αλλά τα νέα πακέτα που προσέφερε η εταιρεία, σε συνδυασμό με την έλλειψη

επενδύσεων από τους εναλλακτικούς παρόχους αλλά και η μείωση των τελών για κλήσεις από σταθερό σε κινητό επέφερε την ανάκαμψη και την αύξηση στα τέλη του 2004.



Τα έσοδα κάθε είδους κλήσεων παρουσιάζουν μεταπτώσεις. Βοηθάει με ανοδική πορεία το κομμάτι των μισθώσεων σε PSTN γραμμές, αλλά τόσο η σταθερή (F2F) όσο και η σταθερή σε κινητή (F2M) παρουσιάζει διαρκή πτώση από το 2002 και μετά. Οι λόγοι είναι η πολιτική της απελευθέρωσης και η κατοχή μεριδίων αγοράς από τους εναλλακτικούς παρόχους.



Στο παράρτημα Β' και πιο συγκεκριμένα στην υποενότητα ΟΤΕ υπάρχουν πληροφορίες σχετικά με την δράση της εταιρείας στο εξωτερικό αλλά και για την εθελουσία έξοδο.

Πακέτα σταθερής τηλεφωνίας

Για το σπίτι

Υπάρχει ένα γενικό πακέτο που δίνει η εταιρεία στους καταναλωτές της και ανάλογα με την κατηγορία στην οποία βρίσκεται κάθε καταναλωτής μπορεί να υπαχθεί σε μία σειρά από οικονομικά προγράμματα τα οποία θα βελτιώσουν τις χρεώσεις του.

Βασικό τιμολόγιο ΟΤΕ

Αστικές συνδιαλέξεις				
Χρέωση	Καθημερινές		Σάββατο	Κυριακή
	8:00 - 20:00	20:00 - 8:00	24ωρο	
Για τμήμα κλήσης μέχρι και 2 λεπτά	0,026 € / λεπτό		0,026 € / λεπτό	
Για τμήμα κλήσης πάνω από 2 λεπτά	0,00043333 €/sec (0,026 €/min)	0,00041667 €/sec (0,025 €/min)	0,00041667 €/sec (0,025 €/min)	0,00040000 €/sec (0,024 €/min)
Για τις αστικές συνδιαλέξεις, χρέωση 0,026 € ανά λεπτό ομιλίας για τα πρώτα 2 λεπτά και μετά χρέωση ανά δευτερόλεπτο ανάλογα με τη ζώνη χρέωσης				

Υπεραστικές συνδιαλέξεις			
Καθημερινές		Σάββατο	Κυριακή
8:00 - 20:00	20:00 - 8:00	24ωρο	
Τμήμα κλήσης μέχρι και 25 δευτερόλεπτα 0,026 €	Τμήμα κλήσης μέχρι και 28 δευτερόλεπτα 0,026 €	Τμήμα κλήσης μέχρι και 28 δευτερόλεπτα 0,026 €	Τμήμα κλήσης μέχρι και 2 λεπτά 0,026 €/λεπτό
Τμήμα κλήσης πέραν των 25 δευτερολέπτων 0,00103333 €/sec (0,062 €/min)	Τμήμα κλήσης πέραν των 28 δευτερολέπτων 0,00091667 €/sec (0,055 €/min)	Τμήμα κλήσης πέραν των 28 δευτερολέπτων 0,00091667 €/sec (0,055 €/min)	Τμήμα κλήσης πέραν των 2 λεπτών 0,00040000 €/sec (0,024 €/min)
Χρέωση € 0,026 για τα πρώτα 25 δευτερόλεπτα την ημέρα και 28 δευτερόλεπτα το βράδυ και το Σάββατο και μετά χρέωση ανά δευτερόλεπτο ανάλογα με τη ζώνη χρέωσης			

Κλήσεις προς δίκτυα κινητής τηλεφωνίας				
	Cosmote	Vodafone	TIM	Q-Telecom
Ελάχιστη Χρέωση: Για κλήσεις διάρκειας μέχρι και 30 δευτερόλεπτα	€ 0,0895	€ 0,0895	€ 0,0920	€ 0,1145
Χρέωση: Για κλήσεις διάρκειας μεγαλύτερης των 30 δευτερολέπτων	0,00298333 €/sec 1	0,00298333 €/sec 2	0,00306667 €/sec 3	0,00381667 €/sec 4
Οι χρεώσεις των κλήσεων από το σταθερό δίκτυο του ΟΤΕ (PSTN) προς τα δίκτυα Κινητής Τηλεφωνίας (PLMN) καθορίζονται από τις εταιρίες COSMOTE, VODAFONE, TIM και Q-TELECOM				

Ρυθμός χρέωσης κλήσεων από τηλεφωνικές συνδέσεις ψηφιακών κέντρων ΟΤΕ προς δίκτυα κινητής τηλεφωνίας	
Εταιρείες κινητής τηλεφωνίας	Χρέωση €/ λεπτό
Cosmote	€ 0,179
Vodafone	€ 0,179
TIM	€ 0,184
Q-Telecom	€ 0,229

Διεθνείς συνδιαλέξεις				
	ΑΚΕΡΑΙΟ ΤΙΜΟΛΟΓΙΟ (€/sec)		ΜΕΙΩΜΕΝΟ ΤΙΜΟΛΟΓΙΟ (€/sec)	
Ζώνες	Τερματισμός σε Σταθερό Τηλέφωνο	Τερματισμός σε Κινητό Τηλέφωνο	Τερματισμός σε Σταθερό Τηλέφωνο	Τερματισμός σε Κινητό Τηλέφωνο
E.E	0,0034918 €	0,0047242 €	0,0034918 €	0,0047242 €
Αλβανία	0,0034918 €	0,0041080 €	0,0034918 €	0,0041080 €
I	0,00410800 €		0,00410800 €	
II	0,00488900 €		0,00488900 €	
III	0,00978000 €		0,00879000 €	
IV	0,01467000 €		0,01368700 €	
V	0,01956000 €		0,01857700 €	
VI	0,03179000 €		0,02934600 €	
Οι χώρες που έχει κάθε ζώνη φαίνονται στο παράρτημα στην υποενοότητα ΟΤΕ				

Υπηρεσία 139

Με την υπηρεσία αυτή μπορεί κάποιος συνδρομητής να κάνει άμεση ή προσωπική συνδιάλεξη.

Άμεση: η τηλεφωνήτρια καλεί για λογαριασμό σας ένα τηλέφωνο στο εξωτερικό και σας συνδέει με όποιον απαντήσει

Προσωπική: η τηλεφωνήτρια καλεί για λογαριασμό σας ένα τηλέφωνο στο εξωτερικό και σας συνδέει με το συγκεκριμένο καλούμενο που της έχετε ζητήσει.

Τιμοκατάλογος υπηρεσίες 139

ΖΩΝΕΣ	Ελάχιστο εισπρακτέο τέλος για τα 3 πρώτα λεπτά		Τέλος ανά πρόσθετο λεπτό	Τέλος χειροκίνητου συνδιαλέξεως
	ΑΜΕΣΗ (STATION) ΣΥΝΔΙΑΛΕΞΗ	ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ (PERSONAL) ΣΥΝΔΙΑΛΕΞΗ	ΑΜΕΣΗ ή ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ	ΑΝΑ ΣΥΝΔΙΑΛΕΞΗ
I	0,739 €	0,986 €	0,246 €	2,35 €
II	0,88 €	1,173 €	0,293 €	2,35 €
III	1,76 €	2,347 €	0,586 €	2,35 €
IV	2,64 €	3,228 €	0,88 €	2,35 €
V	3,521 €	4,108 €	1,173 €	2,35 €
VI	5,722 €	6,309 €	1,907 €	2,35 €

Σημειώσεις:

1. Στη χειροκίνητη τηλεφωνική υπηρεσία, καθορίζεται ως ελάχιστο εισπραττόμενο τέλος, το τέλος των 3 πρώτων λεπτών.
2. Για κάθε πληροφορία καταλόγου εξωτερικού, εισπράττεται το τέλος των 1,47 € ανά πληροφορία (ανεξάρτητα από το αν χρησιμοποιήθηκε διεθνές κύκλωμα για την άντληση της).
3. Οι ζώνες είναι οι ίδιες που ισχύουν και στην κλασσική τηλεφωνία.

COLLECT CALLS

Για να χρεωθεί η συνδιάλεξή σας στον καλούμενο υπάρχει η υπηρεσία *COLLECT CALLS*. Για τις συνδιαλέξεις *COLLECT CALLS* καθορίζονται τα ακόλουθα πρόσθετα τέλη:

- Στις σχέσεις της Ελλάδας με τις χώρες BOSNIA & HERZEGOVINA, BULGARIA, CROATIA, ICELAND, MALTA, SLOVENIA και YUGOSLAVIA: 5,869 € ανά συνδιάλεξη.
- Στις σχέσεις της Ελλάδας με όλες τις υπόλοιπες χώρες (με τις οποίες ισχύει η κατηγορία των πληρωτέων στον προορισμό συνδιαλέξεων): το ισχύον κάθε φορά τέλος είσπραξης των προσωπικών (Personal) συνδιαλέξεων προσαυξημένο κατά 50%.

Σημειώνεται ότι, για την παροχή της υπηρεσίας *COLLECT CALLS*, δε θα χρεώνεται το επί πλέον τέλος της χειροκίνητης συνδιαλέξεως.

HELLAS DIRECT

Με την υπηρεσία *HELLAS DIRECT*, επικοινωνείτε από το εξωτερικό με οποιοδήποτε τηλέφωνο στην Ελλάδα, χωρίς να ξοδεύετε συνάλλαγμα. Από τη χώρα που βρίσκεστε, καλέστε τον αντίστοιχο αριθμό κλήσης *HELLAS DIRECT*. Θα

μιλήσετε, απευθείας με την τηλεφωνήτρια του ΟΤΕ στα ελληνικά, και θα ζητήσετε να σας συνδέσει αμέσως με το τηλέφωνο που επιθυμείτε. Ο ΟΤΕ έχει εκδώσει ειδική κάρτα τσέπης, ώστε όπου κι αν ταξιδεύετε, να έχετε μαζί σας τους αριθμούς κλήσης της HELLAS DIRECT από τις χώρες του εξωτερικού προς Ελλάδα. Η πληροφοριακή κάρτα διατίθεται και από τα Καταστήματα ΟΤΕ. Τα τέλη της συνδιάλεξης θα χρεωθούν στο τηλέφωνο που καλείτε ή και σε άλλο τηλέφωνο, αρκεί ο κάτοχός του να αποδεχτεί τη χρέωση. Για τις συνδιαλέξεις που γίνονται μέσω Hellas Direct εισπράττονται τα εξής:

- Για κλήσεις πληρωτέες στην Ελλάδα: τα ισχύοντα κάθε φορά τέλη στην κατηγορία των προσωπικών συνδιαλέξεων (Τιμολόγια).

- Για κλήσεις πληρωτέες σε ξένη χώρα: η πρόσβασή σας στην τηλεφωνήτρια της χώρας προορισμού γίνεται ατελώς.

Σημειώνετε ότι, για την παροχή της Υπηρεσίας, δε θα χρεώνεται το επιπλέον κόστος της χειροκίνητης συνδιάλεξης.

Ειδικά οικονομικά προγράμματα

ΟΤΕΠΙΛΟΓΕΣ

- Δωρεάν χρόνος ομιλίας, μέχρι 4 ώρες για όλες τις κλήσεις, αστικές και υπεραστικές όποτε θέλετε. Το ΟΤΕΠΙΛΟΓΕΣ Δωρεάν Χρόνος Ομιλίας προσφέρει δωρεάν χρόνο ομιλίας μέχρι 3 ώρες για αστικές κλήσεις και δωρεάν χρόνο ομιλίας μέχρι 1 ώρα για υπεραστικές κλήσεις. Η εγγραφή στο ΟΤΕΠΙΛΟΓΕΣ Δωρεάν Χρόνος Ομιλίας προϋποθέτει την καταβολή εφάπαξ τέλους εγγραφής 1 € ανά τηλεφωνική σύνδεση.

ΟΤΕΠΙΛΟΓΕΣ			
Αστικές		Υπεραστικές	
Ύψος διμηνιαίου λογαριασμού σε €	Δωρεάν χρόνος (ανά λογαριασμό)	Ύψος διμηνιαίου λογαριασμού σε €	Δωρεάν χρόνος (ανά λογαριασμό)
Έως 2	5 λεπτά	Έως 1,99	3 λεπτά
Από 2 έως και 5,99	15 λεπτά	Από 2 έως και 3,99	7 λεπτά
Από 6 έως και 11,99	20 λεπτά	Από 4 έως και 5,99	10 λεπτά
Από 12 έως και 17,99	40 λεπτά	Από 6 έως και 9,99	15 λεπτά
Από 18 έως και 35,99	80 λεπτά	Από 10 έως και 13,99	25 λεπτά
Από 36 έως και 59,99	150 λεπτά	Από 14 έως και 17,99	40 λεπτά
Πάνω από 60	180 λεπτά	Πάνω από 18	60 λεπτά

Το εμπλουτισμένο πρόγραμμα ΟΤΕΠΙΛΟΓΕΣ σας προσφέρει σημαντικές μειώσεις σε επιλεγμένους αστικούς, υπεραστικούς, διεθνείς και προς κινητά προορισμούς, χωρίς καμία επιβάρυνση. Μπορείτε να δηλώσετε :

- 1-3 τηλεφωνικούς αριθμούς για αστικές κλήσεις,
- 1-3 τηλεφωνικούς αριθμούς για υπεραστικές κλήσεις,
- 1-2 αριθμούς κινητών τηλεφώνων και
- 1-3 χώρες για διεθνείς κλήσεις

ΟΤΕΠΙΛΟΓΕΣ

Ύψος Μηνιαίου Λογαριασμού ανά είδος κλήσης σε €	Αστική 1-3 Αριθμούς	Υπεραστική 1-3 Αριθμούς	Κινητό 1-2 Αριθμούς Μερίδιο ΟΤΕ	Διεθνείς (1-3 Χώρες)			
				Χώρες	Ημέρα	Βράδυ	Σαβ/Κορ
Μέχρι 5,99€	3%	5%	8%	1	5%	10%	25%
				2-3	3%	7%	15%
6 - 8,99€	5%	8%	10%	1	10%	15%	30%
				2-3	8%	12%	20%
9+ €	7%	13%	12%	1	15%	20%	35%
				2-3	13%	17%	25%

Φοιτητικό πακέτο *STUDENT PACK*

Κάθε φοιτητής με κάθε τηλεφωνική σύνδεση στο όνομά του, έχει στο λογαριασμό του 4€ δωρεάν χρόνο σύνδεσης στο Internet (ΕΠΑΚ) και 4€ δωρεάν υπεραστικές κλήσεις. Για να αποκτηθεί το *STUDENT PACK* από τον ΟΤΕ, είναι μια βεβαίωση από το εκπαιδευτικό ίδρυμα που σπουδάζεις, το εξάμηνο φοίτησης, τα υπολειπόμενα εξάμηνα, ενώ το *STUDENT PACK* ισχύει και για 4 παραπάνω εξάμηνα, μετά την κανονική ολοκλήρωση των σπουδών. Το πρόγραμμα απευθύνεται σε φοιτητές Δημόσιων Α.Ε.Ι. και ιδιωτικών πανεπιστημίων και κολεγίων καθώς και σε σπουδαστές Τ.Ε.Ι. που είναι ή που επιθυμούν να γίνουν κάτοχοι απλών (PSTN) ψηφιακών τηλεφωνικών ή ISDN συνδέσεων. Απαραίτητη προϋπόθεση για την εγγραφή στο πρόγραμμα είναι η σύνδεση να βρίσκεται στον ίδιο νομό με την έδρα του ιδρύματος

Χρέωση	
Τέλος σύνδεσης	(Αν στον ίδιο χώρο λειτουργεί και άλλη Τηλεφωνική Σύνδεση, δεν καταβάλλεται τέλος σύνδεσης) 29,34 €
Βασικό μηνιαίο τέλος αυτόματης τηλεφωνικής σύνδεσης	11,40 €

Συνταξιούχοι 65+

Το ειδικό πρόγραμμα *Συνταξιούχοι 65+* απευθύνεται αποκλειστικά σε συνταξιούχους ηλικίας 65 ετών και άνω και προσφέρει δωρεάν αστικές και υπεραστικές κλήσεις, χωρίς καμία επιβάρυνση. Το πρόγραμμα *Συνταξιούχοι 65+* προσφέρει:

- δωρεάν αστικές κλήσεις αξίας 1 € ανά μήνα
- δωρεάν υπεραστικές κλήσεις αξίας 0,5 € ανά μήνα

Το μόνο που χρειάζεται για να ενταχθείτε στο πρόγραμμα

Συνταξιούχοι 65, είναι αστυνομική ταυτότητα και βεβαίωση από τον συνταξιοδοτικό σας φορέα ή το τελευταίο χαρτί συνταξιοδοσίας. Η διάρκεια του προγράμματος είναι 2 χρόνια. Μετά την παρέλευση αυτού του χρονικού διαστήματος θα πρέπει να ανανεώνεται το πρόγραμμα.

KATEΞΟΧΗΝ

Με το πρόγραμμα **KATEΞΟΧΗΝ** κάθε εξοχικό σπίτι έχει τη δική του σταθερή σύνδεση για 6 μήνες με πάγιο 6 μηνών. Το πρόγραμμα "ΚΑΤΕΞΟΧΗΝ" του ΟΤΕ σας προσφέρει:

- Σταθερή σύνδεση για 6 μήνες πληρώνοντας πάγιο 6 μηνών
- 4 μήνες το Καλοκαίρι (από 1 Ιουνίου έως 30 Σεπτεμβρίου)
- 1 μήνα τα Χριστούγεννα (από 15 Δεκεμβρίου έως 15 Ιανουαρίου)
- 1 μήνα το Πάσχα (15 ημέρες πριν την Κυριακή του Πάσχα έως 15 ημέρες μετά)
- Αυτόματη και δωρεάν ενεργοποίηση και απενεργοποίηση της τηλεφωνικής σύνδεσης
- Διατήρηση του τηλεφωνικού αριθμού όλο το χρόνο

Μαζί με το πρόγραμμα προσφέρεται δωρεάν η υπηρεσία Φραγή Εξερχόμενων κλήσεων με σκοπό την προστασία του πελάτη από ανεπιθύμητες κλήσεις κατά την περίοδο λειτουργίας της σύνδεσης και απουσίας του ίδιου. Το μηνιαίο τέλος της τηλεφωνικής σύνδεσης του Προγράμματος "ΚΑΤΕΞΟΧΗΝ" αντιστοιχεί στο 50% του βασικού μηνιαίου τέλους τηλεφωνικής σύνδεσης.

Για την επιχείρηση

ΟΤΕΠΙΧΕΙΡΩ

Στο πρόγραμμα για επιχειρήσεις **ΟΤΕΠΙΧΕΙΡΩ** ορίζετε τις χώρες που επιθυμείτε να καλείτε με μειωμένη χρέωση, μία ή τρεις χώρες και οι κλήσεις σας στις χώρες καθώς και όλες οι αστικές και υπεραστικές σας κλήσεις θα κοστίζουν πολύ λιγότερο από τα αντίστοιχα προγράμματα της εταιρείας. Το εφάπαξ τέλος εγγραφής είναι 3 €.

ΟΤΕΠΙΧΕΙΡΩ								
Σύνολο Μηνιαίου Λογαριασμού Αστικής* ανά σύνδεση σε €		Σύνολο Μηνιαίου Λογαριασμού Υπεραστικής* ανά σύνδεση σε €		Σύνολο Μηνιαίου Λογαριασμού Διεθνούς Κίνησης* ανά σύνδεση σε €		Χώρες	Έκπτωση	
							Καθημερινές	
							8.00-20.00	20.00-8.00
Μέχρι 29,99	6%	Μέχρι 29,99	15%	Μέχρι 9,99 *	1	20%	10%	10%
					2-3	10%	5%	5%
30 - 99,99	8%	30 - 99,99	20%	10 - 29,99 *	1	25%	15%	15%
					2-3	15%	10%	10%
100+	10%	100+	25%	30 - 59,99 *	1	30%	20%	20%
					2-3	20%	15%	15%
				60+ *	1	35%	25%	25%
					2-3	25%	20%	20%

Χρονοκάρτες

Τηλεκάρτα

Η τηλεκάρτα είναι χρήσιμη και πρακτική. Με 70.000 καρτοτηλέφωνα σε όλη την Ελλάδα, η επικοινωνία είναι πάντα δίπλα μας. Έτσι μπορούμε να αισθανόμαστε σιγουριά για κάθε ενδεχόμενο.

Τηλεκάρτες	Τιμή πώλησης
Τηλεκάρτα 4 €	4 €
Τηλεκάρτα 6,50 €	6 €
Τηλεκάρτα 20 €	18 €

Χρέωση		
Αστικές συνδιαλέξεις		1 παλμός χρέωσης ανά 66 δευτερόλεπτα όλες τις μέρες και ώρες της εβδομάδας (ενιαία χρέωση)
Υπεραστικές συνδιαλέξεις		2 παλμοί χρέωσης ανά 50 δευτερόλεπτα όλες τις μέρες και ώρες της εβδομάδας (ενιαία χρέωση)
Κλήσεις προς κινητά	Cosmote	4 παλμοί χρέωσης ανά 30 δευτερόλεπτα
	Vodafone	4 παλμοί χρέωσης ανά 30 δευτερόλεπτα
	TIM	5 παλμοί χρέωσης ανά 30 δευτερόλεπτα
	Q-Telecom	5 παλμοί χρέωσης ανά 30 δευτερόλεπτα
Λοιπές κλήσεις		Η τιμή παλμού χρέωσης συμπεριλαμβανομένου του Φ.Π.Α. είναι 0,037 € (€ 0,02997)

ΟΤΕΚΑΡΤΑ

Η προπληρωμένη αυτή κάρτα δίνει τη δυνατότητα να τηλεφωνείτε από κάθε σταθερό τηλέφωνο, ακόμα και από καρτοτηλέφωνο ή κερματοδέκτη, από την Ελλάδα και σε 40 περίπου χώρες εξωτερικού και μιλάτε με όλο τον κόσμο. Κάθε τηλεφώνημά σας χρεώνεται στην ΟΤΕΚΑΡΤΑ σας. Άρα όπου κι αν βρίσκεστε δε νιώθετε πλέον άβολα ζητώντας να κάνετε ένα τηλεφώνημα ή να σερφάρετε στα αγαπημένα σας sites στο Internet, αφού το τηλέφωνο από το οποίο καλείτε δε χρεώνεται ούτε μια μονάδα. Απόλυτα προσωπική, αφού για να μιλήσετε πρέπει να πληκτρολογήσετε τον προσωπικό σας αριθμό PIN. Για να προμηθευτείτε την κάρτα πρέπει να έχετε μια σταθερή τηλεφωνική σύνδεση του ΟΤΕ στο όνομά σας. Μπορείτε να τη προμηθευτείτε από τα καταστήματα ΟΤΕShops και τα αντίστοιχα ΟΤΕ. Η εγγραφή στην υπηρεσία γίνεται με εφάπαξ καταβολή 8,80 € ανά κάρτα. Η τιμή του χρεωστικού παλμού είναι 0,032 €

ALLO CARD

Η ALLO CARD Βαλκανίων και Ανατολικής Ευρώπης είναι κάρτα προπληρωμένου χρόνου και προσφέρει ολιγονομικότερες χρεώσεις σε σχέση με τις άλλες κάρτες του ΟΤΕ. Η ALLO CARD μπορεί να χρησιμοποιηθεί στην Ελλάδα από οποιαδήποτε τονική συσκευή σταθερού δικτύου, και από καρτοτηλέφωνα, για αστικές, υπεραστικές διεθνείς και προς κινητά τηλέφωνα κλήσεις καθώς και από τα εξωτερικά για κλήσεις προς Ελλάδα. Το κόστος κάθε συνδιάλεξης αφαιρείται αυτόματα από το διαθέσιμο ποσό της κάρτας. Προσφέρει οικονομικότερες χρεώσεις για κλήσεις προς σταθερά τηλέφωνα Αλβανίας, Βουλγαρίας, Γεωργίας, Ουκρανίας,

Ρουμανίας, Ρωσίας, Σερβίας & Μαυροβουνίου, Πολωνίας και Τουρκίας καθώς και προς κινητά τηλέφωνα Αλβανίας, Γεωργίας, Ουκρανίας και Ρωσίας.

Παράλληλα σας δίνει τη δυνατότητα να πραγματοποιείτε και αστικές, υπεραστικές, διεθνείς κλήσεις προς όλο τον κόσμο καθώς και κλήσεις προς κινητά τηλέφωνα. Χρησιμοποιείται και από το εξωτερικό (από 40 περίπου χώρες) για κλήσεις προς Ελλάδα. Δυνατότητα να προμηθευτείτε την κάρτα έχετε από το Δίκτυο Καταστημάτων ΟΤΕ, από επιλεγμένα περίπτερα, καταστήματα ψιλικών. Η ALLO CARD διατίθεται σε κάρτες των 6 €.

Τιμοκατάλογος ALLO CARD

Διεθνείς Κλήσεις		
Χρέωση σε Επιλεγμένους Προορισμούς		
	Από σταθερό προς κινητό	Από σταθερό προς σταθερό
ΑΛΒΑΝΙΑ	0,295 €/min	0,220 €/min
ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ	0,430 €/min	0,210 €/min
ΓΕΩΡΓΙΑ	0,340 €/min	0,290 €/min
ΟΥΚΡΑΝΙΑ	0,295 €/min	0,250 €/min
ΠΟΛΩΝΙΑ	0,486 €/min	0,190 €/min
ΡΟΥΜΑΝΙΑ	0,385 €/min	0,250 €/min
ΡΩΣΙΑ	0,300 €/min	0,210 €/min
ΣΕΡΒΙΑ & ΜΑΥΡΟΒΟΥΝΙΟ	0,385 €/min	0,250 €/min
ΤΟΥΡΚΙΑ	0,324 €/min	0,250 €/min

Για τις υπόλοιπες χρεώσεις της ALLO CARD ελέγξτε το παράρτημα στην υποενότητα ΟΤΕ / Τηλεκάρτες.

ΧΡΟΝΟΚΑΡΤΑ

Η ΧΡΟΝΟΚΑΡΤΑ είναι κάρτα προπληρωμένου χρόνου του ΟΤΕ, με την οποία μπορείτε από οποιαδήποτε σταθερή τονική τηλεφωνική συσκευή στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, να πραγματοποιείτε κλήσεις αστικές, υπεραστικές διεθνείς και προς κινητά. Υπάρχει η δυνατότητα ταυτόχρονης χρήσης της ίδιας κάρτας και με άλλα άτομα της επιλογής σας (μέχρι και πέντε εφόσον υπάρχει αρκετό διαθέσιμο υπόλοιπο). Δεν είναι δυνατή η κλήση προς αριθμούς ΕΠΑΚ και ΠΕΑΚ. Μπορείτε να προμηθευτείτε τη ΧΡΟΝΟΚΑΡΤΑ από το Δίκτυο Καταστημάτων ΟΤΕ (Καταστήματα ΟΤΕ, Καταστήματα ΟΤΕShops), ΕΛΤΑ, καταστήματα ψιλικών, περίπτερα κ.α.

Τιμοκατάλογος ΧΡΟΝΟΚΑΡΤΑ

Χρέωση		
Χωρητικότητα χρονοκάρτας	Τιμές πώλησης	Δωρεάν χρόνος ομιλίας
Χρονοκάρτα με χρόνο ομιλίας αξίας 6,36 €	6 €	0,36 €
Χρονοκάρτα με χρόνο ομιλίας αξίας 15,50 €	13 €	2,50 €
Χρονοκάρτα με χρόνο ομιλίας αξίας 30,50 €	25 €	5,50 €

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Χρέωση		Τέλος Αποκατάστασης
Αστικές συνδιαλέξεις		0,032 € ανά 60 δευτερόλεπτα
Υπεραστικές συνδιαλέξεις		0,032 € ανά 27,4 δευτερόλεπτα
Κλήσεις προς κινητά	Cosmote	0,259 € ανά 60 δευτερόλεπτα
	Vodafone	0,259 € ανά 60 δευτερόλεπτα
	TIM	0,271 € ανά 60 δευτερόλεπτα
	Q-Telecom	0,331 € ανά 60 δευτερόλεπτα
Διεθνείς		
Ζώνες	Ακέραιο Τιμολόγιο	Μειωμένο Τιμολόγιο
I	0,15 € ανά 30 δευτερόλεπτα	0,15 € ανά 30 δευτερόλεπτα
II	0,18 € ανά 30 δευτερόλεπτα	0,18 € ανά 30 δευτερόλεπτα
III	0,36 € ανά 30 δευτερόλεπτα	0,32 € ανά 30 δευτερόλεπτα
IV	0,53 € ανά 30 δευτερόλεπτα	0,47 € ανά 30 δευτερόλεπτα
V	0,169 € ανά 30 δευτερόλεπτα	0,61 € ανά 30 δευτερόλεπτα
VI	1,07 € ανά 30 δευτερόλεπτα	0,95 € ανά 30 δευτερόλεπτα
Λοιπές κλήσεις	Η τιμή παλμού χρέωσης συμπεριλαμβανομένου του Φ.Π.Α. είναι 0,037 €	

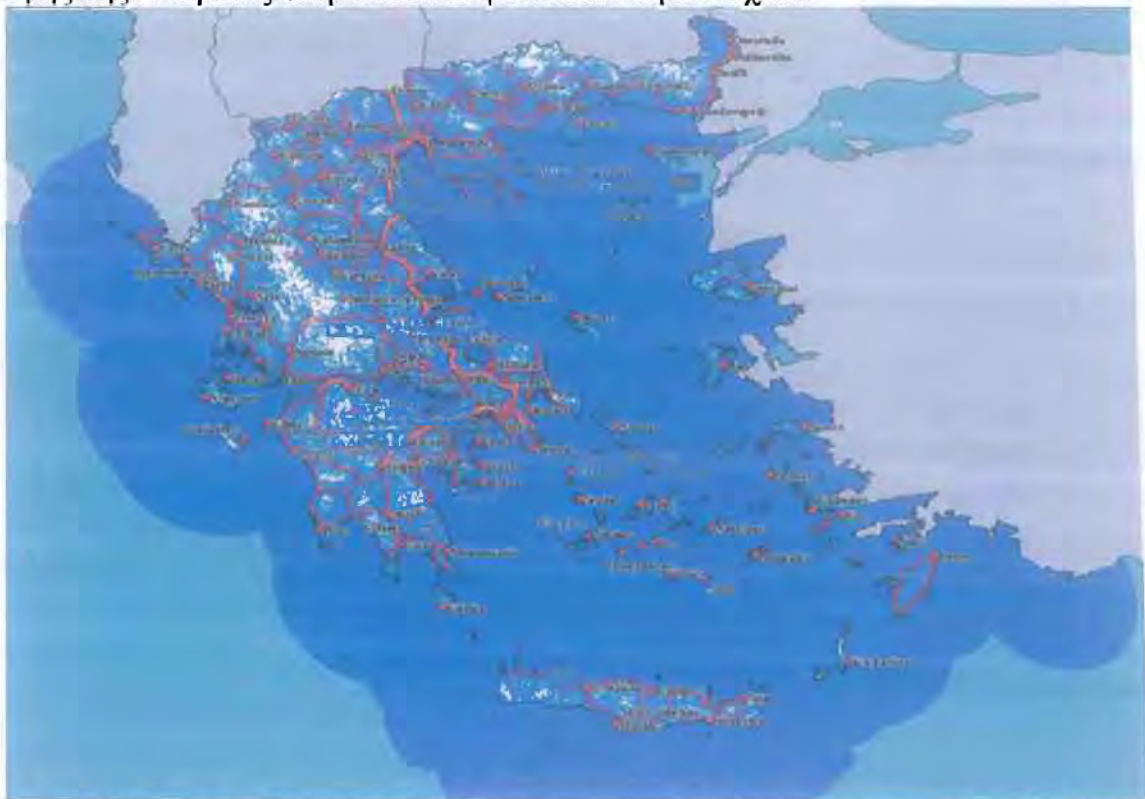
Q - TELECOM

Η **Q-Telecom** είναι μία εταιρεία που από τις 19 Ιουνίου του 2002 παρέχει υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας, σταθερής τηλεφωνίας, αλλά και παροχής broadband internet καθώς και άλλων τηλεπικοινωνιακών εφαρμογών. Η εταιρεία υπήρξε μέλος του ομίλου *Info-Quest*. Η *Info-Quest* δραστηριοποιείται από το 1980 με πληροφοριακές εφαρμογές. Ίδρυσε την *Q-Telecom* ως τηλεπικοινωνιακό φορέα της και κατά κύριο λόγο θεωρείται εταιρεία κινητής τηλεφωνίας, αλλά παρέχει και υπηρεσίες σταθερής. Από τον Οκτώβριο του 2005 εξαγοράστηκε από την *Hellen GAC Telecommunications A.E*, θυγατρική της *TIM HELLAS A.E*, που ελέγχεται από τις επενδυτικές εταιρίες *APAX Partners* και *Texas Pacific Group*.

Δίκτυο

Η **Q-Telecom** ανέπτυξε δίκτυο κινητής τηλεφωνίας 2ης γενιάς, με την εγκατάσταση σταθμών βάσης και ευρυζωνικό δίκτυο Σταθερής Ασύρματης Πρόσβασης LMDS (point-to-multipoint), στα 3,5 Ghz. Ανέπτυξε επίσης, εθνικό δίκτυο κορμού με χρήση μισθωμένων γραμμών και ιδίων συστημάτων μετάδοσης. Οι υπηρεσίες που χρησιμοποιεί στο δίκτυο της η εταιρεία είναι:

- Σταθερής Ασύρματης Τηλεφωνίας (Point to Point Access)
- Σταθερής Ασύρματης Τηλεφωνίας (Fixed Wireless Access)
- Υπηρεσίες Σταθερής Τηλεφωνίας (Indirect Access: Επιλογή / Προεπιλογή φορέα, Calling Card) όπου ισχύουν τα interfaces που προσφέρει ο ΟΤΕ προς τους συνδρομητές (POTS, ISDN BRI, ISDN PRI). Μία σχηματική απεικόνιση του χάρτη κάλυψης της εταιρείας στην Ελλάδα φαίνεται στη συνέχεια:



Το πρόθεμα που χρησιμοποιεί η εταιρεία για κλήσεις μέσω του δικτύου της είναι το 1765.

Όσον αφορά το εξωτερικό δίκτυο κινητής τηλεφωνίας, η Q-Telecom συνεργάζεται με άλλες εταιρείες, όπου μέσω περιαγωγής με τα δίκτυα τους στο εξωτερικό, μπορεί κάποιος να μιλήσει από το εξωτερικό. Το δίκτυο του εξωτερικού διευρύνεται συνεχώς με αυτόν τον τρόπο, αλλά οι μέχρι τώρα συνάψεις συνεργασιών παρατίθενται στον πίνακα :

Αλβανία	<i>Vodafone</i>
Αυστρία	<i>Connect Austria (One)</i>
Γαλλία	<i>SFR</i>
Δανία	<i>TDC Mobil</i>
Ελβετία	<i>SwissComm</i>
Ισπανία	<i>Telefonica Moviles</i>
Ισραήλ	<i>CellCom</i>
Κύπρος	<i>CYTA</i>
Λιχτενστάϊν	<i>Telecom FL</i>
Λουξεμβούργο	<i>P&T Luxemburg</i>
Ολλανδία	<i>BEN</i>
Ουγγαρία	<i>Pannon GSM</i>
Ουκρανία	<i>UMC</i>
ΠΓΔΜ (FYROM)	<i>Mobimak</i>
Ρουμανία	<i>CosmoRom</i>
Σερβία	<i>Serbija Telecom</i>
Σλοβακία	<i>Eurotel</i>
Σλοβενία	<i>Mobitel</i>
Τουρκία	<i>Turkcell, Aria</i>
Τσεχία	<i>Radiomobil</i>
Φινλανδία	<i>Finnish 2G, Alands Mobil</i>

Εμπορικό Δίκτυο

Το δίκτυο πωλήσεων είναι πανελλαδικό με περισσότερα από 800 κέντρα, τα οποία αποτελούνται από εξουσιοδοτημένους συνεργάτες ανά νομό. Η εταιρεία όμως, έχει αρχίσει να δημιουργεί και δικό της ιδιόκτητο πανελλαδικό δίκτυο πώλησης με τα επανομαζόμενα καταστήματα Q-points, τα οποία παρέχουν αποκλειστικές υπηρεσίες για τους πελάτες της Q-Telecom. Προς το παρόν βέβαια τα καταστήματα αυτά βρίσκονται στα δύο μεγάλα αστικά κέντρα, Αθήνα και Θεσσαλονίκη, όπου και επικεντρώνονται οι προσπάθειες της εταιρείας για προσέλκυση πελατών.

Πελατειακή βάση

Στις 31 Δεκεμβρίου 2002 η εταιρεία είχε 24.179 συνδέσεις σταθερής τηλεφωνίας. Νεότερα στοιχεία δεν βρέθηκαν.

Οικονομικά Αποτελέσματα

Δεδομένου ότι πολλά χρήματα απαιτούνταν για την έναρξη του κύκλου εργασιών της Q-Telecom (περίπου 50 εκατ. €), η εταιρεία από την αρχή της λειτουργίας της παρουσιάζει ζημία, αν και δεν μπορούμε να πούμε κάτι σίγουρο αφού οικονομικά στοιχεία της Q-Telecom δεν διατίθενται παρά μόνο του ομίλου Info-Quest, ο οποίος

είναι από τους δυνατότερους στην ελληνική αγορά και δύσκολα θα έχει δυσκολίες στα επόμενα χρόνια.

Πακέτα σταθερής τηλεφωνίας

Για το σπίτι / επιχείρηση

Η εταιρεία παρέχει πακέτα σταθερής τηλεφωνίας τόσο για οικιακούς πελάτες όσο και για επιχειρήσεις. Τα πακέτα είναι τα παρακάτω:

- *Q 1765*
- *Q 1765 business 5*

Q 1765

Το πρόγραμμα αυτό απευθύνεται σε οικιακούς συνδρομητές και παρέχει πρωτοποριακές υπηρεσίες όπως είναι για παράδειγμα η υπηρεσία *1400 - Φωνητική Πύλη Q!*, στην οποία δίνεται η δυνατότητα φωνητικής πληκτρολόγησης για ενημέρωση και διασκέδαση. Ο συνδρομητής καλώντας απλά 1765.1400, μπορεί να επιλέξει από 19 υπηρεσίες την υπηρεσία που θέλει, μόνο με τη φωνή του (τεχνολογία αναγνώρισης φωνής). Επίσης στο πρόγραμμα αυτό μπορεί κάποιος πελάτης να επιλέξει την υπηρεσία *Q family*.

Q family: Η υπηρεσία αυτή προσφέρει προνομιακές χρεώσεις για πέντε (5) αριθμούς κινητής τηλεφωνίας Q-TELECOM (699), με τους οποίους μιλάει ο συνδρομητής πιο συχνά και του δίνεται η δυνατότητα να έχει περισσότερες «ώρες μειωμένης χρέωσης». Με την ορολογία αυτή η εταιρεία εννοεί για όλους τους διεθνείς προορισμούς, όλες τις υπεραστικές κλήσεις και κλήσεις προς κινητά, μειωμένες χρεώσεις από το πρώτο λεπτό για:

- ο Κάθε βράδυ και όλο το Σαββατοκύριακο, χωρίς πάγιο και από το πρώτο τηλεφώνημα και μετά το τέταρτο λεπτό:
- ο τις καθημερινές Δευτέρα έως Παρασκευή, από τις 20:00 μέχρι τις 08:00 της επομένης και όλο το Σαββατοκύριακο μέχρι και τη Δευτέρα στις 08:00.

Επίσης, κάθε Κυριακή οι υπεραστικές κλήσεις έχουν χρέωση αστικής. Να σημειωθεί πάντως πως χρέωση αστικών κλήσεων προσφέρεται μόνο εντός νομού Αττικής ή νομού Θεσσαλονίκης σύμφωνα με τους κωδικούς περιοχών του ΟΤΕ.

Τιμοκατάλογος *Q 1765* για όλες τις κλήσεις

Μηνιαίο πάγιο € 0			
ΕΘΝΙΚΕΣ ΚΛΗΣΕΙΣ			
Αστικές Κλήσεις ^{1&2} (ΟΤΕ)		€0,0230/λεπτό	
Προς Σταθερό Q-TELECOM ² (211)		€0,0230/λεπτό	
Καθημερινές Δευτέρα-Παρασκευή 08:00:01 έως 20:00:00		Ώρες Μειωμένης Χρέωσης 1+ λεπτό €/λεπτό	
1ο-4ο λεπτό	4+ λεπτά €/λεπτό	Δευτέρα έως Πέμπτη	ΚΥΡΙΑΚΗ - όλο το

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

	€/λεπτό		20:00:01-08:00:00 & Παρασκευή 20:00:01-Σάββατο - Δευτέρα 00:00:01 - 08:00:00	24ωρο
Υπεραστικές Κλήσεις ³	€0,0450	€0,0437	€0,0437	€0,0230 ⁴
Προς Κινητά ³ : Q-TELECOM ³ -Cosmote ³ -Vodafone ³ -Telestet ³ Q family	€0,1750/λεπτό	€0,1698/λεπτό	€0,1698/λεπτό	
Προς 5 κινητά Q-TELECOM ³ Free Phone (800) ⁶	€0,1225/λεπτό	€0,1188/λεπτό	€0,1188/λεπτό	
One Phone (801) ⁶		Δωρεάν	€0,0230/λεπτό	
ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΚΛΗΣΕΙΣ				
		Καθημερινές Δευτέρα-Παρασκευή 08:00:01 έως 20:00:00	Ώρες Μειωμένης Χρέωσης (Κάθε βράδυ 20:00:01 - 08:00:00 και Σαββατοκυριακά)	
		10-40 λεπτό €/ λεπτό	4'+ λεπτά €/ λεπτό	€/ λεπτό
Για τις χώρες που περιλαμβάνονται σε κάθε ζώνη, δείτε τον αναλυτικό πίνακα χρεώσεων διεθνών κλήσεων	ZΩNH 1 ³	0,1000	0,0970	0,0970
	ZΩNH 2 ³	0,1500	0,1455	0,1455
	ZΩNH 3 ³	0,1900	0,1843	0,1843
	ZΩNH 4 ³	0,2200	0,2134	0,2134
	ZΩNH 5 ³	0,3100	0,3007	0,3007
	ZΩNH 6 ³	0,3900	0,3783	0,3783
	ZΩNH 7 ³	0,5000	0,4850	0,4850
	ZΩNH 8 ³	0,7500	0,7275	0,7275
	ZΩNH 9 ³	1,0000	0,9700	0,9700
	ZΩNH 10 ³	1,3500	1,3095	1,3095
	ZΩNH 11 ³	1,7000	1,6490	1,6490
	ZΩNH 12 ³	2,7500	2,6675	2,6675
	ZΩNH 13 ³	3,7000	3,5890	3,5890
	Δορυφορικά δίκτυα ZΩNH 14 ³	5,6000	5,4320	5,4320
ΓΕΝΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ Q-TELECOM				
11899	Πληροφορίες Τηλεφωνικού			€0,1750/λεπτό

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

	Καταλόγου και Άμεση Σύνδεση⁴	
1222	Εξυπηρέτηση Πελατών⁵	€0,0510/λεπτό
1227	Ενημέρωση Πελατών	ΧΩΡΙΣ ΧΡΕΩΣΗ
myQ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ		
1400	myQ Φωνητική Πληροφόρηση⁵	€0,1800/λεπτό

Σημειώσεις:

1. Χρέωση Αστικών Κλήσεων προσφέρεται μόνο εντός νομού Αττικής και νομού Θεσσαλονίκης, σύμφωνα με τους κωδικούς περιοχών του παρακάτω πίνακα για τους σταθερούς αριθμούς ΟΤΕ. Στις Αστικές κλήσεις δεν υπάρχει μείωση της χρέωσης μετά το 4ο λεπτό κλήσης.

2. Χρέωση είναι ανά λεπτό.

3. Ελάχιστη χρέωση 30 δευτερολέπτων και μετά χρέωση ανά δευτερόλεπτο.

4. Δεν επιτρέπεται η σύνδεση με διεθνείς αριθμούς κλήσης. Χρέωση ανά δευτερόλεπτο από το πρώτο δευτερόλεπτο.

5. Χρέωση ανά δευτερόλεπτο από το πρώτο δευτερόλεπτο.

6. Κλήσεις προς αριθμούς ΟΤΕ 800 και ΟΤΕ 801 είναι δυνατές και δρομολογούνται από το δίκτυο της Q-TELECOM, αν ο καλών πληκτρολογήσει 1765 πριν τον αριθμό κλήσης, διαφορετικά από το δίκτυο του ΟΤΕ. Κλήσεις προς αριθμούς 800 και 801 δεν είναι δυνατή, αν αυτοί έχουν εκχωρηθεί από άλλους παρόχους.

7. Οποιαδήποτε άλλη πληροφορία σχετικά με τις χρεώσεις, τις ζώνες και τις χώρες που υπάγονται σε κάθε ζώνη της εταιρείας μπορεί να βρεθεί στο παράρτημα στην υποενοότητα Q-Telecom.

Q 1765 business 5

Απευθύνεται σε επιχειρήσεις με σταθερή τηλεφωνία Q 1765 που θέλουν μείωση των τηλεπικοινωνιακών τους εξόδων. Το Q 1765 Business 5 προσφέρει σε όλες τις εταιρίες επιπλέον εκπτώσεις στο σύνολο του μηνιαίου λογαριασμού για όλες τις κλήσεις - Αστικές, Υπεραστικές, προς Κινητά και Διεθνείς κλήσεις - που έχουν γίνει μέσω του κωδικού επιλογής φορέα 1765. Με το Q 1765 Business 5 μπορείτε να επωφεληθείτε :

ο εάν το σύνολο της μηνιαίας χρέωσης του λογαριασμού σας ξεπεράσει το ποσό των €300 άνευ ΦΠΑ σας παρέχεται έκπτωση 3% στο σύνολο του λογαριασμού.

ο εάν το σύνολο της μηνιαίας χρέωσης του λογαριασμού σας ξεπεράσει το ποσό των €600 άνευ ΦΠΑ σας παρέχεται συνολικά έκπτωση 5% στο σύνολο του λογαριασμού σας.

Σύνολο μηνιαίου λογαριασμού σε € (χωρίς Φ.Π.Α)	Έκπτωση στο σύνολο του μηνιαίου λογαριασμού
> 300	3%
> 600	5%

Στην επόμενη σελίδα παρατίθεται ο συνολικός τιμοκατάλογος του προγράμματος Q 1765 business 5.

Τιμοκατάλογος Q 1765 business 5 για όλες τις κλήσεις

ΜΗΝΙΑΙΟ ΠΑΓΙΟ € 0

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

ΕΘΝΙΚΕΣ ΚΛΗΣΕΙΣ

Αστικές Κλήσεις ^{1&2} (ΟΤΕ) Προς Σταθερό Q-TELECOM ² (211)	€0,0230/λεπτό			
	€0,0230/λεπτό			
	Καθημερινές Δευτέρα-Παρασκευή 08:00:01 έως 20:00:00		Ώρες Μειωμένης Χρέωσης 1+ λεπτό €/λεπτό	
	10-40 λεπτό €/λεπτό	4+ λεπτά €/λεπτό	Δευτέρα έως Πέμπτη 20:00:01-08:00:00 & Παρασκευή 20:00:01-Σάββατο - Δευτέρα 00:00:01 - 08:00:00	ΚΥΡΙΑΚΗ - όλο το 24ωρο
Υπεραστικές Κλήσεις ³	€0,0450	€0,0437	€0,0437	€0,0235 ²
Προς Κινητά ³ : Q-TELECOM ³ - Cosmote ³ - Vodafone ³ - Telestet ³	€0,1750/λεπτό	€0,1698/λεπτό	€0,1698/λεπτό	
Q family Προς 5 κινητά Q-TELECOM ³	€0,1225/λεπτό	€0,1188/λεπτό	€0,1188/λεπτό	
Free Phone (800) ⁶	Δωρεάν			
One Phone (801) ⁶	€0,0230/λεπτό			

ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΚΛΗΣΕΙΣ

		Καθημερινές Δευτέρα-Παρασκευή 08:00:01 έως 20:00:00		Ώρες Μειωμένης Χρέωσης (Κάθε βράδυ 20:00:01 - 08:00:00 και Σαββατοτοκύριακα)
		10-40 λεπτό €/ λεπτό	4+ λεπτά €/ λεπτό	€/ λεπτό
<i>Για τις χώρες που περιλαμβάνονται σε κάθε ζώνη, δείτε τον αναλυτικό πίνακα χρεώσεων διεθνών κλήσεων στο παράρτημα, στην υποενότητα Q - Telecom</i>	ZΩNH 1 ³	0,1000	0,0970	0,0970
	ZΩNH 2 ³	0,1500	0,1455	0,1455
	ZΩNH 3 ³	0,1900	0,1843	0,1843
	ZΩNH 4 ³	0,2200	0,2134	0,2134
	ZΩNH 5 ³	0,3100	0,3007	0,3007
	ZΩNH 6 ³	0,3900	0,3783	0,3783
	ZΩNH 7 ³	0,5000	0,4850	0,4850
	ZΩNH 8 ³	0,7500	0,7275	0,7275
	ZΩNH 9 ³	1,0000	0,9700	0,9700
	ZΩNH 10 ³	1,3500	1,3095	1,3095
	ZΩNH 11 ³	1,7000	1,6490	1,6490
	ZΩNH 12 ³	2,7500	2,6675	2,6675

	ZΩNH 13 ³	3,7000	3,5890	3,5890
	(δορυφορικά δίκτυα) ZΩNH 14 ³	5,6000	5,4320	5,4320
ΓΕΝΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ Q-TELECOM				
11899	Πληροφορίες Τηλεφωνικού Καταλόγου και Άμεση Σύνδεση ⁴		€0,1750/λεπτό	
1222	Εξυπηρέτηση Πελατών ⁵		€0,0510/λεπτό	
myQ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ				
1400	myQ Φωνητική Πληροφόρηση ⁵		€0,1800/λεπτό	

Σημειώσεις:

1. Χρέωση Αστικών Κλήσεων προσφέρεται μόνο εντός νομού Αττικής και νομού Θεσσαλονίκης, σύμφωνα με τους κωδικούς περιοχών του παρακάτω πίνακα για τους σταθερούς αριθμούς ΟΤΕ. Στις Αστικές κλήσεις δεν υπάρχει μείωση της χρέωσης μετά το 4ο λεπτό κλήσης.

2. Χρέωση ανά λεπτό.

3. Ελάχιστη χρέωση 30 δευτερολέπτων και μετά χρέωση ανά δευτερόλεπτο.

4. Δεν επιτρέπεται η σύνδεση με διεθνείς αριθμούς κλήσης. Χρέωση ανά δευτερόλεπτο από το πρώτο δευτερόλεπτο.

5. Χρέωση ανά δευτερόλεπτο από το πρώτο δευτερόλεπτο.

6. Κλήσεις προς αριθμούς ΟΤΕ 800 και ΟΤΕ 801 είναι δυνατές και δρομολογούνται από το δίκτυο της Q-TELECOM, αν ο καλών πληκτρολογήσει 1765 πριν τον αριθμό κλήσης, διαφορετικά από το δίκτυο του ΟΤΕ. Κλήσεις προς αριθμούς 800 και 801 δεν είναι δυνατή, αν αυτοί έχουν εκχωρηθεί από άλλους παρόχους.

7. Οποιαδήποτε άλλη πληροφορία σχετικά με τις χρεώσεις, τις ζώνες και τις χώρες που υπάγονται σε κάθε ζώνη της εταιρείας μπορεί να βρεθεί στο παράρτημα, στην υποενότητα *Q-Telecom*.

Χρονοκάρτα

Ya!

Η *Q-Telecom* έχει δημιουργήσει μία χρονοκάρτα προπληρωμένου χρόνου σταθερής τηλεφωνίας, την *Ya!*. Με την κάρτα αυτή μπορείτε να τηλεφωνείτε από οποιοδήποτε σταθερό τονικό τηλέφωνο και καρτοτηλέφωνο στην Ελλάδα χωρίς να χρεώνεται το τηλέφωνο από το οποίο καλείτε. Προσφέρεται σε πακέτο των 3€ και των 10€ με δωρεάν χρόνο ομιλίας €0,30 και €1 αντίστοιχα.. Το «target group» που επιχειρεί η εταιρεία να προσελκύσει μέσω της κάρτας αυτής είναι φοιτητές, Έλληνες τουρίστες αλλά και ξένους. Για κλήσεις προς κινητά *Q-Telecom* παρέχεται 10% επιπλέον χρόνος ομιλίας. Ενδεικτικά, αναφέρεται πως με μία κάρτα αξίας €10 με επιπλέον δωρεάν χρόνο ομιλίας €1, μπορούν να πραγματοποιηθούν κλήσεις π.χ. προς σταθερά εντός Ελλάδας διάρκειας 169 λεπτών ή προς κινητά εντός Ελλάδας διάρκειας 46 λεπτών ή προς σταθερά Δυτικής Ευρώπης, ΗΠΑ, Ρωσίας, διάρκειας 84 λεπτών ή προς σταθερά Αλβανίας, Βουλγαρίας, Ουκρανίας διάρκειας 58 λεπτών.

TELEDOME

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Η **TELEDOME A.E.B.E.** δραστηριοποιήθηκε στο χώρο των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών το 1996. Στις 30 Ιουνίου 1999 η εταιρεία έλαβε από την ΕΕΤΤ Γενική Άδεια Παροχής στο κοινό τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών, μέσω της οποίας άρχισε και τυπικά η δραστηριοποίηση της εταιρείας στην αγορά τόσο των οικιακών όσο και των εταιρικών πελατών. Η **TELEDOME** έχτισε το δικό της, ιδιόκτητο τηλεπικοινωνιακό δίκτυο και πήρε ειδική άδεια για την παροχή υπηρεσιών φωνητικής τηλεφωνίας, καθώς και την άδεια εκχώρησης του κωδικού επιλογής φορέα 1755. Επιπλέον, μέσω της Άδειας Δέσμευσης Αριθμών της σειράς 807, η **TELEDOME** προχώρησε την ίδια χρονιά και στο λανσάρισμα τηλεφωνικών καρτών προπληρωμένου χρόνου ομιλίας.

Το 2003 αποτέλεσε σημαντική χρονιά - σταθμό για την εταιρεία, καθώς παρουσίασε αύξηση του κύκλου εργασιών της κατά 60% σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά. Παράλληλα προχώρησε στην αγορά ασυρματικού δικτύου. Μέσω του δικτύου αυτού, άρχισε να ανεξαρτητοποιείται σταδιακά από την υποδομή του Εθνικού δικτύου. Οι φιλοδοξίες της **TELEDOME** φτάνουν μέχρι την Κύπρο αλλά και την ευρύτερη περιοχή της Νότιας και Ανατολικής Ευρώπης.

Δίκτυο

Το δίκτυο φωνής, αποτελείται από το κεντρικό σημείο διαχείρισης όλης της εγχώριας και διεθνούς κίνησης, που βρίσκεται στην Αθήνα και από ακόμα 12 σημεία παρουσίας, σε στρατηγικά σημεία, στην υπόλοιπη Ελλάδα. Η εταιρεία έχει προχωρήσει σε τοπική διασύνδεση των κυριότερων περιοχών (μεγάλα αστικά κέντρα) με σκοπό την ομοιόμορφη κατανομή της τηλεφωνικής κίνησης και την εναλλακτική οδευση σε περίπτωση απώλειας κύριων συνδέσεων.

Περιγραφή δικτύου Internet - Δεδομένων

Το δίκτυο Internet - Δεδομένων της **TELEDOME** συνδυάζει τεχνολογίες Cell Switching, Packet Forwarding και TDM, έχοντας υλοποιήσει στον ελλαδικό χώρο συνολικά 13 σημεία παρουσίας που παρέχουν τη δυνατότητα εξυπηρέτησης υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας, δεδομένων και διαδικτύου. Το δίκτυο κορμού (backbone) αποτελείται από γραμμές E3 και πολλαπλές E1 που συνδέουν τους κεντρικούς μας κόμβους σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Ηράκλειο Κρήτης και Πάτρα. Από τους κόμβους αυτούς συνδέονται μέσω γραμμών χωρητικότητας 2Mbps και τα περιφερειακά σημεία παρουσίας της εταιρίας μας στη Τρίπολη, Κέρκυρα, Λάρισα, Οινόφυτα, Τρίκαλα, Καβάλα, Ρέθυμνο, Ρόδο και στη Σύρο. Όλοι οι κόμβοι πλην των Οινόφυτων, είναι εφοδιασμένοι με Access Servers που χρησιμοποιούνται για πρόσβαση χρηστών στο διαδίκτυο μέσω dial-up συνδέσεων.

Για την εξυπηρέτηση των αναγκών διασύνδεσης με το Internet στο εξωτερικό, η εταιρεία μας εκμεταλλεύεται μέρος του εύρους της DS3 γραμμής (45Mbps) που συνδέει τον κόμβο μας στο Λονδίνο με τον κεντρικό κόμβο της Αθήνας (Καλλιθέα).

Δίκτυο Κορμού

Αποτελείται από ασυμπίεστα πολλαπλά κυκλώματα 2 Mbps. Η τηλεφωνική κίνηση μεταφέρεται στις απομακρυσμένες περιοχές χωρίς καμία υποβάθμιση στην ποιότητα ή στην ταχύτητα σύνδεσης κλήσης. Η μεταφορά γίνεται μέσω κύριων και εναλλακτικών οδύσεων, με σκοπό την αδιάλειπτη λειτουργία του τηλεφωνικού δικτύου σε ολόκληρη την Ελλάδα. Ο χάρτης απεικόνισης του πανελλαδικού δικτύου της εταιρείας φαίνεται στην συνέχεια.



ΚΑΒΑΛΑ

Λονδίνο, Telecity
Harbour Exchange
45Mbps, DS3

Ταχύτητες Διασύνδεσης
7 x 155 Mbps

Λευκωσία
6Mbps

Πανελλαδικό Δίκτυο Teledome

Διεθνής Διασύνδεση

Η **TELEDOME** έχει συνάψει συμφωνίες με τους μεγαλύτερους παρόχους εγχώριας και διεθνούς χωρητικότητας, έχοντας εξασφαλίσει μακροπρόθεσμα τη διασύνδεση της με το εξωτερικό και τα κύρια σημεία διανομής σε εθνικό επίπεδο μέσω κυκλωμάτων υψηλού ρυθμού μετάδοσης. Η διασύνδεση του τοπικού δικτύου με τους διεθνείς παρόχους επιτυγχάνεται με απευθείας συνδέσεις με τον κόμβο της **TELEDOME** στο Λονδίνο και από εκεί η τηλεφωνική κίνηση διανέμεται στους τηλεπικοινωνιακούς φορείς με τους οποίους η εταιρεία έχει συνάψει συνεργασίες. Για το Ελληνικό domain υπάρχει dedicated link με χωρητικότητα STM1 με χωρητικότητα 155Mbps.

Ιδιόκτητο Ασυρματικό Δίκτυο

Η εταιρεία αναπτύσσει εθνικό backbone μέσω της συνεχούς επέκτασης του WAN (Wide Area Network) δικτύου της, που σύντομα θα μπορεί να υποστηρίξει έως 7x155 Mbps. Παράλληλα, προετοιμάζεται η διαδικασία οριζόντιας ανάπτυξής του. Πέραν του προαναφερθέντος WAN δικτύου, σε συνεχή εξέλιξη βρίσκεται και το MAN (Metropolitan Area Network) δίκτυο της εταιρίας, που αναπτύσσεται εντός των μεγάλων αστικών κέντρων, μέχρι στιγμής σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη, με στόχο την λειτουργία 35 κόμβων στην Αθήνα και 8 στη Θεσσαλονίκη έως το τέλος του χρόνου, το οποίο χρησιμοποιείται για την υλοποίηση υπηρεσιών φωνής, δεδομένων και σύντομα ευρυζωνικών υπηρεσιών (Broadband). Οι βασικές διασυνδέσεις των MAN υλοποιούνται με πολλαπλές STM1, ενώ στα ακραία σημεία η διασύνδεση γίνεται με

πολλαπλές Ε3. Στις επόμενες σελίδες παραθέτονται τα ασυρματικά δίκτυα Θεσσαλονίκης, Αττικής, Αθήνας και κορμού Αθήνας – Θεσσαλονίκης.



Ασυρματικό Δίκτυο Θεσσαλονίκης



Αστικό Ασυρματικό Δίκτυο Αττικής



Ασυρματικό Δίκτυο Κορμού Αττικής



Ασυρματικό Δίκτυο Κορμού Αθήνα - Θεσσαλονίκη

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Γενικά να σημειώσουμε πως οι υπηρεσίες της εταιρείας είναι διαθέσιμες στις περιοχές της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης.

ΚΟΜΒΟΙ TELEDOME		ΑΣΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ
ΑΤΤΙΚΗ		
ΠΕΡΙΟΧΗ		ΦΑΣΜΑ
Μαρούσι Β'	Μαρούσι	80(2,5,6)XXXX, 612XXXX, 614(0~4,6~9)XXX
Χαλάνδρι	Χαλάνδρι	68(1~5,9)XXXX, 680(0,1)XXX, - 2102004XXX
Πύργος Αθηνών	Αμπελόκηποι	77(0,1,5,7,8,9)XXXX, 748XXXX, 747(0~6,9)XXX
Μοναστηράκι	Αθήνα	331XXXX, 32(1~4)XXXX, 325(0~8)XXX
Ν. Ιωνία	Ν. Ιωνία	27(1,5,7,9)XXXX, 272(0~4,6~9)XXX, 273(0~2)XXX
Παιανία	Κορωπί	602(0~2)XXX, 662(0,2~9)XXX
Ασπρόπυργος	Ασπρόπυργος	557XXXX, 558(0~3)XXX
Ν. Ηράκλειο	Ν. Ηράκλειο	28(1~4)XXXX, 285(0,1,3~9)XXX
Μαρούσι Α'	Μαρούσι – Διοικ. Μέγαρο	6180XXX, 617(8,9)XXX, 619(5000~9999), 6103XXX, 610(4280~9999), 6194XXXX, 619(0,2,3)XXX, - 2103441(0~2)XX, 210344(5~9)XXX
Καλλιθέα	Καλλιθέα	95(1,3,6~9)XXXX, 952(0~5,8,9)XXX
Γηροκομείο	Γηροκομείο	69(1,2)XXXX, 698(0~5)XXX, 699(0,3~8)XXX, 693(0~3)XXX
Αιγάλεω	Αιγάλεω	531XXXX, 59(0,8)XXXX, 591(0~5,7~9)XXX
Ακρόπολη	Ακρόπολη	92(1~4)XXXX, 9200XXX, 925(0~2,5)XXX
Μάρνης	Κάρολος	52(2~4)XXXX, 520(0~3)XXX
Κεραμικός	Αθήνα	210340XXXX, 210341[0~4]XXX, 2103415XXX, 210341[6~9]XXX, 21034[5~7]XXXX, 21034[8~9]XXXX
Πειραιάς	Πειραιάς	41(1~3)XXXX, 417XXXX, 422XXXX, 410(0~3)XXX, 4190XXX, 427(4000-4127)

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ		
ΠΕΡΙΟΧΗ		ΦΑΣΜΑ
Μητροπόλεως	Θεσσαλονίκη	22xxxx, 23xxxx, 24(0~4)xxx, 25~27xxxx, 28(0~8xxx)
Πολυτεχνείο	Θεσσαλονίκη	50(0,1,2,8), 51~55xxxx, 56(4~7)XXX
Καλαμαριά	Καλαμαριά	43~45, 48(0~4, 6~9)xxx
Τούμπα	Τούμπα	90~94xxxx, 95(0~7)xxx, 97xxxx, 98(0,2,3,7~9)xxx

Εμπορικό Δίκτυο

Η **TELEDOME** δεν διαθέτει ιδιόκτητο εμπορικό δίκτυο αλλά συνεργάζεται με πληθώρα αντιπροσώπων ανά την Ελλάδα ενώ διατηρεί και ένα καλά δομημένο και οργανωμένο ηλεκτρονικό κατάστημα στο διαδίκτυο (e-shop).

Οικονομικά Αποτελέσματα

Κύκλος εργασιών Teledome από 2001-2003

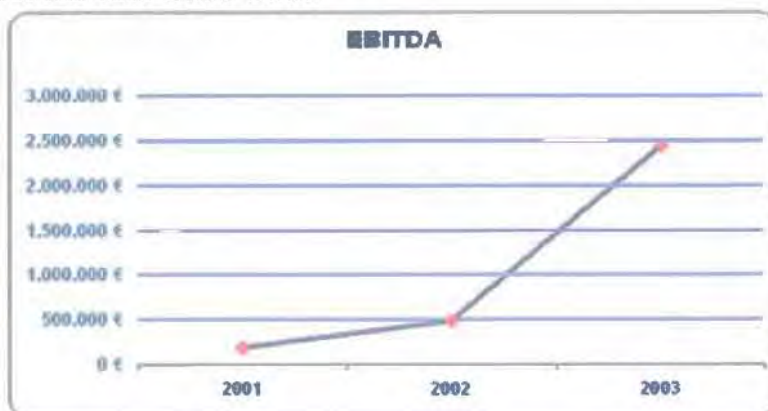
Ο κύκλος εργασιών της **TELEDOME** προέρχεται από τη παροχή ολοκληρωμένων τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών όπως Σταθερή Τηλεφωνία, Υπηρεσίες Data, Υπηρεσίες Internet, Κάρτες Προπληρωμένου Χρόνου Ομιλίας και Σύνδεσης στο Internet. Ο κύκλος εργασιών για το 2003 αυξήθηκε σε σύγκριση με τη χρήση το



2002 κατά 145,8%, ενώ σε σχέση με το 2001, ο κύκλος εργασιών έχει εξαπλασιασθεί. Η ραγδαία αυτή άνοδος, οφείλεται κυρίως στην αύξηση της συνδρομητικής της βάσης και των ρυθμών κατανάλωσης κατά 14% μηνιαίως.

Καθαρά κέρδη προ φόρων Teledome από 2001-2003

Τα καθαρά κέρδη προ φόρων ανήλθαν σε 1.296.877€ σημειώνοντας αξιόλογη μεταβολή σε σύγκριση με τις προηγούμενες χρήσεις και ειδικότερα με το 2002, όπου η μεταβολή ήταν της τάξης του 1689,2%. Αν εξαιρέσουμε τις αποσβέσεις, οι οποίες το έτος 2003 ανήλθαν σε 873.161,32€





και τους τόκους οι οποίοι για την ίδια περίοδο ανήλθαν στα 266.839,21€, τα κέρδη προ τόκων, φόρων και αποσβέσεων (EBITDA) ανήλθαν σε 2.436.878,30€ από 494.819,64€ το 2002, παρουσιάζοντας αύξηση 392%.

Περιθώριο Κέρδους Teledome από 2001-2003



Το περιθώριο EBITDA για το έτος 2003 ανήλθε στο 10,13% από 5,1% το 2002 και 4,6% το 2001. Η αύξηση αυτή οφείλεται στην καλύτερη διαχείριση πόρων της εταιρείας που είχε ως αποτέλεσμα την αύξηση της αποδοτικότητάς τους.

Το περιθώριο των κερδών προ φόρων σημείωσε σημαντική αύξηση το 2003 αφού τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν στο 5,4% από 0,74% το 2002. Το μειωμένο περιθώριο κέρδους το 2002 οφειλόταν σε αυξημένες επενδύσεις της εταιρείας, τόσο σε πάγιο ηλεκτρονικό εξοπλισμό όσο και σε νέες γραμμές κυκλωμάτων, για την υποστήριξη του δικτύου της κατά τις επόμενες χρήσεις. Επίσης ένα σημαντικό γεγονός, που συντέλεσε στη μειωμένη κερδοφορία των χρήσεων 2002 και 2001, ήταν οι μη κοστοστρεφείς τιμές αγοράς από τον κύριο προμηθευτή.

Πακέτα σταθερής τηλεφωνίας

Για το σπίτι

Τα πακέτα που προσφέρει η εταιρεία χωρίζονται σε δύο γενικές κατηγορίες, ανάλογα με τον τρόπο που θα γίνει η δρομολόγηση των κλήσεων. Αυτές είναι οι:

- **TELEDOME 4 YOU** Αυτόνομες Γραμμές
- **TELEDOME 4 YOU** Προεπιλογή φορέα

Και τα δύο αυτά πακέτα έχουν ουσιαστικά τα ίδια προγράμματα τα οποία είναι:

- **TELEDOME 4 YOU - Βασικό Πρόγραμμα**
- **TELEDOME 4YOU - Πρόγραμμα 1 (0,099)**

Στην παρακάτω παρουσίαση των προγραμμάτων θα αναφερθούμε μόνο μία φορά στα προγράμματα και απλά επισημαίνουμε πως η εταιρεία δίνει τη δυνατότητα δρομολόγησης των κλήσεων των συνδρομητών της είτε μέσω του ιδιόκτητου δικτύου

της είτε μέσω του δημοσίου δικτύου του ΟΤΕ. Οι τιμοκατάλογοι παρά ταύτα θα παρουσιαστούν ξεχωριστά αφού οι χρεώσεις διαφοροποιούνται για κάθε κατηγορία.

TELEDOME 4 YOU Αυτόνομες Γραμμές- Βασικό Πρόγραμμα

Στο πρόγραμμα αυτό η εταιρεία παρέχει 4 ώρες το μήνα δωρεάν αστικές κλήσεις για το πρώτο εξάμηνο και δώρο το πάγιο του 1ου μήνα. Το μηνιαίο πάγιο κοστίζει € 9,50, ενώ ταυτόχρονα διατίθεται και η υπηρεσία *TELEDOME 4*, η οποία επιτρέπει χαμηλότερες χρεώσεις σε 4 αριθμούς της επιλογής του εκάστοτε συνδρομητή. Επιπροσθέτως, οι πελάτες του προγράμματος αυτού παίρνουν δωρεάν την *TELEDOME LIBERTY*, η οποία είναι η χρονοκάρτα σταθερής τηλεφωνίας της *TELEDOME*.

TELEDOME 4: Με την υπηρεσία *TELEDOME 4*, του προϊόντος *TELEDOME 4 YOU*, μπορείτε να επιλέξετε έναν αστικό, έναν υπεραστικό, έναν διεθνή, και έναν κινητό αριθμό για τους οποίους οι χρεώσεις είναι ακόμη φθηνότερες από τις αρχικές του προγράμματος *TELEDOME 4 YOU*. Να σημειωθεί βέβαια πως η υπηρεσία *TELEDOME 4* παρέχεται με μηνιαίο πάγιο τέλος 1,5€.

TELEDOME LIBERTY : Κάρτα μόνιμης σύνδεσης σταθερής τηλεφωνίας. Η κάρτα μόνιμης Σύνδεσης Σταθερής Τηλεφωνίας παρέχεται δωρεάν με τη σύνδεση στο δίκτυο της *TELEDOME* και επιτρέπει στους χρήστες να πραγματοποιούν κλήσεις από όπου κι αν βρίσκεστε προς οποιονδήποτε προορισμό χρεώνοντας το λογαριασμό του σπιτιού σας και να έχουν τις ίδιες χρεώσεις σταθερής τηλεφωνίας *TELEDOME* με αυτές που έχουν στο σπίτι τους.

Χρεώσεις κλήσεων προς Σταθερά

<i>Κλήσεις προς</i>	<i>Χρέωση / λεπτό</i>		
	<i>Αστική Κλήση</i>	<i>Υπεραστική Κλήση</i>	
		<i>08:00 – 18:00</i>	<i>18:00–08:00</i>
Teledome	<i>0,016 €</i>	<i>0,016 €</i>	
άλλους παρόχους	<i>0,024 €</i>	<i>0,05 €</i>	<i>0,04 €</i>

Χρεώσεις κλήσεων προς κινητά

<i>Κλήσεις προς</i>	<i>Χρέωση / λεπτό</i>	
	<i>08:00 – 18:00</i>	<i>18:00–08:00</i>
Cosmote	<i>0,1790 €</i>	<i>0,1750 €</i>
Vodafone	<i>0,1790 €</i>	<i>0,1750 €</i>
TIM	<i>0,1850 €</i>	<i>0,18 €</i>
Q – Telecom	<i>0,23 €</i>	<i>0,23 €</i>

Χρεώσεις κλήσεων προς διεθνείς προορισμούς

<i>Κλήσεις προς Διεθνείς Ζώνες</i>	<i>Χρέωση / λεπτό</i>	
	<i>08:00 – 18:00</i>	<i>18:00–08:00</i>
I-α	<i>0,18 €</i>	<i>0,171 €</i>
I-β	<i>0,22 €</i>	
II	<i>0,22 €</i>	
III- α	<i>0,29 €</i>	
III-β	<i>0,43 €</i>	
III-γ	<i>0,48 €</i>	

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

IV-α	0,62 €
IV-β	0,68 €
V-α	0,26 €
V-β	0,78 €
VI	1,00 €

Οι χώρες που βρίσκονται σε κάθε ζώνη δίνονται αναλυτικά στο παράρτημα, στην υποενότητα *Teledome*. Στην ίδια υποενότητα βρίσκονται και οι χρεώσεις της εταιρείας για τους τριψήφιους αριθμούς αλλά και για κάποιες άλλες επιλογές κλήσεων που προσφέρει η εταιρεία.

Χρεώσεις κλήσεων προς δορυφορικά δίκτυα

Κλήσεις προς Δορυφορικά δίκτυα	Χρέωση / λεπτό
Inmarsat – A ATL E, A INDIAN	2,91 €
Inmarsat – A ATL W, A PACIFIC	4,49 €
Inmarsat - B ATL E, A PACIFIC	1,66 €
Inmarsat - B ATL W, A INDIAN	1,7 €
Inmarsat – M ATL E, M ATL W, M INDIAN, M PACIFIC	1,82 €
Inmarsat - MINI M ATL E, MINI M ATL W, MINI M INDIAN, MINI M PACIFIC	1,4 €
Inmarsat – SNAC B	1,68 €
Inmarsat – SNAC M	1,87 €
Inmarsat – SNAC MINI M	1,47 €

Να σημειωθεί πως όλες οι κλήσεις χρεώνονται ανά δευτερόλεπτο εκτός των αστικών κλήσεων προς σταθερά τηλέφωνα παρόχων εκτός της *Teledome*, καθώς και των αντίστοιχων υπεραστικών από 18:00 – 08:00, όπου η χρέωση είναι μεν ανά δευτερόλεπτο αλλά υπάρχει ελάχιστη χρέωση ενός λεπτού. Επίσης ελάχιστη χρέωση ενός λεπτού ισχύει και στις κλήσεις προς δίκτυα κινητής τηλεφωνίας.

Χρεώσεις κλήσεων για συνδρομητές της υπηρεσίας TELEDOME 4

Κλήσεις προς	Χρέωση / λεπτό		
	Αστική	Υπεραστική	
		08:00 – 18:00	18:00–08:00
ΟΤΕ	0,0221 €	0,046 €	0,0368 €
Κλήσεις προς Δίκτυα Κινητής Τηλεφωνίας	08:00 – 18:00	18:00–08:00	
Cosmote	0,1647 €	0,1610 €	
Vodafone	0,1647 €	0,1610 €	
TIM	0,1702 €	0,1656 €	
Q - Telecom	0,2116 €	0,2116 €	
Κλήσεις προς Διεθνείς προορισμούς	08:00 – 18:00	18:00–08:00	
Ζώνη Ι-α	0,1656 €	0,1573 €	

Τιμοκατάλογοι TELEDOME 4 YOU - Βασικό Πρόγραμμα Προεπιλογής Φορέα

Χρεώσεις κλήσεων προς Σταθερά

Κλήσεις προς	Χρέωση /λεπτό		
	Αστική Κλήση	Υπεραστική Κλήση	
		08:00 – 18:00	18:00–08:00
Teledome	0,024 €	0,05 €	0,04 €
άλλους παρόχους	0,024 €	0,05 €	0,04 €

Χρεώσεις κλήσεων προς κινητά

Κλήσεις προς	Χρέωση /λεπτό	
	08:00 – 18:00	18:00–08:00
Cosmote	0,1790 €	0,1750 €
Vodafone	0,1790 €	0,1750 €
TIM	0,1850 €	0,18 €
Q – Telecom	0,23 €	0,23 €

Χρεώσεις κλήσεων προς διεθνείς προορισμούς

Κλήσεις προς Διεθνείς Ζώνες	Χρέωση /λεπτό	
	08:00 – 18:00	18:00–08:00
I-α	0,18 €	0,171 €
I-β	0,22 €	
II	0,22 €	
III- α	0,29 €	
III-β	0,43 €	
III-γ	0,48 €	
IV-α	0,62 €	
IV-β	0,68 €	
V-α	0,26 €	
V-β	0,78 €	
VI	1,00 €	

Οι χώρες που βρίσκονται σε κάθε ζώνη δίνονται αναλυτικά στο παράρτημα, στην υποενότητα *Teledome*. Στην ίδια υποενότητα βρίσκονται και οι χρεώσεις της εταιρείας για τους τριψήφιους αριθμούς αλλά και για κάποιες άλλες επιλογές κλήσεων που προσφέρει η εταιρεία.

Χρεώσεις κλήσεων προς δορυφορικά δίκτυα

Κλήσεις προς Δορυφορικά δίκτυα	Χρέωση /λεπτό
Inmarsat –A ATL E, A INDIAN	2,91 €
Inmarsat – A ATL W, A PACIFIC	4,49 €
Inmarsat - B ATL E, A PACIFIC	1,66 €
Inmarsat - B ATL W, A INDIAN	1,7 €
Inmarsat – M ATL E, M ATL W, M INDIAN, M PACIFIC	1,82 €
Inmarsat - MINI M ATL E, MINI M ATL W, MINI M INDIAN, MINI M PACIFIC	1,4 €

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Inmarsat – SNAC B	1,68 €
Inmarsat – SNAC M	1,87 €
Inmarsat – SNAC MINI M	1,47 €

Να σημειωθεί πως όλες οι κλήσεις χρεώνονται ανά δευτερόλεπτο εκτός των αστικών κλήσεων προς σταθερά τηλέφωνα παρόχων εκτός της *Teledome*, καθώς και των αντίστοιχων υπεραστικών από 18:00 – 08:00, όπου η χρέωση είναι μεν ανά δευτερόλεπτο αλλά υπάρχει ελάχιστη χρέωση ενός λεπτού. Επίσης ελάχιστη χρέωση ενός λεπτού ισχύει και στις κλήσεις προς δίκτυα κινητής τηλεφωνίας.

Χρεώσεις κλήσεων για συνδρομητές της υπηρεσίας TELEDOME 4

Κλήσεις προς	Χρέωση / λεπτό		
	Αστική	Υπεραστική	
		08:00 – 18:00	18:00–08:00
OTE	0,0221 €	0,046 €	0,0368 €
Κλήσεις προς Δίκτυα Κινητής Τηλεφωνίας		08:00 – 18:00	18:00–08:00
Cosmote		0,1647 €	0,1610 €
Vodafone		0,1647 €	0,1610 €
TIM		0,1702 €	0,1656 €
Q - Telecom		0,2116 €	0,2116 €
Κλήσεις προς Διεθνείς προορισμούς		08:00 – 18:00	18:00–08:00
Ζώνη Ι-α		0,1656 €	0,1573 €

TELEDOME 4YOU Αυτόνομες Γραμμές - Πρόγραμμα 1 (0,099)

Στο πρόγραμμα αυτό το τηλεφώνημα κοστίζει 0,099 € τόσο στις αστικές όσο και στις υπεραστικές κλήσεις, ενώ δεν υπάρχει πάγιο. Παρέχονται επίσης, δύο ζώνες χρέωσης για τις διεθνείς κλήσεις της Ζώνης 1Α και προνομιακές χρεώσεις στους υπόλοιπους προορισμούς. Παράλληλα δίνεται και σε αυτό το πρόγραμμα δωρεάν η κάρτα μόνιμης σύνδεσης σταθερής τηλεφωνίας και Internet, TELEDOME LIBERTY.

Χρεώσεις κλήσεων προς Σταθερά

Κλήσεις προς όλα τα δίκτυα	Χρέωση / λεπτό
	0,099 € ανά κλήση ανεξάρτητα από τη διάρκεια και τον τύπο κλήσης(αστική ή υπεραστική)

Χρεώσεις κλήσεων προς κινητά

Κλήσεις προς	Χρέωση / λεπτό
Cosmote	0,1790 €
Vodafone	0,1790 €
TIM	0,1850 €
Q – Telecom	0,23 €

Χρεώσεις κλήσεων προς διεθνείς προορισμούς

Κλήσεις προς Διεθνείς Ζώνες	Χρέωση /λεπτό	
	08:00 – 18:00	18:00–08:00
I-α	0,18 €	0,171 €
I-β	0,22 €	
II	0,22 €	
III- α	0,29 €	
III-β	0,43 €	
III-γ	0,48 €	
IV-α	0,62 €	
IV-β	0,68 €	
V-α	0,26 €	
V-β	0,78 €	
VI	1,00 €	

Οι χώρες που βρίσκονται σε κάθε ζώνη δίνονται αναλυτικά στο παράρτημα, στην υποενότητα *Teledome*. Στην ίδια υποενότητα βρίσκονται και οι χρεώσεις της εταιρείας για τους τριψήφιους αριθμούς αλλά και για κάποιες άλλες επιλογές κλήσεων που προσφέρει η εταιρεία.

Χρεώσεις κλήσεων προς δορυφορικά δίκτυα

Κλήσεις προς Δορυφορικά δίκτυα	Χρέωση /λεπτό
Inmarsat –A ATL E, A INDIAN	2,91 €
Inmarsat – A ATL W, A PACIFIC	4,49 €
Inmarsat - B ATL E, A PACIFIC	1,66 €
Inmarsat - B ATL W, A INDIAN	1,7 €
Inmarsat – M ATL E, M ATL W, M INDIAN, M PACIFIC	1,82 €
Inmarsat - MINI M ATL E, MINI M ATL W, MINI M INDIAN, MINI M PACIFIC	1,4 €
Inmarsat – SNAC B	1,68 €
Inmarsat – SNAC M	1,87 €
Inmarsat – SNAC MINI M	1,47 €

Να σημειωθεί πως όλες οι κλήσεις χρεώνονται ανά δευτερόλεπτο εκτός των κλήσεων προς κινητά που έχουν ελάχιστη χρέωση 75 δευτερολέπτων και βήμα χρέωσης 75 δευτερόλεπτα.

Χρεώσεις κλήσεων για συνδρομητές της υπηρεσίας TELEDOME 4

Κλήσεις προς	Χρέωση / λεπτό		
	Αστική	Υπεραστική	
		08:00 – 18:00	18:00–08:00
ΟΤΕ	0,0221 €	0,046 €	0,0368 €
Κλήσεις προς Δίκτυα Κινητής Τηλεφωνίας	08:00 – 18:00		18:00–08:00
Cosmote	0,1647 €		0,1610 €
Vodafone	0,1647 €		0,1610 €
TIM	0,1702 €		0,1656 €
Q - Telecom	0,2116 €		0,2116 €
Κλήσεις προς Διεθνείς προορισμούς	08:00 – 18:00		18:00–08:00
Ζώνη Ι-α	0,1656 €		0,1573 €

Εκπωτικό πρόγραμμα TELEDOME

Member Get a Member

Η εταιρεία προσφέρει το πρόγραμμα *Member Get a Member*, σύμφωνα με το οποίο για κάθε έναν φίλο που φέρνει στην εταιρεία κάποιος πελάτης, κερδίζει 8 € έκπτωση στον επόμενο λογαριασμό του.

Χρονοκάρτες

Κάρτες Προπληρωμένου Χρόνου Ομιλίας

Η **TELEDOME** κυκλοφορεί στην αγορά κάρτες προπληρωμένου χρόνου ομιλίας αξίας 5€, 10€ και 20€. Οι κάρτες προπληρωμένου χρόνου ομιλίας **TELEDOME**, επιτρέπουν στο χρήστη να πραγματοποιεί κλήσεις, από οποιαδήποτε σταθερή συσκευή ιδιωτικής ή δημόσιας χρήσης.

Για την επιχείρηση

Υπάρχουν τέσσερα προγράμματα που προσφέρει η εταιρεία για επιχειρήσεις:

- *TELEDOME Business*
- *TELEDOME Business PRI*
- *TELEDOME Business Personal*

TELEDOME Business

Το προϊόν *TELEDOME Business*, δίνει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις να διεκπεραιώνουν τις αστικές, υπεραστικές, διεθνείς και προς δίκτυα κινητής τηλεφωνίας κλήσεις τους, μέσα από το δίκτυο της **TELEDOME**. Οι χρεώσεις για τις αστικές κλήσεις παρέχονται ανά δευτερόλεπτο μετά το πρώτο λεπτό, ενώ για τις υπεραστικές, διεθνείς και προς κινητά κλήσεις, ανά δευτερόλεπτο. Τέλος προσφέρονται και υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας. Την υπηρεσία μπορούν να την επιλέξουν με τρεις τρόπους :

- Μέσω Προεπιλογής Φορέα.
- Μέσω Μισθωμένης Γραμμής
- Μέσω δρομολόγησης τηλεφωνικού κέντρου

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Τιμοκατάλογος TELEDOME Business μέσω δικτύου TELEDOME
Χρεώσεις κλήσεων προς Σταθερά

Κλήσεις προς	Χρέωση /λεπτό	
	Αστική Κλήση	Υπεραστική Κλήση
δίκτυα τρίτων	0,0230 € Ελάχιστη διάρκεια χρέωσης ενός λεπτού	0,0390 €
Teledome	0,0150 €	0,0150 €

Χρεώσεις κλήσεων προς κινητά

Κλήσεις προς	Χρέωση /λεπτό	
	Μέσω GSM Gateways Δεν παρέχεται αναγνώριση	Μέσω Διασύνδεσης Παρέχεται αναγνώριση
Cosmote	0,1670 €	0,1730 €
Vodafone	0,1670 €	0,1730 €
TIM	0,1700 €	0,1770 €
Q - Telecom	Παρέχεται μόνο μέσω διασύνδεσης	0,23 €

Οι χρεώσεις γίνονται ανά δευτερόλεπτο με ελάχιστη διάρκεια κλήσης τα 30 δευτερόλεπτα.

Χρεώσεις κλήσεων προς διεθνείς προορισμούς

Κλήσεις προς Διεθνείς Ζώνες	Χρέωση /λεπτό	
	08:00 – 18:00	18:00–08:00
I-α	0,1630 €	
I-β	0,19 €	
I-γ	0,22 €	
II	0,22 €	
III- α	0,25 €	
III-β	0,43 €	
III-γ	0,48 €	
IV-α	0,61 €	
IV-β	0,67 €	
V-α	0,26 €	
V-β	0,78 €	
VI	0,97 €	

Οι χώρες που βρίσκονται σε κάθε ζώνη δίνονται αναλυτικά στο παράρτημα, στην υποενότητα *Teledome*. Στην ίδια υποενότητα βρίσκονται και οι χρεώσεις της εταιρείας για τους τριψήφιους αριθμούς αλλά και για κάποιες άλλες επιλογές κλήσεων που προσφέρει η εταιρεία.

Χρεώσεις κλήσεων προς δορυφορικά δίκτυα

Κλήσεις προς Δορυφορικά δίκτυα	Χρέωση / λεπτό
Inmarsat –A ATL E, A INDIAN	2,91 €
Inmarsat - A ATL W, A PACIFIC	4,49 €
Inmarsat - B ATL E, A PACIFIC	1,66 €
Inmarsat - B ATL W, A INDIAN	1,7 €
Inmarsat – M ATL E, M ATL W, M INDIAN, M PACIFIC	1,82 €
Inmarsat - MINI M ATL E, MINI M ATL W, MINI M INDIAN, MINI M PACIFIC	1,4 €
Inmarsat – SNAC B	1,68 €
Inmarsat – SNAC M	1,87 €
Inmarsat – SNAC MINI M	1,47 €

Να σημειωθεί πως όλες οι κλήσεις χρεώνονται ανά δευτερόλεπτο, χωρίς ελάχιστη χρέωση. Εξαιρούνται οι αστικές κλήσεις που έχουν ελάχιστη χρέωση ενός λεπτού και οι κλήσεις προς κινητά, όπου η ελάχιστη χρέωση είναι 30 δευτερόλεπτα.

Τιμοκατάλογος TELEDOME Business μέσω προεπιλογής Φορέα

Χρεώσεις κλήσεων προς Σταθερά

Κλήσεις προς όλα τα δίκτυα σταθερής	Χρέωση / λεπτό	
	Αστική Κλήση	Υπεραστική Κλήση
	0,024 €	0,048 €

Χρεώσεις κλήσεων προς κινητά

Κλήσεις προς	Χρέωση / λεπτό	
	Μέσω GSM Gateways Δεν παρέχεται αναγνώριση	Μέσω Διασύνδεσης Παρέχεται αναγνώριση
Cosmote	0,190 €	0,1740 €
Vodafone	0,1700 €	0,1740 €
TIM	0,1710 €	0,1780 €
Q - Telecom	Παρέχεται μόνο μέσω διασύνδεσης	0,23 €

Οι χρεώσεις γίνονται ανά δευτερόλεπτο με ελάχιστη διάρκεια κλήσης τα 30 δευτερόλεπτα.

Χρεώσεις κλήσεων προς διεθνείς προορισμούς

Κλήσεις προς Διεθνείς Ζώνες	Χρέωση / λεπτό	
	08:00 – 18:00	18:00–08:00
I-α	0,1630 €	
I-β	0,19 €	
I-γ	0,22 €	
II	0,22 €	
III- α	0,25 €	
III-β	0,43 €	

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

III-γ	0,48 €
IV-α	0,61 €
IV-β	0,67 €
V-α	0,26 €
V-β	0,78 €
VI	0,97 €

Οι χώρες που βρίσκονται σε κάθε ζώνη δίνονται αναλυτικά στο παράρτημα, στην υποενότητα *Teledome*. Στην ίδια υποενότητα βρίσκονται και οι χρεώσεις της εταιρείας για τους τριψήφιους αριθμούς αλλά και για κάποιες άλλες επιλογές κλήσεων που προσφέρει η εταιρεία.

Χρεώσεις κλήσεων προς δορυφορικά δίκτυα

<i>Κλήσεις προς Δορυφορικά δίκτυα</i>	<i>Χρέωση / λεπτό</i>
Inmarsat – A ATL E, A INDIAN	2,91 €
Inmarsat - A ATL W, A PACIFIC	4,49 €
Inmarsat - B ATL E, A PACIFIC	1,66 €
Inmarsat - B ATL W, A INDIAN	1,7 €
Inmarsat – M ATL E, M ATL W, M INDIAN, M PACIFIC	1,82 €
Inmarsat - MINI M ATL E, MINI M ATL W, MINI M INDIAN, MINI M PACIFIC	1,4 €
Inmarsat – SNAC B	1,68 €
Inmarsat – SNAC M	1,87 €
Inmarsat – SNAC MINI M	1,47 €

Να σημειωθεί πως όλες οι κλήσεις χρεώνονται ανά δευτερόλεπτο, χωρίς ελάχιστη χρέωση. Εξαιρούνται οι αστικές κλήσεις που έχουν ελάχιστη χρέωση ενός λεπτού και οι κλήσεις προς κινητά, όπου η ελάχιστη χρέωση είναι 30 δευτερόλεπτα.

TELEDOME Business PRI

Το *TELEDOME BUSINESS PRI* είναι ένα εταιρικό προϊόν του αυτόνομου δικτύου της *TELEDOME*. Με διάθεση απευθείας τηλεφωνικών γραμμών *PRI* προσφέρονται υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας και ευέλικτες λύσεις σχεδιασμένες για να καλύπτουν κάθε εταιρική ανάγκη. Μηνιαίο πάγιο € 190.

Τιμοκατάλογος TELEDOME Business PRI μέσω αυτόνομων γραμμών

Χρεώσεις κλήσεων προς Σταθερά

<i>Κλήσεις προς</i>	<i>Χρέωση / λεπτό</i>	
	<i>Αστική Κλήση</i>	<i>Υπεραστική Κλήση</i>
Teledome	0,015 €	0,015 €
άλλους παρόχους	0,020 €	0,036 €

Χρεώσεις κλήσεων προς κινητά

Κλήσεις προς	Χρέωση /λεπτό	
	Μέσω GSM Gateways Δεν παρέχεται αναγνώριση	Μέσω Διασύνδεσης Παρέχεται αναγνώριση
Cosmote	0,150 €	0,1650 €
Vodafone	0,1590 €	0,1650 €
TIM	0,1610 €	0,1730 €
Q - Telecom	Παρέχεται μόνο μέσω διασύνδεσης	0,23 €

Οι χρεώσεις γίνονται ανά δευτερόλεπτο με ελάχιστη διάρκεια κλήσης τα 30 δευτερόλεπτα.

Χρεώσεις κλήσεων προς διεθνείς προορισμούς

Κλήσεις προς Διεθνείς Ζώνες	Χρέωση /λεπτό	
	08:00 – 18:00	18:00–08:00
I-α	0,1580 €	
I-β	0,1805 €	
I-γ	0,2090 €	
II	0,2090 €	
III- α	0,2375 €	
III-β	0,4085 €	
III-γ	0,4560 €	
IV-α	0,5795 €	
IV-β	0,6365 €	
V-α	0,2470 €	
V-β	0,7410 €	
VI	0,9215€	

Οι χώρες που βρίσκονται σε κάθε ζώνη δίνονται αναλυτικά στο παράρτημα, στην υποενότητα *Teledome*. Στην ίδια υποενότητα βρίσκονται και οι χρεώσεις της εταιρείας για τους τριψήφιους αριθμούς αλλά και για κάποιες άλλες επιλογές κλήσεων που προσφέρει η εταιρεία.

Χρεώσεις κλήσεων προς δορυφορικά δίκτυα

Κλήσεις προς Δορυφορικά δίκτυα	Χρέωση /λεπτό
Inmarsat –A ATL E, A INDIAN	2,91 €
Inmarsat - A ATL W, A PACIFIC	4,49 €
Inmarsat - B ATL E, A PACIFIC	1,66 €
Inmarsat - B ATL W, A INDIAN	1,7 €
Inmarsat – M ATL E, M ATL W, M INDIAN, M PACIFIC	1,82 €
Inmarsat - MINI M ATL E, MINI M ATL W, MINI M INDIAN, MINI M PACIFIC	1,4 €
Inmarsat – SNAC B	1,68 €
Inmarsat – SNAC M	1,87 €
Inmarsat – SNAC MINI M	1,47 €

Να σημειωθεί πως όλες οι κλήσεις χρεώνονται ανά δευτερόλεπτο εκτός των αστικών κλήσεων προς σταθερά τηλέφωνα παρόχων εκτός της *Teledome*, καθώς και των αντίστοιχων υπεραστικών από 18:00 – 08:00, όπου η χρέωση είναι μεν ανά δευτερόλεπτο αλλά υπάρχει ελάχιστη χρέωση ενός λεπτού. Επίσης ελάχιστη χρέωση ενός λεπτού ισχύει και στις κλήσεις προς δίκτυα κινητής τηλεφωνίας.

TELEDOME Business Personal

Το προϊόν σταθερής τηλεφωνίας *TELEDOME Business Personal* απευθύνεται στους εργαζομένους των εταιρικών πελατών της εταιρείας, προκειμένου να συνδέσουν τις προσωπικές τους τηλεφωνικές γραμμές. Η εταιρεία-πελάτης, δύναται αν επιθυμεί να παραδώσει στην *TELEDOME*, αναλυτική κατάσταση του προσωπικού της, προκειμένου τα στελέχη της να εγγραφούν στο συγκεκριμένο προϊόν.

Κλαδικές Αγορές

Η *TELEDOME* εκτός των άλλων έχει επεκτείνει τις δραστηριότητες και σε δύο ακόμα επιχειρηματικούς κλάδους :

- *TELEDOME Hotel*
- *TELEDOME Shipping*

TELEDOME Hotel

Το προϊόν *TELEDOME HOTEL* απευθύνεται σε ξενοδοχειακές επιχειρήσεις οι οποίες προτίθενται να χρησιμοποιήσουν την υπηρεσία σταθερής τηλεφωνίας για τις κλήσεις από τα δωμάτια των ξενοδοχειακών τους μονάδων. Με τη δωρεάν παροχή του dialer (χρησιδάνειο κατά τη διάρκεια παροχής της υπηρεσίας) από την *TELEDOME*, γίνεται δυνατή η μετατροπή του c-tone σε παλμό. Έτσι μπορούν να καταγράφονται οι παλμοί χρέωσης των τηλεφωνικών συσκευών των δωματίων των ξενοδοχείων. Παράλληλα διατηρούν τη δυνατότητα να τιμολογούν ανεξάρτητα τους ενοίκους των δωματίων. Παρακάτω φαίνεται το σχεδιάγραμμα του δικτύου που υποστηρίζει την προαναφερόμενη υπηρεσία.



TELEDOME Shipping

Το προϊόν είναι ιδιαίτερα σχεδιασμένο για τον τομέα της ναυτιλίας και να καλύψει τις ιδιαίτερες ανάγκες της συγκεκριμένης αγοράς (επικοινωνία με γραφεία ή συνεργάτες στο εξωτερικό, επικοινωνία με Inmarsat). Παρέχει υπηρεσίες φωνητικής τηλεφωνίας (εθνικές και διεθνείς) και κλήσεις προς Inmarsat πάντα στις οικονομικότερες χρεώσεις της αγοράς. Η υπηρεσία διατίθεται με προεπιλογή φορέα.

TELEPASSPORT

Η *TelePassport* ιδρύθηκε το 1998 με σκοπό να προσφέρει στους συνδρομητές της υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας. Το 2001 η *TelePassport*, με την πλήρη απελευθέρωση της ελληνικής αγοράς τηλεπικοινωνιών επέκτεινε τις δραστηριότητες της πέρα από τις επιχειρήσεις και στους οικιακούς πελάτες. Η *TelePassport* έχοντας μία δυναμική παρουσία στην ελληνική αγορά, επεκτάθηκε ήδη στην Κύπρο με την ίδρυση της *TelePassport Cyprus Ltd* και σχεδιάζει την είσοδο της και σε άλλες χώρες των Βαλκανίων.

Η εταιρεία έχει δημιουργήσει τέσσερις θυγατρικές εταιρείες, οι οποίες έχουν ως αντικείμενο κάποιες δραστηριότητες που βοηθούν στην ανάπτυξη και στην εύρυθμη λειτουργία της ίδιας της *TelePassport*. Οι θυγατρικές αυτές είναι :

- *PRIMUS CALL ANΩNYMH ETAIPIA ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ* : Οι βασικές επιχειρηματικές δραστηριότητες της «*PRIMUS CALL A.E.*» είναι ο σχεδιασμός, η διενέργεια και η ανάλυση ερευνών αγοράς και δημοσκοπήσεων , καθώς και η συλλογή και παροχή πληροφοριών από και προς υπάρχοντες και υποψήφιους πελάτες σχετικά με τα προϊόντα εταιρειών. Κοινός παρανομαστής και των δύο επιχειρηματικών δραστηριοτήτων είναι ότι διενεργούνται μέσω τηλεφωνικών κλήσεων. Στην περίπτωση των ερευνών αγοράς το σύνολο των κλήσεων είναι εξερχόμενες, δηλαδή η *PRIMUS CALL* καλεί ένα αντιπροσωπευτικό δείγμα νοικοκυριών προκειμένου να καταγράψει τις τάσεις, απόψεις τους και καταναλωτικές τους συνήθειες και προτιμήσεις. Αντίθετα, η δραστηριότητα που αφορά την παροχή πληροφοριών στο καταναλωτικό κοινό, μπορεί είτε να κατευθύνεται προς την εταιρεία (εισερχόμενες κλήσεις) είτε να ενεργοποιείται από την εταιρεία (εξερχόμενες κλήσεις). Το σύνολο των κλήσεων (εισερχόμενες και εξερχόμενες) πραγματοποιούνται από ειδικά εκπαιδευμένους ερευνητές (agent) οι οποίοι διενεργούν τις επικοινωνίες με την χρήση ηλεκτρονικών υπολογιστών, εφοδιασμένων με ειδικά λειτουργικά προγράμματα. Η καταγραφή των συλλεγόμενων δεδομένων πραγματοποιείται σε πραγματικό χρόνο (real-time) ούτως ώστε να υπάρχει άμεση επεξεργασία των δεδομένων και παροχή αποτελεσμάτων προς τους πελάτες της εταιρείας.

- *TELEPASS A.E.* : Ιδρύθηκε την 21η Νοεμβρίου του 2002 και είναι μέλος του Ομίλου Εταιρειών της *TelePassport Hellas A.E.* Αντικείμενο της *Telepass A.E.* είναι η διαχείριση, η οργάνωση και η ανάπτυξη του Δικτύου Πωλήσεων MLM (Multi Level Marketing), το οποίο σήμερα αριθμεί περίπου 14.000 μέλη-συνεργάτες.

- *TPH A.E.* : Η *TelePassport Hellas A.E.* προέβη στην ίδρυση θυγατρικής εταιρείας *Έρευνας & Ανάπτυξης Προϊόντων με τίτλο TPH A.E.* Απώτερος σκοπός αυτής της κίνησης είναι η συστηματική έρευνα και ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων, καθώς και υπηρεσιών που θα βασίζονται σε αυτά.

- *PASSPOINT A.E.* : Η *PASSPOINT* είναι ανώνυμη εταιρία ηλεκτρονικών συναλλαγών, θυγατρική της *TelePassport Hellas A.E.* Στεγάζεται στις εγκαταστάσεις της *TelePassport*, στο Μαρούσι όπου είναι και η έδρα της. Η προϋπολογιζόμενη επένδυση στον κλάδο των ηλεκτρονικών συναλλαγών ανέρχεται σε 5.000.000 ευρώ, για την πρώτη τριετία. Οι ηλεκτρονικές συναλλαγές θα διενεργούνται μέσω Πανελλαδικού δικτύου στο οποίο θα εγκατασταθούν POS και ATM. Η δραστηριότητα θα υποστηριχθεί από επικοινωνία σε συγκεκριμένα κοινά, μέσω έρευνας αγοράς σε συνεχόμενη βάση, direct mailing αλλά και call center, καθώς μία από τις μεγαλύτερες εταιρίες στον χώρο των call centers και crm, η *PRIMUS CALL* είναι εταιρία του ομίλου ως θυγατρική της *TELEPASSPORT* και θα αναλάβει την επικοινωνία με πάνω από 1.000.000 νοικοκυριά σε πρώτη φάση.

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Δίκτυο

Η TelePassport προσφέρει πανελλαδική κάλυψη διαθέτοντας ήδη 34 τηλεπικοινωνιακούς κόμβους σε όλη την χώρα. Επιπλέον, ο ιδιόκτητος κόμβος που διαθέτει η εταιρεία στη Φρανκφούρτη της Γερμανίας της προσφέρει άμεση διασύνδεση μέσω της *MobilCom*, εξασφαλίζοντας έτσι διεθνείς επικοινωνίες.

Δίκτυο κορμού: Το δίκτυο κορμού της TelePassport καλύπτει το μεγαλύτερο τμήμα της ελληνικής επικράτειας και αποτελείται από επίγειες διασυνδέσεις που προσφέρουν υψηλή διαθεσιμότητα, σταθερότητα και μεγάλο εύρος χωρητικότητας. Το πρωτόκολλο επικοινωνίας που εφαρμόζεται στο σύνολο του δικτύου είναι το IP (Internet Protocol), το οποίο προσφέρει την δυνατότητα παροχής ενός μεγάλου εύρους τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών και την ταχύτατη ανάπτυξη νέων με χαμηλό κόστος. Από τον Σεπτέμβριο του 2003 η TelePassport παρέχει απευθείας πρόσβαση στο δίκτυο της μέσω της SDSL τεχνολογίας. Η SDSL τεχνολογία είναι η πλέον αποτελεσματική τεχνολογία πρόσβασης σε τηλεπικοινωνιακά δίκτυα για την υλοποίηση ολοκληρωμένων τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών για επιχειρήσεις. Η εταιρεία χρησιμοποιεί το πρόθεμα 1787 για τη δρομολόγηση των κλήσεων μέσω του δικτύου της.



Χάρτης απεικόνισης των κόμβων του δικτύου της Telepassport

Εμπορικό Δίκτυο

Η Telepassport αποτελεί έναν από τους μεγαλύτερους εναλλακτικούς φορείς σταθερής τηλεφωνίας στη χώρα μας καταλαμβάνοντας περίπου το 7% της Ελληνικής Αγοράς Σταθερής Τηλεφωνίας. Την εμπιστεύονται ήδη πάνω από 507.000 οικογένειες. Έχει δημιουργήσει όπως προαναφέρθηκε στην πρώτη ενότητα μία θυγατρική εταιρεία η οποία και ασχολείται με την προώθηση των προϊόντων της εταιρείας, την TELEPASS A.E. Αυτή τη στιγμή η εταιρεία έχει προσελκύσει 14.000 συνεργάτες μέλη και ουσιαστικά μπορούμε να συμπεράνουμε πως η Telepassport έχει δημιουργήσει ένα οργανωμένο εμπορικό δίκτυο.

Πακέτα σταθερής τηλεφωνίας

Για το σπίτι / επιχείρηση

Η εταιρεία έχει ένα βασικό, πακέτο σταθερής τηλεφωνίας το οποίο παρέχεται και μέσω προεπιλογής φορέα και μέσω του προθέματος 1787. Ο τιμοκατάλογος της εταιρείας φαίνεται παρακάτω:

Τιμοκατάλογος κλήσεων Telepassport

Είδος κλήσεων	Χρέωση	
	€ / Λεπτό	
	Δευτέρα - Σάββατο	Κυριακή
Αστική	0,0235 €	0,023 €
Υπεραστική	0,039 €	0,023 €
	Προς κινητά χωρίς αναγνώριση	Προς κινητά με αναγνώριση
Cosmote	0,159 €	0,168 €
Vodafone	0,159 €	0,168 €
TIM	0,164 €	0,173 €
Q-Telecom	0,205 €	0,209 €
Προορισμοί με μειωμένες χρεώσεις : ALBANIA, CANADA ,FRANCE, JAPAN, NETHERLANDS, RUSSIA, UK, AUSTRALIA, CHINA, GERMANY, LIECHTENSTEIN, NORWAY, SAN MARINO, UKRAINE, AUSTRIA, CYPRUS, ICELAND, LUXEBURG, PORTUGAL, SPAIN, USA, BELGIUM, DENMARK, IRELAND, MALTA, PUERTO RICO, SWEDEN, VATICAN CITY, BULGARIA, FINLAND, ITALY, MONACO, ROMANIA, SWITZERLAND, VIRGIN ISLES (USA)		
Σταθερό	0,150 €	
Κινητό	0,210 €	
Ειδικές Υπηρεσίες	5 €	

Σημειώσεις:

1. Οι αστικές κλήσεις χρεώνονται ανά λεπτό.
2. Οι υπεραστικές κλήσεις χρεώνονται ανά δευτερόλεπτο εκτός της Κυριακής όπου η υπεραστική κλήση κοστίζει όσο η αστική και χρεώνεται ανά λεπτό.
3. Στις κλήσεις από σταθερό προς κινητό τηλέφωνο εντός Ελλάδας ο ρυθμός χρέωσης είναι ανά 30 δευτερόλεπτα.
4. Οι διεθνείς κλήσεις χρεώνονται ανά δευτερόλεπτο.

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

5. Για τις υπόλοιπες χώρες που δεν αναφέρονται παραπάνω και για επεξηγήσεις σχετικά με τις ειδικές υπηρεσίες μπορείτε να βρείτε στο παράρτημα στην υποενότητα *Telepassport*.

Οι ίδιες τιμές ισχύουν και για τις επιχειρήσεις.

Εξυπνα Προϊόντα & Υπηρεσίες

Η *TelePassport* προσφέρει σε συνεργασία με την *ABG BankCards* (Όμιλος Αγροτικής Τράπεζας) μια πιστωτική κάρτα την *ABG TelePassport VISA*. Η κάρτα προσφέρει τη δυνατότητα να μειώσετε επιπλέον τον τηλεφωνικό σας λογαριασμό στην ΤΡΗ μέχρι 7%. Αποκτώντας την κάρτα λαμβάνετε σταθερά 3% επιπλέον έκπτωση από την ΤΡΗ στον μηνιαίο τηλεφωνικό σας λογαριασμό (εφόσον η καθαρή αξία του ξεπερνά τα 8€) και ανάλογα με το ύψος των μηνιαίων αγορών που πραγματοποιείτε με την κάρτα μπορείτε να λάβετε κλιμακωτή έκπτωση από την ABG Bank:

- για μηνιαίες αγορές από 50,01-100,00 € λαμβάνετε έκπτωση 2% έχοντας συνολική έκπτωση 5%
- για μηνιαίες αγορές από 100,01-200,00 € λαμβάνετε έκπτωση 3% έχοντας συνολική έκπτωση 6%
- και για μηνιαίες αγορές άνω των 200,01 € λαμβάνετε έκπτωση 4% έχοντας συνολική έκπτωση 7%.

Εκτός από την έκπτωση που επιτυγχάνετε στον τηλεφωνικό σας λογαριασμό η *ABG TelePassport VISA* σας προσφέρει:

- Δωρεάν συνδρομή για 1 χρόνο και δύο πρόσθετες κάρτες VISA
- Κάρτα MasterCard με δωρεάν συνδρομή για πάντα (εφόσον διατηρήσετε τη VISA) και 2 πρόσθετες MasterCard με δωρεάν συνδρομή για πάντα

TELLAS

Η *Tellas A.E.*, δημιουργήθηκε από την κοινοπραξία της *ΔΕΗ Α.Ε.* και της Ιταλικής *WIND SPA*, ξεκίνησε την εμπορική της δραστηριότητα τον Φεβρουάριο του 2003. Η εταιρία άρχισε να παρέχει υπηρεσίες Σταθερής Τηλεφωνίας, υπηρεσίες πρόσβασης στο Internet και συνδυασμένες υπηρεσίες Σταθερής Τηλεφωνίας και Internet, σε ανταγωνιστικές τιμές για όλα τα τμήματα της αγοράς, οικιακούς χρήστες, μικρές επιχειρήσεις και επαγγελματίες.

Η *Tellas* συνδυάζει το κύρος και την υποδομή της *Δ.Ε.Η* με την πολύτιμη εμπειρία και τεχνογνωσία της *WIND*. Η μετοχική σύνθεση της *Tellas* είναι η εξής: η *Wind* κατέχει το 50% συν 1 μετοχή και η *ΔΕΗ* διατηρεί το 50% μείον 1 μετοχή της εταιρείας. Πιο συγκεκριμένα βέβαια, οι μετοχές της *Tellas* κατέχονται κατά 100% από την ολλανδική εταιρεία «*Wind PPC Holding*», της οποίας το 50% των μετοχών συν 1 μετοχή κατέχει η *Wind* και το 50% των μετοχών μείον 1 μετοχή κατέχει η *Δ.Ε.Η. Τηλεπικοινωνίες Α.Ε.*, εξ ολοκλήρου θυγατρική της *Δ.Ε.Η.*

Για τη *Δ.Ε.Η* γνωρίζουμε αρκετά πράγματα και είναι τετριμμένη κάποια αναφορά. Κάποιες πληροφορίες για τη *Wind* παρατίθενται στη συνέχεια.

WIND: Η συνολική ονομασία είναι *WIND Telecommunications Spa*. Η *WIND* ιδρύθηκε το 1997 και είναι ένας από τους ηγετικούς φορείς στην Ευρώπη που προσφέρει ολοκληρωμένες λύσεις σταθερής, κινητής τηλεφωνίας και Internet. Η *Wind* διαχειρίζεται ένα εκτεταμένο δίκτυο τηλεπικοινωνιών στην Ευρώπη, που ανήκει σε εναλλακτικό φορέα. Η *Wind* καλύπτει περισσότερο από το 94% του πληθυσμού της Ιταλίας με το δίκτυο κινητής τηλεφωνίας που διαθέτει. Προσφέρει επίσης υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας και Internet καλύπτοντας όλη την επικράτεια της Ιταλίας με δίκτυο κορμού οπτικής ίνας πάνω από 18.000 χλμ. και Μητροπολιτικά Δίκτυα 2.300 χλμ. σε περισσότερες από 30 πόλεις. Η *Wind* είναι από τους κορυφαίους μη κρατικούς φορείς στην αγορά της σταθερής τηλεφωνίας στην Ιταλία, διατηρεί το πιο πετυχημένο Internet portal της Ιταλίας (www.libero.it) και είναι η μεγαλύτερη εταιρία παροχής υπηρεσιών Internet στην Ιταλία. Είναι επίσης η 3η μεγαλύτερη εταιρία κινητής τηλεφωνίας και κατέχει μερίδιο 16% τρία μόλις χρόνια μετά την έναρξη της υπηρεσίας κινητής τηλεφωνίας.

Δίκτυο

Το τηλεπικοινωνιακό δίκτυο της *TELLAS* έχει σχεδιαστεί χρησιμοποιώντας σύγχρονο εξοπλισμό και τεχνολογία, ώστε να παρέχει υπηρεσίες Τηλεφωνίας και Internet υψηλής ποιότητας. Όλες οι υπηρεσίες του δικτύου της *TELLAS* βασίζονται στην ανάπτυξη ενός δικτύου οπτικών ινών, το οποίο αποτελείται από 1800 χιλιόμετρα οπτικών ινών ανεπτυγμένων σε όλη τη χώρα σε εθνικό επίπεδο, με πλάνα μελλοντικής επέκτασης σε συνολικά 2200 χιλιόμετρα σε εθνικό επίπεδο, όπως επίσης και σε 250 χιλιόμετρα οπτικών ινών στις μητροπολιτικές περιοχές (εντός πόλεων). Η ταχεία ανάπτυξη εξασφαλίζεται χάρη στη χρήση των εναέριων γραμμών μεταφοράς ενέργειας της ΔΕΗ (τεχνολογία OPGW). Το πρόθεμα που έχει επιλέξει η εταιρεία είναι το 1738.

Δίκτυο κορμού

Το δίκτυο κορμού (backbone) της *TELLAS* βασίζεται στην τεχνολογία SDH και υλοποιείται με δακτυλίους 2.5Gbps και κόμβους ADM (Add/Drop Multiplexers). Η τοπολογία του δικτύου έχει σχεδιαστεί έτσι ώστε να προσφέρει τα υψηλότερα

επίπεδα ασφάλειας, ποιότητας, ευελιξίας και αξιοπιστίας. Το δίκτυο κορμού της TELLAS συνδέεται με το διεθνές δίκτυο μεταγωγής της Wind μέσω υποθαλάσσιου καλωδίου ανάμεσα σε Ελλάδα και Ιταλία. Η TELLAS παρέχει υπηρεσίες Τηλεφωνίας και Internet οι οποίες αναφέρονται στο Δίκτυο Τηλεφωνίας και στο Δίκτυο IP αντίστοιχα. Οι κύριοι κόμβοι τηλεφωνίας και δεδομένων (IP) διασυνδέονται μέσω του δικτύου κορμού της, ώστε να είναι δυνατή η παροχή των υπηρεσιών σε εθνικό επίπεδο. Ο χάρτης του δικτύου της εταιρείας φαίνεται στη συνέχεια.



Χάρτης δικτύου Tellas

Δίκτυο Τηλεφωνίας

Το δίκτυο Τηλεφωνίας βασίζεται σε τεχνολογία TDM και διασυνδέεται: με το σταθερό δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο του ΟΤΕ, με σταθερά τηλεφωνικά δίκτυα διεθνών τηλεπικοινωνιακών οργανισμών, καθώς και με τα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα. Μέσω αυτών των διασυνδέσεων η TELLAS επεκτείνει την γεωγραφική της κάλυψη και αυξάνει την διαθεσιμότητα και ευελιξία στην δρομολόγηση και τερματισμό της κίνησης της.

Δίκτυο IP

Το δίκτυο IP με χρήση IP/MPLS πρωτοκόλλου και εξοπλισμό υψηλής πιστότητας και απόδοσης, παρέχει υπηρεσίες δεδομένων υψηλών ταχυτήτων μέσω ποικίλων μηχανισμών ποιότητας υπηρεσιών QOS (Quality of Service) και υπηρεσίες Internet. Το δίκτυο IP είναι διασυνδεδεμένο, με διεθνείς εταιρίες παροχής υπηρεσιών Internet και δεδομένων, με το διεθνές δίκτυο της Wind αλλά και απευθείας με το εθνικό ΑΙΧ, ώστε να προσφέρει υπηρεσίες υψηλής ταχύτητας, ποιότητας και διαθεσιμότητας.

Δίκτυο πρόσβασης

Το δίκτυο πρόσβασης έχει αναπτυχθεί χρησιμοποιώντας συστήματα μετάδοσης με οπτικές ίνες, λύσεις ασύρματης πρόσβασης (WLL-LMDS) και τεχνολογίες πρόσβασης μέσω χάλκινων ζευγών (xDSL). Το δίκτυο ασύρματης πρόσβασης έχει αναπτυχθεί σε Αθήνα / Θεσσαλονίκη και καλύπτει πάνω από το 23% του ελληνικού πληθυσμού.

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Εμπορικό Δίκτυο

Η εταιρεία δεν έχει αναπτύξει κάποιο ιδιόκτητο δίκτυο πώλησης αλλά συνεργάζεται με εμπορικούς αντιπροσώπους στις κατά τόπους περιοχές. Επίσης το δίκτυο αυτό συμπεριλαμβάνει τις μεγαλύτερες αλυσίδες λιανικής όπως ο Γερμανός, τα καταστήματα των ΕΛΤΑ, δίκτυα πόρτα-πόρτα (door-to-door) και διάφορες εταιρίες *Telesales*, ξεπερνώντας στο σύνολό του τα 2.000 σημεία. Βέβαια μην παραγνωρίζουμε το γεγονός πως λόγω της μητρικής σχέσης της εταιρείας με τη Δ.Ε.Η. παρέχει εμπορικές υπηρεσίες και από τα καταστήματα της Δ.Ε.Η. Συνεπώς ίσως και να μπορούσαμε να θεωρήσουμε το ήδη ανεπτυγμένο εμπορικό δίκτυο της Δ.Ε.Η. ως εχέγγυο για την εύρυθμη λειτουργία του εμπορικού τμήματος της *Tellas*.

Οικονομικά Αποτελέσματα

Το 2003 η *Tellas* ξεπέρασε τους επιχειρηματικούς της στόχους όπως αυτοί καθορίστηκαν από το αρχικό επιχειρηματικό της πλάνο, και κατέκτησε μερίδιο 8% της Ελληνικής αγοράς τηλεπικοινωνιών. Συγκεκριμένα, μέχρι το τέλος του 2003, η εταιρία απέκτησε περισσότερες από 500.000 συνδέσεις έναντι της αρχικής εκτίμησης των 300.000 συνδέσεων, ενώ για το ίδιο διάστημα ο κύκλος εργασιών ανήλθε σε 44 εκ. ευρώ. Η ανάπτυξη της *Tellas* συνεχίστηκε δυναμικά, και το 2004 ο κύκλος εργασιών της *Tellas* ανήλθε σε € 110 εκατομμύρια. Το EBITDA ήταν θετικό, φθάνοντας περίπου €1 εκατομμύρια, ένα χρόνο νωρίτερα από τις προβλέψεις του επιχειρηματικού σχεδίου. Οι συνολικές ζημίες για το οικονομικό έτος 2004 ανήλθαν στα 21,5 εκ. ευρώ, ενώ οι συνολικές επενδύσεις από το ξεκίνημα δραστηριοποίησης της εταιρίας ανήλθαν σε περίπου 85 εκ. ευρώ.

Πελατειακή βάση

Αυτή τη στιγμή, με 700.000 συνδέσεις & 10% Μερίδιο Αγοράς, η *Tellas* είναι ο μεγαλύτερος Εναλλακτικός Φορέας στην Ελλάδα

Πακέτα σταθερής τηλεφωνίας

Για το σπίτι

Τα πακέτα που προσφέρει η εταιρεία για σταθερή τηλεφωνία από το σπίτι είναι τα παρακάτω:

- *Tellas Polis 300*
- *Tellas 1738*
- *Tellas 1738 My Greece*
- *Tellas 1738 50%*
- *Video-τηλέφωνο της Tellas*
- *Tellas Call & Surf*

Tellas Polis 300

Η υπηρεσία *Tellas Polis 300* επιτρέπει να κάνετε αστικές κλήσεις με σταθερή μηνιαία χρέωση 6 ευρώ μέχρι τα 300 λεπτά ομιλίας το μήνα. Το πλάνο *Tellas Polis 300* απευθύνεται σε οικιακούς χρήστες και επιχειρήσεις μέχρι 5 γραμμές και δεν συνδυάζεται με το *Tellas 1738 Company*. Οι πελάτες πρέπει απλά να πληκτρολογούν

τον κωδικό 1738 πριν από κάθε νούμερο που καλούν (εκτός αν έχουν επιλέξει την αυτόματη προεπιλογή φορέα). Η κλήση θα δρομολογηθεί από το δίκτυο της Tellas και θα τιμολογηθεί από αυτήν βάσει του τιμολογιακού πλάνου «Polis 300». Η υπηρεσία είναι διαθέσιμη πανελλαδικά και υποστηριζόμενη από την επέκταση του εθνικού δικτύου κορμού της Tellas.

Τιμοκατάλογος Tellas Polis 300

Κλήσεις		Χρέωση €/λεπτό
Αστικές		€ 0*(0,024)
Υπεραστικές		€ 0,044
Προς Κινητά	Cosmote	€ 0,162
	Vodafone	€ 0,162
	TIM	€ 0,173
	Q-Telecom	€ 0,173

Διεθνείς Ζώνες	Χώρες	Χρέωση (€ / λεπτό)	
		Προς σταθερά	Προς κινητά
Ζώνη Α	Δυτική Ευρώπη, ΗΠΑ, Καναδάς, Αυστραλία, Νέα Ζηλανδία, 'Απω Ανατολή, Βαλκάνια	€ 0,165	€ 0,235
Ζώνη Β	Υπόλοιπη Ευρώπη (Ανατολική Ευρώπη), Ισραήλ	€ 0,198	€ 0,268
Ζώνη C	Κεντρική & Νότιος Αμερική, Αφρική (κύριες χώρες)	€ 0,490	
Ζώνη D	Μέση Ανατολή	€ 0,540	
Ζώνη E	Ασία, Υπόλοιπες χώρες Αφρικής	€ 0,800	
Ζώνη F	Λοιπές χώρες	€ 1,150	

Σημειώσεις:

1. Αστικές κλήσεις χρεώνονται ανά λεπτό
2. Υπεραστικές κλήσεις χρεώνονται ανά δευτερόλεπτο.
3. Κλήσεις προς κινητά (ελληνικά δίκτυα) χρεώνονται ανά δευτερόλεπτο (ελάχιστη χρέωση ένα λεπτό)
4. Διεθνείς κλήσεις χρεώνονται ανά δευτερόλεπτο.
5. Οι κλήσεις Internet χρεώνονται ανά λεπτό
6. * Μετά τα 300 λεπτά η χρέωση είναι 0,024 €/λεπτό.

Tellas 1738

Η υπηρεσία *Tellas 1738* δίνει την δυνατότητα πραγματοποίησης αστικών, υπεραστικών, διεθνών, και προς κινητών κλήσεων με ανταγωνιστικές τιμές και προγράμματα που προσαρμόζονται στις ανάγκες των οικιακών χρηστών. Η υπηρεσία απευθύνεται σε οικιακούς χρήστες, οικογένειες και φοιτητές. Οι πελάτες πρέπει απλά να πληκτρολογούν τον κωδικό 1738 πριν από κάθε αριθμό που καλούν (εκτός αν έχουν επιλέξει την αυτόματη προεπιλογή Tellas). Η κλήση θα δρομολογηθεί από το δίκτυο της Tellas και θα τιμολογηθεί από αυτήν βάσει του ισχύοντος τιμοκαταλόγου.

Τιμοκατάλογος Tellas 1738

Κλήσεις		Χρέωση €/λεπτό	
		Δευτέρα - Παρασκευή	Σάββατο – Κυριακή & Αργίες
Αστικές		€ 0,024	€ 0,023
Υπεραστικές		€ 0,052	€ 0,044
Προς Κινητά	Cosmote	€ 0,174	€ 0,162
	Vodafone	€ 0,174	€ 0,162
	TIM	€ 0,184	€ 0,173
	Q-Telecom	€ 0,184	€ 0,173

Διεθνείς Ζώνες	Χώρες	Χρέωση (€ / λεπτό)	
		Προς σταθερά	Προς κινητά
Ζώνη Α	Δυτική Ευρώπη, ΗΠΑ, Καναδάς, Αυστραλία, Νέα Ζηλανδία, 'Απω Ανατολή, Βαλκάνια	€ 0,165	€ 0,235
Ζώνη Β	Υπόλοιπη Ευρώπη (Ανατολική Ευρώπη), Ισραήλ	€ 0,198	€ 0,268
Ζώνη C	Κεντρική & Νότιος Αμερική, Αφρική (κύριες χώρες)	€ 0,490	
Ζώνη D	Μέση Ανατολή	€ 0,540	
Ζώνη E	Ασία, Υπόλοιπες χώρες Αφρικής	€ 0,800	
Ζώνη F	Αοιπές χώρες	€ 1,150	

Τιμοκατάλογος Προγραμμάτων Τηλεφωνίας επιπλέον επιλογών			
		Μηνιαίο Πάγιο	Χρεώσεις (€ / λεπτό)
My Mobile	Προς Cosmote	€ 2,00	€ 0,157
	Προς Vodafone		€ 0,157
	Προς TIM		€ 0,165
	Προς Q-Telecom		€ 0,165
My City		€ 1,00	€ 0,042
My country	προς σταθερά	€ 1,00	€ 0,140 (Ζώνη Α)
	προς κινητά		€ 0,200 (Ζώνη Α)

Οι σημειώσεις είναι οι ίδιες που ισχύουν και για το Tellas Polis 300.

Tellas 1738 My Greece

Η υπηρεσία *Tellas 1738 My Greece* απευθύνεται σε χρήστες με σημαντικό όγκο υπεραστικών κλήσεων. Οι πελάτες πρέπει απλά να πληκτρολογούν τον κωδικό 1738 πριν από κάθε νόμμερο που καλούν (εκτός αν έχουν επιλέξει την αυτόματη προεπιλογή *Tellas*). Η κλήση θα δρομολογηθεί από το δίκτυο της *TELLAS* και θα τιμολογηθεί από αυτήν βάσει του τιμολογιακού πλάνου «*My Greece*».

Η μηνιαία συνδρομή του τιμολογιακού πλάνου είναι **3 €** ανά γραμμή.

Τιμοκατάλογος *Tellas 1738 My Greece*

Κλήσεις		Χρέωση €/λεπτό
Αστικές		€ 0,024
Υπεραστικές		€ 0,024
Προς Κινητά	Cosmote	€ 0,162
	Vodafone	€ 0,162
	TIM	€ 0,173
	Q-Telecom	€ 0,173

Διεθνείς Ζώνες	Χώρες	Χρέωση (€ / λεπτό)	
		Προς σταθερά	Προς κινητά
Ζώνη Α	Δυτική Ευρώπη, ΗΠΑ, Καναδάς, Αυστραλία, Νέα Ζηλανδία, 'Απω Ανατολή, Βαλκάνια	€ 0,165	€ 0,235
Ζώνη Β	Υπόλοιπη Ευρώπη (Ανατολική Ευρώπη), Ισραήλ	€ 0,198	€ 0,268
Ζώνη C	Κεντρική & Νότιος Αμερική, Αφρική (κύριες χώρες)	€ 0,456	
Ζώνη D	Μέση Ανατολή	€ 0,503	
Ζώνη E	Ασία, Υπόλοιπες χώρες Αφρικής	€ 0,744	
Ζώνη F	Λοιπές χώρες	€ 1,071	

Τιμοκατάλογος Προγραμμάτων Τηλεφωνίας επιπλέον επιλογών			
		Μηνιαίο Πάγιο	Χρεώσεις (€ / λεπτό)
My Mobile	Προς Cosmote	€ 2,00	€ 0,145
	Προς Vodafone		€ 0,145
	Προς TIM		€ 0,156
	Προς Q-Telecom		€ 0,156
My country	προς σταθερά	€ 1,00	€ 0,140 (Ζώνη Α)
	προς κινητά		€ 0,200 (Ζώνη Α)

Οι σημειώσεις είναι οι ίδιες που ισχύουν και για το *Tellas Polis 300*.

Tellas 1738 50%

Η υπηρεσία *Tellas 1738 50%* σας δίνει την δυνατότητα να πραγματοποιήσετε αστικές και υπεραστικές κλήσεις με 50% έκπτωση μετά το τρίτο λεπτό ομιλίας. Παράλληλα οι διεθνείς και προς κινητά κλήσεις προσαρμόζονται στις ανάγκες των οικιακών χρηστών.

Τιμοκατάλογος Tellas 1738 50%

		Χρέωση €/λεπτό	
Κλήσεις		Πρώτα 3 λεπτά	Μετά το 3ο λεπτό
Αστικές		€ 0,024	€ 0,012
Υπεραστικές		€ 0,047	€ 0,0235
Προς Κινητά	Cosmote	€ 0,162	
	Vodafone	€ 0,162	
	TIM	€ 0,173	
	Q-Telecom	€ 0,173	

Διεθνείς Ζώνες	Χώρες	Χρέωση (€ / λεπτό)	
		Προς σταθερά	Προς κινητά
Ζώνη Α	Δυτική Ευρώπη, ΗΠΑ, Καναδάς, Αυστραλία, Νέα Ζηλανδία, Άπω Ανατολή, Βαλκάνια	€ 0,165	€ 0,235
Ζώνη Β	Υπόλοιπη Ευρώπη (Ανατολική Ευρώπη), Ισραήλ	€ 0,198	€ 0,268
Ζώνη C	Κεντρική & Νότιος Αμερική, Αφρική (κύριες χώρες)	€ 0,456	
Ζώνη D	Μέση Ανατολή	€ 0,503	
Ζώνη E	Ασία, Υπόλοιπες χώρες Αφρικής	€ 0,744	
Ζώνη F	Αιυπές χώρες	€ 1,071	

Τιμοκατάλογος Προγραμμάτων Τηλεφωνίας επιπλέον επιλογών				
		Μηνιαίο Πάγιο	Χρεώσεις (€ / λεπτό)	
My Mobile	Προς Cosmote	€ 2,00	€ 0,145	
	Προς Vodafone		€ 0,145	
	Προς TIM		€ 0,156	
	Προς Q-Telecom		€ 0,156	
My country			προς σταθερά	προς κινητά
Ζώνη Α		€ 1,00	€ 0,140	€ 0,200
Ζώνη Β			€ 0,168	€ 0,228
Ζώνη C			€ 0,388	
Ζώνη D			€ 0,427	
Ζώνη E			€ 0,632	
Ζώνη F			€ 0,910	

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Οι σημειώσεις είναι οι ίδιες που ισχύουν και για το *Tellas Polis 300*.
Video-τηλέφωνο της Tellas

Με το video-τηλέφωνο της Tellas δεν μιλάτε απλά, αλλά έχετε τη δυνατότητα να βλέπετε και το συνομιλητή σας.

Η χρέωση της video-κλήσης είναι 0,12 €/λεπτό με χρέωση ανά δευτερόλεπτο, λιγότερο από μια κλήση προς κινητό τηλέφωνο. Η χρέωση της video-κλήσης ξεκινά από την στιγμή της video-σύνδεσης των δύο συνομιλητών. Οι απλές τηλεφωνικές κλήσεις (αστικές, υπεραστικές, διεθνείς και προς κινητά) χρεώνονται βάση του τιμοκαταλόγου Tellas που ο συνδρομητής έχει επιλέξει.

Αγορά συσκευής video-τηλεφώνου της Tellas	249 €
Αγορά 2 συσκευών video-τηλεφώνου της Tellas:	419 €
1 για σας και 1 για το αγαπημένο σας πρόσωπο	374 € (ΕΙΔΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΕΩΣ 31/8/2005)
Μίσθωση συσκευής video-τηλεφώνου της Tellas	22,2 €

Tellas Call & Surf

Η υπηρεσία αυτή είναι ένας συνδυασμός σταθερής τηλεφωνίας (*Tellas 1738*) και πρόσβασης στο Internet (*Tellas Web Stay On*) μέσω του δημόσιου τηλεφωνικού δικτύου. Είναι αόριστης διάρκειας και η πληρωμή γίνεται με αναλυτικό λογαριασμό που σας αποστέλλεται. Οι τηλεφωνικές κλήσεις γίνονται με τη χρήση του προθέματος 1738 πριν από κάθε αριθμό που καλείτε. Η πρόσβαση στο Internet γίνεται μέσω του αριθμού 8962471717 (οι κλήσεις αυτές χρεώνονται από τον ΟΤΕ με τιμολόγιο ΕΠΑΚ/ΠΕΑΚ).

Η υπηρεσία απευθύνεται σε ιδιώτες που χρειάζονται μια λύση για πρόσβαση στο Internet από το σπίτι Τα χαρακτηριστικά της:

- Σταθερή τηλεφωνία: Όλα τα χαρακτηριστικά της υπηρεσίας Tellas 1738
- Internet: Όλα τα χαρακτηριστικά της υπηρεσίας TellasWeb Stay On

Η εταιρεία προσφέρει μία ολόκληρη ώρα δωρεάν αστικών κλήσεων κάθε μήνα σε όποιον επιλέξει το πακέτο αυτό. Η υπηρεσία Tellas Call & Surf είναι διαθέσιμη στο νομό Αττικής, στο νομό Θεσσαλονίκης, στο νομό Λάρισας, Αχαΐας, Καβάλας, Αρκαδίας και Ηρακλείου.

Τιμοκατάλογος Tellas Call & Surf

Συνδέσεις	Μηνιαία Συνδρομή	
	1ο έτος	2ο έτος +
PSTN 56 Kb/s	€ 11,95	€ 10,75
ISDN 64 Kb/s	€ 21,50	€ 19,35
ISDN 128 Kb/s	€ 36,00	€ 32,40

Τιμοκατάλογος Προαιρετικών Επιλογών	
	Μηνιαία Συνδρομή
Extra e-mail	€ 2,00
Extra Space	€ 2,00
Virtual Disk	€ 2,50
Antivirus	€ 3,50

Τιμοκατάλογος σταθερής τηλεφωνίας Tellas Call & Surf			
Κλήσεις		Χρέωση €/λεπτό	
		Δευτέρα - Παρασκευή	Σάββατο –Κυριακή & Αργίες
Αστικές		€ 0,024	€ 0,023
Υπεραστικές		€ 0,052	€ 0,044
Προς Κινητά	Cosmote	€ 0,180	€ 0,167
	Vodafone	€ 0,180	€ 0,167
	TIM	€ 0,190	€ 0,179
	Q-Telecom	€ 0,190	€ 0,179

Διεθνείς Ζώνες	Χώρες	Χρέωση (€ / λεπτό)	
		Προς σταθερά	Προς κινητά
Ζώνη Α	Δυτική Ευρώπη, ΗΠΑ, Καναδάς, Αυστραλία, Νέα Ζηλανδία, 'Απω Ανατολή, Βαλκάνια	€ 0,165	€ 0,235
Ζώνη Β	Υπόλοιπη Ευρώπη (Ανατολική Ευρώπη), Ισραήλ	€ 0,198	€ 0,268
Ζώνη C	Κεντρική & Νότιος Αμερική, Αφρική (κύριες χώρες)	€ 0,490	
Ζώνη D	Μέση Ανατολή	€ 0,540	
Ζώνη E	Ασία, Υπόλοιπες χώρες Αφρικής	€ 0,800	
Ζώνη F	Λοιπές χώρες	€ 1,150	

Για την επιχείρηση

Τα διαθέσιμα πακέτα της εταιρείας για επιχειρήσεις είναι τα :

- *Tellas 1738 Company*
- *Tellas Direct*
- *Tellas Free 800*
- *Tellas One 801*

Tellas 1738 Company

Η υπηρεσία *Tellas 1738 Company* απευθύνεται σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις με τηλεφωνικό κέντρο μέχρι 30 γραμμών, που επιθυμούν να μειώσουν τα τηλεπικοινωνιακά τους κόστη. Στους πελάτες η *Tellas* προτείνει διαφορετικές λύσεις για τη χρήση του κωδικού 1738. Η πρώτη είναι ο προγραμματισμός του τηλεφωνικού κέντρου για την αυτόματη δρομολόγηση των κλήσεων προς το δίκτυο της Tellas. Εάν το κέντρο δεν προγραμματίζεται, η Tellas προτείνει την εγκατάσταση δρομολογητών κλήσεων (dialers) που θα προσθέτουν αυτόματα το πρόθεμα 1738 πριν από κάθε κλήση. Τέλος, παρέχεται η δυνατότητα της αυτόματης προεπιλογής Tellas. Οι κλήσεις που δρομολογούνται προς το δίκτυο της Tellas τιμολογούνται από αυτήν βάσει του ισχύοντος τιμοκαταλόγου. Οι πελάτες μας μπορούν να επιλέξουν ανάμεσα

σε προγράμματα που προσαρμόζουν τον βασικό τιμοκατάλογο στις ιδιαίτερες ανάγκες τους. Επίσης:

- Δεν υπάρχει μηνιαίο πάγιο
- Δεν υπάρχει κόστος ενεργοποίησης
- Δεν υπάρχει κόστος αποσύνδεσης

Οι επιχειρήσεις μπορούν να επιλέξουν ανάμεσα στα προγράμματα:

- National Business (έκπτωση σε όλες τις υπεραστικές κλήσεις)
- Mobile Business (έκπτωση σε όλες τις κλήσεις προς κινητό)
- International Business (έκπτωση σε όλες τις διεθνείς κλήσεις)
- Volume discount (έκπτωση στο σύνολο της τηλεφωνικής κίνησης)

Tellas Direct

Η υπηρεσία επιτρέπει την φυσική σύνδεση του πελάτη με το δίκτυο της Tellas. Η σύνδεση μπορεί να επιτευχθεί με 3 διαφορετικούς τρόπους:

- μέσω μισθωμένης γραμμής ΟΤΕ
- μέσω ασύρματης πρόσβασης
- μέσω σύνδεσης με το δίκτυο οπτικών ινών

Η TELLAS προτείνει στον πελάτη την λύση που τεχνικά και οικονομικά προσαρμόζεται καλύτερα στις ανάγκες του και στην υποδομή του. Η υπηρεσία απευθύνεται σε μεγάλες επιχειρήσεις με τηλεφωνικό κέντρο που έχει τουλάχιστον 30 γραμμές.

Η υπηρεσία Tellas Direct συνίσταται στην απευθείας σύνδεση του τηλεφωνικού κέντρου του πελάτη (PABX) με το δίκτυο μεταγωγής φωνής της Tellas. Η διασύνδεση αυτή μπορεί να υποστηριχθεί με διαφορετικές επιλογές κυκλωμάτων όπως

- Σύνδεση μέσω γραμμών 2 Mbps ΟΤΕ (PCM 30)
- Σύνδεση μέσω ασυρματικών ζεύξεων
 - LMDS (Point to Multipoint)
 - Point to Point
- Σύνδεση μέσω οπτικής ίνας (FTTx)

Tellas Free 800

Η υπηρεσία απευθύνεται σε επιχειρήσεις οι οποίες επιθυμούν να προσφέρουν επικοινωνία στους πελάτες τους, χωρίς χρέωση, μέσω ενός μοναδικού αριθμού της μορφής 800 500 xxxx, προσβάσιμου από όλη την Ελλάδα, στα πλαίσια ανάπτυξης μίας πελατοκεντρικής αντίληψης. Ο πελάτης έχει την δυνατότητα να επιλέξει μέσα από μία πλήρη λίστα διαθέσιμων χαρακτηριστικών, τα οποία μπορεί να συνδυάσει ώστε να παραμετροποιήσει την υπηρεσία σύμφωνα με τις ανάγκες του. Πιο συγκεκριμένα :

- Δρομολόγηση με βάση τον χρόνο
- Δρομολόγηση με βάση την περιοχή εκκίνησης της κλήσης
- Ποσοστιαία κατανομή δρομολόγησης
- Άμεση δρομολόγηση
- Δρομολόγηση με βάση την λίστα VIP
- Φραγές εισερχομένων / εξερχομένων
- Παροχή αναλυτικών στατιστικών απόδοσης
- Δρομολόγηση με βάση menu επιλογών
- Προώθηση κλήσεων
- Όριο ταυτόχρονων κλήσεων
- Ουρά αναμονής

Tellas One 801

Η υπηρεσία απευθύνεται σε επιχειρήσεις οι οποίες επιθυμούν να προσφέρουν επικοινωνία στους πελάτες τους με αστική χρέωση από όλη την Ελλάδα μέσω ενός μοναδικού αριθμού της μορφής 801 500 xxxx .

Όπως και σε όλες τις προηγούμενες υπηρεσίες που παρουσιάσαμε κάθε λύση είναι προσαρμοσμένη στις ιδιαίτερες ανάγκες του πελάτη και κατά συνέπεια η τελική τιμή θα προκύψει μετά την αντίστοιχη μελέτη.

Για επαγγελματίες

Ισχύουν τα πακέτα που περιγράψαμε εκτενώς στην σταθερή τηλεφωνία για το σπίτι και για ιδιώτες.

- *Tellas Polis 300*
- *Tellas 1738 My Greece*
- *Tellas 1738 50%*

VIVODI TELECOM

Η *Vivodi Telecom* ιδρύθηκε τον Μάρτιο του 2001 και δραστηριοποιήθηκε στην Ελληνική αγορά παρέχοντας σε εταιρικούς και οικιακούς πελάτες ένα ευρύ φάσμα τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών. Έγινε η πρώτη εταιρεία τηλεπικοινωνιών στην Ελλάδα που ανέπτυξε ιδιόκτητο δίκτυο κόμβων DSL στην Αττική, τη Θεσσαλονίκη και σε άλλες μεγάλες πόλεις εισάγοντας υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας και DSL (Internet & Τηλεφωνία) .

Η Vivodi Telecom έχει ως στόχο μέσω της ολοκλήρωσης εγκατάστασης δικτύου οπτικών ινών, να παρέχει υπηρεσίες triple play (Video, Voice, Data), υποστηρίζοντας ταχύτητες μετάδοσης δεδομένων έως 24Mbps μέσω της τεχνολογία ADSL 2+.

Δίκτυο

Το δίκτυο της *Vivodi Telecom* είναι εθνικό και διεθνές υψηλής χωρητικότητας, στο οποίο εφαρμόζει τις πλέον σύγχρονες τεχνολογίες τηλεπικοινωνιών. Αιχμή του δόρατος είναι η τεχνολογία DSL που έχει υιοθετήσει, με την οποία παρέχει στους πελάτες της πρόσβαση ιδιαίτερα υψηλής χωρητικότητας στο δίκτυό της, με χρήση μιας απλής τηλεφωνικής γραμμής. Οι υψηλές χωρητικότητες που επιτυγχάνονται μέσω της τεχνολογίας DSL υποστηρίζονται και από το δίκτυο κορμού, το οποίο αποτελείται κυρίως από μικροκυμματικές ζεύξεις υψηλής χωρητικότητας και εθνικά και διεθνή κυκλώματα οπτικών ινών.

Ήδη το δίκτυο της Vivodi Telecom καλύπτει όλη την Ελλάδα για υπηρεσίες φωνής, παρέχει πανελλαδική κάλυψη για υπηρεσίες Internet μέσω DSL, ενώ η Αθήνα, η Θεσσαλονίκη και οι μεγαλύτερες πόλεις της Ελλάδας εξυπηρετούνται από το ιδιόκτητό DSL δίκτυό της .



Χάρτης Αττικής

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας



Χάρτης Θεσσαλονίκης

Η *Vivodi Telecom* έχει υλοποιήσει ένα διεθνές δίκτυο υψηλής χωρητικότητας αποτελούμενο από πολλαπλά κυκλώματα και διασυνδέσεις με πάνω από 30 διεθνείς τηλεπικοινωνιακούς φορείς, όπως:

- *T-Systems (Deutsche Telekom)*
- *MCI (WorldCom)*
- *France Telecom*
- *Telia Sonera*
- *PCCW*

Εθνικές Συνεργασίες

Η *Vivodi Telecom* έχει συμφωνήσει για διασύνδεση με το ψηφιακό δίκτυο του ΟΤΕ σε 80 σημεία πανελλαδικά (μέσω πρωτοκόλλου SS7), συμφωνία που επιτρέπει την παροχή καθολικών υπηρεσιών αστικής, περιαστικής, υπεραστικής και διεθνούς τηλεφωνίας. Με την εφαρμογή της τεχνολογίας DSL στους παραπάνω κόμβους, η εταιρεία παρέχει υπηρεσίες μεταφοράς δεδομένων και Internet πολύ υψηλής ταχύτητας (IP-VPN, high speed Internet). Επιπλέον, η εταιρεία έχει συνάψει συμφωνία με τις *Αττικές Τηλεπικοινωνίες Α.Ε.* για τη χρήση υποδομής οπτικών ινών πολύ υψηλής χωρητικότητας για την παροχή υπηρεσιών video στην περιοχή της Αττικής.



Χάρτης κάλυψης δικτύου της Vivodi Telecom

Διεθνείς Συνεργασίες

Συνεργάζεται με μεγάλους Διεθνείς Τηλεπικοινωνιακούς Φορείς και έχει αναπτύξει ένα ισχυρό Διεθνές Τηλεπικοινωνιακό Δίκτυο. Η εταιρεία χρησιμοποιεί το δίκτυο οπτικών ινών της *Med Nautilus* για τη διασύνδεση του κεντρικού Data Center της στην Αθήνα με τα δύο πιο σημαντικά διεθνή κομβικά της σημεία στο Λονδίνο και τη Φρανκφούρτη. Μέσω των δύο αυτών κόμβων παρέχει υπηρεσίες *Διεθνών Ιδεατών Ιδιωτικών Δικτύων* σε όλο τον κόσμο.

Η εταιρεία προχωρά σε προχώρησε στην υλοποίηση μιας σειράς σημαντικών επενδύσεων που αποσκοπούν στη μέγιστη αποτελεσματικότητα και αξιοπιστία του ιδιόκτητου δικτύου της εταιρείας. Το πρόθεμα που χρησιμοποιεί η *Vivodi Telecom* είναι το 1750.



Εμπορικό Δίκτυο

Η *Vivodi Telecom* έχει αναπτύξει Πανελλαδικό Δίκτυο Συνεργατών, το οποίο παρέχει όλες τις υπηρεσίες της εταιρείας, καθώς και τεχνική υποστήριξη στους πελάτες. Παρόλα αυτά δεν είναι ιδιόκτητο και δεν παρέχει υπηρεσίες αποκλειστικά για τη *Vivodi*, αλλά στηρίζεται στις συνεργασίες με αντιπροσώπους ανά την Ελλάδα.

Πακέτα σταθερής τηλεφωνίας

Για το σπίτι

Τα πακέτα που προσφέρει η *Vivodi Telecom* στους ιδιώτες είναι τα παρακάτω:

- *Vivodi Classic*
- *Vivodi City400*
- *Vivodi Cosmos120*

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Vivodi Classic

Η υπηρεσία σταθερής τηλεφωνίας για ιδιώτες Vivodi Classic είναι ένα από τα πακέτα σταθερής τηλεφωνίας για την οικία σας.

Τιμοκατάλογος Vivodi Classic

Κλήσεις Προς		Χρέωση (€/ λεπτό)
Αστικά		€ 0,023
Υπεραστικά		€ 0,039
Κινητά	Cosmote	€ 0,160
	Vodafone	€ 0,160
	TIM	€ 0,160
	Q-Telecom	€ 0,229
Ε.Ε./ Αλβανία		€ 0,140
Η.Π.Α./ Καναδάς / Αυστραλία		€ 0,140

Τιμοκατάλογος Δορυφορικών κλήσεων Vivodi Classic

	INMARSAT	08:00 – 20:00	20:00–08:00
ATL E & INDIAN OCEAN	A	€ 2,950	€ 2,950
	B	€ 1,750	€ 1,750
	M	€ 1,850	€ 1,850
	MINI M	€ 1,420	€ 1,420
ATL W & PACIFIC OCEAN	A	€ 4,400	€ 4,400
	B	€ 1,750	€ 1,750
	M	€ 1,850	€ 1,850
	MINI M	€ 1,420	€ 1,420
IRIDIUM		€ 3,000	€ 3,000
IRIDIUM 2		€ 1,500	€ 1,500

Σημειώσεις:

1. Η ελάχιστη χρέωση στις κλήσεις προς Εθνικά κινητά και στις Αστικές κλήσεις είναι εξήντα (60) δευτερόλεπτα ενώ προς όλους τους υπόλοιπους προορισμούς είναι ένα (1) δευτερόλεπτο.
2. Η χρέωση γίνεται ανά δευτερόλεπτο με εξαίρεση τις αστικές κλήσεις οι οποίες χρεώνονται ανά λεπτό για τα δύο πρώτα λεπτά και μετά ανά δευτερόλεπτο.
3. Χωρίς μηνιαίο πάγιο.

Vivodi City400

Με την υπηρεσία Vivodi City400, με πάγια χρέωση μόλις 6 € το μήνα έχετε στη διάθεσή σας μέχρι και 400 λεπτά μηνιαίο χρόνο ομιλίας Αστικών κλήσεων.

Τιμοκατάλογος Vivodi City400

Κλήσεις Προς		Χρέωση(€/ λεπτό)
Αστικά		€ 0,023
Υπεραστικά		€ 0,043
Κινητά	Cosmote	€ 0,165
	Vodafone	€ 0,165
	TIM	€ 0,165
	Q-Telecom	€ 0,229

Ε.Ε./ Αλβανία	€ 0,160
Η.Π.Α./ Καναδάς / Αυστραλία	€ 0,160

Σημειώσεις:

1. Το *Vivodi City400* προσφέρει μέχρι 400 λεπτά χρόνο ομιλίας αστικών κλήσεων σε Εθνικά σταθερά δίκτυα. Μετά τα 400 λεπτά η χρέωση είναι 0,023 €/λεπτό. Υπολογισμός χρόνου ομιλίας με χρέωση ανά 60 δευτερόλεπτα, στις αστικές κλήσεις
2. Η ελάχιστη χρέωση στις κλήσεις προς Εθνικά κινητά και στις Αστικές κλήσεις είναι 60 δευτερόλεπτα ενώ προς όλους τους υπόλοιπους προορισμούς είναι 1 δευτερόλεπτο.
3. Η χρέωση γίνεται ανά δευτερόλεπτο με εξαίρεση τις αστικές κλήσεις οι οποίες χρεώνονται ανά λεπτό.
4. Μηνιαίο πάγιο τέλος €6,00
5. Για τις δορυφορικές ισχύουν οι ίδιες τιμές με το *Vivodi Classic*
6. Για τις υπόλοιπες χώρες του εξωτερικού και την κατανομή τους σε ζώνες ελέγξτε το παράρτημα στην υποενότητα *Vivodi*.

Vivodi Cosmos120

Επιλέγοντας *Vivodi Cosmos120*, μιλάτε μέχρι και 120 λεπτά κάθε μήνα προς σταθερά τηλέφωνα Ευρωπαϊκής Ένωσης, ΗΠΑ και Αυστραλίας, μόνο με 6 € πάγιο το μήνα.

Τιμοκατάλογος *Vivodi Cosmos120*

Κλήσεις Προς		Χρέωση (€/ λεπτό)
Αστικά		€ 0,023
Υπεραστικά		€ 0,044
Κινητά	Cosmote	€ 0,167
	Vodafone	€ 0,167
	TIM	€ 0,167
	Q-Telecom	€ 0,229
Ε.Ε./ Αλβανία		€ 0,100
Η.Π.Α./ Καναδάς / Αυστραλία		€ 0,100

Σημειώσεις:

1. Το *Vivodi Cosmos120* προσφέρει μέχρι 120 λεπτά χρόνο ομιλίας κλήσεων προς σταθερά Ε.Ε. / ΗΠΑ / Αυστραλίας. Μετά τα 120 λεπτά, η χρέωση προς αυτούς τους προορισμούς ανέρχεται σε 0,10 Ευρώ ανά λεπτό. Υπολογισμός χρόνου ομιλίας με ελάχιστη χρέωση 30 δευτερόλεπτα και μετά ανά 1 δευτερόλεπτο.
2. Η ελάχιστη χρέωση στις κλήσεις προς Εθνικά κινητά και στις Αστικές κλήσεις είναι 60 δευτερόλεπτα, στις διεθνείς κλήσεις προς σταθερά Ε.Ε. /ΗΠΑ/ Αυστραλίας είναι 30 δευτερόλεπτα, ενώ προς όλους τους υπόλοιπους προορισμούς είναι 1 δευτερόλεπτο.
3. Η χρέωση γίνεται ανά δευτερόλεπτο με εξαίρεση τις αστικές κλήσεις οι οποίες χρεώνονται ανά λεπτό για τα δύο πρώτα λεπτά και μετά ανά δευτερόλεπτο.
4. Μηνιαίο πάγιο τέλος €6,00
5. Για τις δορυφορικές ισχύουν οι ίδιες τιμές με το *Vivodi Classic*
6. Για τις υπόλοιπες χώρες του εξωτερικού και την κατανομή τους σε ζώνες ελέγξτε το παράρτημα στην υποενότητα *Vivodi*.

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Για την επιχείρηση

Τα πακέτα που προσφέρει η *Vivodi Telecom* στις επιχειρήσεις είναι τα παρακάτω:

- *Vivodi Business Voice*
- *Vivodi Public*
- *Vivodi Call Shop Voice*

Vivodi Business Voice

Η υπηρεσία σταθερής τηλεφωνίας για επιχειρήσεις *Vivodi Business Voice*, σας παρέχει οικονομικότερες χρεώσεις στις κλήσεις από σταθερό τηλέφωνο και fax προς αστικούς, υπεραστικούς, διεθνείς προορισμούς και κινητά τηλέφωνα, χωρίς μηνιαία πάγια και τέλη ενεργοποίησης.

Τιμοκατάλογος Vivodi Business Voice

Κλήσεις Προς		Χρέωση (€/ λεπτό)
Αστικά		€ 0,023
Υπεραστικά		€ 0,039
Κινητά	Cosmote	€ 0,160
	Vodafone	€ 0,160
	TIM	€ 0,160
	Q-Telecom	€ 0,229
Ε.Ε./ Αλβανία		€ 0,140
Η.Π.Α./ Καναδάς / Αυστραλία		€ 0,140

Σημειώσεις:

1. Η ελάχιστη χρέωση στις κλήσεις προς Εθνικά κινητά και στις Αστικές κλήσεις είναι 60 δευτερόλεπτα, στις διεθνείς κλήσεις προς σταθερά Ε.Ε./ ΗΠΑ/ Αυστραλίας είναι 30 δευτερόλεπτα, ενώ προς όλους τους υπόλοιπους προορισμούς είναι 1 δευτερόλεπτο.
2. Η χρέωση γίνεται ανά δευτερόλεπτο με εξαίρεση τις αστικές κλήσεις οι οποίες χρεώνονται ανά λεπτό για τα δύο πρώτα λεπτά και μετά ανά δευτερόλεπτο.
3. Χωρίς μηνιαίο πάγιο
4. Για τις δορυφορικές ισχύουν οι ίδιες τιμές με το *Vivodi Classic*
5. Για τις υπόλοιπες χώρες του εξωτερικού και την κατανομή τους σε ζώνες ελέγξετε το παράρτημα στην υποενότητα *Vivodi*.

Vivodi Public

Σταθερή Τηλεφωνία για το Κοινό

Η υπηρεσία *Vivodi Public*, είναι μια υπηρεσία σταθερής τηλεφωνίας για επιχειρήσεις που διαθέτουν κερματοτηλέφωνα ή άλλα δημόσια τηλέφωνα για το κοινό όπως περίπτερα, καταστήματα ψιλικών ή ακόμα και εστιατόρια, ξενοδοχεία και νοσοκομεία. Μέσω της υπηρεσίας *Vivodi Public*, επιχειρήσεις απολαμβάνουν χαμηλότερες χρεώσεις κλήσεων προς αστικούς, υπεραστικούς, διεθνείς προορισμούς και κινητά τηλέφωνα, έχοντας έτσι τη δυνατότητα να παρέχουν ανταγωνιστικές τιμές κλήσεων σταθερής τηλεφωνίας στους πελάτες τους ενώ παράλληλα να εξασφαλίζουν υψηλό περιθώριο κέρδους. Η δρομολόγηση των κλήσεων γίνεται αυτόματα μέσω του δικτύου της *Vivodi Telecom* και έτσι οι επιχειρήσεις δεν χρεώνονται τις ανεπιτυχείς κλήσεις των πελατών τους. Με την ολοκλήρωση της κλήσης, όλα τα στοιχεία

καταγράφονται από το σύστημα χρεώσεων της Vivodi Telecom και η κλήση εμφανίζεται στο μηνιαίο λογαριασμό.

Είτε υπάρχουν ήδη εγκατεστημένες τηλεφωνικές συσκευές στον χώρο της επιχείρησης, είτε όχι, η Vivodi Telecom αναλαμβάνει να προμηθεύσει και να εγκαταστήσει τον απαιτούμενο εξοπλισμό για τη σύνδεση και τη λειτουργία της υπηρεσίας Vivodi Public μέσα από το δίκτυο της Vivodi Telecom.

Vivodi Call Shop Voice

Σταθερή Τηλεφωνία για Call Shops

Η *Vivodi Call Shop Voice* είναι υπηρεσία σταθερής τηλεφωνίας προπληρωμένου χρόνου ομιλίας, που σχεδιάστηκε ειδικά για επιχειρήσεις τηλεφωνείων. Προσφέρει ανταγωνιστικές χρεώσεις στις κλήσεις προς υπεραστικούς, διεθνείς προορισμούς και κινητά τηλέφωνα, που μεταφράζονται σε κέρδος για το τηλεφωνείο και για τους πελάτες του. Οι ιδιοκτήτες των Τηλεφωνείων μπορούν να ενημερώνονται για τον λογαριασμό τους με τρεις τρόπους:

1. Υπηρεσία φωνητικής ενημέρωσης λογαριασμού, *Vivodi Voice Billing*, η οποία επιτρέπει στον διαχειριστή του τηλεφωνείου να ενημερώνεται ανά πάσα στιγμή για το χρηματικό υπόλοιπο που διαθέτει ο λογαριασμός του και να φροντίζει για την έγκαιρη ανανέωση του χρόνου ομιλίας.

2. Δυνατότητα χρήσης της υπηρεσίας Vivodi e-Billing για on-line ενημέρωση λογαριασμού σε πραγματικό χρόνο.

3. Δωρεάν αποστολή μηνιαίου αναλυτικού λογαριασμού.

Οι τιμές που παρέχονται από την *Vivodi* παρατίθενται στο παράρτημα στην υποενότητα *Vivodi* και πιο συγκεκριμένα στον τιμοκατάλογο *Vivodi Call Shop Voice*.

Χρονοκάρτα

Η εταιρεία έχει δημιουργήσει δύο χρονοκάρτες, τις:

- *Vivodi CALL PLUS* και *Vivodi CALL PLUS Partner*

Vivodi CALL PLUS

Η νέα κάρτα σταθερής τηλεφωνίας *Call Plus* της *Vivodi* προσφέρεται στα πακέτα των 3€, 5€, 10€ και 15€.

Τιμοκατάλογος Vivodi CALL PLUS

Κλήσεις Προς		Χρέωση (€/ λεπτό)	
		09:00 – 18:00	18:00 - 09:00
Αστικά		0,0250 €	0,0237 €
Υπεραστικά		0,0424 €	0,0339 €
Κινητά	Cosmote	0,1695 €	0,1652 €
	Vodafone	0,1695 €	0,1652 €
	TIM	0,1695 €	0,1652 €
	Q-Telecom	0,2373 €	0,2288 €

Σημειώσεις:

1. Το βήμα χρέωσης για όλες τις κλήσεις είναι 60 δευτερόλεπτα
2. Ελάχιστη διάρκεια χρέωσης για όλες τις κλήσεις 60 δευτερόλεπτα
3. Για τις υπόλοιπες χώρες του εξωτερικού και την κατανομή τους σε ζώνες ελέγξτε το παράρτημα στην υποενότητα *Vivodi*.

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Vivodi CALL PLUS Partner

Η Vivodi Call Plus Partner είναι μια κάρτα σταθερής τηλεφωνίας που απευθύνεται σε εταιρίες συνεργαζόμενες με την Vivodi Telecom που επιθυμούν να την προμηθεύσουν στην αγορά προς δική τους εκμετάλλευση και με ιδιαίτερα πλεονεκτήματα. Παρέχει επιπρόσθετα, εμπορική, αλλά και διαφημιστική εκμετάλλευση μιας δυναμικής υπηρεσίας σταθερής τηλεφωνίας με εικαστικό και φωνητικό μήνυμα. Ο καθορισμός του brand name και η τιμή πώλησης γίνονται από τον συνεργάτη.

Σημαντικότερο πακέτο Εταιρείας

Vivodi DSL Phone

Το πακέτο αυτό προσφέρει τηλεφωνία μέσω DSL συνδέσεων. Ο συνδυασμός της DSL τεχνολογίας εξασφαλίζει μόνιμη σύνδεση στο internet, με παράλληλη παροχή σταθερής τηλεφωνίας εμφανίζεται για πρώτη φορά. Πάγιο 8 € και 10 € το τέλος ενεργοποίησης.

Τιμοκατάλογος Vivodi DSL Phone

Κλήσεις Προς		Χρέωση (€/ λεπτό)	
		08:00 – 20:00	20:00–08:00
Μεταξύ συνδρομητών DSL Phone	Αστικά	€ 0,015	€ 0,015
	Υπεραστικά	€ 0,015	€ 0,015
OTE	Αστικά	€ 0,019	€ 0,017
	Υπεραστικά	€ 0,038	€ 0,035
Κινητά	Cosmote	€ 0,155	€ 0,155
	Vodafone	€ 0,155	€ 0,155
	TIM	€ 0,160	€ 0,160
	Q-Telecom	€ 0,205	€ 0,205

Τιμοκατάλογος Δορυφορικών κλήσεων Vivodi DSL Phone

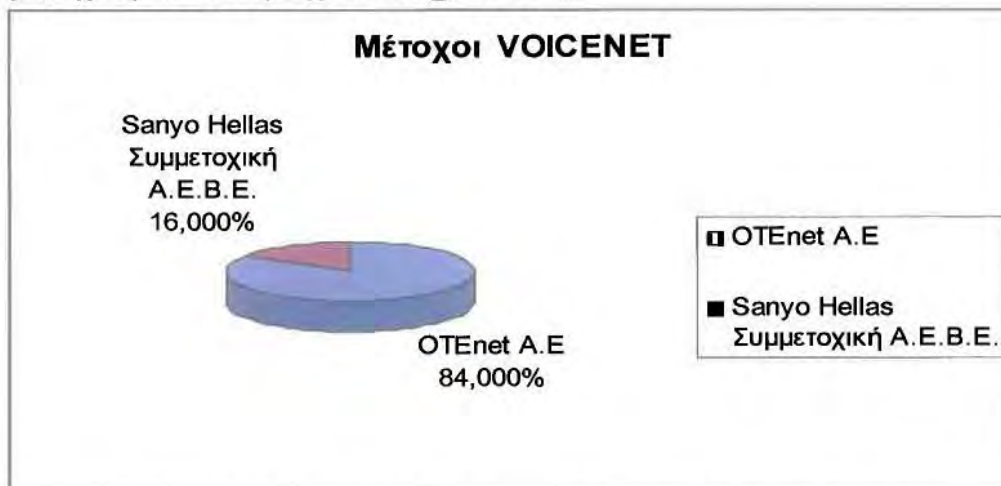
	INMARSAT	08:00 – 20:00	20:00–08:00
ATL E & INDIAN OCEAN	A	€ 2,803	€ 2,803
	B	€ 1,663	€ 1,663
	M	€ 1,758	€ 1,758
	MINI M	€ 1,349	€ 1,349
ATL W & PACIFIC OCEAN	A	€ 4,180	€ 4,180
	B	€ 1,750	€ 1,750
	M	€ 1,758	€ 1,758
	MINI M	€ 1,349	€ 1,349
IRIDIUM		€ 2,850	€ 2,850
IRIDIUM 2		€ 1,425	€ 1,425

Σημειώσεις:

1. Η ελάχιστη χρέωση στις αστικές κλήσεις είναι 60 δευτερόλεπτα, στις κλήσεις προς εθνικά κινητά 30 δευτερόλεπτα., ενώ προς όλους τους υπόλοιπους προορισμούς είναι ένα δευτερόλεπτο.
2. Η χρέωση γίνεται ανά δευτερόλεπτο με εξαίρεση τις αστικές κλήσεις που χρεώνονται ανά λεπτό για τα δύο πρώτα λεπτά και μετά ανά δευτερόλεπτο και για κλήσεις προς εθνικά κινητά οι οποίες χρεώνονται ανά τριάντα.

VOICENET

Τον Ιούνιο του 2002 η OTEnet απέκτησε ποσοστό 80% επί του συνολικού μετοχικού κεφαλαίου της Southgate Communications Hellas A.E (ιδρυθείσα το 1998), δημιουργώντας τη «VOICENET Ανώνυμος Εταιρία Παροχής Τηλεπικοινωνιακών Υπηρεσιών και Υποδομών», με διακριτικό τίτλο **VOICENET**. Κύριο αντικείμενο της Voice@net είναι η παροχή υπηρεσιών φωνητικής επικοινωνίας με τη χρήση τεχνολογιών Διαδικτύου και η ανάπτυξη, διαχείριση, εκμετάλλευση και συντήρηση τηλεπικοινωνιακών υποδομών και εγκαταστάσεων. Η σημερινή μετοχική σύνθεση της Voice@net είναι:



Απεικόνιση της σύνθεσης του μετοχικού κεφαλαίου της Voice@net

Δίκτυο

Η Voice@net αξιοποιεί αφενός τις δικές της υποδομές και αφετέρου την τεχνογνωσία και την εμπειρία της OTEnet σε IP δίκτυα, ως θυγατρική της εταιρεία. Οι διεθνείς συνεργασίες που έχει εξασφαλίσει η Voice@net της επιτρέπουν να παρέχει αξιόπιστες και ποιοτικές υπηρεσίες για διεθνείς προορισμούς. Η εταιρεία χρησιμοποιεί το διαδίκτυο για τη μετάδοση φωνής και έχει παρουσία ως εταιρεία στα μέρη που φαίνονται στο διπλανό χάρτη. Ο τετραψήφιος αριθμός που χρησιμοποιεί η εταιρεία είναι το 1760.



Χάρτης παρουσίας της Voice@net στην Ελλάδα

Η διασύνδεση με τον ΟΤΕ διέπεται από τους κανονισμούς του εκάστοτε RIO (Reference Interconnection Offer, EETT). Η εταιρεία έχει Φωνητικές πύλες (Voice GWs), στους οποίους συνδέονται οι φορείς διασύνδεσης με τον ΟΤΕ και τους

λοιπούς διασυνδεδεμένους παρόχους όπως εθνικά ή διεθνή δίκτυα και πλατφόρμα σηματοδότησης SS7.

Εμπορικό Δίκτυο

Ιδιόκτητο εμπορικό δίκτυο δεν έχει η εταιρεία, αλλά ως θυγατρική της OTENET και μέλος του ομίλου του ΟΤΕ εξυπηρετεί τους εμπορικούς της σκοπούς μέσω του εμπορικού δικτύου του ΟΤΕ. Συνεπώς μπορούμε να συμπεράνουμε πως η παρουσία στον εμπορικό τομέα είναι αρκετά καλή.

Οικονομικά Αποτελέσματα

Η εταιρεία παρουσιάζει κέρδη καθώς όμως και ο κύκλος εργασιών της αυξήθηκε από 8,1 εκατομμύρια € για το 2003 σε 16,1 εκατομμύρια € για το 2004.

Πακέτα σταθερής τηλεφωνίας

Για την επιχείρηση

Τα πακέτα της εταιρείας είναι τα δύο παρακάτω:

- *Voice@net Βασικό*
- *Voice@net Μισή Τιμή*
- *Επιχειρηματικές λύσεις*

Γενικά παρέχονται και υπηρεσίες φαξ. Οι υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας και φαξ που προσφέρει η Voice@net στις επιχειρήσεις αφορούν στις εξής κλήσεις:

- Αστικές κλήσεις.
- Υπεραστικές κλήσεις.
- Διεθνείς κλήσεις.
- Κλήσεις προς κινητά.
- Εταιρικές τηλεφωνικές κάρτες.

Με τη Voice@net η χρέωση στις υπεραστικές, διεθνείς και προς κινητά κλήσεις γίνεται ανά δευτερόλεπτο ενώ στις αστικές ανά λεπτό ομιλίας.

Voice@net Βασικό

Το πρόγραμμα Voice@net Βασικό, απευθύνεται σε επιχειρήσεις. Η χρήση της υπηρεσίας μπορεί να προσαρμοστεί στις ιδιαίτερες ανάγκες του πελάτη και ανάλογα με το μέγεθος της εταιρίας, τον αριθμό και τους προορισμούς των κλήσεων υπάρχει η δυνατότητα για προγραμματισμό του τηλεφωνικού κέντρου ή προεπιλογή φορέα. Στις διεθνείς κλήσεις οι ζώνες είναι ίδιες με αυτές του ΟΤΕ.

Όλες οι κλήσεις χρεώνονται ανά δευτερόλεπτο εκτός των αστικών που χρεώνονται ανά λεπτό. Σε κλήσεις προς κινητά εφαρμόζεται ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων.

Τιμοκατάλογος Voice@net Βασικό

Προορισμός	Χρέωση €/λεπτό
Αστικά	0,024*
Υπεραστικά	0,046
COSMOTE	0,169
TIM	0,169
VODAFONE	0,169
Q-TELECOM	0,225
Διεθνή Α' Ζώνη	0,165

Voice@net Μισή Τιμή

Με το νέο τιμολογιακό πρόγραμμα *Μισή Τιμή*, η Voice@net μειώνει κατά 50% τις τιμές στις αστικές και υπεραστικές κλήσεις μετά το 3ο λεπτό ομιλίας. Επιπλέον, συνεχίζουν να ισχύουν οι χαμηλές χρεώσεις στις διεθνείς και προς κινητά κλήσεις που ήδη παρέχει η Voice@net.

Τιμοκατάλογος Voice@net Μισή Τιμή

Κλήσεις	Χρέωση ανά λεπτό ομιλίας	
	Μέχρι το 3ο λεπτό	Μετά το 3ο λεπτό
Αστικές	€0,024 / λεπτό*	€0,012 / λεπτό
Υπεραστικές	€0,046 / λεπτό	€0,023 / λεπτό
Διεθνείς (Α' Ζώνη)	€0,165 / λεπτό	
Προς κινητά	€0,169 / λεπτό	
Πάγιο	€3 ανά γραμμή (PSTN)	

* Όλες οι κλήσεις χρεώνονται ανά δευτερόλεπτο εκτός των αστικών που χρεώνονται ανά λεπτό. Σε κλήσεις προς κινητά εφαρμόζεται ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων.

Επιχειρηματικές Λύσεις

Η Voice@net, σε συνεργασία με τη μητρική της εταιρία την ΟΤΕnet, παρέχει ένα πλήρες πακέτο υπηρεσιών και προϊόντων που καλύπτουν όλες τις σύγχρονες ανάγκες τηλεπικοινωνιών και πληροφοριών της επιχειρήσεων αξιοποιώντας τις τεχνολογίες του Internet. Κάθε ανάγκη της εκάστοτε εταιρείας εξυπηρετείται ανάλογα με τις επιθυμίες του ίδιου του πελάτη.

Ενότητα 2

Ειδικές περιπτώσεις εταιρειών

ΑΙΑ

Ο Διεθνής Αερολιμένας «Ελευθέριος Βενιζέλος» κατέχει ειδική άδεια από την Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών & Ταχυδρομείων για παροχή φωνητικών υπηρεσιών, την οποία χρησιμοποιεί κατά κύριο λόγο για εσωτερικές ανάγκες που βοηθούν στην εύρυθμη λειτουργία του αεροδρομίου. Ως γνωστόν ο αερολιμένας «Ελευθέριος Βενιζέλος» αποτελεί έναν από τους μεγαλύτερους και πολυσύχναστους προορισμούς στην ευρωπαϊκή επικράτεια και μάλιστα είναι ο σύνδεσμος με την Μέση Ανατολή και την Ασία. Συνεπώς το κομμάτι των τηλεπικοινωνιών είναι ιδιαίτερης βαρύτητας και για το λόγο αυτό η Ε.Ε.Τ.Τ. έχει δώσει ειδική άδεια στον αερολιμένα.

ΑΤΤΙΚΑ TELECOM – ΑΤΤΙΚΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ

Η εταιρεία **Αττικές Τηλεπικοινωνίες Α.Ε.** («ΑΤ») ιδρύθηκε τον Οκτώβριο του 2001 από μια ομάδα μεγάλων Ελληνικών κατασκευαστικών εταιρειών με στόχο να ανταποκριθούν στην ανάγκη ανάπτυξης μοντέρνων και ασφαλών τηλεπικοινωνιακών υποδομών στην Ελλάδα. Η Εταιρεία αναπτύσσει ένα σύγχρονο δίκτυο οπτικών ινών στην ευρύτερη περιοχή του Λεκανοπεδίου Αττικής. Η τεχνολογία των οπτικών ινών θεωρείται η πλέον ενδεδειγμένη λύση από τεχνικής και οικονομικής πλευράς για την μετάδοση μεγάλου όγκου πληροφοριών πολυμέσων (φωνής, εικόνας, δεδομένων), για αυτό το λόγο και επιλέχθηκε από την εταιρεία. Οι βασικοί μέτοχοι της εταιρείας είναι οι ακόλουθοι:

- *ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ ΤΕΒ Α.Ε.*
- *J&P-ΑΒΑΞ Α.Ε.*
- *ΝΕΑ ΠΑΝΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε.*
- *ΑΤΤΙ-ΚΑΤ Α.Τ.Ε.*

Δίκτυο

Το δίκτυο της «ΑΤ» αναπτύσσεται με την λογική των δακτυλίων ώστε να παρέχεται εξασφάλιση αδιάλειπτης παροχής υπηρεσιών και καλύπτει σχεδόν όλες τις περιοχές του Λεκανοπεδίου Αττικής που παρουσιάζουν μεγάλη συγκέντρωση επιχειρήσεων. Η ΑΤ παρέχει υπηρεσίες μισθωμένων γραμμών μεγάλης χωρητικότητας σε αδειοδοτημένες εταιρείες τηλεπικοινωνιών και παροχής υπηρεσιών Διαδικτύου, αλλά και σε μεγάλους εταιρικούς πελάτες βοηθώντας τους να εγκαταστήσουν ιδιωτικά δίκτυα υψηλών χωρητικότητων μεταξύ των εγκαταστάσεών τους. Στο άμεσο μέλλον η εταιρεία ΑΤΤΙΚΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε. έχει στόχο να επεκτείνει το δίκτυό της και εκτός Αττικής ώστε σταδιακά να καλύψει και άλλες περιοχές της Ελλάδος.

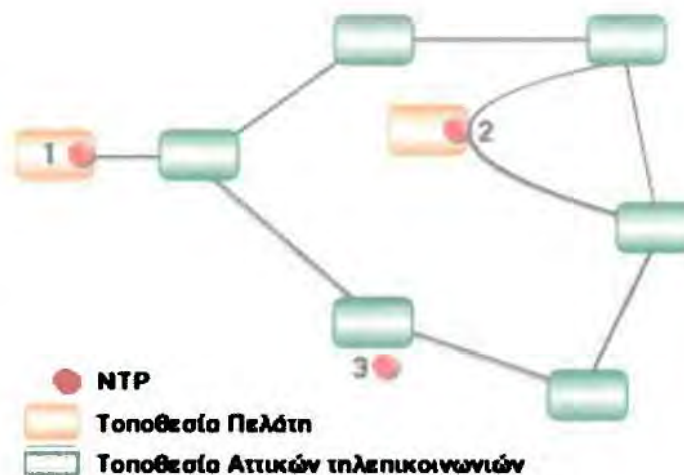
Χαρακτηριστικά Δικτύου

Η ΑΤ έχει δημιουργήσει ένα Μητροπολιτικό Δίκτυο Οπτικών Ινών πλέον των 300 χλμ στο Λεκανοπέδιο Αττικής. Η ΑΤ συνδέει τις εγκαταστάσεις των πελατών της

κατευθείαν με οπτικές ίνες (Fiber to the Building) και μπορεί να προσφέρει αν ο πελάτης το ζητήσει συνδέσεις με πλήρη εφεδρεία όδευσης και εξοπλισμού, παρέχοντας έτσι υψηλό επίπεδο διαθεσιμότητας των υπηρεσιών με κάλυψη από αυστηρά Συμβόλαια Επιπέδου Υπηρεσιών (Service Level Agreements).

Για να είναι σε θέση να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις των πελατών της, η «ΑΤ» λειτουργεί το Κέντρο Διαχείρισης Δικτύου σε αδιάλειπτη βάση, μέρα και νύχτα, και είναι σε θέση να κινητοποιήσει άμεσα τα συνεργεία συντήρησης και αποκατάστασης βλαβών οποιαδήποτε ώρα ώστε να αποκαταστήσει οποιαδήποτε τυχόν βλάβη ή ζημιά σε πολύ σφικτά χρονικά όρια. Οι πελάτες της ΑΤ γνωρίζουν ότι μπορούν ανά πάσα στιγμή να επικοινωνήσουν με έναν εκπρόσωπο της εταιρείας και να λύσουν το όποιο πρόβλημα μπορεί να προκύψει.

Το δίκτυο της «ΑΤ» είναι δομημένο έτσι ώστε να είναι εύκολη η υλοποίηση κλάδων σύνδεσης κτιρίων πελατών. Υπάρχουν πέντε κύριοι κόμβοι δικτύου στο Λεκανοπέδιο Αττικής παράλληλα με μερικούς δευτερεύοντες κόμβους τοποθετημένους σε κτίρια πελατών και σε δύο Co-location Facilities.



Περιγραφική απεικόνιση του δικτύου της «ΑΤ»

Παρεχόμενες Υπηρεσίες

Οι υπηρεσίες που παρέχονται στους πελάτες είναι οι ακόλουθες:

1. Μισθωμένες Γραμμές PDH/SDH

Η ΑΤ παρέχει την πλήρη γκάμα των μισθωμένων γραμμών PDH/SDH από 2Mbps μέχρι 622Mbps σε τρεις τύπους:

- Single Access/Single Homed: Μονή όδευση από άκρο σε άκρο.
- Single Access/Dual Homed: Μονή όδευση από τον πελάτη μέχρι το κοντινότερο σημείο του δικτύου της ΑΤ και διπλή όδευση από εκεί και πέρα μέχρι του δύο πλησιέστερους κόμβους δικτύου.
- Dual Access/Dual Homed: Το ίδιο με το προηγούμενο με τη διαφορά ότι η είσοδος στις εγκαταστάσεις του πελάτη γίνεται από δύο διαφορετικές οδεύσεις και ο τερματικός εξοπλισμός (CPE) έχει πλήρη εφεδρεία. Στην περίπτωση αυτή ελαχιστοποιείται η πιθανότητα διακοπής της ζεύξης.

2. Μισθωμένες Γραμμές Ethernet

Με αυτήν την υπηρεσία η ΑΤ προσφέρει συνδέσεις Ethernet μεταξύ διαφορετικών κτιρίων πελατών επεκτείνοντας το τοπικό δίκτυο του πελάτη εκτός των εγκαταστάσεών του χωρίς μετατροπή πρωτοκόλλου. Το πλεονέκτημα της υπηρεσίας αυτής είναι ότι υπάρχει η δυνατότητα πιο πυκνής κλιμάκωσης της ταχύτητας της γραμμής από τις παραδοσιακές υπηρεσίες SDH, καθώς και η δυνατότητα αλλαγής της ταχύτητας της σύνδεσης δυναμικά. Οι υπηρεσίες Ethernet προσφέρονται στους τρεις τύπους που προσφέρονται και οι γραμμές SDH ξεκινώντας:

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

- από τα 2Mbps μέχρι τα 10Mbps σε βήματα του 1Mbps,
- από 10Mbps μέχρι 50Mbps σε βήματα των 5Mbps και
- από 50Mbps μέχρι 100Mbps σε βήματα των 10Mbps.

3. Υπηρεσίες *Lambda*

Αυτές είναι συνδέσεις πολύ υψηλής χωρητικότητας που δεν υλοποιούνται μέσα από το δίκτυο μισθωμένων γραμμών αλλά απ' ευθείας πάνω από το οπτικό επίπεδο σε μήκη κύματος των 2.5 Gbps ή όπως ονομάζονται *lambda*. Οι τύποι των διεπαφών που προσφέρονται είναι

- STM-4,
- STM-16
- Gigabit Ethernet
- Fiber Channel
- ESCON
- FICON

Αυτές οι υπηρεσίες απευθύνονται σε συνδέσεις κορμού μεγάλης χωρητικότητας για τηλεπικοινωνιακές εταιρείες και σε εφαρμογές business continuity/disaster recovery όπου υπάρχει ανάγκη για συνδέσεις server-to-server και server-to-storage.

Υποστήριξη Πελατών

Η «ΑΤ» για να υποστηρίξει σε αδιάλειπτη βάση τους πελάτες της έχει δημιουργήσει την ομάδα **Εξυπηρέτησης Πελατών** που είναι υπεύθυνη για την τήρηση των Συμβολαίων Επιπέδου Υπηρεσιών και να απαντούν σε αιτήματα των πελατών, **Διαχείρισης Δικτύου** που επιβλέπει σε αδιάλειπτη βάση (24/7) την λειτουργία του δικτύου, **Τεχνικής Υποστήριξης**, υπεύθυνη για την προληπτική συντήρηση καθώς και την αποκατάσταση βλαβών σε συνεχή βάση (24/7) και **Σχεδιασμού Υπηρεσιών**, υπεύθυνη για τον σχεδιασμό λύσεων σε συνεργασία με τον πελάτη και η οποία λειτουργεί κατά τις εργάσιμες ώρες.

Ουσιαστικά οι **Αττικές Τηλεπικοινωνίες Α.Ε.** είναι μία εταιρεία που εγκατέστησε ένα μεγάλο δίκτυο οπτικών ινών στην Αττική και μισθώνει το δίκτυο της εξασφαλίζοντας κέρδη. Απευθύνεται σε μεγάλες εταιρείες είτε του χώρου των τηλεπικοινωνιών είτε σε εταιρείες που απαιτούν γρήγορη και ασφαλή ροή δεδομένων. Για το λόγο αυτό και δεν έχει εμπορικό δίκτυο αφού σε τέτοιες περιπτώσεις συνεργασιών οι επαφές γίνονται από εταιρεία σε εταιρεία. Δεν έχει δηλαδή να παρουσιάσει κάποια προϊόντα τα οποία θα πρέπει να τα διαφημίσει και να γίνουν γνωστά στο ευρύ κοινό.

EQUANT

Η EQUANT είναι μία διεθνής εταιρεία η οποία ασχολείται κυρίως με τη δημιουργία τηλεπικοινωνιακών δικτύων για επιχειρήσεις, ενώ παράλληλα παρέχει και τηλεφωνία. Με 9,300 εργαζόμενους σε 164 χώρες, εξυπηρετεί 152,000 πελάτες σε ολόκληρο τον κόσμο. Από αυτούς, οι 3,700 είναι μεγάλες επιχειρήσεις και βιομηχανίες και όπως ενημερώνει η εταιρεία, περιλαμβάνονται τα δύο τρίτα των χιλίων καλύτερων εταιρειών, σύμφωνα με τη λίστα του Business Week «Global 1000», για το 2003. Αυτό δείχνει την εμπιστοσύνη σημαντικών εταιρειών στην EQUANT. Η εταιρεία αποτελεί μέλος της **France Telecom Group**, αφού από τις 10 Φεβρουαρίου του 2005 εξαγοράστηκε πλήρως και ανήκει στην France Telecom. Συμπεραίνουμε λοιπόν, πως η διαχείριση από την France Telecom έχει να κάνει με το γεγονός πως η EQUANT σχεδιάζει και εγκαθιστά τα δίκτυα για τις εταιρείες που αναλαμβάνει, ενώ χρησιμοποιώντας τα δίκτυα και τις συνδέσεις της France Telecom παρέχει τηλεφωνία και internet.

Δίκτυο

Γενικά η εταιρεία παρέχει ολοκληρωμένες δικτυακές υπηρεσίες που ανάγονται σε internet και τηλεφωνία, μέσω λύσεων όπως μισθωμένες γραμμές, dial-up και WAN υπηρεσίες. Η αρχιτεκτονική του δικτύου της εταιρείας αποτελείται από:

- Nortel ATM switches για παροχή υψηλής διαθεσιμότητας στα σημεία που υπάρχει μεγάλη ζήτηση.

- Το δίκτυο της EQUANT αποτελείται από Nortel Passport ATM switches, οι οποίοι παρέχουν γρήγορη σύνδεση στους πελάτες. Επίσης, συμπληρωματικά υπάρχουν και Nortel DPN-100 switches, για συνδέσεις μέσω x.25, SNA και dial-up.

- Η TCP/IP λειτουργία εξασφαλίζεται με ένα δίκτυο αποτελούμενο από 19,000 Cisco routers, οι οποίοι ενώνονται με Nortel X.25 (σε απόμακρες περιοχές), Frame Relay and ATM.

- Dial πρόσβαση παρέχεται μέσω των Cisco routers ή των DPN-100 switches, οι οποίοι υποστηρίζουν PPP (Point-to-Point Protocol) access.

Στην επόμενη εικόνα παραθέτουμε ένα παγκόσμιο χάρτη κάλυψης της EQUANT.



Παγκόσμιος Χάρτης κάλυψης EQUANT

Γενικά η EQUANT συνεργάζεται με την *Cisco* και τη *Nortel* σε υλικό και η συμμαχία τους επεκτείνεται και στο γεγονός πως τόσο η *Cisco* όσο και η *Nortel* στηρίζονται στην EQUANT για παροχή λύσεων τους ώστε να δυναμώσουν την παρουσία τους. Για το λόγο αυτό έχουν ανάγει την EQUANT σε **Global Solution Provider** και **Global Customer Partner (GCP)**. Η EQUANT επεκτείνεται σε παγκόσμια κλίμακα σε 164 χώρες, 967 πόλεις, ενώ έχει 1,468 σημεία παρουσίας (PoPs) συνολικά.

Εμπορικό Δίκτυο

Το εμπορικό δίκτυο της εταιρείας έχει να κάνει με την *France Telecom* σε ότι αφορά υπηρεσίες και τηλεφωνία, αν και για την κατεξοχήν δραστηριότητα της εταιρείας δεν απαιτείται εμπορικό δίκτυο, αφού οι δουλειές που αναλαμβάνει προέρχονται είτε από μειοδοτικούς διαγωνισμούς είτε από αναθέσεις εταιρειών.

Υπηρεσίες

Η εταιρεία ασχολείται με την σχεδίαση δικτύων σε κλάδους όπως οι παρακάτω:

- Κυβερνήσεις : Παρέχοντας δικτυακή υποστήριξη σε πρεσβείες και αντιπροσωπείες των εκάστοτε χωρών .
- Μεταφορές και logistics : Εταιρείες με πλοία οι οποίες επιθυμούν τη συνεχή επικοινωνία στην ναυτιλιακή τους υποδομή ή εταιρείες *logistics* στις οποίες οι τηλεπικοινωνίες παίζουν σημαντικό ρόλο.
- Οικονομικές υπηρεσίες : Εξασφαλίζεται η ασφαλής επικοινωνία αλλά και η ταχύτητα στην απόκριση των απαντήσεων για χρηματιστηριακούς λόγους για παράδειγμα.
- Κατασκευαστικές και φαρμακευτικές : Και στους τομείς αυτούς η ταχύτητα και η ασφάλεια έχουν πρωταρχική σημασία.

EUROPROM

Η **EUROPROM A.E.** ιδρύθηκε το Δεκέμβριο του 2000 από τη **EUROCOM COMMUNICATIONS**, τον μεγαλύτερο ιδιωτικό όμιλο τηλεπικοινωνιών του Ισραήλ, που σήμερα κατέχει το 65% της εταιρείας και από την **ΠΡΟΜΗΘΕΑΣ GAS A.E.**, του Ομίλου Κοπελούζου, που κατέχει το 35% αυτής. Η **EUROPROM A.E.** είναι η μόνη εταιρεία η οποία απέκτησε δύο άδειες Σταθερής Ασύρματης Πρόσβασης (Fixed Wireless Access) στις φασματικές περιοχές των 26 GHz (LMDS) και των 3,5 GHz (WLL), από όσες συμμετείχαν στην Δημοπρασία που διενήργησε η Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων της Ελλάδας τον Δεκέμβριο του 2000.

Η κατοχή των αδειών επιτρέπει την κάλυψη τόσο αστικών όσο και ημιαστικών περιοχών και την παροχή ολοκληρωμένων υπηρεσιών που περιλαμβάνουν φωνή, εικόνα, δεδομένα, Internet, αλλά και ένα ευρύ φάσμα πρωτοποριακών υπηρεσιών στην Ελληνική αγορά. Παράλληλα, η εταιρεία βρίσκεται στο στάδιο αξιοποίησης της συχνότητας των 3,5 GHz, εξυπηρετώντας ήδη τους πρώτους της πελάτες σε πολλές περιοχές της χώρας, αξιοποιώντας ασύρματες ραδιοζεύξεις.

Έργα Υποδομής - Τομέας Δικτύων Οπτικών Ινών

Η εταιρεία **ΠΡΟΜΗΘΕΑΣ GAS**, βασισμένη στη μακρόχρονη εμπειρία της στο σχεδιασμό και την υλοποίηση έργων όπως η ανάπτυξη, κατασκευή και λειτουργία ενεργειακών έργων υποδομής στον τομέα φυσικού αερίου, σταθμών παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας, πάρκων αιολικής ενέργειας, αναλαμβάνει έργα σε τομείς που αφορούν τον σχεδιασμό και την υλοποίηση δικτύων οπτικών ινών, καθώς και την παροχή υπηρεσιών πιστοποίησης και συντήρησης των εγκαταστάσεων των δικτύων αυτών. Ενδεικτικό έργο του τομέα αυτού, που έχει αναλάβει και ολοκληρώσει με επιτυχία η **ΠΡΟΜΗΘΕΑΣ GAS**, μέσω της κοινοπραξίας της με την **EUROCOM COMMUNICATIONS** είναι η κατασκευή του *Δικτύου Οπτικών Ινών για την TIM Ελλάς*.

Η εταιρεία **STET ΕΛΛΑΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ ΑΕΒΕ**, εμπορικά γνωστή ως **TIM** (πρώην **TELESTET**), είναι μία από τις σημαντικότερες εταιρείες στον χώρο των τηλεπικοινωνιών τόσο στην Ελλάδα όσο και διεθνώς, προσφέροντας ολοκληρωμένες υπηρεσίες σε ιδιώτες και επιχειρήσεις. Η **TIM** θέλοντας να επεκτείνει τις δυνατότητες του δικτύου της, προχώρησε στην υλοποίηση *Δικτύου Οπτικών Ινών* στην Αθήνα. Το έργο ολοκληρώθηκε σε δύο φάσεις, με την πρώτη φάση να περιλαμβάνει την υλοποίηση του δικτύου κορμού, και την δεύτερη φάση την επέκταση της εγκατάστασης του δικτύου αυτού.

Ο κορμός του δικτύου οπτικής ίνας συνέδεσε διάφορα σημεία εγκαταστάσεων στην ευρύτερη περιοχή της Αθήνας. Η κοινοπραξία αξιολόγησε τα σημεία τερματισμού της ίνας και τον σχεδιασμό της διαδρομής της σε όλα τα τμήματα της συνολικής έκτασης του έργου, λαμβάνοντας υπόψη τις τεχνικές παραμέτρους και τις πλέον προηγμένες κατασκευαστικές μεθόδους για την επιτυχή ολοκλήρωση του έργου, το οποίο ξεπέρασε τα 70 χλμ. οπτικής ίνας. Αναλυτική μηχανολογική μελέτη και λεπτομερής σχεδίαση προηγήθηκαν της έναρξης των εργασιών. Κατά την δεύτερη φάση του έργου, υλοποιήθηκε η επέκταση του δικτύου οπτικών ινών της Αθήνας, μήκους πάνω από 70χλμ. οπτικής ίνας, που περιλαμβάνει τη σύνδεση εγκαταστάσεων της **TIM**, καθώς και την σύνδεση με τις Ολυμπιακές εγκαταστάσεις.

Με την δημιουργία του ιδιωτικού δικτύου οπτικών ινών, η **TIM** σε συνεργασία με τη **EUROPROM** εισέρχεται πλέον και στο χώρο της σταθερής τηλεφωνίας, αφού θα μπορεί κάλλιστα να προσφέρει ανάλογες υπηρεσίες σε πελάτες της, παράλληλα με τις ήδη παρεχόμενες της κινητής τηλεφωνίας.

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

IDEAL TELECOM

Καμία απολύτως πληροφορία δεν ήταν διαθέσιμη για την εταιρεία ούτε μέσω της ηλεκτρονικής της σελίδας η οποία είναι ανενεργή και για το μόνο το οποίο ενημερώνει είναι για το λογότυπο της. Τα μόνα στοιχεία διαθέσιμα ήταν πως ανήκει κατά 45% στον Όμιλο **Ideal** και κατά 55% στη **Vodafone**. Προς το παρόν η **Ideal Telecom** παρέχει τις υπηρεσίες της μόνο σε εταιρικούς πελάτες και όχι σε ιδιώτες. Η Ε.Ε.Τ.Τ. της έχει παραχωρήσει τον τετραψήφιο αριθμό 1769.

MCI (UUNET)

Η **MCI** είναι ένας κορυφαίος προμηθευτής τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών, που παρέχει ενοποιημένες και καινοτόμες λύσεις για περισσότερους από 20 εκατομμύρια πελάτες, επιχειρήσεις και ιδιώτες σε όλον τον κόσμο. Τα κεντρικά γραφεία βρίσκονται στο Ashburn, στη Virginia των Η.Π.Α. Η **MCI** ιδρύθηκε το 1968 και έχει επεκταθεί με τοπικές επιχειρήσεις σε 65 χώρες. Η **MCI** είναι η δεύτερη μεγαλύτερη εταιρία υπεραστικών κλήσεων, στις Η.Π.Α. και στις 6 Ιανουαρίου του 2006 συγχωνεύθηκε με τη *Verizon Communications Inc.*

Σήμερα, η **MCI** διαχειρίζεται πλήρως ένα από τα πιο σύνθετα και προηγμένα δίκτυα στον κόσμο, παρέχοντας υπηρεσίες σε ένα ευρύ φάσμα πελατών και σε περισσότερες από 75 Ομοσπονδιακές κρατικές υπηρεσίες των Η.Π.Α. Η εταιρεία αποτελεί επίσης τον κορυφαίο προμηθευτή υπηρεσιών τηλεδιάσκεψης μέσω τηλεφώνου, βίντεο και Internet, που παρέχουν στους πελάτες τη δυνατότητα τηλεσυναντήσεων και τηλε-συνεργασιών, προκειμένου να διεξάγουν αποτελεσματικά τις εργασίες τους σε κάθε τόπο και χρόνο. Τον Απρίλιο του 2002, η **MCI** λανσάρισε την υπηρεσία «The Neighborhood», την πρώτη υπηρεσία ενιαίου κόστους στην αγορά, η οποία συνδυάζει τοπικές και εθνικές υπεραστικές κλήσεις με μία χαμηλή σταθερή μηνιαία τιμή.

Στην Ελλάδα βρίσκεται στην Αθήνα με την επωνυμία **UUNET Hellas**. Η εταιρεία έχει ένα συνεχώς αυξανόμενο πελατολόγιο, που περιλαμβάνει τις κορυφαίες εταιρίες του Fortune 1000, ενώ το δυναμικό της αποτελείται από 45,000 ειδικευμένα στελέχη σε όλο τον κόσμο, με προσανατολισμό στην παροχή τεχνολογικών υπηρεσιών υψηλού επιπέδου.

Δίκτυο

Η **MCI** παρέχει ένα ολοκληρωμένο πακέτο υπηρεσιών Data, Internet και Voice σε τοπικό και διεθνές επίπεδο, σε πελάτες-εταιρίες της λίστας Fortune 1000. Η **MCI** είναι πρωταγωνίστρια στη δικτυακή τεχνολογία IP και στα ιδιωτικά εικονικά δίκτυα (IP-VPN), καθώς παρέχει λύσεις VPN βασισμένες τόσο στα ιδιωτικά δίκτυα δεδομένων, όσο και στο διεθνές δίκτυο Internet της εταιρείας, το οποίο καλύπτει έξι ηπείρους. Η γκάμα των προϊόντων της περιλαμβάνει ιδιωτικές γραμμές SONET, Frame Relay, ATM και μια πλήρη σειρά υπηρεσιών Internet, μισθωμένης ή dial-up σύνδεσης, καθώς και υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας.

Το διεθνές IP δίκτυο της **MCI**, καλύπτει έξι ηπείρους, 140 χώρες, περισσότερες από 2.800 πόλεις και περισσότερα από 4,500 σημεία παρουσίας (PoPs). Το κεντρικό δίκτυο IP με περισσότερα από 2.2 εκατομμύρια modem παγκοσμίως, περισσότερες από 98,000 ιδιόκτητες και ελεγχόμενες διαδρομές δικτύου (περισσότερα από 155.000 χλμ), συμπεριλαμβανομένης της επίγειας και της υποθαλάσσιας καλωδίωσης. Έχει στην διάθεση της περισσότερα από 130 data centers σε 22 χώρες που εκτείνονται σε

έξι ηπείρους. Το βορειοαμερικανικό δίκτυο OC-192/OC-48 διαθέτει περισσότερα από 1 Terabit συνολικής χωρητικότητας κεντρικού δικτύου και εξυπηρετεί κίνηση δεδομένων σε ταχύτητα ως και 10 Gbps στις Η.Π.Α. και 2,5 Gbps στην Ευρώπη. Υπάρχουν διαθέσιμα ATM σε 21 χώρες και Frame Relay σε 72 χώρες, ενώ έχει τη δυνατότητα να προσφέρει υπηρεσίες πρόσβασης στο Internet σε περισσότερες από 2,800 πόλεις, σε έξι ηπείρους. Στο παράρτημα, στην υποενότητα *MCI* παρατίθενται οι χάρτες των δικτύων της εταιρείας τόσο ανά ήπειρο όσο και παγκόσμια.

Υπηρεσίες φωνής

Οι υπηρεσίες φωνής της *MCI* μπορούν να αποτελέσουν λύση για οποιαδήποτε εταιρία ενδιαφέρεται για την ποιότητα και το κόστος των φωνητικών επικοινωνιών της. Με ένα εκτεταμένο εύρος υπηρεσιών φωνής η εταιρεία προσφέρει μια σειρά από λύσεις, από απλές υπηρεσίες εξερχόμενων φωνητικών κλήσεων, υπηρεσίες φωνής σε VPN, κλήσεις με εξελιγμένη δρομολόγηση έως και υπηρεσίες τηλεδιάσκεψης με εικόνα και φωνή.

Γενικά η *MCI* είναι ένας παγκόσμιος κολοσσός στον χώρο των τηλεπικοινωνιών, ο οποίος έχει επεκταθεί και στην ελληνική αγορά. Καλύπτει τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες και υποστηρίζει κατά κύριο λόγο εταιρείες. Για το λόγο αυτό και έχει πάρει την ειδική άδεια φωνητικής τηλεφωνίας από την Ε.Ε.Τ.Τ, αν και δεν λειτουργεί ως πάροχος. Χρησιμοποιεί δηλαδή την άδεια αυτή ώστε να παρέχει όσο το δυνατόν καλύτερες υπηρεσίες στους πελάτες της.

MEDITERRANEAN S.A

Η *Mediterranean Broadband Access S.A.* είναι μία συμμαχία μεταξύ της *Telecom Italia* και της *FORTHnet Group*, η οποία ξεκίνησε στις 8 Δεκεμβρίου του 2000 και είχε ως σκοπό την απόκτηση άδειας χρήσης σε ασύρματο τοπικό βρόχο (Wireless Local Loop), στις συχνότητες των 26 band Hz, για όλη την Ελλάδα. Η *Mediterranean Broadband Access S.A.* (*FORTHnet Group*) συνεργάζεται με την *Alcatel Telecommunications Hellas S.A.* για την παροχή τεχνολογικού εξοπλισμού, ο οποίος θα υποστηρίξει LMDS τεχνολογία. Με την συνεργασία αυτή αλλά και με την άδεια που απέκτησε μπορεί να προσφέρει γρήγορες συνδέσεις internet, μετάδοση φωνής και εξειδικευμένες υπηρεσίες όπως τηλεδιάσκεψη και εφαρμογές πολυμέσων τόσο σε επίπεδο ιδιωτών καταναλωτών, όσο και επιχειρήσεων. Με τη συμφωνία αυτή μπορεί η εταιρεία να χαρακτηριστεί ως ένας πλήρης πάροχος φωνητικής τηλεφωνίας καλύπτοντας ένα μεγάλο φάσμα υπηρεσιών.

Η επιλογή της *Alcatel Telecommunications Hellas S.A.* δίνει τη δυνατότητα στη *FORTHnet Group* να επικεντρωθεί σε πολιτικές προώθησης του LMDS και των υπηρεσιών που μπορεί να παρέχει, καθώς η *Alcatel* σχεδίασε και διαχειρίζεται ολόκληρο το δίκτυο ασύρματης πρόσβασης για λογαριασμό της *FORTHnet Group*. Το κόστος της ολοκλήρωσης του έργου ανήλθε σε 25 εκατομμύρια €.

Ουσιαστικά η *Mediterranean Broadband Access S.A.* είναι μία θυγατρική της *FORTHnet*, μέσω της οποίας προσπαθεί η εταιρεία να δυναμώσει τη θέση της στην ελληνική αγορά, προσφέροντας νέες υπηρεσίες και καλύπτοντας μεγαλύτερο εύρος.

MEDNAUTILUS

Η *MedNautilus* ενώνει τη Μεσόγειο με όλη τη κεντρική Ευρώπη και τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής. Τα κεντρικά γραφεία της εταιρείας βρίσκονται στο Δουβλίνο της Ιρλανδίας, αν και η εταιρεία έχει τέσσερα ακόμα γραφεία, στη Ρώμη, την Αθήνα, την Κωνσταντινούπολη και το Τελ Αβίβ. Ο κύριος μέτοχος της MedNautilus είναι η *Telecom Italia*.

Δίκτυο

Το δίκτυο της εταιρείας περιλαμβάνει το υποβρύχιο κομμάτι, το οποίο ενώνει την Ιταλία, την Ελλάδα, την Τουρκία και το Ισραήλ, όπως και το Pan European and Atlantic δίκτυο, το οποίο ενώνει τις μεγαλύτερες πόλεις της Δυτικής Ευρώπης με τη Βόρειο Αμερική. Το κύριο μέρος του δικτύου αποτελείται από οπτική ίνα, η οποία φθάνει από πόλη σε πόλη. Οι δικτυακές υπηρεσίες που προσφέρει η εταιρεία είναι οι εξής:

- *Μη προστατευμένη χωρητικότητα* : Μήκος κύματος λάμδα 2.5 Gbps και 10 Gbps

- *Χωρητικότητα End-to-end* : Η MedNautilus προσφέρει χωρητικότητα (η οποία παρακολουθείται από το NOC (Network Operations Center) στην Catania, και τα LOC (Local Operations Centers) στην Αθήνα και στην Χάιφα σε βάση 24x7) από τις εγκαταστάσεις του πελάτη Α-μέρος στις εγκαταστάσεις του στο Β-μέρος.

- *Προστατευμένη χωρητικότητα από σημείο σε σημείο* : E1, E3, DS-3, STM-1, STM-4c, STM-16c, 4 - 8 Mbps V.35 ή HSSI για διασύνδεση δρομολογητή ή μεταδόσεις, 8 - 16 Mbps HSSI για διασύνδεση δρομολογητή ή μεταδόσεις

Το MedNautilus Submarine System ενώνει την Catania (Σικελία), τα Χανιά (Ελλάδα), την Αθήνα (Ελλάδα), την Κωνσταντινούπολη (Τουρκία), τη Χάιφα (Ισραήλ) και το Τελ Αβίβ (Ισραήλ). Το δίκτυο είναι σχεδιασμένο με αρχιτεκτονική *ring* (δακτυλίου) και παρακολουθείται σε 24ωρη βάση. Υπάρχουν σταθμοί του δικτύου σε αρκετά μέρη της Μεσογείου και πιο συγκεκριμένα στην Catania (Σικελία), τα Χανιά (Ελλάδα), το Κορωπί (Αθήνα), την Κωνσταντινούπολη (Τουρκία), τη Χάιφα (Ισραήλ) και το Τελ Αβίβ (Ισραήλ).

Το δίκτυο της MedNautilus Greece (δίκτυο Αιγαίου) αποτελεί μέρος του υποβρυχίου δικτύου οπτικών ινών υψηλής τεχνολογίας της MedNautilus. Πιο συγκεκριμένα, το δίκτυο Αιγαίου διαθέτει τρία σημεία προσαιγιάλωσης (Αγ. Μαρίνα, Βραυρώνα και Χανιά) και δύο σταθμούς προσαιγιάλωσης στο Κορωπί και στα Χανιά. Είναι παντού προστατευμένο με την μορφή δακτυλίου έτσι ώστε να εγγυάται την απρόσκοπτη λειτουργία του. Το SLA το οποίο παρέχεται ανέρχεται σε 99,99%.



Στην περιοχή της Αττικής, ο σταθμός προσαιγιάλωσης στο Κορωπί συνδέεται με το Data Center στην Μεταμόρφωση μέσω καλωδίου οπτικών ινών διπλής όδευσης. Στο Data Center της Μεταμόρφωσης



Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθμικής εγκατάστασης

αλλά και στους σταθμούς του Κορωπίου και Χανίων οι πελάτες μας μπορούν να έχουν ένα πλήρως ελεγχόμενο περιβάλλον όπου μπορούν να συστεγάσουν τον εξοπλισμό τους.

Τα κέντρα συστέγασης πληροφοριακών και τηλεπικοινωνιακών συστημάτων της MedNautilus Greece, συνολικής επιφανείας 8000 m², στο Κορωπί και στην Μεταμόρφωση Αττικής, και στα Χανιά Κρήτης προσφέρουν μία αρκετές υπηρεσίες. Η συστέγαση των υπολογιστικών και τηλεπικοινωνιακών συστημάτων της κάθε εταιρείας στις εγκαταστάσεις της MedNautilus, επιτρέπουν την γρήγορη, αποτελεσματική και οικονομική διασύνδεσή με άλλους τηλεπικοινωνιακούς φορείς αλλά και με τους πελάτες. Χρησιμοποιώντας N+1 εφεδρεία συστημάτων σε κάθε κτήριο, οι εγκαταστάσεις έχουν σχεδιαστεί και κατασκευαστεί σύμφωνα με τις τελευταίες διεθνείς προδιαγραφές NEBS (Network Equipment Building Standards).

Προσανατολισμένη στον τηλεπικοινωνιακό χώρο, η εταιρεία δίνει την δυνατότητα να καλυφθούν μέσω συνεργατών, όλες οι τηλεπικοινωνιακές ανάγκες.

Διασύνδεση στο εξωτερικό: Η μητρική εταιρεία μπορεί να παρέχει εύκολα και γρήγορα διασύνδεση σε όλο το δίκτυο της που καλύπτει την Ανατολική Μεσόγειο, την Δυτική Ευρώπη και τις ΗΠΑ. Διαμέσου δε των δικτύων των συνεργατών της είναι δυνατή η διασύνδεση με οποιοδήποτε σημείο του κόσμου.

Διασύνδεση στο εσωτερικό: Για τον ελληνικό χώρο, η εταιρεία προσφέρει ήδη διασυνδέσεις με Χανιά και σε σύντομο χρονικό διάστημα με Θεσσαλονίκη. Από τα αντίστοιχα κέντρα συστέγασης σε αυτές τις πόλεις μπορεί κάποιος χρησιμοποιώντας έναν από τους τηλεπικοινωνιακούς φορείς να φτάσει στο σημείο τερματισμού του. Σημαντικές επίσης είναι οι δυνατότητες για διασύνδεση που υπάρχουν από τις εγκαταστάσεις της εταιρείας σε σημεία της Αττικής. Στο Data Center της Μεταμόρφωσης τερματίζουν ήδη οπτικές ίνες ο *OTE*, οι *Αττικές Τηλεπικοινωνίες*, η *Vodafone*, η *TIM* και η *Tellas* με διπλές οδεύσεις, ενώ άνω των πέντε εταιρειών με μικροκυματικό δίκτυο έχουν εγκαταστήσει τον εξοπλισμό τους στην οροφή του κτηρίου. Αυτό είναι κάτι ιδιαίτερα σημαντικό αφού υπάρχει η δυνατότητα διασύνδεσης αυτής της θέσης εργασίας με οποιοδήποτε σημείο. Γενικά η διασύνδεση που παρέχεται ξεκινά από μήκος κύματος και φθάνει τα 2 Mbps. Μπορεί να είναι τεχνολογίας SDH, ATM, GbE, TCP/IP ή οτιδήποτε άλλο. Πιο ειδικά το δίκτυο της εταιρείας φαίνεται στην επόμενη εικόνα.



Δίκτυο MedNautilus

Κάποια επιμέρους στοιχεία για το δίκτυο:

Συνολικό μήκος των υποβρύχιων καλωδίων: 5648 km
Συνολικό μήκος των επίγειων καλωδίων που συνδέουν τα υποβρύχια κομμάτια με τους σταθμούς ξηράς: 81 km
Συνολικό μήκος του MedNautilus Δικτύου: 5729 km

Η εταιρεία έχει σημεία παρουσίας (PoPs) σε 18 πόλεις 12 χωρών. Αυτά βρίσκονται:

Ιταλία	<i>Ρώμη, Παλέρμο, Μιλάνο</i>
Ελλάδα	<i>Χανιά(Κρήτη), Μεταμόρφωση, Κορωπί (Αθήνα)</i>
Τουρκία	<i>Κωνσταντινούπολη</i>
Ηνωμένο Βασίλειο	<i>Λονδίνο</i>
Η.Π.Α	<i>Νέα Υόρκη / Νιούαρκ</i>
Γαλλία	<i>Παρίσι</i>
Ισραήλ	<i>Χάιφα, Τελ Άβιβ</i>
Γερμανία	<i>Φρανκφούρτη</i>
Ολλανδία	<i>Άμστερνταμ</i>
Βέλγιο	<i>Βρυξέλες</i>
Ισπανία	<i>Βαρκελώνη</i>
Ελβετία	<i>Ζυρίχη</i>

The Italian Backbone

Το ιταλικό κομμάτι του δικτύου έχει μήκος 4000 χλμ και αποτελεί έναν δακτύλιο που περιλαμβάνει την Catania, τη Ρώμη, το Παλέρμο και το Μιλάνο. Παρακάτω βλέπουμε την απεικόνιση του δικτύου στην Ιταλία.



Το Ιταλικό backbone δίκτυο

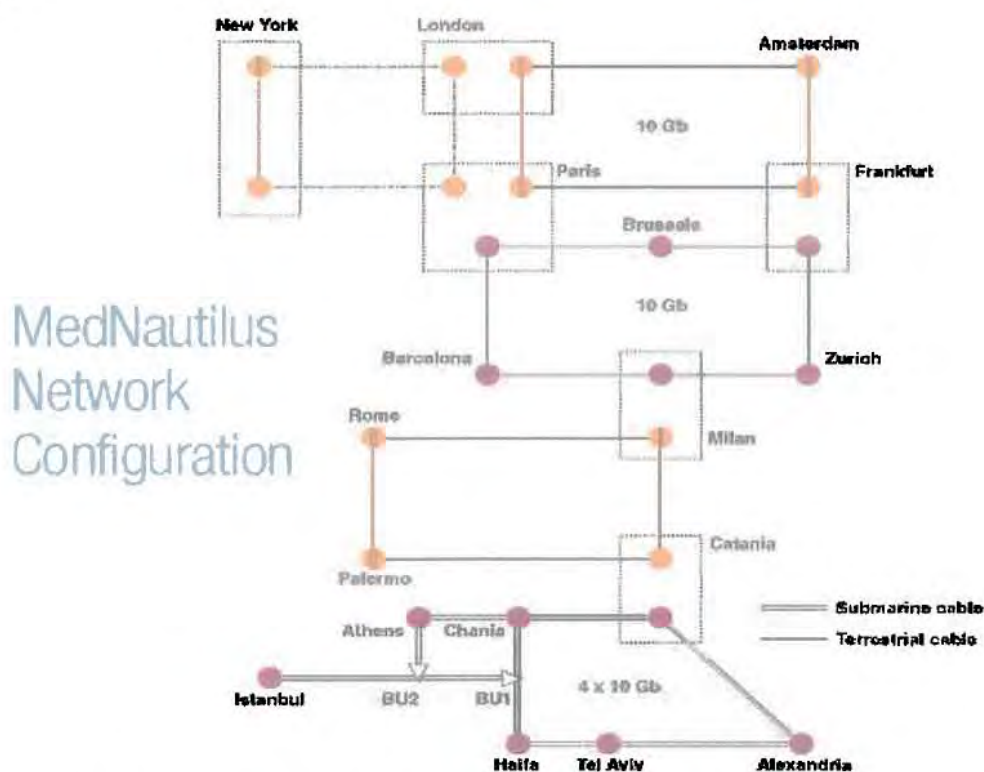
The Pan European Backbone

Το συνολικό μήκος είναι 9000 χλμ και τα σημεία παρουσίας της εταιρείας βρίσκονται στο Μιλάνο, τη Ζυρίχη, τη Βαρκελώνη, το Παρίσι, τη Φρανκφούρτη, το Λονδίνο και τις Βρυξέλες.



To Pan European backbone δίκτυο

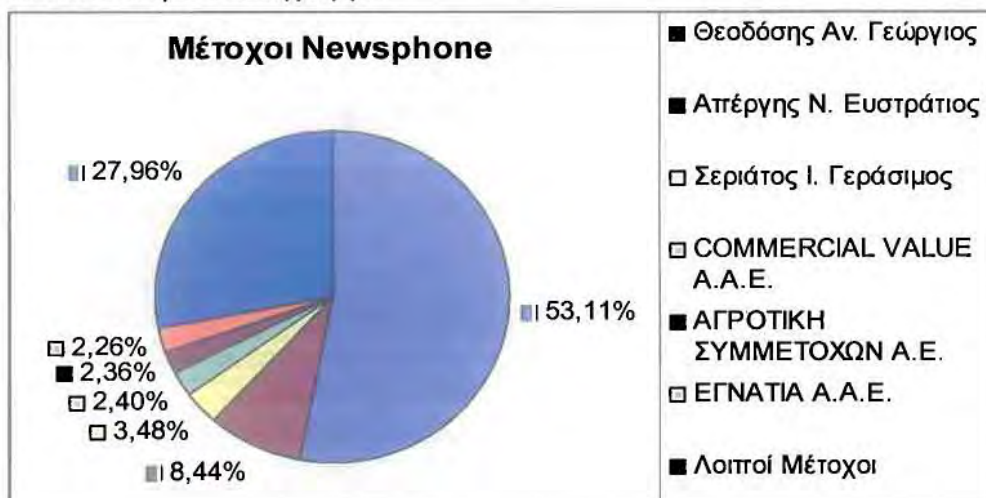
Ας δούμε όμως και τη σχηματική απεικόνιση του δικτύου, η οποία δείχνει και τις συνδέσεις μεταξύ των πόλεων, αν είναι δηλαδή υποβρύχιες ή επίγειες καθώς ακόμα και τη χωρητικότητα των γραμμών. Η συνολική διαθεσιμότητα του δικτύου είναι 3.84Tbps.



Ουσιαστικά η εταιρεία δεν είναι πάροχος τηλεφωνίας αλλά πάροχος δικτυακής υποδομής και χωρητικότητας ανά την Ευρώπη, με κύριο σημείο παρουσίας της τη Μεσόγειο και την περιοχή της Αδριατικής και του Αιγαίου. Πάραυτα συνδέει και την κεντρική Ευρώπη και μάλιστα τις μεγαλύτερες εκ των πρωτευουσών, ενώ πετυχαίνει και τη σύνδεση και με Αμερική.

NEWSPHONE

Η *Newsphone* ιδρύθηκε το 1995 από τους κ.κ. Γεώργιο Θεοδόση, Τερέζα Θεοδόση και Ευστράτιο Απέργη, υπό την επωνυμία «ΕΙΔΗΣΕΟΦΩΝΙΚΗ ΕΛΛΑΣ - ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ - ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΤΗΛΕΧΟΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗΣ - NEWSPHONE HELLAS S.A. AUDIOTEX» και τον διακριτικό τίτλο «NEWSPHONE HELLAS S.A.» με έδρα το δήμο Αθηναίων. Οι μέτοχοι της εταιρείας φαίνονται στο επόμενο διάγραμμα.



Σχηματική απεικόνιση μετοχικής σύνθεσης της Newsphone

Η εταιρεία *Newsphone Hellas* δραστηριοποιείται σε ένα νέο κλάδο ο οποίος ορίζεται ως: «Παροχή υπηρεσιών, περιεχομένου και εφαρμογών (Content, services and application provisioning) προς το κοινό, τις επιχειρήσεις ή Οργανισμούς μέσα από την αξιοποίηση εναλλακτικών δικτύων σταθερής και κινητής τηλεφωνίας και του διαδικτύου με τη χρήση συγκλινουσών τεχνολογιών πληροφορικής και τηλεπικοινωνιών. Οι παρεχόμενες υπηρεσίες αφορούν υπηρεσίες εξυπηρέτησης κλήσεων (Contact Center), διαδραστικής επικοινωνίας (Interactive communication) και υλοποίησης ροών πληροφόρησης και εξυπηρέτησης (Information & Workflow Management)». Η δραστηριότητα της Εταιρίας υπάγεται στον κλάδο τηλεπικοινωνιών και ειδικότερα στον υποκλάδο παροχής υπηρεσιών τηλεχχοπληροφόρησης (Audiotex). Η *Newsphone* δύναται να κάνει χρήση του δημόσιου τηλεπικοινωνιακού δικτύου του ΟΤΕ για την παροχή υπηρεσιών τηλεχχοπληροφόρησης και συγκεκριμένα ηχογραφημένη πληροφόρηση (πληροφορίες που παρέχονται τηλεφωνικώς από συστήματα ηλεκτρονικών υπολογιστών) και ζωντανή πληροφόρηση (πληροφορίες που παρέχονται δια ζώσης στο συνδρομητή). Η εταιρεία έχει και δύο θυγατρικές στις οποίες κατέχει τα ποσοστά που φαίνονται και στο επόμενο σχήμα.



Δίκτυο

Βασικό στοιχείο στη παροχή των υπηρεσιών Τηλεηχοπληροφόρησης της *Newsphone Hellas S.A.* είναι ένα τηλεφωνικό κέντρο, υψηλών προδιαγραφών, μεγάλης χωρητικότητας και δυνατοτήτων. Επιπλέον, έχει εγκατασταθεί και χρησιμοποιείται ένα εσωτερικό δίκτυο ATM ταχύτητας 155 Mbits, που συνδέει όλα τα επιμέρους συστήματα της Εταιρίας αποτελώντας ένα ενιαίο σύνολο με απεριόριστες δυνατότητες επέκτασης. Το ολοκληρωμένο σύστημα της Εταιρίας, αποτελείται από πολλά επιμέρους συστήματα διαφόρων τεχνολογιών και φιλοσοφιών, τα οποία είναι διασυνδεδεμένα μεταξύ τους και λειτουργούν με απόλυτη επιτυχία. Η σύγκλιση των τεχνολογιών (Technology Convergence) που έχει επιτευχθεί από την Τεχνική Διεύθυνση της Εταιρίας μπορεί να χαρακτηριστεί εντυπωσιακή. Η πληροφορική λειτουργεί συμπληρωματικά της τεχνολογίας των τηλεπικοινωνιών -και το αντίστροφο- προσφέροντας τη δυνατότητα παροχής σύνθετων και σύγχρονων υπηρεσιών. Όλη η τεχνική πλατφόρμα της *Newsphone Hellas S.A.*, είναι εγκατεστημένη σε έναν ειδικά διαμορφωμένο χώρο 100 τ.μ. Ο συγκεκριμένος χώρος είναι εξοπλισμένος με ειδικό αντιστατικό ψευδοπάτωμα, έτσι ώστε να παρέχεται προστασία και χώρος για τις καλωδιώσεις και κλιματίζεται από ανεξάρτητα συστήματα συνεχούς λειτουργίας. Βρίσκεται σε εσωτερικό μέρος του κτιρίου, προστατευόμενος από σύστημα συναγερμού και ελέγχου πρόσβασης, καθώς και κλειστό κύκλωμα τηλεόρασης. Η καλωδίωση του κτιρίου που ικανοποιεί ανάγκες Data & Voice είναι προδιαγραφών Cat5, ελεγμένη & πιστοποιημένη από την εγκαταστάτρια εταιρία.

Η Εταιρία έχει επενδύσει στην πιο προηγμένη στον κόσμο τεχνολογία αναγνώρισης ομιλίας της PHILIPS - Scansoft και έχει ήδη ξεκινήσει την ανάπτυξη των πρώτων εφαρμογών. Έτσι σήμερα η *Newsphone Hellas S.A.* είναι η πρώτη εταιρία στον κλάδο της στην Ελλάδα που προσφέρει υπηρεσίες με αναγνώριση ομιλίας (Speech Recognition). Ο πελάτης της *Newsphone Hellas S.A.* μπορεί μιλώντας φυσικά, όπως ακριβώς κάνει στην καθημερινή του ζωή, και χωρίς να χρειάζεται να πατάει πλήκτρα, να πάρει γρήγορα και αποτελεσματικά οποιαδήποτε πληροφορία ζητήσει. Ταυτόχρονα επενδύοντας και σε τεχνολογία μετατροπής κειμένου σε ομιλία (Text to Speech) της εταιρείας Loquendo δίνει τη δυνατότητα της μετατροπής σχεδόν οποιοδήποτε γραπτού κειμένου σε ηλεκτρονική μορφή να μετατραπεί σε φωνητικό αρχείο με απόλυτα φυσική χροιά στη φωνή. Αυτή η δυνατότητα είναι απόλυτα χρήσιμη όταν αναπτύσσονται φωνητικές υπηρεσίες ενημέρωσης ή πληροφόρησης και τα δεδομένα αντλούνται από το διαδίκτυο ή άλλες ηλεκτρονικές πηγές.

Επίσης, με στόχο τη διανομή του περιεχομένου της μέσα από εναλλακτικά κανάλια πρόσβασης, η Εταιρία αναπτύσσει τη δική της πλατφόρμα γραπτών μηνυμάτων (SMS) τύπου Pull & Push, που προσφέρει μια σειρά υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας τόσο προς τις άλλες επιχειρήσεις (B2B) όσο και απευθείας προς τους τελικούς χρήστες (B2C).

Σε φάση λειτουργίας βρίσκεται και η φωνητική πύλη (Voice Portal) της Εταιρίας, που προσφέρει άνετη και εύκολη πρόσβαση σε όλες τις υπηρεσίες της, μέσα από ένα ενιαίο αριθμό κλήσης, 24 ώρες το 24ωρο, από οποιαδήποτε τοποθεσία και συσκευή καλέσει κάποιος, σταθερή ή κινητή, fax ή γραπτά μηνύματα (SMS). Πρόσφατα επίσης η Εταιρία απέκτησε Γενική Άδεια Παροχής Υπηρεσιών Φωνητικής Τηλεφωνίας και βρίσκονται στη διαδικασία υπογραφής συμβάσεις διασύνδεσης με δίκτυα σταθερής και κινητής τηλεφωνίας. Με την ολοκλήρωση αυτής της διαδικασίας η εταιρεία θα έχει μεγάλη αυτονομία και ευελιξία αφού θα μπορεί από μόνη της να

αναπτύσσει υπηρεσίες διαθέσιμες μέσα από δικό της αριθμοδοτικό φάσμα, προσβάσιμο από όλους τους χρήστες των δικτύων με τα οποία είναι διασυνδεδεμένη.

Για τον παραπάνω λόγο η εταιρεία επένδυσε και εξοπλίστηκε με ένα υπερσύγχρονο Τηλεφωνικό κέντρο, ικανό να εξυπηρετήσει πολλές χιλιάδες γραμμές ταυτόχρονα και το οποίο θα φροντίσει να υποστηρίξει τις τηλεπικοινωνιακές διασυνδέσεις της Newsphone Hellas Με τα άλλα δίκτυα. Συνεχείς επενδύσεις σε νέες τεχνολογίες αλλά και εντατική έρευνα και ανάπτυξη διατηρούν την Εταιρία στην πρώτη θέση στην αγορά των τηλεφωνικών υπηρεσιών. Οι πελάτες της Εταιρίας απολαμβάνουν πολύπλευρη εξυπηρέτηση υψηλής ποιότητας που περιλαμβάνει Αναδρομολόγηση Κλήσεων, Αναγνώριση DTM, Voice Mail, Αναγνώριση Φωνής, SMS, Text - to - Speech, Fax -on - Demand, Fax Broadcast, κ.ά. Η Εταιρία έχει την απαιτούμενη υποδομή τόσο τεχνολογική όσο και σε εξειδικευμένο τεχνικό προσωπικό για την πρωτοποριακή ανάπτυξη εφαρμογών στο διαδίκτυο (Internet). Το συγκεκριμένο τμήμα έχει υλοποιήσει την ανάπτυξη όλων των διαδικτυακών τόπων (Internet sites) της Εταιρίας και άλλα. Το πλέον γνωστό είναι το site υπηρεσιών Mobile Entertainment, www.ringtones.gr και www.parea.gr τα οποία δέχονται ετησίως πάνω από 2.400.000 και 5.500.000 επισκέψεις αντίστοιχα. Το τμήμα ανάπτυξης Internet έχει αναλάβει να ολοκληρώσει τις υπηρεσίες της Εταιρίας με το Internet με κατεύθυνση προς το Unified Messaging.

Οικονομικά Αποτελέσματα

Τα οικονομικά αποτελέσματα της εταιρείας από την ίδρυση της το 1995 και μετά, φαίνονται στα δύο παρακάτω διαγράμματα συνοπτικά.

Κύκλος Εργασιών προ φόρων (σε Ευρώ):

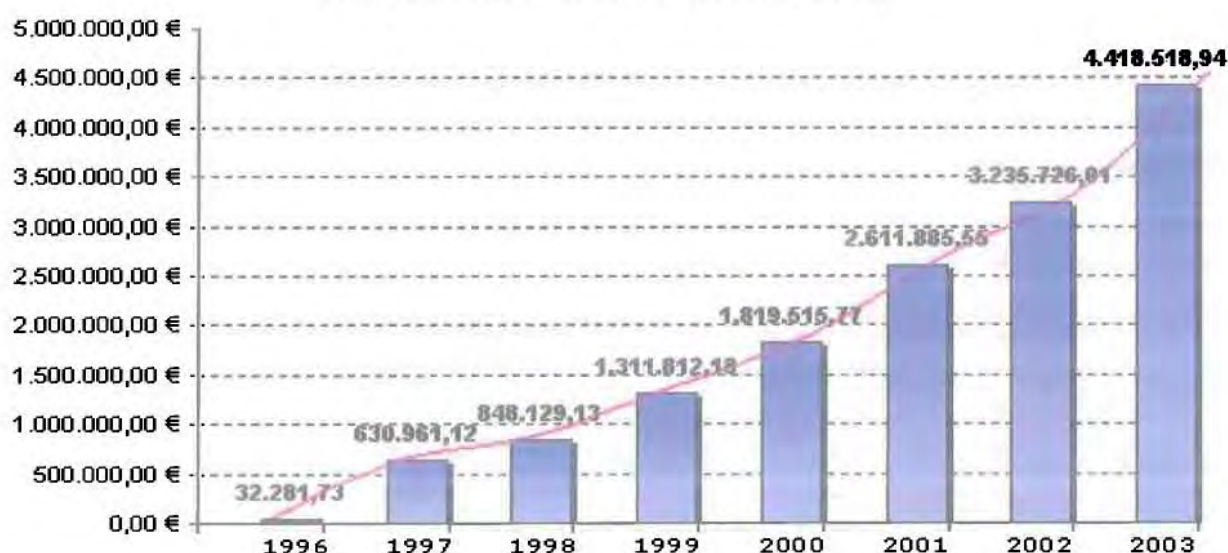


Ο κύκλος εργασιών της Εταιρείας, κατά τη διάρκεια της διετίας 2003-2004, παρέμεινε σταθερός και από € 22.505 χιλ. το 2003 διαμορφώθηκε σε € 22.740 χιλ. το 2004, ήτοι αύξηση ποσοστού 1,04%.

Κύκλος Εργασιών (ποσά σε χιλ.€)	2003	%	2004	%
Business to Business	11.506	51,13%	15.651	68,83%
Χρηστικές υπηρεσίες	4.579	28,53%	2.745	12,07%
Ψυχαγωγικές υπηρεσίες	6.420	28,53%	4.344	19,10%
Σύνολο Κύκλου Εργασιών	22.505	100%	22.740	100%

Τα κέρδη προ φόρων της Εταιρίας κατά την διετία 2003-2004 παρουσίασαν σε απόλυτα νούμερα αύξηση ποσοστού 18,2% περίπου και συγκεκριμένα ανήλθαν σε € 5.225 χιλ. το 2004 έναντι € 4.419 χιλ. το 2003. Η ανωτέρω αύξηση οφείλεται στην σημαντική βελτίωση του κόστους πωλήσεων το οποίο την αντίστοιχη περίοδο βελτιώθηκε κατά 5,6 ποσοστιαίες μονάδες. Παράλληλα το ποσοστό των κερδών προ φόρων έναντι του κύκλου εργασιών διαμορφώθηκε από 19,6% το 2003 σε 23% το 2004.

Κέρδη προ Φόρων (σε Ευρώ)



Εμπορικό Δίκτυο

Η εταιρεία δεν διαθέτει ιδιόκτητο εμπορικό δίκτυο αφού κατά κύριο λόγο οι δουλειές που αναλαμβάνει έχουν να κάνουν με το κράτος ή με αναθέσεις και δημοπρατήσεις. Ουσιαστικά δεν αναφερόμαστε σε κάποιον πάροχο αφού η ειδική άδεια φωνητικής τηλεφωνίας χρησιμοποιείται για τις υπηρεσίες που προσφέρει η εταιρεία μέσω της τηλεόρασης κατά βάση, ώστε να μπορεί να έχει δικά της νούμερα όπου θα τηλεφωνούν οι χρήστες των υπηρεσιών. Οι κυριότεροι πελάτες της

εταιρείας είναι το ελληνικό κράτος καθώς και τα Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης με τους διαγωνισμούς που ξεκινάνε κάθε τόσο για διαφημιστικούς κυρίως λόγους.

Υπηρεσίες

Οι υπηρεσίες που παρέχει η Newsphone Hellas S.A των τριών παρακάτω μορφών:

1. Business – to – Business Υπηρεσίες (Εξειδικευμένης πληροφόρησης & τεχνικής υποστήριξης).
2. Χρηστικές- Ενημερωτικές Υπηρεσίες
3. Ψυχαγωγικές Υπηρεσίες (Interactive Παιχνίδια)

Οι ανωτέρω υπηρεσίες μπορεί να είναι:

- Με ζωντανή υποστήριξη (operators)
- Προ-ηχογραφημένες
- Συνδυασμός των παραπάνω
- Με χρήση εικόνας ήχου (video)
- Υπηρεσίες εκτροπής (Rerouting services)
- Υπηρεσίες Αναγνώρισης Ομιλίας (Speech Recognition)
- Υπηρεσίες SMS / MMS (Premium SMS / MMS)
- Υπηρεσίες διάδοσης εικόνας μέσω κινητού τηλεφώνου (Video Streaming)
- Υπηρεσίες διάθεσης ψηφιακών ακουσμάτων (Digital Music Downloads)
- Υπηρεσίες διάθεσης αριθμοδοτικού φάσματος Μη Γεωγραφικών αριθμών (Number Resources) μέσω των υπηρεσιών διασύνδεσης (interconnection services)

Το μέσον πρόσβασης των χρηστών στις υπηρεσίες είναι το τηλέφωνο (σταθερό ή κινητό) το fax, τα σύντομα γραπτά μηνύματα (SMS), τα μηνύματα πολυμέσων MMS, το Internet κ.α.

Στο χώρο των Value Added Services η Εταιρεία ανέπτυξε πολλές νέες υπηρεσίες Voice, SMS και MMS. Στο χώρο του voice συνεργάστηκε και με τα τρία δίκτυα κινητής τηλεφωνίας αποκτώντας αριθμούς αυξημένης χρέωσης (της σειράς 901XXX, διαφορετικά για κάθε δίκτυο) προκειμένου να προωθήσει τις υπηρεσίες της και στους συνδρομητές τους. Δημιούργησε νέες υπηρεσίες SMS για παροχή επώνυμου περιεχομένου java (Schrek, Tomb Raider, Kingdom of Heaven κ.α.) σε συνεργασία με διεθνείς οίκους. Παρείχε περιεχόμενο μουσικών ήχων κλήσης σε μορφή Truetones και συνεργάστηκε με την OTENET για την από κοινού προώθηση του site www.ringtones.gr και στους συνδρομητές της. Ανέπτυξε για λογαριασμό της TIM, υπηρεσίες αποστολής περιεχομένου Video (ειδήσεις, μουσικά Videoclip κ.α.) μέσω κινητών τηλεφώνων καθώς επίσης και wap site στο περιβάλλον της TIM για την ΑΕΚ της οποίας είναι χορηγός.

Η Newsphone Hellas επένδυσε και δραστηριοποιήθηκε και στο i-mode της Cosmote δημιουργώντας 5 site ψυχαγωγικού και ενημερωτικού περιεχομένου, αποκτώντας έτσι την απαραίτητη τεχνογνωσία, με στόχο να έχει την ικανότητα να παρέχει τις υπηρεσίες της ανεξαρτήτου μέσου. Μια σημαντική επιλογή της Newsphone Hellas ήταν η άδεια Παροχής Υπηρεσιών Φωνητικής Τηλεφωνίας που πήρε την ΕΕΤΤ. Από τη αρχή στρατηγικός στόχος της Εταιρείας ήταν η απόκτηση της συγκεκριμένης άδειας με σκοπό να μπορέσει να αποκτήσει πρόσβαση σε δικούς της αριθμοδοτικούς πόρους. Έτσι θα μπορεί να διαπραγματεύεται ελεύθερα τα ποσοστά της σχετικά με τους αριθμούς της (90 11 90 XXXX, σύντομους κωδικούς

14XX και άλλους γεωγραφικούς και μη αριθμούς) και την πρόσβαση στις υπηρεσίες της από συνδρομητές όλων των δικτύων. Αυτή η δυνατότητα που θα έχει η Εταιρεία θα παρέχει σημαντικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα γιατί θα μπορεί να προσφέρει καινοτόμες και ανταγωνιστικές υπηρεσίες προς τους πελάτες της. Προς τούτο η Εταιρεία προχώρησε και σε σχετική αναβάθμιση της τηλεπικοινωνιακής της υποδομής με στόχο να μπορέσει να αξιοποιήσει στο έπακρο τις νέες δυνατότητες που τις δίνονται.

Επιπρόσθετα, η Newsphone Hellas ανέλαβε και δημιούργησε συστήματα Teletext για τηλεοπτικούς σταθμούς. Στην λίστα των συνεργασιών της Newsphone περιλαμβάνονται οι τηλεοπτικοί σταθμοί Alpha TV, Alter, Smart Channel, TVC και Astra TV Βόλου. Οι συμβάσεις που έχει υπογράψει η εταιρεία με τα παραπάνω ΜΜΕ θεωρούνται σημαντικές καθώς της δίνουν τη δυνατότητα να εκμεταλλευτεί ένα παράλληλο σήμα που μέχρι στιγμής ήταν διαθέσιμο και επιπλέον να δημιουργήσει και να εκπαιδεύσει ένα κοινό στη χρήση αυτών των εξειδικευμένων υπηρεσιών.

RG COMMUNICATIONS

Η **RG Communications** είναι μία εταιρεία που ασχολείται κυρίως με μεταπώληση φωνητικών υπηρεσιών και ειδικότερα με την πώληση χρονοκαρτών σταθερής τηλεφωνίας για διεθνείς κλήσεις, ενώ οι δραστηριότητες επεκτείνονται και στη δημιουργία Calling Shops και Calling Shop System, δηλαδή καταστημάτων με καρτοτηλέφωνα αλλά και τη διάθεση των ίδιων των καρτοτηλεφώνων. Η εταιρεία έχει επεκταθεί στα Βαλκάνια, την Ανατολική Μεσόγειο, στην κεντρική Ευρώπη και σε επιλεγμένες χώρες της Ασίας.

Δίκτυο

Η εταιρεία έχει τρία βασικά σημεία παρουσίας (PoPs) :

1. *Hudson Street, Νέα Υόρκη, ΗΠΑ*
2. *Docklands, Λονδίνο, Ηνωμένο Βασίλειο*
3. *Athens, Ελλάδα*

και άλλα τρία εικονικά σημεία παρουσίας:

1. *Milan, Ιταλία*
2. *Barcelona, Ισπανία*
3. *Lisbon, Πορτογαλία*

Το δίκτυο που εξυπηρετεί τις κλήσεις των χρονοκαρτών της εταιρείας φαίνεται στην παρακάτω εικόνα.



Παγκόσμιο Δίκτυο RG Communications

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Ο βασικός εξοπλισμός του δικτύου είναι:

- *Lucent EXS Switching & Voice Platform*
- *Cisco: Routers – Gateways – Data Switching – Security*
- *Cisco & Quintum technologies : Voice Over IP Gateways*

Συνεργάτες της εταιρείας είναι οι παρακάτω εταιρείες:

King Group of Companies, EUROKING S.A, Thunder (Pvt) ltd, King Communications (Pvt) ltd, RG Telecommunications (Pvt) ltd, ON AIR Communications (Pvt) ltd, ON AIR Communications S.A (Spain), ON AIR Communications ltd (London), ON AIR Communications ltd (Greece), KB Telecom ltd (Greece) και KB Impuls Hellas S.A (Greece).

WEBCOM

Καμία απολύτως πληροφορία δεν ήταν διαθέσιμη για την εταιρεία ούτε μέσω της ηλεκτρονικής της σελίδας η οποία είναι ανενεργή και ενημερώνει πως θα λειτουργήσει νέα το συντομότερο δυνατόν, αλλά ούτε και από το τηλέφωνο που παρέχει η εταιρεία για απορίες και ερωτήσεις, το οποίο δεν λειτουργεί.

Ενότητα 3

Καταργημένοι Τηλεπικοινωνιακοί Πάροχοι

Εκτός από τις εταιρείες που παρουσιάσαμε στο προηγούμενο κομμάτι της έρευνας, υπάρχουν και κάποιες εταιρείες οι οποίες για διάφορους λόγους διέκοψαν τη λειτουργία τους και μάλιστα έχουν αφήσει και αρκετά χρέη προς τον ΟΤΕ (*Βλέπε Χρέη Προς ΟΤΕ*). Η παροχή υπηρεσιών ανεστάλη είτε από την Ε.Ε.Τ.Τ είτε λόγω προβλημάτων των ίδιων των εταιρειών, τα οποία οδήγησαν σε χρεοκοπία και κατάργηση των εταιρειών. Οι εταιρείες αυτές είναι :

1. Compulink Network A.E : Η εταιρεία αυτή υπήρξε μία δυναμική παρουσία στο χώρο των ελληνικών τηλεπικοινωνιακών φορέων. Οι δραστηριότητες της αντιστοιχούσαν σε μία πελατειακή βάση που περιλάμβανε 8.500 χρήστες και 1.000 εταιρείες σε 33 πόλεις της Ελλάδας. Απασχολούνταν κυρίως με υπηρεσίες παροχής internet και οι συνδέσεις της χρησιμοποιούσαν το δίκτυο του ΟΤΕ αλλά και της UUNet για διεθνή κίνηση.

2. Eurolink Τηλεπικοινωνίες A.E : Θυγατρική της **EUROLINK AXEΠΕΥ**, μέλος του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών, η οποία ιδρύθηκε το 2000 και οι δραστηριότητες της άπτονται του χρηματοοικονομικού τομέα. Θέλοντας λοιπόν η **EUROLINK AXEΠΕΥ** να εξυπηρετήσει τους πελάτες της όσο το δυνατόν γρηγορότερα ίδρυσε την **Eurolink Τηλεπικοινωνίες A.E**, η οποία χρησιμοποιεί το CTI (Computer Telephony Integration), μία σύγχρονη πλατφόρμα τηλεπικοινωνιακών εφαρμογών, η οποία δίνει πρόσβαση στην πληροφορία, οποιαδήποτε μορφή κι αν έχει (e-mail, voice mail, video mail, wap) και από οποιαδήποτε πηγή προέλευσης, όπως fax, τηλέφωνο, κινητό. Με τον τρόπο αυτό μπορούσε κάλλιστα να δέχεται τις εντολές

των πελατών της για συναλλαγές άμεσες και γρήγορες, καθότι γνωρίζουμε πως η ταχύτητα στον χρηματοοικονομικό τομέα διαδραματίζει σημαντικό ρόλο.

3. Grapes Hellas (Med Telecom – Τηλεπικοινωνιακή Δυναμική) : Η *Grapes Communications* είναι από τις εταιρείες που πρώτες μπήκαν στο χώρο των τηλεπικοινωνιών στη Νότια Ευρώπη. Από το 1997 παρείχε τις υπηρεσίες της σε περισσότερες από 55.000 επιχειρήσεις τόσο στην Ελλάδα και την Ιταλία, όσο και στην Ισπανία και την Πορτογαλία. Οι υπηρεσίες που παρείχε ήταν κατά κύριο λόγο υπηρεσίες φωνής, Internet, μεταφοράς δεδομένων, ηλεκτρονικού εμπορίου και συμβουλευτικής σε θέματα «ηλεκτρονικού επιχειρείν». Στην Ελλάδα εξυπηρετούσε περισσότερες από 2000 επιχειρήσεις. Παρά το γεγονός πως έδειχνε να πηγαίνει αρκετά καλά και σχεδίαζε την ανάπτυξη της εταιρείας με τη δημιουργία ιδιόκτητου δικτύου σε 30 πόλεις των χωρών που δραστηριοποιούνταν. Για το λόγο αυτό και της παραχωρήθηκε δάνειο με διάρκεια αποπληρωμής 7 έτη. Παρόλα αυτά όμως η εταιρεία σταμάτησε τη λειτουργία της το 2002. Στις 23 Αυγούστου 200, η *Standard & Poor's* χαρακτήρισε την πορεία της εταιρείας ως πολύ αρνητικής και προέβλεψε πως θα έκλεινε αφού παράτα όποια κέρδη που είχε δεν μπορούσε να αντεπεξέλθει στις δυσκολίες των καιρών για την τηλεπικοινωνιακή αγορά. Αυτό βέβαια βγήκε και αληθινό όπως παρατηρούμε και εμείς αυτή τη στιγμή.

4. Greek Telecom (Ελληνική Τηλεπικοινωνιακή) : Η εταιρεία δραστηριοποιήθηκε κυρίως με την παροχή ολοκληρωμένων τηλεπικοινωνιακών λύσεων σε εταιρείες και ξενοδοχεία αλλά όπως θα δείτε και στην ενότητα που αφορά τα χρέη προς τον ΟΤΕ είναι η εταιρεία με το μεγαλύτερο όφελος. Άλλη μία εταιρεία δηλαδή που οι προβλέψεις της δεν ήταν ακριβείς και η επένδυση της δεν ήταν επιτυχής.

5. Intraconnect : Η εταιρεία διέθετε ιδιόκτητο δίκτυο κορμού και είχε πρόσβαση στο εθνικό δίκτυο διανομής χαλκού. Ήταν ο μόνος καθαρά εναλλακτικός φορέας και δεν μπορούσε κάποιος να χρησιμοποιήσει την *Intraconnect* παράλληλα με τον ΟΤΕ. Ίσως όμως αυτό να ήταν και το μειονέκτημα της εταιρείας αφού ήταν πολύ δύσκολο στους καταναλωτές να αλλάξουν τις συνδέσεις ΟΤΕ που είχαν, λόγω της σχέσης του ΟΤΕ με το κράτος αλλά και τον μονοπωλιακό χαρακτήρα που είχε μέχρι και πριν λίγα χρόνια.

6. Starcom : Η εταιρεία χρησιμοποιούσε το πρόθεμα 1767 για τη δρομολόγηση των κλήσεων της. Παρείχε πακέτα όπως το *TIME2TALK PLUS*, που έδινε δυνατότητες υπηρεσιών τηλεφωνίας αλλά και *free surf* μέσα από το δίκτυο. Ούτε όμως και αυτή η εταιρεία είχε καλύτερη τύχη αφού αναγκάστηκε να διακόψει τη λειτουργία της και να σταματήσει την παροχή τηλεφωνίας και internet.

7. Econophone : Το όνομά της θυμίζει το γνωστό σε όλους εικονοτηλέφωνο. Βέβαια δεν παρείχε υπηρεσίες video-τηλεφωνίας, αλλά σταθερής τηλεφωνίας. Για να καλέσει κάποιος μέσα από το δίκτυο της *Econophone*, έπρεπε να πληκτρολογήσει τον αριθμό 0800 που θα του έδινε η εταιρεία και στη συνέχεια τον προσωπικό του κωδικό PIN. Ίσως όλο αυτό το «μπλέξιμο» να αποτελούσε αρνητικό παράγοντα στην προσέλκυση των πελατών της εταιρείας αφού όλοι ήταν συνηθισμένοι να σηκώνουν απλά το ακουστικό και να τηλεφωνούν απευθείας. Το σίγουρο είναι πως ούτε και η *Econophone* κατάφερε να ανταποκριθεί στους στόχους της και δεν μπόρεσε να καθιερωθεί στο χώρο της σταθερής τηλεφωνίας.

8. **Exonet** : Η εταιρεία στηρίχτηκε στη δημιουργία της κάρτας «Combo», η οποία ουσιαστικά αποτελούσε συνδυασμό υπηρεσιών τηλεφωνίας και πρόσβασης στο internet. Γενικότερα, οι κινήσεις της εταιρείας δεν στέφθηκαν με επιτυχία και ίσως να οφείλεται στο γεγονός πως η πελατειακή βάση που επιχείρησε να προσεγγίσει ήταν οι απλοί ιδιώτες και ίσως να χρειαζόταν μεγαλύτερη παρουσία στον τομέα της διαφήμισης καθώς ουδέποτε έγινε ευρέως γνωστή.

9. **Tremium** : Η εταιρεία δεν ανταποκρίθηκε στην αγορά και αναγκάστηκε να σταματήσει να παρέχει υπηρεσίες. Δεν υπάρχουν βέβαια αρκετά στοιχεία για να μπορέσουμε να υποθέσουμε κάποιους λόγους που να ευθύνονται για την εξέλιξη αυτή.

Χρέη προς ΟΤΕ

Τα στοιχεία για τις οφειλές των εναλλακτικών φορέων προς τον ΟΤΕ ανήκουν σε δημοσίευση της Αγωνιστικής Συνεργασίας Εργαζομένων στον όμιλο ΟΤΕ, η οποία σε ανακοίνωσή της επισημαίνει ότι το 2004, ο ΟΤΕ δεν θα εμφάνιζε ζημιές αν έλειπαν οι οφειλές των εναλλακτικών, συνολικού ύψους **114,49 εκατ. €**. Οι οφειλές των εναλλακτικών – οι οποίες αμφισβητούνται έντονα από τις εταιρείες- όπως αποτυπώνονται στο κείμενο της Αγωνιστικής Συνεργασίας έχουν ως εξής :

Χρέη προς ΟΤΕ από Τηλεπικοινωνιακούς Παρόχους		
Εταιρείες	Οφειλές (εκατομμύρια €)	
	Ληξιπρόθεσμες	Συνολικές
Algonet	1,182	1,446
Altec Telecoms	7,937	8,586
Amimex	0,823	0,840
Cosmoline	2,915	3,316
Equant	3,291	3,294
FORTHnet και Internet Hellas	6,411	8,473
Hellas On Line	2,796	2,796
Lannet	11,611	12,528
Med Nautilus	3,247	3,247
NetOne	0,214	0,357
RG Τηλεπικοινωνίες	0,131	0,214
Sparknet	0,525	0,525
Teledome	3,942	4,562
Telepassport	10,195	11,393
Tellas	6,314	10,988
MCI - UUnet	0,084	0,130
Vivodi	3,021	3,389
Voicenet	1,974	2,37
ΣΥΝΟΛΟ	66.622,495	78.461,518

Στη σχετική λίστα, επισημαίνονται και εταιρείες οι οποίες έχουν διακόψει τη λειτουργία τους. Οι οφειλές τους φτάνουν στα 36 εκατ. ευρώ με τις περισσότερες να προέρχονται από την *Greek Telecom*, την *Econophone* και την *Exonet*.

Χρέη προς ΟΤΕ από καταργημένους Τηλεπικοινωνιακούς Παρόχους	
Εταιρείες	Οφειλές (εκατομμύρια €)
	Ληξιπρόθεσμες
Compulink Network A.E	<i>1.476,901</i>
Eurolink Τηλεπικοινωνίες Α.Ε	<i>1.187,513</i>
Grapes Hellas (Med Telecom – Τηλεπικοινωνιακή Δυναμική)	<i>3.701,218</i>
Greek Telecom (Ελληνική Τηλεπικοινωνιακή)	<i>17.252,317</i>
Intraconnect	<i>901,680</i>
Tremium	<i>38,845</i>
Starcom	<i>721,949</i>
Econophone	<i>8.202,714</i>
Exonet	<i>2.546,187</i>
ΣΥΝΟΛΟ	<i>36.029,324</i>

Πολλοί από τους ανταγωνιστές του ΟΤΕ, εκφράζουν την εκτίμηση ότι οφειλές που εμφανίζονται ως ληξιπρόθεσμες στην πραγματικότητα δεν υπάρχουν καθώς ο ΟΤΕ βαφτίζει ως οφειλές ποσά τα οποία προέρχονται από χρεώσεις που αμφισβητούνται. Το γενικό σύνολο των οφειλών προς τον ΟΤΕ φθάνει τα **114.490.842 €**.

Παράρτημα 2:
**Παρουσίαση Τιμολογιακών Πολιτικών &
παράδειγμα κλήσης 24 δευτερολέπτων ανά
Εταιρεία**

1. Algonet

Η Algonet προσφέρει τρία πακέτα σταθερής τηλεφωνίας, τα Basic, 4home και Prime, τα οποία με τη σειρά τους έχουν κοινούς τιμοκαταλόγους, τους Basic 1751, 100+ και -50%. Κάθε πελάτης επιλέγει ένα πακέτο και ένα τιμοκατάλογο, ανάλογα με τις ανάγκες του. Η εταιρεία παρέχει σε όλα τα πακέτα κάποια προνόμια, όπως πρόσβαση στο internet αλλά και δωρεάν τηλεφωνική συσκευή. Στα 4home και Prime προσφέρει 60 λεπτά δωρεάν αστικές κλήσεις κάθε μήνα όπως και 60 λεπτά δωρεάν internet κάθε μήνα. Επίσης δίνει δύο κάρτες τηλεφωνίας και internet για κλήσεις και πρόσβαση από άλλο χώρο.

Χρεώσεις

Ελάχιστη χρέωση

Αστικές:

Για τα δύο πρώτα λεπτά η ελάχιστη χρέωση είναι ανά λεπτό. Δηλαδή αν ένας πελάτης μιλήσει 30 δευτερόλεπτα η χρέωση θα είναι ενός λεπτού. Αν μιλήσει 1 λεπτό και 30 δευτερόλεπτα η χρέωση θα είναι 2 λεπτά.

Υπεραστικές :

Η ελάχιστη χρέωση για υπεραστικές κλήσεις είναι καθημερινά (8:00-20:00) τα 25 δευτερόλεπτα, ενώ καθημερινά (20:00-8:00) & Σάββατο τα 28 δευτερόλεπτα. Την Κυριακή οι υπεραστικές χρεώνονται ως αστικές και συνεπώς ακολουθείται και η αντίστοιχη πολιτική.

Κλήσεις προς κινητά:

Σε κλήσεις προς κινητά, η ελάχιστη χρέωση είναι τα 45 δευτερόλεπτα.

Διεθνή:

Στις διεθνείς κλήσεις η ελάχιστη χρέωση είναι τα 30 δευτερόλεπτα.

Χρονοκάρτα :

Στις χρονοκάρτες η ελάχιστη χρέωση είναι τα 30 δευτερόλεπτα. Γενικότερα στις χρονοκάρτες ισχύουν οι ίδιες χρεώσεις όπως και στα πακέτα για κάθε είδος κλήσης.

Παρουσίαση Τιμολογιακών Πολιτικών & παράδειγμα κλήσης 24 δευτερολέπτων ανά Εταιρεία

Χρέωση

Η χρέωση γίνεται ανά δευτερόλεπτο σε όλες τις κατηγορίες.

Παράδειγμα

Έστω κλήση διάρκειας 24 δευτερολέπτων. Τότε το ποσό που θα κληθεί να πληρώσει ο πελάτης σε κάθε κατηγορία κλήσης θα είναι (τιμοκατάλογος Basic 1751)

Είδος κλήσης		Ποσό χρέωσης / €
Αστική	Καθημερινά 8:00 - 20:00	€ 0,024
Υπεραστική	Καθημερινά 8:00 - 20:00	€ 0,01875
Προς κινητό	Cosmote/Vodafone	€ 0,1305
	TIM	€ 0,13275
Διεθνής (Ηνωμένο Βασίλειο) 8:00 - 20:00		€ 0,0825
Χρονοκάρτα (Αστική, 20:00 – 08:00)		€ 0,023

Όπως παρατηρούμε το ποσό που καλείται να πληρώσει ο πελάτης δεν είναι ανάλογο των 24 δευτερολέπτων, αλλά προκύπτει από τις αντίστοιχες ελάχιστες χρεώσεις. Στην αστική θα έπρεπε να χρεωθεί με $24 * 0,0004 = 0,0096$ €, αλλά χρεώνεται με 0,024 €, που είναι η τιμή για κλήση ενός λεπτού. Το ίδιο και στα κινητά. Για κλήση προς κινητό Cosmote η πραγματική χρέωση είναι $24 * 0,0029 = 0,0696$ €, ενώ θα πληρώσει τελικά 0,1305 € που είναι η τιμή για κλήση 45 δευτερολέπτων.

2. Altec Telecoms

Η Altec παρέχει ένα βασικό πακέτο σταθερής τηλεφωνίας, Altec Σταθερή Τηλεφωνία, το οποίο προσπαθεί να προωθήσει ακολουθώντας μία πολιτική επιβράβευσης στους πελάτες της οι οποίοι χρησιμοποιούν παράλληλα και internet μέσω της εταιρείας. Πιο συγκεκριμένα, το νέο προϊόν Altec Free Minutes παρέχει 1,5 λεπτά αστικά τηλεφωνήματα, για κάθε 6 λεπτά χρήσης της Ελεύθερης Πρόσβασης στο Internet μέσω 1733 801.800.8000. με τον τρόπο αυτό προσπαθεί η εταιρεία να προσεγγίσει πελάτες που χρησιμοποιούν τόσο το διαδίκτυο όσο και τη σταθερή τηλεφωνία. Σημαντικό στοιχείο για την πολιτική της εταιρείας είναι το γεγονός πως οι υπεραστικές κλήσεις χρεώνονται ως αστικές τις καθημερινές 20:00-08:00 και τα Σαββατοκύριακα. Σπουδαία διαφορά αν αναλογιστούμε πως οι περισσότερες εταιρείες την αντίστοιχη μείωση στις υπεραστικές την κάνουν μόνο τις Κυριακές.

Χρεώσεις

Ελάχιστη χρέωση

Αστικές:	Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση, αλλά αφού η χρέωση γίνεται ανά λεπτό, σε κάθε κλήση το κόστος του ενός λεπτού δεν μπορεί να το αποφύγει κανείς.
Υπεραστικές:	Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση, αν και καθημερινά (20:00-8:00) & Σαββατοκύριακο οι υπεραστικές χρεώνονται ως αστικές και συνεπώς ακολουθείται και η αντίστοιχη πολιτική χρέωσης ανά λεπτό.
Κλήσεις προς κινητά:	Σε κλήσεις προς κινητά, η ελάχιστη χρέωση είναι τα 60 δευτερόλεπτα.
Διεθνή:	Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.
Χρονοκάρτα:	Στις χρονοκάρτες η ελάχιστη χρέωση είναι τα 30 δευτερόλεπτα. Γενικότερα στις χρονοκάρτες ισχύουν οι ίδιες χρεώσεις όπως και στα πακέτα για κάθε είδος κλήσης.

Χρέωση

Η χρέωση γίνεται ανά δευτερόλεπτο σε όλες τις κατηγορίες εκτός των αστικών

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Παρουσίαση Τιμολογιακών Πολιτικών & παράδειγμα κλήσης 24 δευτερολέπτων ανά Εταιρεία

κλήσεων που γίνεται ανά λεπτό.

Παράδειγμα

Έστω κλήση διάρκειας 24 δευτερολέπτων. Τότε το ποσό που θα κληθεί να πληρώσει ο πελάτης σε κάθε κατηγορία κλήσης θα είναι (τιμοκατάλογος Altec):

Είδος κλήσης		Ποσό χρέωσης / €
Αστική	Καθημερινά 8:00 - 20:00	€ 0,024
Υπεραστική	Καθημερινά 8:00 - 20:00	€ 0,018
Προς κινητό	Cosmote/Vodafone	€ 0,160
	TIM	€ 0,160
Διεθνής (Ηνωμένο Βασίλειο) 8:00 - 20:00		€ 0,068
Χρονοκάρτα (Αστική, 20:00 – 08:00)		€ 0,023

Στην αστική κλήση χρεώνεται όλο το πρώτο λεπτό ο πελάτης και αναγκάζεται να πληρώσει 0,024 €. Στην υπεραστική πληρώνει όσο μιλάει $24 * 0,00075 = 0,018$ €, ενώ στα κινητά τον δεσμεύουν τα 60 δευτερόλεπτα της ελάχιστης χρέωσης. Στα διεθνή τηλεφωνήματα το γεγονός πως δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση προκαλεί έκπληξη και για το λόγο αυτό και παρατηρούμε τόσο χαμηλή χρέωση.

3. Amimex

Η Amimex προσφέρει πέντε πακέτα, τα Basic, Free Time, Hellas Connect, Mobile Connect και World Connect. Κάθε ένα έχει και μία ξεχωριστή κατηγορία στην οποία η χρέωση του είναι χαμηλότερη από τα άλλα πακέτα και αποτελεί το δυνατό σημείο για να το επιλέξει κάποιος πελάτης. Ουσιαστικά διαφοροποιεί τις τιμές και εξατομικεύει τα πακέτα. Για παράδειγμα στο Hellas Connect όλες οι υπεραστικές κλήσεις χρεώνονται ως αστικές, ενώ στο Mobile Connect όλες οι κλήσεις προς κινητά χρεώνονται με 0,150 €, όταν στα υπόλοιπα προγράμματα η χρέωση είναι 0,175 €.

Χρεώσεις

Ελάχιστη χρέωση

Αστικές:	Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.
Υπεραστικές:	Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.
Κλήσεις προς κινητά:	Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση
Διεθνή:	Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.
Χρονοκάρτα:	Δεν προσφέρονται χρονοκάρτες από την Amimex.

Χρέωση

Η χρέωση γίνεται ανά δευτερόλεπτο σε όλες τις κατηγορίες.

Παράδειγμα

Έστω κλήση διάρκειας 24 δευτερολέπτων. Τότε το ποσό που θα κληθεί να πληρώσει ο πελάτης σε κάθε κατηγορία κλήσης θα είναι (σε κάθε κατηγορία θα επιλέξουμε το πακέτο που προσφέρει την καλύτερη επιλογή):

Είδος κλήσης		Ποσό χρέωσης / €
Αστική (Basic)	Καθημερινά 8:00 - 20:00	€ 0,0094
Υπεραστική(Hellas Connect)	Καθημερινά 8:00 - 20:00	€ 0,0094
Προς κινητό (Mobile Connect)	Cosmote/Vodafone	€ 0,06
	TIM	€ 0,06
Διεθνής (Ηνωμένο Βασίλειο) 8:00 - 20:00 (World Connect)		€ 0,048

Οι παραπάνω χρεώσεις ισχύουν στην περίπτωση που ένας πελάτης μπορέσει να αξιοποιήσει όλα τα πακέτα της εταιρείας ξεχωριστά. Για αυτό το λόγο και φαίνονται τόσο μεγάλες οι διαφορές με τις υπόλοιπες εταιρείες. Να επισημάνουμε πως σε κάθε

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Παρουσίαση Τιμολογιακών Πολιτικών & παράδειγμα κλήσης 24 δευτερολέπτων ανά
Εταιρεία

εταιρεία παραθέτουμε ένα παράδειγμα χρέωσης κάθε εταιρείας και δεν προχωράμε σε σύγκριση. Αυτό έχει γίνει στο προηγούμενο κεφάλαιο και θα εξετάσουμε συγκριτικά, με συγκεκριμένο παράδειγμα, όλες τις εταιρείες στη συνέχεια.

4. Columbia Telecom

Η Columbia Telecom διαθέτει τα πακέτα Lets Talk, Asty 100, Asty 200, Asty 300, My Family και Business. Στην προσπάθεια της να προσελκύει συνεχώς νέους πελάτες έχει αναπτύξει μία μέθοδο επιβράβευσης των πελατών της, βάση της οποίας οι συνδρομητές της εταιρείας επωφελούνται με δωρεάν πρόσβαση στο internet. Πιο συγκεκριμένα :

Μηνιαίοι Λογαριασμοί Συνδρομητών	Χρόνος Επιβράβευσης
Συνδρομητές με μηνιαίο λογαριασμό από 10-50 €	30 λεπτά /μήνα
Συνδρομητές με μηνιαίο λογαριασμό από 51-100 €	60 λεπτά /μήνα
Συνδρομητές με μηνιαίο λογαριασμό από 101-250 €	90 λεπτά /μήνα
Συνδρομητές με μηνιαίο λογαριασμό από 251-500 €	120 λεπτά /μήνα
Συνδρομητές με μηνιαίο λογαριασμό άνω των 501€	180 λεπτά /μήνα

Μία ακόμη παροχή της εταιρείας αλλά μόνο προς εταιρικούς πελάτες είναι η έκπτωση στο μηνιαίο λογαριασμό, ανάλογα με το ποσό του λογαριασμού.

Από 100 – 399 €	Έκπτωση 2%
Από 400 – 799 €	Έκπτωση 3%
Από 800 και άνω	Έκπτωση 4%

Χρεώσεις

Ελάχιστη χρέωση

Αστικές:

Η ελάχιστη χρέωση είναι ένα λεπτό.

Υπεραστικές:

Η ελάχιστη χρέωση είναι 25 δευτερόλεπτα εκτός της Κυριακής που οι κλήσεις υπολογίζονται ως αστικές και η χρέωση γίνεται ανά λεπτό.

Κλήσεις προς κινητά:

Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων (ένα λεπτό).

Διεθνή:

Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.

Χρονοκάρτα:

Δεν προσφέρονται χρονοκάρτες από την Columbia Telecom.

Χρέωση

Η χρέωση γίνεται ανά λεπτό για τις αστικές, ανά δευτερόλεπτο για τις υπεραστικές από Δευτέρα ως Σάββατο, ανά λεπτό για τις υπεραστικές την Κυριακή αφού χρεώνονται ως αστικές, ανά τριάντα δευτερόλεπτα στις κλήσεις προς δίκτυα κινητής τηλεφωνίας και ανά δευτερόλεπτο για τις διεθνείς

Παρουσίαση Τιμολογιακών Πολιτικών & παράδειγμα κλήσης 24 δευτερολέπτων ανά Εταιρεία

Παράδειγμα

Έστω κλήση διάρκειας 24 δευτερολέπτων. Τότε το ποσό που θα κληθεί να πληρώσει ο πελάτης σε κάθε κατηγορία κλήσης θα είναι (τυχαία επιλογή τιμών από τα διαθέσιμα πακέτα της εταιρείας):

Είδος κλήσης		Ποσό χρέωσης / €
Αστική (Lets Talk)	Καθημερινά 8:00 - 20:00	<i>€ 0,0235</i>
Υπεραστική (Asty 100)	Καθημερινά 8:00 - 20:00	<i>€ 0,01625</i>
Προς κινητό (My Family – Επιλεγμένοι Προορισμοί)	Cosmote/Vodafone	<i>€ 0,1432</i>
	TIM	<i>€ 0,1472</i>
Διεθνής (Ηνωμένο Βασίλειο) 8:00 - 20:00 (Business)		<i>€ 0,068</i>

5. Cosmoline

Η Cosmoline παρέχει δύο πακέτα (ένα για ιδιώτες και ένα για επιχειρήσεις) τα οποία έχουν ξεχωριστούς τιμοκαταλόγους. Για τους ιδιώτες υπάρχουν τα Cosmoline Basic, Cosmoline Value, Cosmoline Plus 90, Cosmoline Plus 150, Cosmoline Plus 240, Cosmoline Plus 480, My favourites, My pre-selection, My fax2mail και My own number. Για τις επιχειρήσεις διαθέτει τα Cosmoline Business, Cosmoline Business Value, Cosmoline Business 600, Cosmoline Business 1200, Cosmoline Business 2400, My Business favourites, My pre-selection, My fax2mail και My own number. Ουσιαστικά τα πακέτα που προσφέρουν δωρεάν χρόνο ομιλίας είναι τα ίδια, αλλά διαφέρει ο συνολικός χρόνος που παρέχεται δωρεάν και φυσικά το αρχικό πάγιο.

Χρεώσεις

Ελάχιστη χρέωση

Αστικές:	Η ελάχιστη χρέωση είναι ένα λεπτό, αφού η χρέωση γίνεται ανά λεπτό για τα δύο πρώτα λεπτά και στη συνέχεια ανά δευτερόλεπτο.
Υπεραστικές:	Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.
Κλήσεις προς κινητά:	Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.
Διεθνή:	Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.
Χρονοκάρτα:	Ισχύει ότι και στις παραπάνω κατηγορίες, ανάλογα με το είδος κλήσης που πραγματοποιείται.

Χρέωση

Η χρέωση γίνεται ανά λεπτό για τα δύο πρώτα λεπτά και στη συνέχεια ανά δευτερόλεπτο για τις αστικές, ενώ στις υπόλοιπες κατηγορίες η χρέωση είναι ανά δευτερόλεπτο.

Παράδειγμα

Έστω κλήση διάρκειας 24 δευτερολέπτων. Τότε το ποσό που θα κληθεί να πληρώσει ο πελάτης σε κάθε κατηγορία κλήσης θα είναι (τυχαία επιλογή τιμών από τα διαθέσιμα πακέτα της εταιρείας):

Παρουσίαση Τιμολογιακών Πολιτικών & παράδειγμα κλήσης 24 δευτερολέπτων ανά
Εταιρεία

Είδος κλήσης		Ποσό χρέωσης / €
Αστική (Cosmoline Basic)	Καθημερινά 8:00 - 20:00	<i>€ 0,0240</i>
Υπεραστική (Cosmoline Business Value)	Καθημερινά 8:00 - 20:00	<i>€ 0,00918</i>
Προς κινητό (Cosmoline Plus 90)	Cosmote/Vodafone	<i>€ 0,07</i>
	TIM	<i>€ 0,0716</i>
Διεθνής (Ηνωμένο Βασίλειο) 8:00 - 20:00 (Cosmoline Business 600)		<i>€ 0,06336</i>
Χρονοκάρτα (Cosmoline Value, Αστική, 20:00 – 08:00)		<i>€ 0,0228</i>

6. Forthnet

Η εταιρεία προσφέρει τα πακέτα FORTHnet Telephony, FORTHnet Telephony Αγαπημένοι Προορισμοί, και FORTHnet Telephony Business. Τυπικά στο FORTHnet Telephony συμπεριλαμβάνεται και το FORTHnet Telephony Αγαπημένοι Προορισμοί, αφού κάθε πελάτης μπορεί να επιλέξει έως 3 αστικούς προορισμούς, έως 3 υπεραστικούς προορισμούς, έως 3 αριθμούς κινητής τηλεφωνίας και έως 3 διεθνείς κωδικούς κλήσης και να χρεώνεται με τις τιμές που προσφέρει ο τιμοκατάλογος Αγαπημένοι Προορισμοί. Όλες οι υπόλοιπες κλήσεις ακολουθούν το τιμολόγιο του FORTHnet Telephony. Η εταιρεία προσπαθεί να επιβραβεύσει τους πελάτες της δίνοντας δωρεάν χρόνο ομιλίας που προκύπτει από τον επόμενο πίνακα:

Σύνολο Λογαριασμού (εκτός από δορυφορικά δίκτυα)		Δωρεάν Λεπτά Ομιλίας ανά Λογαριασμό
Από...	Έως...	
6,00 €	19,99 €	10 λεπτά
20,00 €	49,99 €	30 λεπτά
50,00 €	99,99 €	90 λεπτά
100,00 €	299,99 €	180 λεπτά
300,00 €	και πάνω...	300 λεπτά

Χρεώσεις

Ελάχιστη χρέωση

- Αστικές: Η ελάχιστη χρέωση είναι ένα λεπτό, αφού η χρέωση γίνεται ανά λεπτό για τα δύο πρώτα λεπτά και στη συνέχεια ανά δευτερόλεπτο.
- Υπεραστικές: Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.
- Κλήσεις προς κινητά: Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων για το FORTHnet Telephony και 30 δευτερολέπτων για το FORTHnet Telephony Business.
- Διεθνή: Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.
- Χρονοκάρτα: Η Smartalk έχει δικές της τιμές, αν και οι ελάχιστες χρεώσεις είναι ίδιες με τα πακέτα σταθερής τηλεφωνίας.

Παρουσίαση Τιμολογιακών Πολιτικών & παράδειγμα κλήσης 24 δευτερολέπτων ανά Εταιρεία

Χρέωση

Η χρέωση γίνεται ανά λεπτό για τα δύο πρώτα λεπτά και στη συνέχεια ανά δευτερόλεπτο για τις αστικές, ενώ στις υπόλοιπες κατηγορίες η χρέωση είναι ανά δευτερόλεπτο. Στη χρονοκάρτα Smartalk η χρέωση είναι αντίστοιχη του είδους κλήσης, όπως και στα πακέτα της σταθερής.

Παράδειγμα

Έστω κλήση διάρκειας 24 δευτερολέπτων. Τότε το ποσό που θα κληθεί να πληρώσει ο πελάτης σε κάθε κατηγορία κλήσης θα είναι (τυχαία επιλογή τιμών από τα διαθέσιμα πακέτα της εταιρείας)

Είδος κλήσης		Ποσό χρέωσης / €
Αστική (FORTHnet Telephony Αγαπημένοι Προορισμοί)	Καθημερινά 8:00 - 20:00	€ 0,0235
Υπεραστική (FORTHnet Telephony)	Καθημερινά 8:00 - 20:00	€ 0,02
Προς κινητό (FORTHnet Telephony Business)	Cosmote/Vodafone	€ 0,0688
	TIM	€ 0,0708
Διεθνής (Ηνωμένο Βασίλειο) 8:00 - 20:00 (FORTHnet Telephony Business Αγαπημένοι Προορισμοί)		€ 0,0656
Smartalk (Αστική, 20:00 – 08:00)		€ 0,0098

7. HOL

Η Hellas On Line παρέχει τηλεφωνία μέσω internet, με το HOL eVoice, ενώ διαθέτει και το HOL EasyVoice το οποίο χωρίζεται στα EasyVoiceBasic και EasyVoice Choice. Σημαντική η παρουσία της εταιρείας και στο χώρο των χρονοκαρτών με δύο προϊόντα διαθέσιμα, τις κάρτες DolphinCard και Call4Goal.

Χρεώσεις

Ελάχιστη χρέωση για HOL eVoice

Αστικές:	Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.
Υπεραστικές:	Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.
Κλήσεις προς κινητά:	Ελάχιστη χρέωση 30 δευτερολέπτων για τις Cosmote, Vodafone & TIM, ενώ για την Q-Telecom η ελάχιστη χρέωση είναι 40 δευτερόλεπτα.
Διεθνή:	Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.

Χρέωση

Η χρέωση γίνεται ανά δευτερόλεπτο για τις αστικές και τις υπεραστικές οι οποίες έχουν και την ίδια χρέωση, ενώ στις κλήσεις προς κινητά Cosmote, Vodafone & TIM η χρέωση γίνεται ανά 30 δευτερόλεπτα, σε αντίθεση με την χρέωση προς κινητά Q-Telecom, όπου η χρέωση γίνεται ανά 40 δευτερόλεπτα. Στις διεθνείς η χρέωση γίνεται ανά δευτερόλεπτο.

Ελάχιστη χρέωση για HOL EasyVoiceBasic και EasyVoice Choice

Αστικές:	Ελάχιστη χρέωση ένα λεπτό.
Υπεραστικές:	Ελάχιστη χρέωση 25 δευτερολέπτων καθημερινά από 08:00-19:30, 28 δευτερολέπτων καθημερινά 19:30-08:00 & Σάββατο και ενός λεπτού την Κυριακή .
Κλήσεις προς κινητά:	Ελάχιστη χρέωση 30 δευτερολέπτων για όλα τα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας.
Διεθνή:	Ελάχιστη χρέωση 30 δευτερολέπτων.

Παρουσίαση Τιμολογιακών Πολιτικών & παράδειγμα κλήσης 24 δευτερολέπτων ανά Εταιρεία

Χρέωση

Η χρέωση γίνεται ανά λεπτό για τα δύο πρώτα λεπτά και στη συνέχεια ανά δευτερόλεπτο για τις αστικές, ενώ για όλες τις υπόλοιπες κατηγορίες κλήσεων η χρέωση γίνεται ανά δευτερόλεπτο.

Ελάχιστη χρέωση για HOL Dolphin Card και Call4Goal

Δεν υπάρχουν ελάχιστες χρεώσεις, ενώ οι χρεώσεις στις κάρτες Dolphin Card και Call4Goal γίνονται ανά δευτερόλεπτο.

Παράδειγμα

Έστω κλήση διάρκειας 24 δευτερολέπτων. Τότε το ποσό που θα κληθεί να πληρώσει ο πελάτης σε κάθε κατηγορία κλήσης θα είναι (τυχαία επιλογή τιμών από τα διαθέσιμα πακέτα της εταιρείας):

Είδος κλήσης			Ποσό χρέωσης / €
Αστική (HOL eVoice)	Καθημερινά 8:00 - 19:30		<i>€ 0,0072</i>
Υπεραστική (EasyVoice Basic)	Καθημερινά 8:00 - 19:30		<i>€ 0,02</i>
Προς κινητό (EasyVoice Choice)	Cosmote Vodafone	Καθημερινά 19:30 - 8:00	<i>€ 0,09</i>
	TIM	Καθημερινά 19:30 - 8:00	<i>€ 0,09</i>
Διεθνής (Ηνωμένο Βασίλειο) 8:00 - 20:00 (EasyVoice Basic)			<i>€ 0,084</i>
Dolphin Card (Αστική)			<i>€ 0,02172</i>
Call4Goal (Υπεραστική)			<i>€ 0,026</i>

8. Interconnect

Η Interconnect παρέχει τα PC2Phone (PC2PC), Εταιρική σύνδεση και Calling Card. Η εταιρεία παρέχει και κάποια bonus για πληρωμή μέσω πιστωτικής κάρτας, δίνοντας μία έκπτωση σε όσους αποπληρώνουν με τον τρόπο αυτό. Οι επιδοτήσεις είναι :

Λογαριασμός	Επιδότηση – Έκπτωση (bonus)
100.00 €	12.00 €
50.00 €	5.00 €
20.00 €	1.00 €

Χρεώσεις

Ελάχιστη χρέωση για PC2Phone (PC2PC) και Εταιρική σύνδεση

Αστικές: Ελάχιστη χρέωση 30 δευτερολέπτων.

Υπεραστικές: Ελάχιστη χρέωση 30 δευτερολέπτων.

Κλήσεις προς κινητά: Ελάχιστη χρέωση 30 δευτερολέπτων.

Διεθνή: Ελάχιστη χρέωση 30 δευτερολέπτων.

Χρέωση

Η χρέωση γίνεται ανά έξι δευτερόλεπτα για όλες τις κατηγορίες. Τα πρώτα έξι δευτερόλεπτα είναι δωρεάν σε όλα τα είδη κλήσεων.

Ελάχιστη χρέωση για Calling Card

Αστικές: Ελάχιστη χρέωση ενός λεπτού (60 δευτερολέπτων) .

Υπεραστικές: Ελάχιστη χρέωση ενός λεπτού (60 δευτερολέπτων).

Κλήσεις προς κινητά: Ελάχιστη χρέωση ενός λεπτού (60 δευτερολέπτων).

Διεθνή: Ελάχιστη χρέωση ενός λεπτού (60 δευτερολέπτων).

Χρέωση

Η χρέωση γίνεται ανά έξι δευτερόλεπτα για όλες τις κατηγορίες. Τα πρώτα έξι δευτερόλεπτα είναι δωρεάν σε όλα τα είδη κλήσεων.

Παράδειγμα

Έστω κλήση διάρκειας 24 δευτερολέπτων. Τότε το ποσό που θα κληθεί να πληρώσει ο πελάτης σε κάθε κατηγορία κλήσης θα είναι (τυχαία επιλογή τιμών από τα διαθέσιμα πακέτα της εταιρείας):

Παρουσίαση Τιμολογιακών Πολιτικών & παράδειγμα κλήσης 24 δευτερολέπτων ανά
Εταιρεία

Είδος κλήσης			Ποσό χρέωσης / €
Αστική (PC2Phone)	Καθημερινά 8:00 - 19:30		<i>€ 0,014</i>
Υπεραστική (Εταιρική σύνδεση)	Καθημερινά 8:00 -19:30		<i>€ 0,035</i>
Προς κινητό (PC2Phone)	Cosmote Vodafone	Καθημερινά 19:30 - 8:00	<i>€ 0,093</i>
	TIM	Καθημερινά 19:30 - 8:00	<i>€ 0,11</i>
Διεθνής (Ηνωμένο Βασίλειο) 8:00 - 20:00 (Εταιρική σύνδεση)			<i>€ 0,045</i>
Calling Card (Αστική)	Αθήνα		<i>€ 0,04</i>
	Υπόλοιπη Ελλάδα		<i>€ 0,07</i>

9. Lannet Communications

Η Lannet προσφέρει ένα βασικό τιμοκατάλογο, στον οποίο προστίθενται κάποια επιπλέον προγράμματα που έχει η εταιρεία, όπως το Lannet Weekend Paradise στο οποίο όλες οι εθνικές υπεραστικές κλήσεις έχουν αστική χρέωση και οι κλήσεις προς κινητά τηλέφωνα έχουν ακόμη χαμηλότερες χρεώσεις. Επίσης, η εταιρεία έχει δημιουργήσει ένα πρόγραμμα επιδότησης, το Lannet Ego, το οποίο υπολογίζει βασιζόμενο στον παρακάτω πίνακα κάποιους πόντους και αναλόγως ο εκάστοτε πελάτης έχει τη δυνατότητα να κερδίσει μέχρι και 60 λεπτά δωρεάν χρόνο ομιλίας το μήνα.

Ζώνες	I	II	III	IV
Διάρκεια	08:00 - 14:00	14:00-18:00	18:00-22:00	22:00-08:00
Πόντοι ανά Ζώνη	1	2	3	4

Με το Lannet Ego μπορεί να κερδίσει κάποιος μέχρι και 60 λεπτά δωρεάν τηλεφωνήματα κάθε μήνα για τους τέσσερις τύπους κλήσης (αστικά, υπεραστικά, κινητά και διεθνή) κι αν έχει την υπηρεσία προεπιλογής φορέα μέχρι και 90 λεπτά δωρεάν χρόνο ομιλίας.

Χρεώσεις

Ελάχιστη χρέωση για το πακέτο της Lannet

Αστικές:	Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων.
Υπεραστικές:	Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.
Κλήσεις προς κινητά:	Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων.
Διεθνή:	Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.
Χρονοκάρτα:	Δεν διαθέτει η εταιρεία.

Χρέωση

Η χρέωση γίνεται ανά δευτερόλεπτο με εξαίρεση τις αστικές κλήσεις, όπου γίνεται ανά λεπτό για τα πρώτα δύο λεπτά μόνο, ενώ στη συνέχεια η χρέωση γίνεται ανά δευτερόλεπτο.

Παρουσίαση Τιμολογιακών Πολιτικών & παράδειγμα κλήσης 24 δευτερολέπτων ανά Εταιρεία

Παράδειγμα

Έστω κλήση διάρκειας 24 δευτερολέπτων. Τότε το ποσό που θα κληθεί να πληρώσει ο πελάτης σε κάθε κατηγορία κλήσης θα είναι (το πακέτο είναι ένα και ενιαίο για την Lannet):

Είδος κλήσης			Ποσό χρέωσης / €
Αστική	Καθημερινά		€ 0,024
Υπεραστική	Καθημερινά		€ 0,0196
Προς κινητό	Cosmote Vodafone	Καθημερινά	€ 0,172
	TIM	Καθημερινά	€ 0,177
Διεθνής (Ηνωμένο Βασίλειο)			€ 0,0652

10. NetOne

Η NetOne παρέχει ένα βασικό πακέτο σταθερής τηλεφωνίας. Οι αστικές κλήσεις και το μηνιαίο πάγιο ο πελάτης το πληρώνει στον ΟΤΕ και πως μόνο οι υπόλοιπες κλήσεις δρομολογούνται μέσω του δικτύου της. Έχει κάποιες εκπτώτικές ζώνες που περιγράφονται

Χρεώσεις

Ελάχιστη χρέωση για το πακέτο της NetOne

Αστικές: Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων.

Υπεραστικές: Ελάχιστη χρέωση 10 δευτερολέπτων, εκτός από καθημερινές από 20:00 έως 08:00 και Σάββατο, όπου η ελάχιστη χρέωση είναι 60 δευτερόλεπτα.

Κλήσεις προς κινητά: Ελάχιστη χρέωση 30 δευτερολέπτων.

Διεθνή: Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση, εκτός από καθημερινές από 20:00 έως 08:00 και Σαββατοκύριακα όπου υπάρχει ελάχιστη χρέωση 20 δευτερολέπτων.

Χρονοκάρτα: Δεν διαθέτει η εταιρεία.

Χρέωση

Η χρέωση γίνεται ανά δευτερόλεπτο με εξαίρεση τις αστικές κλήσεις, αλλά και τις υπεραστικές καθημερινά από 20:00 έως 08:00 και Σαββατοκύριακο, όπου γίνεται ανά λεπτό για τα πρώτα δύο λεπτά μόνο, ενώ στη συνέχεια η χρέωση γίνεται ανά δευτερόλεπτο.

Παράδειγμα

Έστω κλήση διάρκειας 24 δευτερολέπτων. Τότε το ποσό που θα κληθεί να πληρώσει ο πελάτης σε κάθε κατηγορία κλήσης θα είναι (το πακέτο είναι ένα και ενιαίο για την NetOne):

Είδος κλήσης			Ποσό χρέωσης / €
Αστική	Καθημερινά 08:00-20:00		€ 0,024
Υπεραστική	Καθημερινά 08:00-20:00		€ 0,0196
Προς κινητό	Cosmote Vodafone	Καθημερινά	€ 0,0875
	TIM	Καθημερινά	€ 0,0875
Διεθνής (Ηνωμένο Βασίλειο)			€ 0,07

11. ΟΤΕ

Ο ΟΤΕ θέλοντας να διατηρήσει το σύνολο των πελατών του, προσπαθεί μέσα από κάποιες επιδοτήσεις και εκπτώσεις να μειώσει το κόστος των συνδιαλέξεων. Μέσα από μία διαδικασία εξατομίκευσης των τιμολογίων του προσελκύει διαφορετικές ομάδες ανθρώπων, παρέχοντας ειδικά προνόμια στις κατηγορίες αυτές. Προσφέροντας ένα βασικό πακέτο, χρησιμοποιεί το οικονομικό πρόγραμμα ΟΤΕΠΙΛΟΓΕΣ για να δώσει τη δυνατότητα στους πελάτες του να μειώσουν το μηνιαίο τους λογαριασμό. Ο επόμενος πίνακας μας δείχνει πως ακριβώς επωφελούνται οι πελάτες της εταιρείας από το πρόγραμμα αυτό.

ΟΤΕΠΙΛΟΓΕΣ			
Αστικές		Υπεραστικές	
Ύψος διμηνιαίου λογαριασμού σε €	Δωρεάν χρόνος (ανά λογαριασμό)	Ύψος διμηνιαίου λογαριασμού σε €	Δωρεάν χρόνος (ανά λογαριασμό)
Έως 2	5 λεπτά	Έως 1,99	3 λεπτά
Από 2 έως και 5,99	15 λεπτά	Από 2 έως και 3,99	7 λεπτά
Από 6 έως και 11,99	20 λεπτά	Από 4 έως και 5,99	10 λεπτά
Από 12 έως και 17,99	40 λεπτά	Από 6 έως και 9,99	15 λεπτά
Από 18 έως και 35,99	80 λεπτά	Από 10 έως και 13,99	25 λεπτά
Από 36 έως και 59,99	150 λεπτά	Από 14 έως και 17,99	40 λεπτά
Πάνω από 60	180 λεπτά	Πάνω από 18	60 λεπτά

Συνολικά ένας πελάτης μπορεί να κερδίσει μέχρι 4 ώρες δωρεάν χρόνου ομιλίας, 3 αστικές και 1 υπεραστική. Εκτός από τον δωρεάν χρόνο που κερδίζει κάποιος, μπορεί να επιλέξει από 1 έως 3 αριθμούς για κάθε κατηγορία κλήσεων (στα κινητά μπορεί 1 ή 2 αριθμούς) και έχει μειωμένη χρέωση στις κλήσεις του προς τους αριθμούς αυτούς. Το ύψος της μείωσης φαίνεται στον παρακάτω πίνακα.

Παρουσίαση Τιμολογιακών Πολιτικών & παράδειγμα κλήσης 24 δευτερολέπτων ανά Εταιρεία

ΟΤΕΠΙΛΟΓΕΣ							
Ύψος Μηνιαίου Λογαριασμού ανά είδος κλήσης σε €	Αστική 1-3 Αριθμούς	Υπεραστική 1-3 Αριθμούς	Κινητό 1-2 Αριθμούς Μερίδιο ΟΤΕ	Διεθνείς (1-3 Χώρες)			
				Χώρες	Ημέρα	Βράδυ	Σαβ/Κυρ
Μέχρι 5,99€	3%	5%	8%	1	5%	10%	25%
				2-3	3%	7%	15%
6 - 8,99€	5%	8%	10%	1	10%	15%	30%
				2-3	8%	12%	20%
9+ €	7%	13%	12%	1	15%	20%	35%
				2-3	13%	17%	25%

Η εταιρεία επιθυμώντας να προσελκύσει συγκεκριμένες κατηγορίες πελατών έχει ξεκινήσει να παρέχει ειδικά εκπωτικά οικονομικά προγράμματα για φοιτητές (STUDENT PACK), για συνταξιούχους (Συνταξιούχοι 65+) και για όσους διαθέτουν εξοχικές κατοικίες (ΚΑΤΕΞΟΧΗΝ).

Αντίστοιχο του προγράμματος ΟΤΕΠΙΛΟΓΕΣ, προσφέρεται για τις επιχειρήσεις το ΟΤΕΠΙΧΕΙΡΩ. Ο πίνακας βρίσκεται στο κεφάλαιο 3, στην ενότητα ΟΤΕ / Πακέτα σταθερής Τηλεφωνίας / Για την επιχείρηση.

Χρεώσεις

Ελάχιστη χρέωση για το πακέτο του ΟΤΕ

Αστικές: Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων(ενός λεπτού).

Υπεραστικές: Ελάχιστη χρέωση 25 δευτερολέπτων καθημερινά 08:00-20:00, 28 δευτερολέπτων από 20:00-08:00 και το Σάββατο, ενώ την Κυριακή οι υπεραστικές υπολογίζονται ως αστικές και συνεπώς υπάρχει ελάχιστη χρέωση ενός λεπτού.

Κλήσεις προς κινητά: Ελάχιστη χρέωση 30 δευτερολέπτων.

Διεθνή: Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.

Χρονοκάρτες

1. Τηλεκάρτα :

Αστικές – Ελάχιστη χρέωση 66 δευτερόλεπτα

Υπεραστικές – Ελάχιστη χρέωση 50 δευτερόλεπτα

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Κλήσεις προς κινητά - Ελάχιστη χρέωση 30 δευτερόλεπτα

Διεθνή – Ανάλογα με τη ζώνη (από 5,89 – 0,76 δευτερόλεπτα)

(βλέπε παράρτημα στην υποενότητα ΟΤΕ)

2. **ΟΤΕΚΑΡΤΑ** : Η χρέωση των συνδιαλέξεων γίνεται όπως ακριβώς και στις συνδιαλέξεις από κύριες τηλεφωνικές συνδέσεις.

3. **'ALLO CARD** : Όλα τα είδη κλήσεων έχουν ελάχιστη χρέωση 60 δευτερόλεπτα πλην των διεθνών που έχουν ελάχιστη χρέωση 30 δευτερόλεπτα

4. **ΧΡΟΝΟΚΑΡΤΑ** :

Αστικές – Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερόλεπτα

Υπεραστικές – Ελάχιστη χρέωση 27,4 δευτερόλεπτα

Κλήσεις προς κινητά - Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερόλεπτα

Διεθνή - Ελάχιστη χρέωση 30 δευτερόλεπτα

Χρέωση

Στις αστικές η χρέωση είναι ανά λεπτό για τα δύο πρώτα λεπτά και στη συνέχεια ανά δευτερόλεπτο. Στις υπεραστικές, στις κλήσεις προς δίκτυα κινητής τηλεφωνίας και στις διεθνείς, η χρέωση είναι ανά δευτερόλεπτο. Εξαίρεση αποτελούν οι υπεραστικές κλήσεις της Κυριακής οι οποίες χρεώνονται ως αστικές, συνεπώς ανά λεπτό για τα πρώτα δύο λεπτά και στη συνέχεια ανά δευτερόλεπτο.

Στις χρονοκάρτες οι χρεώσεις ποικίλουν. Να σημειώσουμε αρχικά πως η μέτρηση γίνεται με παλμούς χρέωσης. Ανάλογα με την κάρτα, κάθε παλμός χρέωσης έχει διαφορετική χρέωση.

Τηλεκάρτα: Στις αστικές είναι ένας παλμός χρέωσης ανά 66 δευτερόλεπτα, στις υπεραστικές 2 παλμοί χρέωσης ανά 50 δευτερόλεπτα, 4 παλμοί χρέωσης ανά 30 δευτερόλεπτα για κλήσεις προς Cosmote & Vodafone, 5 παλμοί χρέωσης ανά 30 δευτερόλεπτα για κλήσεις προς TIM & Q-Telecom και 1 παλμός χρέωσης ανάλογα με τη ζώνη που πραγματοποιείται η συνδιάλεξη για τις διεθνείς. (βλέπε παράρτημα στην υποενότητα ΟΤΕ)

ΟΤΕΚΑΡΤΑ: Η χρέωση των συνδιαλέξεων γίνεται όπως ακριβώς και στις συνδιαλέξεις από κύριες τηλεφωνικές συνδέσεις.

ALLO CARD: Στην κάρτα αυτή η χρέωση δεν γίνεται με παλμούς,

Παρουσίαση Τιμολογιακών Πολιτικών & παράδειγμα κλήσης 24 δευτερολέπτων ανά Εταιρεία

αλλά με τον κλασσικό τρόπο. Στις αστικές, υπεραστικές και κλήσεις προς κινητά η χρέωση είναι ανά 60 δευτερόλεπτα, ενώ στις διεθνείς ανά 30 δευτερόλεπτα.

ΧΡΟΝΟΚΑΡΤΑ: Στην κάρτα αυτή η χρέωση δεν γίνεται με παλμούς, αλλά με τον κλασσικό τρόπο. Στις αστικές και κλήσεις προς κινητά η χρέωση είναι ανά 60 δευτερόλεπτα, ενώ στις διεθνείς ανά 30 δευτερόλεπτα και στις υπεραστικές ανά 27,4 δευτερόλεπτα.

Παράδειγμα

Έστω κλήση διάρκειας 24 δευτερολέπτων. Τότε το ποσό που θα κληθεί να πληρώσει ο πελάτης σε κάθε κατηγορία κλήσης θα είναι (τυχαία επιλογή τιμών από τα διαθέσιμα πακέτα της εταιρείας):

Είδος κλήσης		Ποσό χρέωσης / €
Αστική	Καθημερινά 8:00 - 20:00	€ 0,026
Υπεραστική	Καθημερινά 8:00 -20:00	€ 0,026
Προς κινητό	Cosmote Vodafone	€ 0,0895
	TIM	€ 0,0920
	Q-Telecom	€ 0,1145
Διεθνής (Ηνωμένο Βασίλειο) 8:00 - 20:00		€ 0,0838032
Τηλεκάρτα (Αστική)		€ 0,02997
ΟΤΕΚΑΡΤΑ (Υπεραστική)		€ 0,026
ALLO CARD	(Διεθνής, Αλβανία)	€ 0,220
	(Διεθνής, Ηνωμένο Βασίλειο)	€ 0,165
ΧΡΟΝΟΚΑΡΤΑ (Προς κινητά)	Cosmote Vodafone	€ 0,259
	TIM	€ 0,271
	Q-Telecom	€ 0,331

12. Q-Telecom

Η Q-Telecom παρέχει δύο βασικά πακέτα τηλεφωνίας, το Q 1765 για ιδιώτες και το Q 1765 business 5 για επαγγελματίες. Θέλοντας να επιδοτήσει τους επαγγελματίες πελάτες της με υψηλούς λογαριασμούς, προσφέρει τις εκπτώσεις που παρατίθενται παρακάτω στον πίνακα.

Σύνολο μηνιαίου λογαριασμού σε € (χωρίς Φ.Π.Α)	Έκπτωση στο σύνολο του μηνιαίου λογαριασμού
> 300	3%
> 600	5%

Η εταιρεία παρέχει αστικές κλήσεις μόνο αυτές που γίνονται εντός των νομών Αττικής και Θεσσαλονίκης. Στους υπόλοιπους νομούς οι χρεώσεις είναι υπεραστικές.

Χρεώσεις

Ελάχιστη χρέωση για το πακέτο της Q-Telecom

Αστικές:	Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων(ενός λεπτού).
Υπεραστικές:	Ελάχιστη χρέωση 30 δευτερολέπτων, εκτός Κυριακής όπου οι υπεραστικές υπολογίζονται ως αστικές και συνεπώς υπάρχει ελάχιστη χρέωση ενός λεπτού.
Κλήσεις προς κινητά:	Ελάχιστη χρέωση 30 δευτερολέπτων.
Διεθνής:	Ελάχιστη χρέωση 30 δευτερολέπτων.
Χρονοκάρτες:	Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.

Χρέωση

Στις αστικές η χρέωση είναι ανά λεπτό. Στις υπεραστικές, στις κλήσεις προς δίκτυα κινητής τηλεφωνίας και στις διεθνείς, η χρέωση είναι ανά δευτερόλεπτο. Επίσης στις τρεις αυτές κατηγορίες υπάρχει συγκεκριμένη τιμή χρέωσης για το 1ο μέχρι και το 4ο λεπτό και στη συνέχεια μειώνεται η τιμή από το 4ο λεπτό και μετά. Κάθε βράδυ από 20:00:01 - 08:00:00 και τα Σαββατοκύριακα η χρέωση στις προαναφερόμενες τρεις κατηγορίες είναι κοινή ανά λεπτό και συμπίπτει με τη μειωμένη χρέωση που ισχύει από το 4ο λεπτό και μετά στις κλήσεις που πραγματοποιούνται τις καθημερινές από τις 08:00 μέχρι τις 20:00. Εξαίρεση αποτελούν οι υπεραστικές κλήσεις της Κυριακής οι οποίες χρεώνονται ως αστικές. Στην χρονοκάρτα Υα! η χρέωση είναι ανά δευτερόλεπτο.

Παρουσίαση Τιμολογιακών Πολιτικών & παράδειγμα κλήσης 24 δευτερολέπτων ανά Εταιρεία

Παράδειγμα

Έστω κλήση διάρκειας 24 δευτερολέπτων. Τότε το ποσό που θα κληθεί να πληρώσει ο πελάτης σε κάθε κατηγορία κλήσης θα είναι (τυχαία επιλογή τιμών από τα διαθέσιμα πακέτα της εταιρείας):

Είδος κλήσης		Ποσό χρέωσης / €
Αστική (Q 1765)	Καθημερινά 8:00 - 20:00	€ 0,023
Υπεραστική (Q 1765)	Καθημερινά 8:00 -20:00	€ 0,0225
Προς κινητό (Q 1765 business 5)	Cosmote/Vodafone/ TIM/Q-Telecom	€ 0,0875
	Q family Προς 5 κινητά Q-TELECOM	€ 0,06125
(Q 1765 business 5) Διεθνής (Ηνωμένο Βασίλειο) 8:00 - 20:00		€ 0,05
Ya! (Αστική)		€ 0,026035

13. TELEDOME

Η TELEDOME προσφέροντας τόσο τηλεφωνία μέσω των δικών της αυτόνομων γραμμών όσο και σε συνεργασία με τον ΟΤΕ προσπαθεί να προσελκύει πελάτες στηριζόμενοι ως επί το πλείστον στο δικό της ιδιόκτητο δίκτυο, μέσω του οποίου οι τιμές είναι ιδιαιτέρως χαμηλές, όταν οι κλήσεις απευθύνονται σε συνδρομητές της ίδιας της εταιρείας. Επιπλέον με το πρόγραμμα TELEDOME 4 επιτρέπει στους πελάτες της να επιλέξουν έναν αριθμό από κάθε κατηγορία κλήσης και να επωφεληθούν από τις χαμηλότερες χρεώσεις. Τα πακέτα της εταιρείας χωρίζονται στα

TELEDOME 4 YOU Αυτόνομες Γραμμές και TELEDOME 4 YOU Προεπιλογή φορέα. Αυτά με τη σειρά τους διαχωρίζονται σε δύο προγράμματα, το Βασικό και το Πρόγραμμα 1(0,099).

Η εταιρεία προσφέρει το πρόγραμμα Member Get a Member, σύμφωνα με το οποίο για κάθε έναν φίλο που φέρνει στην εταιρεία κάποιος πελάτης, κερδίζει 8 € έκπτωση στον επόμενο λογαριασμό του.

Χρεώσεις

Ελάχιστη χρέωση για το πακέτο 4 YOU Αυτόνομες Γραμμές- Βασικό Πρόγραμμα

Αστικές:	Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων(ενός λεπτού) στις κλήσεις προς τρίτους παρόχους.
Υπεραστικές:	Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων, κάθε μέρα και Σαββατοκύριακο από 18:00 – 08:00. Την υπόλοιπη μέρα δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.
Κλήσεις προς κινητά:	Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων(ενός λεπτού).
Διεθνή:	Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.

Χρέωση

Σε όλες τις κατηγορίες κλήσεων η χρέωση είναι ανά δευτερόλεπτο.

Ελάχιστη χρέωση για το πακέτο 4 YOU Αυτόνομες Γραμμές- Πρόγραμμα 1

Αστικές:	Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.
Υπεραστικές:	Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.

Παρουσίαση Τιμολογιακών Πολιτικών & παράδειγμα κλήσης 24 δευτερολέπτων ανά Εταιρεία

Κλήσεις προς κινητά: Ελάχιστη χρέωση 75 δευτερολέπτων.

Διεθνή: Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.

Χρέωση

Σε όλες τις κατηγορίες κλήσεων η χρέωση είναι ανά δευτερόλεπτο, εκτός των κλήσεων προς κινητά που έχουν βήμα χρέωσης 75 δευτερόλεπτα.

Ελάχιστη χρέωση για το πακέτο 4 YOU - Βασικό Πρόγραμμα Προεπιλογής Φορέα

Αστικές: Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων(ενός λεπτού)

Υπεραστικές: Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.

Κλήσεις προς κινητά: Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων(ενός λεπτού).

Διεθνή: Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.

Χρέωση

Σε όλες τις κατηγορίες κλήσεων η χρέωση είναι ανά δευτερόλεπτο.

Ελάχιστη χρέωση για το προνομιακό πακέτο TELEDOME 4

Αστικές: Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων(ενός λεπτού)

Υπεραστικές: Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων, κάθε μέρα και Σαββατοκύριακο από 18:00 – 08:00. Την υπόλοιπη μέρα δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.

Κλήσεις προς κινητά: Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων(ενός λεπτού).

Διεθνή: Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.

Χρέωση

Σε όλες τις κατηγορίες κλήσεων η χρέωση είναι ανά δευτερόλεπτο.

Ελάχιστη χρέωση για το πακέτο Business Αυτόνομες Γραμμές & προεπιλογής Φορέα

Αστικές: Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων(ενός λεπτού)

Υπεραστικές: Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.

Κλήσεις προς κινητά: Ελάχιστη χρέωση 30 δευτερολέπτων.

Διεθνή: Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.

Παρουσίαση Τιμολογιακών Πολιτικών & παράδειγμα κλήσης 24 δευτερολέπτων ανά Εταιρεία

Χρέωση

Σε όλες τις κατηγορίες κλήσεων η χρέωση είναι ανά δευτερόλεπτο.

Ελάχιστη χρέωση για το πακέτο Business PRI μέσω αυτόνομων γραμμών

- Αστικές: Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.
- Υπεραστικές: Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.
- Κλήσεις προς κινητά: Ελάχιστη χρέωση 30 δευτερολέπτων.
- Διεθνή: Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.

Χρέωση

Σε όλες τις κατηγορίες κλήσεων η χρέωση είναι ανά δευτερόλεπτο.

Στις χρονοκάρτες οι κάρτες προπληρωμένου χρόνου ομιλίας που παρέχει η εταιρεία έχουν τις ίδιες χρεώσεις με το Βασικό Πρόγραμμα.

Παράδειγμα

Έστω κλήση διάρκειας 24 δευτερολέπτων. Τότε το ποσό που θα κληθεί να πληρώσει ο πελάτης σε κάθε κατηγορία κλήσης θα είναι (τυχαία επιλογή τιμών από τα διαθέσιμα πακέτα της εταιρείας)

Είδος κλήσης			Ποσό χρέωσης / €
Αστική (Αυτόνομες Γραμμές- Βασικό Πρόγραμμα)		Καθημερινά 8:00 - 20:00	€ 0,024
Υπεραστική (Αυτόνομες Γραμμές- Πρόγραμμα 1)		Καθημερινά 18:00 -08:00	€ 0,099
Προς κινητό (Βασικό Πρόγραμμα Προεπιλογής Φορέα)		Cosmote/Vodafone 18:00 -08:00	€ 0,1790
		TIM 18:00 -08:00	€ 0,1850
		Q-Telecom 18:00 -08:00	€ 0,23
(TELEDOME 4)			€ 0,06624
Διεθνής (Ηνωμένο Βασίλειο) 18:00 - 20:00			
Αστική (Business Αυτόνομες Γραμμές)			€ 0,023
Υπεραστική (Business προεπιλογή Φορέα)			€ 0,0192
Προς κινητό (Business PRI μέσω αυτόνομων γραμμών)	Μέσω διασύνδεσης (Παρέχεται αναγνώριση)	Cosmote Vodafone	€ 0,0825
		TIM	€ 0,0865
		Q-Telecom	€ 0,115
(Business PRI μέσω αυτόνομων γραμμών) Διεθνής (Ηνωμένο Βασίλειο) 18:00 - 08:00			€ 0,0632
Χρονοκάρτα (Υπεραστική) 08:00 – 18:00			€ 0,02

14. TELEPASSPORT

Η Telepassport έχει ένα βασικό πακέτο σταθερής τηλεφωνίας το οποίο και διαθέτει στους πελάτες της. Η TelePassport προσφέρει σε συνεργασία με την ABG BankCards (Ομίλος Αγροτικής Τράπεζας) μια πιστωτική κάρτα την ABG TelePassport VISA. Μέσω της κάρτας αυτής μπορούν οι πελάτες να επωφεληθούν με εκπτώσεις στο μηνιαίο λογαριασμό τους.

Χρεώσεις

Ελάχιστη χρέωση για το πακέτο της Telepassport

Αστικές:	Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων(ενός λεπτού)
Υπεραστικές:	Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση, εκτός της Κυριακής όπου η υπεραστική κλήση κοστίζει όσο η αστική και η ελάχιστη χρέωση είναι ένα λεπτό.
Κλήσεις προς κινητά:	Ελάχιστη χρέωση 30 δευτερολέπτων.
Διεθνή:	Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.
Χρονοκάρτες:	Η εταιρεία δεν διαθέτει χρονοκάρτες

Χρέωση

Σε όλες τις κατηγορίες κλήσεων η χρέωση είναι ανά δευτερόλεπτο, εκτός των αστικών κλήσεων που χρεώνονται ανά λεπτό και των κλήσεων προς κινητά που έχουν βήμα χρέωσης 30 δευτερολέπτων.

Παράδειγμα

Έστω κλήση διάρκειας 24 δευτερολέπτων. Τότε το ποσό που θα κληθεί να πληρώσει ο πελάτης σε κάθε κατηγορία κλήσης θα είναι (τυχαία επιλογή τιμών από τα διαθέσιμα πακέτα της εταιρείας):

Είδος κλήσης			Ποσό χρέωσης / €
Αστική		Καθημερινά	€ 0,0235
Υπεραστική		Καθημερινά	€ 0,0156
Προς κινητό	Με αναγνώριση	Cosmote/Vodafone	€ 0,084
		TIM	€ 0,0865
		Q-Telecom	€ 0,1045
Διεθνής (Ηνωμένο Βασίλειο)			€ 0,06

15. TELLAS

Η Tellas είναι αυτή τη στιγμή ο μεγαλύτερος εναλλακτικός πάροχος. Προσφέρει αρκετά πακέτα καθώς και το πρωτοποριακό video-τηλέφωνο. Τα προσφερόμενα πακέτα της εταιρείας είναι τα Tellas Polis 300, Tellas 1738, Tellas 1738 My Greece , Tellas 1738 50%, Video-τηλέφωνο της Tellas, Tellas Call & Surf.

Χρεώσεις

Ελάχιστη χρέωση για τα πακέτα της Tellas

Αστικές:	Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων(ενός λεπτού)
Υπεραστικές:	Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.
Κλήσεις προς κινητά:	Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων(ενός λεπτού).
Διεθνή:	Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.
Χρονοκάρτες:	Η εταιρεία δεν διαθέτει χρονοκάρτες

Χρέωση

Σε όλες τις κατηγορίες κλήσεων η χρέωση είναι ανά δευτερόλεπτο, εκτός των αστικών κλήσεων που χρεώνονται ανά λεπτό.

Παράδειγμα

Έστω κλήση διάρκειας 24 δευτερολέπτων. Τότε το ποσό που θα κληθεί να πληρώσει ο πελάτης σε κάθε κατηγορία κλήσης θα είναι (τυχαία επιλογή τιμών από τα διαθέσιμα πακέτα της εταιρείας):

Είδος κλήσης		Ποσό χρέωσης / €	
Αστική (Polis 300)	Καθημερινά	€ 0,024	
Υπεραστική (1738 My Greece)	Καθημερινά	€ 0,0096	
Αστική (1738)	Σαββατοκύριακο	€ 0,023	
Υπεραστική (1738 50%)		€ 0,0188	
Προς κινητό (Call & Surf)	Καθημερινά	Cosmote/Vodafone	€ 0,180
		TIM	€ 0,190
		Q-Telecom	€ 0,190
Διεθνής (Ηνωμένο Βασίλειο) (Polis 300)		€ 0,066	
Προς κινητό (1738 My Greece)	Σαβ/κο	Cosmote/Vodafone	€ 0,162
		TIM	€ 0,173
		Q-Telecom	€ 0,173
Διεθνής (Αλβανία) (1738)		€ 0,0792	
Video κλήση		€ 0,048	

16. VIVODI

Τα πακέτα που προσφέρει η Vivodi Telecom στους ιδιώτες είναι τα Vivodi Classic, Vivodi City400, Vivodi Cosmos120, Vivodi Business Voice και Vivodi DSL Phone, το μόνο πακέτο που συνδυάζει DSL τεχνολογία με μόνιμη σύνδεση internet και σταθερή τηλεφωνία. Επίσης, η εταιρεία διαθέτει και την χρονοκάρτα Vivodi CALL PLUS.

Χρεώσεις

Ελάχιστη χρέωση για τα πακέτα της Vivodi Classic & City400

Αστικές:	Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων(ενός λεπτού)
Υπεραστικές:	Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.
Κλήσεις προς κινητά:	Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων(ενός λεπτού).
Διεθνή:	Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.

Χρέωση

Σε όλες τις κατηγορίες κλήσεων η χρέωση είναι ανά δευτερόλεπτο, εκτός των αστικών κλήσεων που χρεώνονται ανά λεπτό στο City400 και ανά λεπτό για τα δύο μόνο πρώτα λεπτά στο Classic.

Ελάχιστη χρέωση για τα πακέτα της Vivodi Cosmos120 & Business Voice

Αστικές:	Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων(ενός λεπτού)
Υπεραστικές:	Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.
Κλήσεις προς κινητά:	Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων(ενός λεπτού).
Διεθνή:	Προς σταθερά Ε.Ε. /ΗΠΑ/ Αυστραλίας η ελάχιστη χρέωση είναι 30 δευτερόλεπτα.

Χρέωση

Σε όλες τις κατηγορίες κλήσεων η χρέωση είναι ανά δευτερόλεπτο, εκτός των αστικών κλήσεων που χρεώνονται ανά λεπτό για τα δύο μόνο πρώτα λεπτά και στη συνέχεια ανά δευτερόλεπτο.

Ελάχιστη χρέωση για τη χρονοκάρτα της Vivodi CALL PLUS

Αστικές:	Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων(ενός λεπτού)
Υπεραστικές:	Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων(ενός λεπτού).
Κλήσεις προς κινητά:	Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων(ενός λεπτού).
Διεθνή:	Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων(ενός λεπτού).

Παρουσίαση Τιμολογιακών Πολιτικών & παράδειγμα κλήσης 24 δευτερολέπτων ανά Εταιρεία

Χρέωση

Σε όλες τις κατηγορίες κλήσεων η χρέωση είναι ανά 60 δευτερόλεπτα.

Ελάχιστη χρέωση για το πρόγραμμα Vivodi DSL Phone

Αστικές:	Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων(ενός λεπτού)
Υπεραστικές:	Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.
Κλήσεις προς κινητά:	Ελάχιστη χρέωση 30 δευτερολέπτων.
Διεθνή:	Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.

Χρέωση

Σε όλες τις κατηγορίες η χρέωση γίνεται ανά δευτερόλεπτο με εξαίρεση τις αστικές κλήσεις που χρεώνονται ανά λεπτό για τα δύο πρώτα λεπτά και μετά ανά δευτερόλεπτο και για κλήσεις προς εθνικά κινητά οι οποίες χρεώνονται ανά 30 δευτερόλεπτα..

Παράδειγμα

Έστω κλήση διάρκειας 24 δευτερολέπτων. Τότε το ποσό που θα κληθεί να πληρώσει ο πελάτης σε κάθε κατηγορία κλήσης θα είναι (τυχαία επιλογή τιμών από τα διαθέσιμα πακέτα της εταιρείας):

Είδος κλήσης			Ποσό χρέωσης / €
Αστική (Classic)		Καθημερινά	€ 0,023
Υπεραστική (City400)		Καθημερινά	€ 0,0172
Αστική (Cosmos120)		Σαββατοκύριακο	€ 0,023
Υπεραστική (Business Voice)			€ 0,0156
Προς κινητό (CALL PLUS)	09:00 – 18:00	Cosmote/Vodafone	€ 0,1695
		TIM	€ 0,1695
		Q-Telecom	€ 0,2373
Αστική, 18:00 - 09:00 (CALL PLUS)			€ 0,0237
Προς κινητό (DSL Phone)	20:00 – 08:00	Cosmote/Vodafone	€ 0,0775
		TIM	€ 0,08
		Q-Telecom	€ 0,1025
Αστική, ΟΤΕ, 08:00 - 20:00 (DSL Phone)			€ 0,019
Διεθνής (Αλβανία) (DSL Phone)			€ 0,0516

17. VOICENET

Η Voice@net έχει ένα βασικό πακέτο και στη προσπάθεια να προσελκύσει πελάτες που μιλάνε αρκετά προσφέρει ένα επιπρόσθετο στο οποίο οι χρεώσεις μετά το 3ο λεπτό ομιλίας μειώνονται στο 50% της αρχικής τιμής.

Χρεώσεις

Ελάχιστη χρέωση για το πακέτο της Voice@net

Αστικές: Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων(ενός λεπτού)

Υπεραστικές: Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.

Κλήσεις προς κινητά: Ελάχιστη χρέωση 60 δευτερολέπτων(ενός λεπτού).

Διεθνή: Δεν υπάρχει ελάχιστη χρέωση.

Χρέωση

Σε όλες τις κατηγορίες κλήσεων η χρέωση είναι ανά δευτερόλεπτο, εκτός των αστικών που το βήμα χρέωσης είναι ανά λεπτό.

Παράδειγμα

Έστω κλήση διάρκειας 24 δευτερολέπτων. Τότε το ποσό που θα κληθεί να πληρώσει ο πελάτης σε κάθε κατηγορία κλήσης θα είναι (τυχαία επιλογή τιμών από τα διαθέσιμα πακέτα της εταιρείας):

Είδος κλήσης		Ποσό χρέωσης / €
Αστική (Βασικό)	Καθημερινά	€ 0,024
Υπεραστική (Βασικό)	Καθημερινά	€ 0,0184
Προς κινητό (Βασικό)	Cosmote/Vodafone	€ 0,169
	TIM	€ 0,169
	Q-Telecom	€ 0,225
Διεθνής, Ηνωμένο βασίλειο (Βασικό)		€ 0,066

Παράρτημα 3:
Αναλυτική Σύγκριση Χρεώσεων Εταιρειών

Συγκριτικός Πίνακας Χρέωσης Αστικής κλήσης με διάρκεια 145 δευτερόλεπτα				
Εταιρεία	Πρόγραμμα		Χρέωση	
			Κλήση στις 11:00	Κλήση στις 22:00
Algonet	BASIC 1751		€ 0,058	€ 0,05558
	100+		€ 0,0568	
	-50%		€ 0,058 Το πρόγραμμα αυτό έχει διαφορά στην τιμή μόνο μετά το 3 ^ο λεπτό. Μέχρι και το 3 ^ο λεπτό είναι ίδιο με το BASIC 1751	
Altec Telecoms	Σταθερή τηλεφωνία		€ 0,072	€ 0,069
Amimex	Basic		€ 0,0568 Ιδια τιμή για όλα τα προγράμματα	
	Free Time			
	Hellas Connect			
	Mobile Connect			
	World Connect			
Columbia Telecom	Lets Talk		€ 0,0705	
	Asty 100			
	Asty 200			
	Asty 300			
	My Family	Επιλεγμέ νους προορι σμούς	€ 0,0624	
		Μη επιλεγμέ νους προορι σμούς	€ 0,0705	
Cosmoline	Basic		€ 0,05776	
	Plus 90		Κοινές τιμές με τη διαφοροποίηση πως στα Plus ο αριθμός που βρίσκεται δίπλα αντιστοιχεί σε δωρεάν λεπτά ομιλίας.	
	Plus 150			
	Plus 240			
	Plus 480			
	Value		€ 0,05486	
Forthnet	Αγαπημένοι Προορισμοί	Επιλεγ- μένους	€ 0,0568	
		Μη επιλεγ- μένους	€ 0,058	
HOL	eVoice		€ 0,0435	
	EasyVoice Basic		€ 0,058	
	EasyVoice Choice			

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Συγκριτικός Πίνακας Χρέωσης Αστικής κλήσης με διάρκεια 145 δευτερόλεπτα				
Εταιρεία	Πρόγραμμα		Χρέωση	
			Κλήση στις 11:00	Κλήση στις 22:00
Inter connect	PC2Phone		€ 0,0672	
Lannet	1780		€ 0,058	
	Easy			
	Με προεπιλογή Φορέα			
	Ego			
	Weekend Paradise			
NetOne	Γενικό		€ 0,058	€ 0,05558
OTE	Βασικό		€ 0,0628	€ 0,0624
Q-Telecom	Q 1765	Προς OTE	€ 0,069	
		Προς Q-Telecom	€ 0,069	
Teledome	4YOU Βασικό Αυτόνο- μες Γραμμές	Προς Teledome	€ 0,0387	
		Προς Άλλους παρόχους	€ 0,058	
	TELEDOME 4		€ 0,0534	
	4YOU Βασικό Προεπιλο- -γή Φορέα	Προς Teledome	€ 0,058	
		Προς Άλλους παρόχους	€ 0,058	
	4YOU Πρόγραμμα 1 (0,099)		€ 0,099	
Telepassport	Γενικό		€ 0,0705	
Tellas	Polis 300		€ 0,072	
	1738			
	1738 My Greece			
	1738 50%		€ 0,072 Το πρόγραμμα αυτό έχει διαφορά στην τιμή μόνο μετά το 3 ^ο λεπτό.	
	Call & Surf		€ 0,072	
Vivodi	Classic		€ 0,05558	
	City400		€ 0,069	
	Cosmos120		€ 0,05558	
	DSL Phone	Προς OTE	€ 0,04591	€ 0,04108
		Μεταξύ συνδρομητών DSL Phone	€ 0,03625	
Voice@net	Βασικό		€ 0,072	
	Μισή Τιμή			

Συγκριτικός Πίνακας Χρέωσης Υπεραστικής κλήσης με διάρκεια 168 δευτερόλεπτα			
Εταιρεία	Πρόγραμμα	Χρέωση	
		Κλήση στις 11:00	Κλήση στις 22:00
Algonet	<i>BASIC 1751</i>	€ 0,126	€ 0,1092
	<i>100+</i>	€ 0,112	€ 0,1092
	<i>-50%</i>	€ 0,1316 <i>Το πρόγραμμα αυτό έχει διαφορά στην τιμή μόνο μετά το 3^ο λεπτό.</i>	
Altec Telecoms	<i>Σταθερή τηλεφωνία</i>	€ 0,126	€ 0,069
Amimex	<i>Basic</i>	€ 0,126 <i>Ίδια τιμή για αυτά τα προγράμματα</i>	
	<i>Free Time</i>		
	<i>Mobile Connect</i>		
	<i>World Connect</i>		
	<i>Hellas Connect</i>	€ 0,0658	
Columbia Telecom	<i>Lets Talk</i>	€ 0,1092	
	<i>Asty 100</i>		
	<i>Asty 200</i>		
	<i>Asty 300</i>		
	<i>My Family</i>	<i>Επιλεγμέ νους προορι μούς</i>	€ 0,10416
		<i>Μη επιλεγμέ νους προορι μούς</i>	€ 0,1092
Cosmoline	<i>Basic</i>	€ 0,13664	
	<i>Plus 90</i>		
	<i>Plus 150</i>		
	<i>Plus 240</i>		
	<i>Plus 480</i>		
	<i>Value</i>	€ 0,12992	
Forthnet	<i>Αγαπημένοι Προορισμοί</i>	<i>Επιλεγ- μένους</i>	€ 0,1232
		<i>Μη επιλεγ- μένους</i>	€ 0,14
HOL	<i>eVoice</i>	€ 0,0504	
	<i>EasyVoice Basic</i>	€ 0,1344	
	<i>EasyVoice Choice</i>	€ 0,1372	€ 0,112

Συγκριτικός Πίνακας Χρέωσης Υπεραστικής κλήσης με διάρκεια 168 δευτερόλεπτα				
Εταιρεία	Πρόγραμμα		Χρέωση	
			Κλήση στις 11:00	Κλήση στις 22:00
Inter connect	PC2Phone		€ 0,0756	
Lannet	1780		€ 0,1372	
	Easy			
	Με προεπιλογή Φορέα			
	Ego			
	Weekend Paradise			
NetOne	Γενικό		€ 0,1372	€ 0,141
OTE	Βασικό		€ 0,15859	€ 0,14046
Q-Telecom	Q 1765		€ 0,126	€ 0,12236
Teledome	4YOU Βασικό Αυτόνο- μες Γραμμές	Προς Teledome	€ 0,0448	
		Προς Άλλους παρόχους	€ 0,14	€ 0,112
	TELEDOME 4		€ 0,1288	€ 0,10304
	4YOU Βασικό Προεπιλο- γή Φορέα	Προς Teledome	€ 0,14	€ 0,112
		Προς Άλλους παρόχους		
	4YOU Πρόγραμμα 1 (0,099)		€ 0,099	
	Telepassport	Γενικό		€ 0,1092
Tellas	Polis 300		€ 0,1232	
	1738	Γενική	€0,1456	
		Για επιλεγμένη πόλη	€0,1176	
	1738 My Greece		€ 0,0672	
	1738 50%		€ 0,1316	
	Call & Surf		€ 0,1456	
Vivodi	Classic		€ 0,1092	
	City400		€ 0,1204	
	Cosmos120		€ 0,1232	
	DSL Phone	Προς OTE	€ 0,1064	€ 0,098
		Μεταξύ συνδρομητών DSL Phone	€ 0,042	
Voice@net	Βασικό		€ 0,1288	
	Μισή Τιμή			

Συγκριτικός Πίνακας Χρέωσης κλήσης προς δίκτυα κινητής τηλεφωνίας με διάρκεια 84 δευτερόλεπτα

Εταιρεία	Πρόγραμμα		Δίκτυα κινητής τηλεφωνίας	Χρέωση / € ανά λεπτό				
				Καθημερινά 8:00-20:00	Καθημερινά 20:00-8:00	Σάββατο	Κυριακή	
Algonet	BASIC 1751	Ιδιες τιμές για αυτά τα δύο προγράμ- ματα	Cosmote	€ 0,2436	€ 0,2352	€ 0,2310		
			Vodafone	€ 0,2436	€ 0,2352	€ 0,2310		
	100+		TIM	€ 0,2478	€ 0,2408	€ 0,2366		
			Q-Telecom	€ 0,2800				
	-50% Το πρόγραμμα αυτό έχει διαφορά στην τιμή μόνο μετά το 3 ^ο λεπτό.		Cosmote	€ 0,2436				
			Vodafone	€ 0,2436				
			TIM	€ 0,2478				
			Q-Telecom	€ 0,2800				
Altec Telecoms	Σταθερή τηλεφωνία		Cosmote	€ 0,224				
			Vodafone					
			TIM					
			Q-Telecom	€ 0,3094				
Amimex	Basic	Ιδιες τιμές για αυτά τα προγράμ- ματα	Cosmote	€ 0,245				
	Free Time		Vodafone					
	Hellas Connect		TIM					
	World Connect		Q-Telecom					
	Mobile Connect		Cosmote	€ 0,210				
			Vodafone					
			TIM					
			Q-Telecom					
Columbia Telecom	Lets Talk	Ιδιες τιμές για αυτά τα προγράμ- ματα	Cosmote	€ 0,237				
	Asty 100		Vodafone	€ 0,237				
	Asty 200		TIM	€ 0,243				
	Asty 300		Q-Telecom	€ 0,2856				
	My Family	Επιλεγμένοι Προορισμοί	Cosmote	€ 0,2148				
			Vodafone	€ 0,2148				
			TIM	€ 0,2208				
			Q-Telecom	€ 0,2748				

Αναλυτική Σύγκριση Χρεώσεων Εταιρειών

Εταιρεία	Πρόγραμμα		Δίκτυα κινητής τηλεφωνίας	Χρέωση / € ανά λεπτό	
				Καθημερινά 8:00-20:00	Σαββατοκύριακο
Cosmoline	Basic	Ιδιες τιμές για αυτά τα προγράμ- ματα	Cosmote	€ 0,2443	€ 0,23072
	Plus 90		Vodafone		
	Plus 150		TIM	€ 0,2499	€ 0,2401
	Plus 240		Q-Telecom	€ 0,2723	€ 0,2590
	Plus 480				
	Value		Cosmote	€ 0,23212	€ 0,21924
			Vodafone		
			TIM	€ 0,23744	€ 0,22806
			Q-Telecom	€ 0,25872	€ 0,24612
Forthnet	Αγαπημένοι Προορισμοί		Cosmote	€ 0,2352	
			Vodafone		
			TIM	€ 0,2422	
			Q-Telecom	€ 0,3052	
	Υπόλοιποι προορισμοί		Cosmote	€ 0,2408	
			Vodafone		
			TIM	€ 0,2478	
			Q-Telecom	€ 0,3108	
HOL	eVoice (τηλεφωνία μέσω internet)		Cosmote	€ 0,249	
			Vodafone		
			TIM	€ 0,2565	
			Q-Telecom	€ 0,432	
	EasyVoice Basic		Cosmote	€ 0,270	
			Vodafone		
			TIM		
			Q-Telecom	€ 0,420	
	EasyVoice Choice		Cosmote	€ 0,2775	€ 0,270
			Vodafone		
			TIM		
			Q-Telecom	€ 0,420	
Inter connect	PC2Phone		Cosmote	€ 0,2418	
			Vodafone		
			TIM	€ 0,286	
			Q-Telecom		

Αναλυτική Σύγκριση Χρεώσεων Εταιρειών

Εταιρεία	Πρόγραμμα		Δίκτυα κινητής τηλεφωνίας	Καθημερινά	Σαββατοκύριακο
Lannet	1780	Ίδιες τιμές για αυτά τα προγράμ- ματα	Cosmote	€ 0,2408	€ 0,231
	Easy Με προεπιλογή Φορέα		Vodafone		
	Ego		TIM	€ 0,2478	€ 0,238
	Weekend Paradise		Q-Telecom	€ 0,294	€ 0,280
NetOne	Γενικό		Cosmote	€ 0,245	
			Vodafone		
			TIM		
			Q-Telecom	€ 0,308	
OTE	Βασικό		Cosmote	€ 0,2506	
			Vodafone	€ 0,2576	
			TIM	€ 0,3206	
			Q-Telecom		

Εταιρεία	Πρόγραμμα		Δίκτυα κινητής τηλεφωνίας	Καθημερινά 08:00-20:00	Καθημερινά 20:00-08:00 & Σάββατο & Δευτέρα 00:00- 08:00	Κυριακή
Q-Telecom	Q 1765	Όλα τα κινητά	Cosmote	€ 0,245	€ 0,23772	
			Vodafone			
			TIM			
			Q-Telecom			
	Q family (5 κινητά Q- Telecom)		Cosmote	€ 0,1715	€ 0,16632	
			Vodafone			
			TIM			
			Q-Telecom			

			Καθημερινά - Σαββατοκύριακο			
			08:00 – 18:00	18:00–08:00		
Teledome	4YOU Βασικό Αυτόνομες Γραμμές	Cosmote	€ 0,2506	€ 0,245		
		Vodafone				
		TIM	€ 0,259	€ 0,252		
		Q-Telecom	€ 0,322	€ 0,322		
	TELEDOME 4	Cosmote	€ 0,23058	€ 0,2254		
		Vodafone				
		TIM	€ 0,23828	€ 0,23184		
		Q-Telecom	€ 0,29624	€ 0,29624		
	4YOU Βασικό Προεπιλογή Φορέα	Cosmote	€ 0,2506	€ 0,245		
		Vodafone				
		TIM	€ 0,259	€ 0,252		
		Q-Telecom	€ 0,322	€ 0,322		
	4YOU Πρόγραμμα 1 (0,099)	Cosmote	€ 0,4475			
		Vodafone				
		TIM	€ 0,4625			
		Q-Telecom	€ 0,575			
Telepassport	Γενικό		Προς κινητά χωρίς αναγνώριση	Προς κινητά με αναγνώριση		
		Cosmote	0,2385	0,252		
		Vodafone				
		TIM	0,246	0,2595		
		Q-Telecom	0,3075	0,3135		
Tellas			Δευτέρα - Παρασκευή	Σάββατο –Κυριακή & Αργίες		
	Polis 300	Cosmote	€ 0,2268			
		Vodafone				
		TIM	€ 0,2422			
		Q-Telecom				
	1738	Όλες οι κλήσεις	Cosmote	€ 0,2436	€ 0,2268	
			Vodafone			
			TIM	€ 0,2576	€ 0,2422	
			Q-Telecom			
		My Mobile	Cosmote	€ 0,2198		
			Vodafone			
			TIM	€ 0,231		
			Q-Telecom			
	1738 My Greece	Όλες οι κλήσεις	Cosmote	€ 0,2268		
			Vodafone			
			TIM	€ 0,2422		
			Q-Telecom			
		My Mobile	Cosmote	€ 0,203		
Vodafone						
TIM			€ 0,2184			
Q-Telecom						

Αναλυτική Σύγκριση Χρεώσεων Εταιρειών

Εταιρεία	Πρόγραμμα		Δίκτυα κινητής τηλεφωνίας	Δευτέρα - Παρασκευή	Σάββατο –Κυριακή & Αργίες
Tellas	1738 50%	Όλες οι κλήσεις	Cosmote	€ 0,2268	
			Vodafone		
			TIM	€ 0,2422	
			Q-Telecom		
		My Mobile	Cosmote	€ 0,203	
			Vodafone		
			TIM	€ 0,2184	
			Q-Telecom		
	Call & Surf	Cosmote	€ 0,252	€ 0,2338	
		Vodafone			
		TIM	€ 0,266	€ 0,2506	
		Q-Telecom			
Vivodi	Classic	Cosmote	€ 0,224		
		Vodafone			
		TIM	€ 0,3206		
		Q-Telecom			
	City400	Cosmote	€ 0,231		
		Vodafone			
		TIM	€ 0,3206		
		Q-Telecom			
	Cosmos120	Cosmote	€ 0,2338		
		Vodafone			
		TIM	€ 0,3206		
		Q-Telecom			
	DSL Phone	Cosmote	€ 0,2325		
		Vodafone			
		TIM	€ 0,240		
		Q-Telecom			
Voice@net	Βασικό	Cosmote	€ 0,2366		
		Vodafone			
		TIM	€ 0,315		
		Q-Telecom			
	Μισή Τιμή	Cosmote	€ 0,2366		
		Vodafone			
		TIM			
		Q-Telecom			

Συγκριτικός Πίνακας Χρέωσης διεθνών κλήσεων με διάρκεια 228 δευτερόλεπτα

Εταιρεία	Πρόγραμμα		Χώρες	Χρέωση / €		
				Καθημερινά 8:00-20:00	Καθημερινά 20:00-8:00 & Σαβ/κο	
Algonet	BASIC 1751		Αγγλία	€ 0,627	€ 0,570	
			Η.Π.Α			
			Ιαπωνία			
			Αυστραλία			
			Αίγυπτος			
	100+		Αγγλία	€ 0,570	€ 0,532	
			Η.Π.Α			
			Ιαπωνία			
			Αυστραλία			
			Αίγυπτος			
	-50% (Μόνο για το πακέτο αυτό η χρέωση υπολογίζεται όπως φαίνεται δίπλα)		Αγγλία	€ 0,562	€ 1,8164	
			Η.Π.Α			
			Ιαπωνία			
			Αυστραλία			
			Αίγυπτος			
Altec Telecoms	Σταθερή τηλεφωνία		Αγγλία	€ 0,646	€ 0,912	
			Η.Π.Α			
			Ιαπωνία			
			Αυστραλία			
			Αίγυπτος			
Amimex	Basic	Ιδίες τιμές για αυτά τα προγράμ- ματα	Αγγλία	€ 0,646	€ 1,786	
	Free Time		Η.Π.Α			
	Hellas Connect		Ιαπωνία			
	Mobile Connect		Αυστραλία			
	Αίγυπτος					
	World Connect		Αγγλία	€ 0,456	€ 1,786	
			Η.Π.Α			
			Ιαπωνία			
			Αυστραλία			
			Αίγυπτος			
	Columbia Telecom	Lets Talk	Ιδίες τιμές για αυτά τα προγράμ- ματα	Αγγλία	€ 0,646	€ 2,546
		Asty 100		Η.Π.Α		
Asty 200		Ιαπωνία				
Asty 300		Αυστραλία				
Business		Αίγυπτος				
My Family						

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Αναλυτική Σύγκριση Χρεώσεων Εταιρειών

Εταιρεία	Πρόγραμμα		Χώρες	Χρέωση / €	
				Καθημερινά 8:00-20:00	Καθημερινά 20:00-8:00 & Σαβ/κο
Cosmoline	Basic	Ίδιες τιμές για αυτά τα προγράμ- ματα	Αγγλία	€ 0,608	
	Plus 90		Η.Π.Α		
	Plus 150		Ιαπωνία		
	Plus 240		Αυστραλία		
	Plus 480		Αίγυπτος		
	Value		Αγγλία	€ 2,584	
			Η.Π.Α		
			Ιαπωνία		
			Αυστραλία		
			Αίγυπτος		
Forthnet	Αγαπημένοι Προορισμοί & Telephony Business Υπόλοιποι		Αγγλία	€ 0,5776	
			Η.Π.Α		
			Ιαπωνία		
			Αυστραλία		
			Αίγυπτος		
	Υπόλοιποι Προορισμοί		Αγγλία	€ 2,4548	
			Η.Π.Α		
			Ιαπωνία		
			Αυστραλία		
			Αίγυπτος		
HOL	eVoice (τηλεφωνία μέσω internet)		Αγγλία	€ 0,6232	
			Η.Π.Α	€ 0,6232	
			Ιαπωνία	€ 0,6232	
			Αυστραλία	€ 1,9988	
			Αίγυπτος	€ 1,9988	
	EasyVoice Basic		Αγγλία	€ 0,6688	
			Η.Π.Α		
			Ιαπωνία		
			Αυστραλία		
			Αίγυπτος		
	EasyVoice Choice		Αγγλία	€ 2,014	
			Η.Π.Α	€ 0,912 / € 0,58786	
			Ιαπωνία	€ 0,912	
			Αυστραλία	€ 0,9158	
			Αίγυπτος	€ 0,912 / € 0,6726	
			Αγγλία	€ 0,4978	
Η.Π.Α			€ 0,6384		
Ιαπωνία					
Αυστραλία					
Αίγυπτος					
Αίγυπτος					
EasyVoice Choice			08:00 – 19:30	19:30 - 08:00	
		Αγγλία	€ 0,6384	€ 0,608	
		Η.Π.Α			
		Ιαπωνία			
		Αυστραλία			
Αίγυπτος					
Inter connect	PC2Phone		Αγγλία	€ 2,014	
			Η.Π.Α	€ 1,9152	
			Ιαπωνία	€ 0,0629	
			Αυστραλία	€ 0,1036	
			Αίγυπτος	€ 0,0629	

Αναλυτική Σύγκριση Χρεώσεων Εταιρειών

Lannet	1780	Ιδιες τιμές για αυτά τα προγράμματα	Αγγλία	€ 0,6194	
	Easy Με προεπιλογή Φορέα Ego		Η.Π.Α		
	Weekend Paradise		Ιαπωνία		
	1780		Αυστραλία		
				Αίγυπτος	€ 1,862
NetOne	Γενικό		Αγγλία	€ 0,665	
			Η.Π.Α		
			Ιαπωνία		
			Αυστραλία		
					Αίγυπτος
OTE	Βασικό			Ακέραιο Τιμολόγιο	Μειωμένο Τιμολόγιο
			Αγγλία	€ 0,7961	
			Η.Π.Α	€ 0,9348	
			Ιαπωνία		
			Αυστραλία		
					Αίγυπτος
Q-Telecom	Q 1765	Ιδιες τιμές για αυτά τα προγράμματα		Καθημερινά 08:00-20:00	Καθημερινά 20:00-08:00 & Σάβ/κο & Δευτέρα 00:00-08:00
			Αγγλία	€ 0,38	€ 0,3686
			Η.Π.Α		
			Ιαπωνία		
			Αυστραλία	€ 0,722	€ 0,70034
			Αίγυπτος		
Εταιρεία	Πρόγραμμα		Χώρες	Χρέωση / €	
				Καθημερινά 8:00-18:00	18:00-8:00
Teledome	4YOU Αυτόνομες Γραμμές	Ιδιες τιμές για αυτά τα προγράμματα	Αγγλία	€ 0,684	€ 0,6498
	4YOU Προεπιλογή Φορέα		Η.Π.Α		
	4YOU Πρόγραμμα 1 (0,099)		Ιαπωνία		
			Αυστραλία		
			Αίγυπτος	€ 2,584	
	TELEDOME 4		Αγγλία	€ 0,62928	€ 0,59774
			Η.Π.Α		
			Ιαπωνία		
			Αυστραλία		
			Αίγυπτος	€ 2,584	

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Αναλυτική Σύγκριση Χρεώσεων Εταιρειών

Telepassport	Γενικό		Αγγλία	€ 0,57	
			Η.Π.Α		
			Ιαπωνία		
			Αυστραλία		
			Αίγυπτος		
Tellas	Polis 300	Ιδιες τιμές για αυτά τα προγράμματα	Αγγλία	€ 2,4548	
	1738		Αγγλία		
			Call & Surf		
				Αίγυπτος	
			1738 - My Mobile	Αγγλία	€ 0,627
	Η.Π.Α				
	Ιαπωνία				
	Αυστραλία				
	Αίγυπτος				
	1738 My Greece	Αγγλία	€ 1,862		
		Η.Π.Α			
		Ιαπωνία			
		Αυστραλία			
		Αίγυπτος			
	1738 My Greece - My Mobile	Αγγλία	€ 0,532		
		Η.Π.Α			
		Ιαπωνία			
		Αυστραλία			
		Αίγυπτος			
	1738 50%	Αγγλία	€ 0,627		
		Η.Π.Α			
		Ιαπωνία			
		Αυστραλία			
		Αίγυπτος			
	1738 50% - My Mobile	Αγγλία	€ 1,7328		
		Η.Π.Α			
Ιαπωνία					
Αυστραλία					
Αίγυπτος					
1738 50%	Αγγλία	€ 0,532			
	Η.Π.Α				
	Ιαπωνία				
	Αυστραλία				
	Αίγυπτος				
1738 50% - My Mobile	Αγγλία	€ 1,7328			
	Η.Π.Α				
	Ιαπωνία				
	Αυστραλία				
	Αίγυπτος				
Vivodi	Classic		08:00 - 20:00	20:00 - 08:00	
		Αγγλία	€ 0,627	€ 0,532	
		Η.Π.Α			
		Ιαπωνία			
		Αυστραλία			
		Αίγυπτος	€ 1,786		
		City400	Αγγλία	€ 0,608	
			Η.Π.Α		
			Ιαπωνία		
			Αυστραλία		
		Αίγυπτος	€ 1,786		

	<i>Cosmos120</i>		Αγγλία	<i>€ 0,38</i>
			Η.Π.Α	
			Ιαπωνία	
			Αυστραλία	
			Αίγυπτος	
	<i>DSL Phone</i>		Αγγλία	<i>€ 0,4902</i>
			Η.Π.Α	
			Ιαπωνία	
			Αυστραλία	
			Αίγυπτος	
Voice@net	<i>Βασικό</i>	<i>Ίδιες τιμές για αυτά τα προγράμματα</i>	Αγγλία	<i>€ 0,627</i>
			Η.Π.Α	
			Ιαπωνία	
			Αυστραλία	
	<i>Μισή τιμή</i>		Αίγυπτος	

Σύγκριση τιμών επαγγελματικών κλήσεων μέσης διάρκειας

Συγκριτικός Πίνακας Χρέωσης επαγγελματικών κλήσεων με διάρκεια 180 δευτερόλεπτα

Αστικές			
Εταιρεία	Επαγγελματικό Πρόγραμμα	Χρέωση	
		Καθημερινά (Κλήση στις 11:00)	
Columbia Telecom	<i>Business</i>	<i>€ 0,0705</i>	
Cosmoline	<i>Business</i>	<i>€ 0,0717</i>	
	<i>Business Value</i>	<i>€ 0,0681</i>	
	<i>Business 600</i>	<i>€ 0,0669</i> (Αφού τα πρώτα 600 είναι δωρεάν υπολογίζουμε πως η μηνιαία διάρκεια των τηλεφωνημάτων κυμαίνεται από 600 – 1200 λεπτά)	
	<i>Business 1200</i>	<i>€ 0,066</i> (Αφού τα πρώτα 1200 είναι δωρεάν υπολογίζουμε πως η μηνιαία διάρκεια των τηλεφωνημάτων κυμαίνεται από 1200 – 2400 λεπτά)	
	<i>Business 2400</i>	<i>€ 0,0654</i> (Αφού τα πρώτα 2400 είναι δωρεάν υπολογίζουμε πως η μηνιαία διάρκεια των τηλεφωνημάτων κυμαίνεται πάνω από 2400+ λεπτά)	
Forthnet	<i>Telephony Business</i>	<i>Επιλεγμένους προορισμούς</i>	<i>€ 0,069</i>
		<i>Μη επιλεγμένους προορισμούς</i>	<i>€ 0,072</i>
Interconnect	<i>Εταιρική σύνδεση</i>	<i>Ελλάδα (γενικά)</i>	<i>€ 0,203</i>
		<i>Αθήνα</i>	<i>€ 0,116</i>
		<i>Θεσσαλονίκη</i>	<i>€ 0,203</i>
		<i>Πάτρα</i>	<i>€ 0,203</i>
		<i>Ηράκλειο</i>	<i>€ 0,203</i>

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Αναλυτική Σύγκριση Χρεώσεων Εταιρειών

Q-Telecom	Q 1765 business 5	Προς ΟΤΕ	€ 0,069
		Προς Q-Telecom	
Teledome	Business Αυτόνομες Γραμμές	Teledome	€ 0,045
		άλλους παρόχους	€ 0,069
	Business Προεπιλογή Φορέα		€ 0,072
	Business PRI Αυτόνομες Γραμμές	Teledome	€ 0,045
		άλλους παρόχους	€ 0,060
Tellas	Polis 300		€ 0,072
	1738 My Greece		
	1738 50%		
Vivodi	Business Voice		€ 0,069
Υπεραστικές			
Εταιρεία	Επαγγελματικό Πρόγραμμα	Χρέωση	Καθημερινά (Κλήση στις 11:00)
Columbia Telecom	Business	€ 0,117	
Cosmoline	Business	€ 0,141	
	Business Value	€ 0,1341	
	Business 600	€ 0,141	
	Business 1200	(υπολογίζουμε πως η μηνιαία διάρκεια των τηλεφωνημάτων κυμαίνεται από 1200 – 2400 λεπτά)	
	Business 2400		
Forthnet	Telephony Business	Επιλεγμένους προορισμούς	€ 0,114
		Μη επιλεγμένους προορισμούς	€ 0,150
Interconnect	Εταιρική σύνδεση	Ελλάδα (γενικά)	€ 0,203
		Αθήνα	€ 0,116
		Θεσσαλονίκη	€ 0,203
		Πάτρα	€ 0,203
		Ηράκλειο	€ 0,203
Q-Telecom	Q 1765 business 5	Προς ΟΤΕ	€ 0,135
		Προς Q-Telecom	
Teledome	Business Αυτόνομες Γραμμές	Teledome	€ 0,045
		άλλους παρόχους	€ 0,117
	Business Προεπιλογή Φορέα		€ 0,144
	Business PRI Αυτόνομες Γραμμές	Teledome	€ 0,045
		άλλους παρόχους	€ 0,108

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Αναλυτική Σύγκριση Χρεώσεων Εταιρειών

Tellas	<i>Polis 300</i>	<i>€ 0,132</i>
	<i>1738 My Greece</i>	<i>€ 0,072</i>
	<i>1738 50%</i>	<i>€ 0,141</i>
Vivodi	<i>Business Voice</i>	<i>€ 0,117</i>

Κλήσεις προς δίκτυα κινητής τηλεφωνίας

Εταιρεία	Επαγγελματικό Πρόγραμμα		Χρέωση	
			Καθημερινά (Κλήση στις 11:00)	
Columbia Telecom	<i>Business</i>	Cosmote	<i>€ 0,474</i>	
		Vodafone		
		TIM	<i>€ 0,486</i>	
		Q-Telecom	<i>€ 0,5712</i>	
Cosmoline	<i>Business</i>	Cosmote	<i>€ 0,519</i>	
	<i>Business 600</i>	Vodafone		
	<i>Business 1200</i>	TIM	<i>€ 0,525</i>	
	<i>Business 2400</i>	Q-Telecom	<i>€ 0,5799</i>	
	<i>Business Value</i>		Cosmote	<i>€ 0,4932</i>
			Vodafone	
			TIM	<i>€ 0,4989</i>
			Q-Telecom	<i>€ 0,5508</i>
Forthnet	<i>Telephony Business</i>	<i>Επιλεγμένους προορισμούς</i>	Cosmote	<i>€ 0,498</i>
			Vodafone	
			TIM	<i>€ 0,513</i>
			Q-Telecom	<i>€ 0,648</i>
		<i>Μη επιλεγμένους προορισμούς</i>	Cosmote	<i>€ 0,516</i>
			Vodafone	<i>€ 0,531</i>
			TIM	<i>€ 0,531</i>
			Q-Telecom	<i>€ 0,666</i>
Interconnect	<i>Εταιρική σύνδεση</i>	Cosmote	<i>€ 0,522</i>	
		Vodafone		
		TIM		
		Q-Telecom		
Q-Telecom	<i>Q 1765 business 5</i>	Cosmote	<i>€ 0,525</i>	
		Vodafone		
		TIM		
		Q-Telecom		
	<i>Q family (5 κινητά Q-Telecom)</i>	Cosmote	<i>€ 0,1715</i>	
		Vodafone		
		TIM		
		Q-Telecom		

Αναλυτική Σύγκριση Χρεώσεων Εταιρειών

Εταιρεία	Επαγγελματικό Πρόγραμμα		Χρέωση	
			Καθημερινά (Κλήση στις 11:00)	
Teledome	Business Αυτόνομες Γραμμές		Μέσω GSM Gateways Δεν παρέχεται αναγνώριση	Μέσω Διασύνδεσης Παρέχεται αναγνώριση
		Cosmote	€ 0,501	€ 0,519
		Vodafone		
		TIM	€ 0,51	€ 0,531
	Business Προεπιλογή Φορέα	Q-Telecom	Παρέχεται μέσω διασύνδεσης	€ 0,690
		Cosmote	€ 0,570	€ 0,522
		Vodafone	€ 0,51	
		TIM	€ 0,513	€ 0,534
	Business PRI Αυτόνομες Γραμμές	Q-Telecom	Παρέχεται μέσω διασύνδεσης	€ 0,690
		Cosmote	€ 0,40	€ 0,495
		Vodafone	€ 0,477	
		TIM	€ 0,483	€ 0,519
Tellas	Polis 300	Q-Telecom	Παρέχεται μέσω διασύνδεσης	€ 0,690
		Cosmote	€ 0,40	
		Vodafone	€ 0,477	
		TIM	€ 0,483	
	1738 My Greece	Q-Telecom	Παρέχεται μέσω διασύνδεσης	€ 0,690
		Cosmote	€ 0,40	
		Vodafone	€ 0,477	
		TIM	€ 0,483	
		Q-Telecom	Παρέχεται μέσω διασύνδεσης	€ 0,690
		Cosmote	€ 0,40	
		Vodafone	€ 0,477	
		TIM	€ 0,483	
	1738 50%	Q-Telecom	Παρέχεται μέσω διασύνδεσης	€ 0,690
		Cosmote	€ 0,40	
		Vodafone	€ 0,477	
		TIM	€ 0,483	
Vivodi	Business Voice		Q-Telecom	Παρέχεται μέσω διασύνδεσης
			Cosmote	€ 0,40
			Vodafone	€ 0,477
			TIM	€ 0,483

Κλήσεις προς διεθνή δίκτυα						
Εταιρεία	Πρόγραμμα		Χώρες	Χρέωση / €		
				Καθημερινά 8:00-20:00	Καθημερινά 20:00-8:00 & Σαβ/κο	
Columbia Telecom	Business		Αγγλία	€ 0,51		
			Η.Π.Α			
			Ιαπωνία			
			Αυστραλία			
			Αίγυπτος	€ 2,01		
Cosmoline	Business	Ίδιες τιμές για αυτά τα προγράμ- ματα	Αγγλία	€ 0,4752		
	Business 600		Η.Π.Α			
	Business 1200		Ιαπωνία			
	Business 2400		Αυστραλία			
			Αίγυπτος	€ 2,0196		
	Business Value		Αγγλία	€ 0,4515		
			Η.Π.Α			
			Ιαπωνία			
			Αυστραλία			
			Αίγυπτος	€ 1,9185		
Forthnet	Telephony Business	Επιλεγμένους προορισμούς	Αγγλία	€ 0,456		
			Η.Π.Α			
			Ιαπωνία			
			Αυστραλία			
			Αίγυπτος	€ 1,422		
		Μη επιλεγμένους προορισμούς	Αγγλία	€ 0,492		
			Η.Π.Α			
			Ιαπωνία			
			Αυστραλία			
			Αίγυπτος	€ 1,578		
Interconnect	Εταιρική σύνδεση		Αγγλία	€ 0,261		
			Η.Π.Α			
			Ιαπωνία			
			Αυστραλία			
			Αίγυπτος	€ 0,754		
Q-Telecom	Q 1765 business 5		Αγγλία	€ 0,30		
			Η.Π.Α			
			Ιαπωνία			
			Αυστραλία			
			Αίγυπτος	€ 0,57		
Teledome	Business Αυτόνομες Γραμμές	Ίδιες τιμές για αυτά τα προγράμ- ματα		Καθημερινά 8:00-18:00	Καθημερινά 18:00-8:00 & Σαβ/κο	
	Business Προεπιλογή Φορέα		Αγγλία	€ 0,489		
			Η.Π.Α			
			Ιαπωνία			
			Αυστραλία			
	Αίγυπτος	€ 2,01				

Αναλυτική Σύγκριση Χρεώσεων Εταιρειών

Εταιρεία	Πρόγραμμα	Χώρες	Χρέωση / €	
			Καθημερινά 8:00-18:00	Καθημερινά 18:00-8:00 & Σαβ/κο
Teledome	<i>Business PRI</i> Αυτόνομες Γραμμές	Αγγλία	€ 0,474	
		Η.Π.Α		
		Ιαπωνία		
		Αυστραλία		
		Αίγυπτος	€ 1,9095	
Tellas	<i>Polis 300</i>	Αγγλία	€ 0,495	
		Η.Π.Α		
		Ιαπωνία		
		Αυστραλία		
		Αίγυπτος	€ 1,47	
	<i>1738 My Greece</i>	Αγγλία	€ 0,495	
		Η.Π.Α		
	<i>1738 50%</i>	Ιαπωνία		
		Αυστραλία		
		Αίγυπτος	€ 1,368	
		Αγγλία	€ 0,42	
		Η.Π.Α		
		Ιαπωνία		
		Αυστραλία		
		Αίγυπτος	€ 1,368	
		Αγγλία	€ 0,42	
		Η.Π.Α		
		Ιαπωνία		
		Αυστραλία		
		Αίγυπτος	€ 1,164	
Vivodi	<i>Business Voice</i>		08:00 – 20:00	20:00 – 08:00
		Αγγλία	€ 0,495	€ 0,42
		Η.Π.Α		
		Ιαπωνία		
		Αυστραλία		
		Αίγυπτος	€ 1,41	

Παράρτημα 4:
Αναλυτική παρουσίαση Εταιρειών με ακριβές
Χρεώσεις

1. Κλήσεις μέσης διάρκειας

1.1. Προσωπικές κλήσεις

Προσωπικές αστικές κλήσεις μέσης διάρκειας

Ακριβότερα προγράμματα αστικών κλήσεων μέσης διάρκειας (145 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. Altec Telecoms (Γενικό)	Χρέωση ανά λεπτό	0,072€
2.Tellas (όλα τα προγράμματα)	Χρέωση ανά λεπτό	0,072€
3.Voicenet (Βασικό & Μισή τιμή)	Χρέωση ανά λεπτό	0,072€

Προσωπικές υπεραστικές κλήσεις μέσης διάρκειας

Ακριβότερα προγράμματα υπεραστικών κλήσεων μέσης διάρκειας (168 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.OTE (Βασικό)	Χρέωση ανά δευτερόλεπτο	0,15859€
2.Forthnet (Telephony)	Χρέωση ανά δευτερόλεπτο	0,14€
3.Lannet (όλα τα προγράμματα)	Χρέωση ανά δευτερόλεπτο	0,1372€

Προσωπικές κλήσεις μέσης διάρκειας προς δίκτυα κινητής τηλεφωνίας

Ακριβότερα προγράμματα κλήσεων προς κινητά Cosmote/Vodafone, μέσης διάρκειας (84 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.OTE (Βασικό)	Χρέωση ανά δευτερόλεπτο	0,2506€
2.Teledome (το Πρόγραμμα 1 είναι ακόμα ακριβότερο)	Χρέωση ανά δευτερόλεπτο	0,2506€
3.NetOne & Q-Telecom	Χρέωση ανά δευτερόλεπτο	0,245€

Ακριβότερα προγράμματα κλήσεων προς κινητά TIM, μέσης διάρκειας (84 δευτερολέπτων)		
--	--	--

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Αναλυτική παρουσίαση Εταιρειών με ακριβές Χρεώσεις

Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Interconnect (PC2Phone)	<i>Χρέωση ανά 6 δευτερόλεπτα</i>	<i>0,286€</i>
2.Teledome (το Πρόγραμμα 1 είναι ακόμα ακριβότερο)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0, 259€</i>
3.ΟΤΕ (Βασικό)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0, 2576€</i>

Ακριβότερα προγράμματα κλήσεων προς κινητά Q-Telecom, μέσης διάρκειας (84 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.HOL (EasyVoice – eVoice ακριβότερο)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,420€</i>
2.Teledome (το Πρόγραμμα 1 είναι ακόμα ακριβότερο)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0, 322€</i>
3.ΟΤΕ (Βασικό)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0, 3206€</i>

Προσωπικές διεθνείς κλήσεις μέσης διάρκειας

Ακριβότερα προγράμματα διεθνών κλήσεων προς Αγγλία, Η.Π.Α, Ιαπωνία και Αυστραλία, μέσης διάρκειας (228 δευτερολέπτων)			
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση	
1.ΟΤΕ (Βασικό)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	Αγγλία	Υπόλοιπες
		<i>0,7961€</i>	<i>0,9348 €</i>
2.Teledome	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0, 684€</i>	
3.Forthnet (Telephony)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0, 6688€</i>	

Ακριβότερα προγράμματα διεθνών κλήσεων προς Αίγυπτο, μέσης διάρκειας (228 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.ΟΤΕ (Βασικό)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	Αγγλία
		<i>3,344€</i>
2.Teledome (όλα τα προγράμματα)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>2,584€</i>
3. Columbia Telecom (όλα τα προγράμματα)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>2,546€</i>

1.2. Επαγγελματικές κλήσεις

Στα προγράμματα που απευθύνονται σε επαγγελματίες, όπως έχουμε προαναφέρει,

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Αναλυτική παρουσίαση Εταιρειών με ακριβές Χρεώσεις

συμμετέχουν λιγότερες εταιρείες από ότι στα αντίστοιχα προγράμματα προσωπικών κλήσεων.

Όπου αναφέρεται η εταιρεία και σε παρένθεση η έκφραση «Όλα τα προγράμματα» σημαίνει πως όλα τα προγράμματα της εταιρείας έχουν τις ίδιες ακριβές χρεώσεις για την κατηγορία που εξετάζουμε.

Σε κάποιες περιπτώσεις έχει τοποθετηθεί σε παρένθεση πως κάποιο πρόγραμμα εταιρείας είναι ακόμα πιο ακριβό από τα προγράμματα που κατατάσσουν την εταιρεία σε συγκεκριμένη θέση. Ως βάση λοιπόν θέτουμε τη πληθώρα των χρεώσεων και όχι μία μεμονωμένη χρέωση που δίνεται.

Επαγγελματικές αστικές κλήσεις μέσης διάρκειας

Ακριβότερα προγράμματα επαγγελματικών αστικών κλήσεων μέσης διάρκειας (180 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Interconnect (Εταιρικό)	<i>Χρέωση ανά 6 δευτερόλεπτα</i>	<i>0,203€</i>
2.Tellas (Όλα τα επαγγελματικά προγράμματα)	<i>Χρέωση ανά λεπτό</i>	<i>0,072€</i>
3.Forthnet (Telephony Business)	<i>Χρέωση ανά λεπτό για τα δύο πρώτα λεπτά και στη συνέχεια ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,072€</i>

Επαγγελματικές υπεραστικές κλήσεις μέσης διάρκειας

Ακριβότερα προγράμματα επαγγελματικών υπεραστικών κλήσεων μέσης διάρκειας (180 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Interconnect (Εταιρικό)	<i>Χρέωση ανά 6 δευτερόλεπτα</i>	<i>0,203€</i>
2.Forthnet (Telephony Business)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,150€</i>
3.Q-Telecom (Q 1765 Business 5)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,135€</i>

Επαγγελματικές κλήσεις μέσης διάρκειας προς δίκτυα κινητής τηλεφωνίας

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Αναλυτική παρουσίαση Εταιρειών με ακριβές Χρεώσεις

Ακριβότερα προγράμματα επαγγελματικών κλήσεων προς κινητά Cosmote/Vodafone, μέσης διάρκειας (180 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Q-Telecom (Q 1765 Business 5)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,525€</i>
2.Interconnect (Εταιρικό)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,522€</i>
3. Forthnet (Telephony Business)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,516€</i>

Ακριβότερα προγράμματα επαγγελματικών κλήσεων προς κινητά TIM, μέσης διάρκειας (180 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Forthnet (Telephony Business)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,531€</i>
2.Q-Telecom (Q 1765 Business)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,525€</i>
3.Cosmoline	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,525€</i>

Ακριβότερα προγράμματα επαγγελματικών κλήσεων προς κινητά Q-Telecom, μέσης διάρκειας (180 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
Teledome (Όλα τα προγράμματα)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,690€</i>
Vivodi (Business Voice)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,687€</i>
Forthnet (Telephony Business)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,666€</i>

Επαγγελματικές διεθνείς κλήσεις μέσης διάρκειας

Ακριβότερα προγράμματα διεθνών επαγγελματικών κλήσεων προς Αγγλία, Η.Π.Α, Ιαπωνία και Αυστραλία, μέσης διάρκειας (180 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Columbia Telecom (Business)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,51€</i>
2.Tellas (Όλα τα προγράμματα)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,495€</i>
3.Forthnet (Telephony Business)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,492€</i>

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Αναλυτική παρουσίαση Εταιρειών με ακριβές Χρεώσεις

Ακριβότερα προγράμματα διεθνών επαγγελματικών κλήσεων προς Αίγυπτο, μέσης διάρκειας (180 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Columbia Telecom (Business)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>2,01€</i>
2.Cosmoline (Business value)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,9185€</i>
3.Teledome (Business PRI)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,9085€</i>

2. Κλήσεις μικρής διάρκειας

2.1 Προσωπικές κλήσεις μικρής διάρκειας

Στις κλήσεις μικρής διάρκειας, η σημαντικότερη παράμετρος είναι η ελάχιστη διάρκεια χρέωσης.

Προσωπικές αστικές κλήσεις μικρής διάρκειας

Ακριβότερα προγράμματα αστικών κλήσεων μικρής διάρκειας			
Πρόγραμμα	Ελάχιστη Χρέωση	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Interconnect (PC2Phone)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 30 δευτερόλεπτα</i>	<i>0,014 / 6 sec</i>	<i>0,028 €</i>
2. OTE	<i>Ελάχιστη Χρέωση 60 δευτερολέπτων</i>	<i>0,026 / 60 sec</i>	<i>0,026€</i>

Προσωπικές υπεραστικές κλήσεις μικρής διάρκειας

Ακριβότερα προγράμματα υπεραστικών κλήσεων μικρής διάρκειας			
Πρόγραμμα	Ελάχιστη Χρέωση	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. OTE (Βασικό)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 25 δευτερολέπτων</i>	<i>0,026 στα 25 sec Μετά τα 25 0,00103333 / sec</i>	<i>0,026€</i>
2.Q-Telecom (Q	<i>Ελάχιστη Χρέωση 30</i>	<i>0,0007283333 /</i>	<i>0,02185€</i>

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Αναλυτική παρουσίαση Εταιρειών με ακριβές Χρεώσεις

1765)	<i>δευτερόλεπτα</i>	<i>sec</i>	
3. Interconnect (PC2Phone)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 30 δευτερόλεπτα</i>	<i>0,0028 / 6 sec</i>	<i>0,014 €</i>

Προσωπικές κλήσεις μικρής διάρκειας προς δίκτυα κινητής τηλεφωνίας

Ακριβότερα προγράμματα κλήσεων προς κινητά Cosmote/Vodafone μικρής διάρκειας			
Πρόγραμμα	Ελάχιστη Χρέωση	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. Teledome (Όλα τα προγράμματα)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 60 δευτερόλεπτα</i>	<i>0,0029833333 / sec</i>	<i>0,179€</i>
2.Forthnet (Telephony)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 60 δευτερόλεπτα</i>	<i>0,0028666667 / sec</i>	<i>0,172€</i>
3. Lannet (Όλα τα προγράμματα)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 60 δευτερόλεπτα</i>	<i>0,0028666667 / sec</i>	<i>0,172€</i>

Αντιστοίχως για κλήσεις προς κινητά TIM:

Ακριβότερα προγράμματα κλήσεων προς κινητά TIM μικρής διάρκειας			
Πρόγραμμα	Ελάχιστη Χρέωση	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Teledome (Όλα τα προγράμματα)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 60 δευτερόλεπτα</i>	<i>0,003083333 / sec</i>	<i>0,185€</i>
2.Forthnet (Telephony)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 60 δευτερόλεπτα</i>	<i>0,00295 / sec</i>	<i>0,177€</i>
3.Lannet (Όλα τα προγράμματα)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 60 δευτερόλεπτα</i>	<i>0,00295 / sec</i>	<i>0,177€</i>

Αντιστοίχως για κλήσεις προς κινητά Q-Telecom:

Ακριβότερα προγράμματα κλήσεων προς κινητά Q - Telecom μικρής διάρκειας			
Πρόγραμμα	Ελάχιστη Χρέωση	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Teledome	<i>Ελάχιστη Χρέωση 60</i>	<i>0,003833333 / sec</i>	<i>0,230€</i>

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Αναλυτική παρουσίαση Εταιρειών με ακριβές Χρεώσεις

(Όλα τα προγράμματα)	<i>δευτερόλεπτα</i>		
2. Vivodi (Όλα εκτός του DSLPhone)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 60 δευτερόλεπτα</i>	<i>0,003816667 / sec</i>	<i>0,229 €</i>
3. Forthnet (Telephony)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 60 δευτερόλεπτα</i>	<i>0,000366666 / sec</i>	<i>0,222€</i>

Προσωπικές διεθνείς κλήσεις μικρής διάρκειας

Ακριβότερα προγράμματα επαγγελματικών διεθνών κλήσεων προς Ηνωμένο Βασίλειο, ΗΠΑ, Ιαπωνία και Αυστραλία μικρής διάρκειας			
Πρόγραμμα	Ελάχιστη Χρέωση	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. Algonet (Όλα τα προγράμματα)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 30 δευτερολέπτων</i>	<i>0,00275 / sec</i>	<i>0,0825€</i>
2. Q-Telecom (Q 1765)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 30 δευτερολέπτων</i>	<i>0,001666667 / sec</i>	<i>0,05€</i>
3. Interconnect Εταιρική	<i>Ελάχιστη Χρέωση 30 δευτερολέπτων</i>	<i>0,0045 / 30 sec</i>	<i>0,0085€</i>
Ειδική περίπτωση (Ε.Ε, Η.Π.Α και Αυστραλία)			
Vivodi (Cosmos 120)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 30 δευτερολέπτων</i>	<i>0,001666667 / sec</i>	<i>0,05€</i>

Για Αίγυπτο είναι οι ίδιες εταιρείες πιο ακριβές, εκτός της Vivodi που δεν έχει ελάχιστη χρέωση προς την χώρα αυτή.

Ακριβότερα προγράμματα επαγγελματικών διεθνών κλήσεων προς Αίγυπτο μικρής διάρκειας			
Πρόγραμμα	Ελάχιστη Χρέωση	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. Algonet (Όλα τα προγράμματα)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 30 δευτερολέπτων</i>	<i>0,0084 / sec</i>	<i>0,252€</i>
2. Q-Telecom (Q 1765)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 30 δευτερολέπτων</i>	<i>0,003166667 / sec</i>	<i>0,095€</i>

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Αναλυτική παρουσίαση Εταιρειών με ακριβές Χρεώσεις

3. Interconnect PC2Phone¹	<i>Ελάχιστη Χρέωση 30 δευτερολέπτων</i>	<i>0,0045 / 30 sec</i>	<i>0,074€</i>
---	---	------------------------	---------------

2.2. Επαγγελματικές κλήσεις μικρής διάρκειας

Επαγγελματικές αστικές κλήσεις μικρής διάρκειας

Ακριβότερα προγράμματα επαγγελματικών αστικών κλήσεων μικρής διάρκειας			
Πρόγραμμα	Ελάχιστη Χρέωση	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Tellas (Όλα τα προγράμματα)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 60 δευτερολέπτων</i>	<i>0,024 / min</i>	<i>0,024€</i>
2. Forthnet (Telephony Business)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 60 δευτερολέπτων</i>	<i>0,024 για τα δύο πρώτα λεπτά και μετά 0,0004 / sec</i>	<i>0,024€</i>
3.Columbia Telecom (Business)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 60 δευτερολέπτων</i>	<i>0,0235 / min</i>	<i>0,0235€</i>

Επαγγελματικές υπεραστικές κλήσεις μικρής διάρκειας

Ακριβότερα προγράμματα επαγγελματικών αστικών κλήσεων μικρής διάρκειας			
Πρόγραμμα	Ελάχιστη Χρέωση	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Interconnect Εταιρικό	<i>Ελάχιστη Χρέωση 30 δευτερολέπτων</i>	<i>0,00065 / sec</i>	<i>0,035€</i>
2.Q-Telecom (Q 1765)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 30 δευτερολέπτων</i>	<i>0,00072833333333 / sec</i>	<i>0,02185€</i>
3.Columbia Telecom (Business)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 25 δευτερολέπτων</i>	<i>0,0235 / 6 sec</i>	<i>0,01625€</i>

¹ Να σημειώσουμε πως η *Interconnect* έχει ακριβή ελάχιστη χρέωση (μέχρι τα πρώτα 8 δευτερόλεπτα) και πολύ φθηνή περαιτέρω χρέωση.

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Αναλυτική παρουσίαση Εταιρειών με ακριβές Χρεώσεις

Επαγγελματικές κλήσεις μικρής διάρκειας προς δίκτυα κινητής τηλεφωνίας

Ακριβότερα προγράμματα επαγγελματικών κλήσεων προς κινητά Cosmote/Vodafone μικρής διάρκειας			
Πρόγραμμα	Ελάχιστη Χρέωση	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Tellas (Όλα τα προγράμματα)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 60 δευτερολέπτων</i>	<i>0,0027 / sec</i>	<i>0,162€</i>
2.Vivodi (Business)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 60 δευτερολέπτων</i>	<i>0,002666667/ sec</i>	<i>0,160€</i>
3.Columbia Telecom (Business)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 60 δευτερολέπτων</i>	<i>0,002633333/ sec</i>	<i>0,158€</i>

TIM

Ακριβότερα προγράμματα επαγγελματικών κλήσεων προς κινητά TIM μικρής διάρκειας			
Πρόγραμμα	Ελάχιστη Χρέωση	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Tellas (Όλα τα προγράμματα)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 60 δευτερολέπτων</i>	<i>0,00288333 / sec</i>	<i>0,173€</i>
2.Columbia Telecom	<i>Ελάχιστη Χρέωση 60 δευτερολέπτων</i>	<i>0, 0027 / sec</i>	<i>0,162€</i>
3.Vivodi (Business)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 60 δευτερολέπτων</i>	<i>0,002666667 / sec</i>	<i>0,160€</i>

Q-Telecom

Ακριβότερα προγράμματα επαγγελματικών κλήσεων προς κινητά Q-Telecom μικρής διάρκειας			
Πρόγραμμα	Ελάχιστη Χρέωση	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Vivodi (Business)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 60 δευτερολέπτων</i>	<i>0,003816667 / sec</i>	<i>0,229€</i>
2.Columbia Telecom	<i>Ελάχιστη Χρέωση 60 δευτερολέπτων</i>	<i>0,003173333 / sec</i>	<i>0,1904€</i>
3.Tellas (Όλα τα προγράμματα)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 60 δευτερολέπτων</i>	<i>0,00288333 / sec</i>	<i>0,173€</i>

Επαγγελματικές διεθνείς κλήσεις μικρής διάρκειας

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Αναλυτική παρουσίαση Εταιρειών με ακριβές Χρεώσεις

Ακριβότερα προγράμματα επαγγελματικών διεθνών κλήσεων προς Ηνωμένο Βασίλειο, ΗΠΑ, Ιαπωνία και Αυστραλία μικρής διάρκειας			
Πρόγραμμα	Ελάχιστη Χρέωση	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Q-Telecom (Q 1765 Business 5)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 30 δευτερολέπτων</i>	<i>0,0025083 / sec</i>	<i>0,05€</i>
2. Vivodi (Business – E.E, Η.Π.Α, Αυστραλία)	<i>Ελάχιστη Χρέωση 30 δευτερολέπτων</i>	<i>0,002633 / sec</i>	<i>0, 05€</i>

Να σημειώσουμε πως η χρέωση και των δύο εταιρειών είναι τόσο φθηνή συγκριτικά με τις υπόλοιπες εταιρείες που σε αρκετές περιπτώσεις (μετά τα 20’’+) το κόστος είναι μικρότερο.

Για την Αίγυπτο σχεδόν όλες οι εταιρείες έχουν αντίστοιχες χρεώσεις αφού ακόμα και η Q-Telecom με την ελάχιστη χρέωση φθάνει να είναι φθηνότερη από τις περισσότερες εταιρείες μετά από τα πρώτα 10 δευτερόλεπτα.

3. Κλήσεις μεγάλης διάρκειας

3.1. Προσωπικές κλήσεις μεγάλης διάρκειας

Στις μεγάλης διάρκειας κλήσεις, η ελάχιστη χρέωση επηρεάζει πολύ λίγο τη συνολική χρέωση. Σαφέστατα, η χρέωση ανά δευτερόλεπτο είναι η ιδανική. Χρησιμοποιείται η διάρκεια κλήσης των 10 λεπτών (600 δευτερολέπτων) όπως και στην ανάλυση για τις φθηνότερες εταιρείες.

Προσωπικές αστικές κλήσεις μεγάλης διάρκειας

Στις αστικές μεγάλης διάρκειας παρατηρούμε πως ξεχωρίζουν δύο εταιρείες με χαρακτηριστική ακριβή χρέωση, ο ΟΤΕ και η Interconnect. Σχεδόν όλες οι υπόλοιπες εταιρείες έχουν χρέωση 0,24€ (600 δευτερόλεπτα),

Ακριβότερα προγράμματα αστικών κλήσεων μεγάλης διάρκειας (600 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1.Interconnect (PC2Phone)	<i>Χρέωση ανά 6 δευτερόλεπτα</i>	<i>0,28 €</i>
2.ΟΤΕ (Βασικό)	<i>Χρέωση ανά λεπτό για τα δύο</i>	<i>0,26€</i>

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Αναλυτική παρουσίαση Εταιρειών με ακριβές Χρεώσεις

	<i>πρώτα λεπτά και στη συνέχεια ανά δευτερόλεπτο</i>	
--	--	--

Προσωπικές υπεραστικές κλήσεις μεγάλης διάρκειας

Ακριβότερα προγράμματα υπεραστικών κλήσεων μεγάλης διάρκειας (600 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. OTE (Βασικό)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,62€</i>
2. Forthnet (Telephony)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,50€</i>
3. NetOne	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,49€</i>

Προσωπικές κλήσεις μεγάλης διάρκειας προς δίκτυα κινητής τηλεφωνίας

Ακριβότερα προγράμματα κλήσεων προς κινητά Cosmote/Vodafone, μεγάλης διάρκειας (600 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. Interconnect (PC2Phone)	<i>Χρέωση ανά 6 δευτερόλεπτα</i>	<i>1,86€</i>
2. OTE (Βασικό)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,79€</i>
3. Teledome	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,79€</i>

Για κινητά TIM:

Ακριβότερα προγράμματα κλήσεων προς κινητά TIM, μεγάλης διάρκειας (600 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. Interconnect (PC2Phone)	<i>Χρέωση ανά 6 δευτερόλεπτα</i>	<i>2,20€</i>
2. OTE (Βασικό)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,84€</i>
3. Teledome (το Πρόγραμμα 1 είναι ακόμα ακριβότερο)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,8€</i>

Για κινητά Q-Telecom:

Ακριβότερα προγράμματα κλήσεων προς κινητά Q-Telecom, μεγάλης διάρκειας (600 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. Teledome (Πρόγραμμα 1 ακόμα ακριβότερο)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>2,3€</i>
2. Vivodi	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>2,29€</i>

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Αναλυτική παρουσίαση Εταιρειών με ακριβές Χρεώσεις

(Όλα τα προγράμματα)		
3.OTE (Βασικό)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	2,29€

Προσωπικές διεθνείς κλήσεις μεγάλης διάρκειας

Ακριβότερα προγράμματα διεθνών κλήσεων μεγάλης διάρκειας (600 δευτερολέπτων) προς Ηνωμένο Βασίλειο, ΗΠΑ, Ιαπωνία και Αυστραλία			
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση	
I.OTE (Βασικό)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	Ιαπωνία	2,46€
		ΗΠΑ	
		Αυστραλία	
		Ηνωμένο Βασίλειο	2,095€
2. Teledome (Όλα τα προγράμματα)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	1,8€	
3.NetOne(Γενικό)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	1,75€	

Για την Αίγυπτο:

Ακριβότερα προγράμματα διεθνών κλήσεων μεγάλης διάρκειας (600 δευτερολέπτων) προς Αίγυπτο		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. OTE (Βασικό)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	8,8€
2. Teledome (Όλα τα προγράμματα)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	6,8€
3. Columbia Telecom (Όλα τα προγράμματα)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	6,7€

3.2. Επαγγελματικές κλήσεις μεγάλης διάρκειας

Επαγγελματικές αστικές κλήσεις μεγάλης διάρκειας

Ακριβότερα προγράμματα επαγγελματικών αστικών κλήσεων μεγάλης διάρκειας (600 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. Interconnect (Εταιρικό)	<i>Χρέωση ανά 6 δευτερόλεπτα</i>	0,7 €
2. Forthnet (Telephony Business)	<i>Χρέωση ανά λεπτό για τα δύο πρώτα λεπτά και στη συνέχεια ανά δευτερόλεπτο</i>	0,24€

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Αναλυτική παρουσίαση Εταιρειών με ακριβές Χρεώσεις

3. Tellas (Όλα τα προγράμματα)	<i>Χρέωση ανά λεπτό</i>	<i>0,24</i>
--	-------------------------	-------------

Επαγγελματικές υπεραστικές κλήσεις μεγάλης διάρκειας

Ακριβότερα προγράμματα επαγγελματικών υπεραστικών κλήσεων μεγάλης διάρκειας (600 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. Interconnect (Εταιρικό)	<i>Χρέωση ανά 6 δευτερόλεπτα</i>	<i>0,7 €</i>
2. Forthnet (Telephony Business)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,5€</i>
3. Cosmoline (Business Value – Τα Business είναι ακόμη ακριβότερα με 0,48€)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>0,456</i>

Επαγγελματικές κλήσεις μεγάλης διάρκειας προς δίκτυα κινητής τηλεφωνίας

Ακριβότερα προγράμματα επαγγελματικών κλήσεων προς Cosmote/Vodafone μεγάλης διάρκειας (600 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. Interconnect (Εταιρικό)	<i>Χρέωση ανά 6 δευτερόλεπτα</i>	<i>1,8 €</i>
2. Teledome (Business Αυτόνομες Γραμμές)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,73€</i>
3. Q-Telecom (Q 1765)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο με μη γραμμική τιμολόγηση με αρχικό τμήμα 4 λεπτά</i>	<i>1,7136€</i>

Ακριβότερα προγράμματα επαγγελματικών κλήσεων μεγάλης προς το δίκτυο της TIM διάρκειας (600 δευτερολέπτων)		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. Interconnect (Εταιρικό)	<i>Χρέωση ανά 6 δευτερόλεπτα</i>	<i>1,8 €</i>
2. Teledome (Business Αυτόνομες Γραμμές)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,77€</i>
3. Tellas (Όλα τα προγράμματα)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,73€</i>

Ακριβότερα προγράμματα επαγγελματικών κλήσεων μεγάλης προς το δίκτυο της Q-Telecom διάρκειας (600 δευτερολέπτων)		
---	--	--

Το τηλεπικοινωνιακό τοπίο στην Ελλάδα. Η περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας

Αναλυτική παρουσίαση Εταιρειών με ακριβές Χρεώσεις

Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. Teledome (Business Αυτόνομες Γραμμές)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>2,3€</i>
2. Vivodi (Business)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>2,29€</i>
3. Forthnet (Telephony Business)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>2,16€</i>

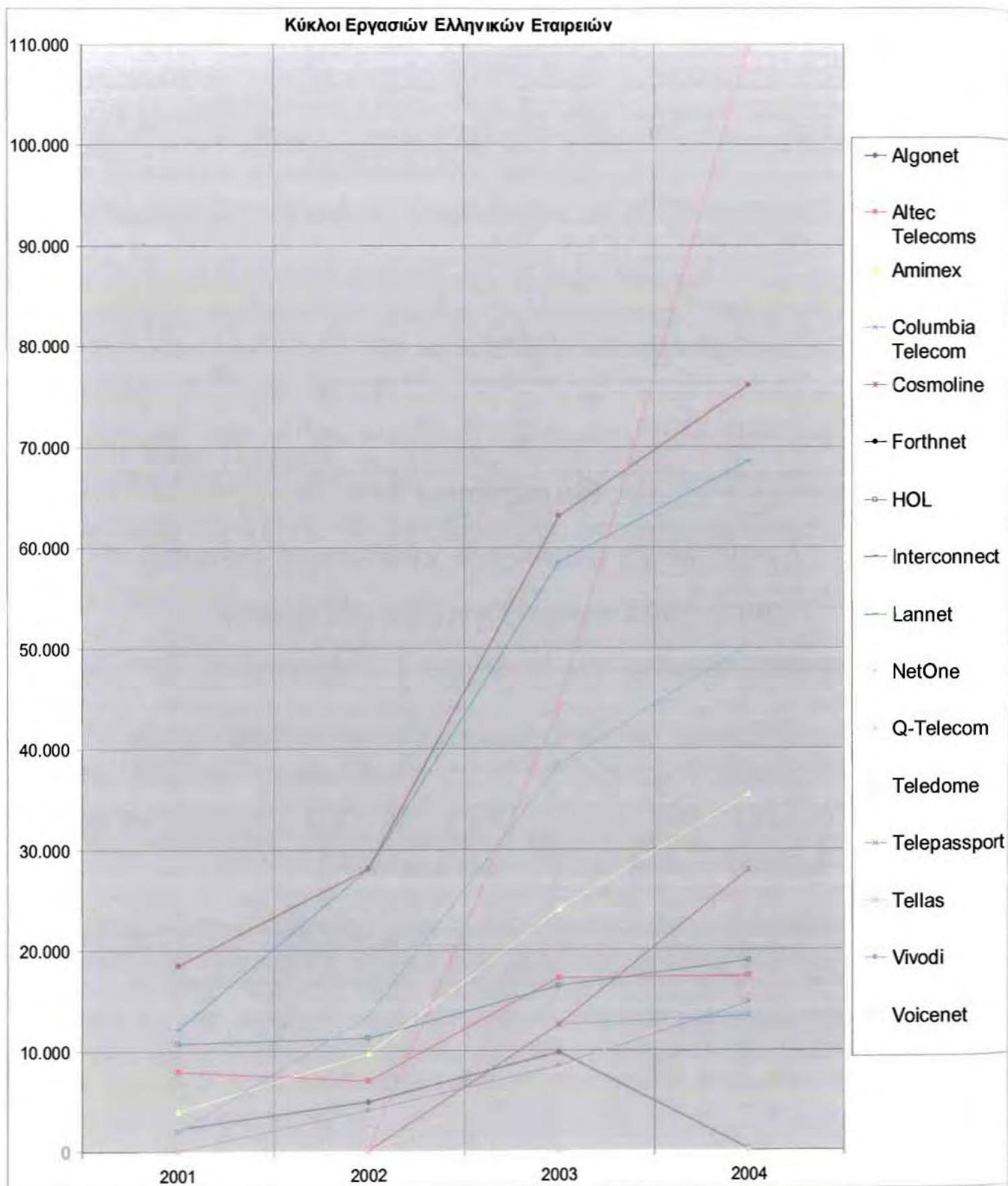
Επαγγελματικές διεθνείς κλήσεις μεγάλης διάρκειας

Ακριβότερα προγράμματα επαγγελματικών διεθνών κλήσεων μεγάλης διάρκειας (600 δευτερολέπτων) προς Ηνωμένο Βασίλειο, ΗΠΑ, Ιαπωνία και Αυστραλία		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. Columbia telecom (Business)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,7€</i>
2. Tellas (Όλα τα προγράμματα)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,65€</i>
3. Vivodi (Business)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>1,65€</i>

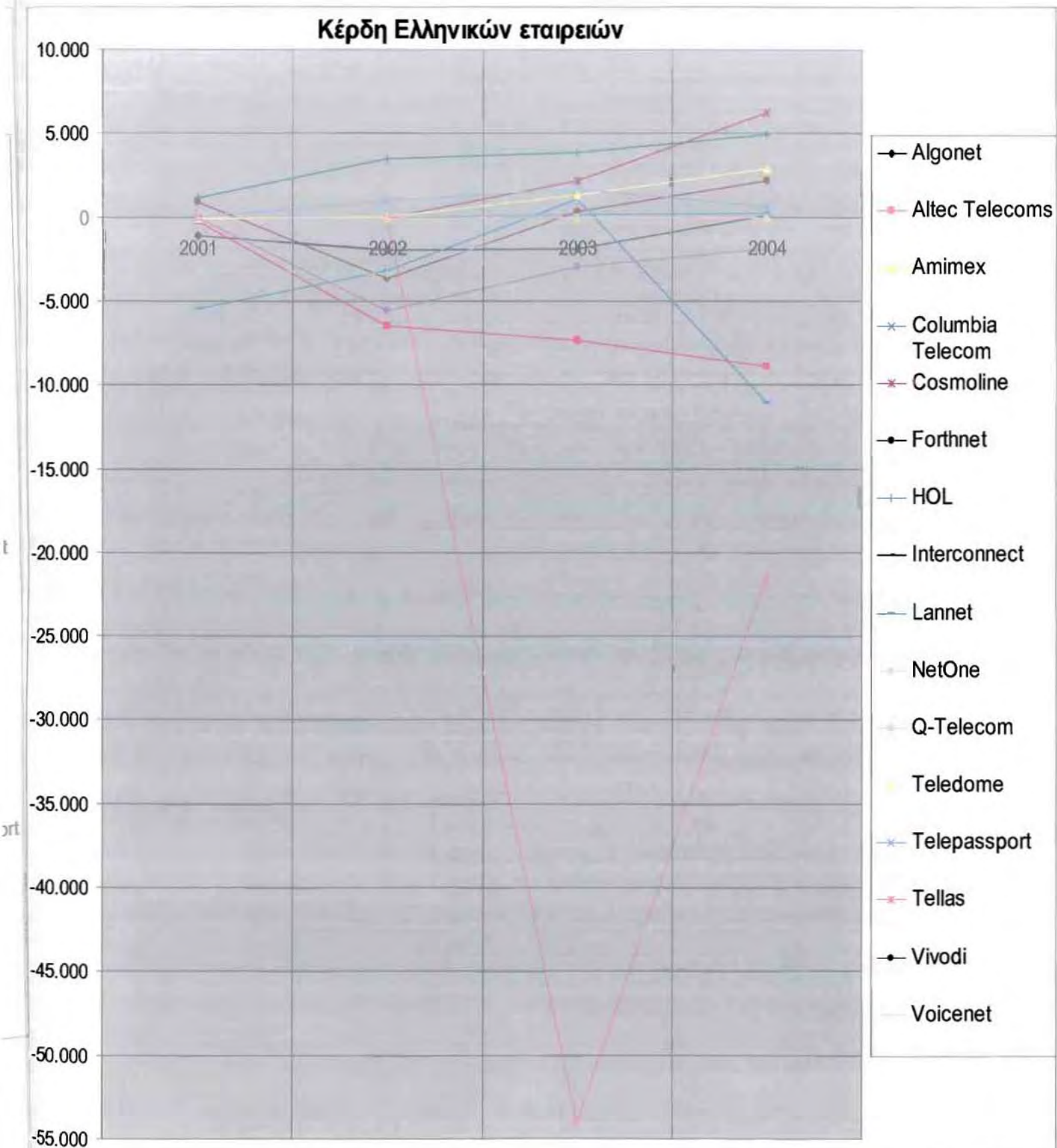
Ακριβότερα προγράμματα επαγγελματικών διεθνών κλήσεων μεγάλης διάρκειας (600 δευτερολέπτων) προς Αίγυπτο		
Πρόγραμμα	Βήμα χρέωσης	Συνολική Χρέωση
1. Columbia Telecom (Business)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>6,7€</i>
2. Teledome (Business)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>6,7 €</i>
3. Cosmoline (Business Value)	<i>Χρέωση ανά δευτερόλεπτο</i>	<i>6,395 €</i>

Παράρτημα 5:
Γραφήματα κερδών & κύκλων εργασιών
2001-2004 των ελληνικών εταιρειών

1. Κύκλοι Εργασιών Ελληνικών Εταιρειών 2001-2004



2. Κέρδη Ελληνικών Εταιρειών 2001-2004



3. Γραφήματα Εταιρειών

Όλα τα στοιχεία των εταιρειών είναι εκφρασμένα σε χιλιάδες ευρώ.

3.1 Algonet



3.2 Altec Telecoms



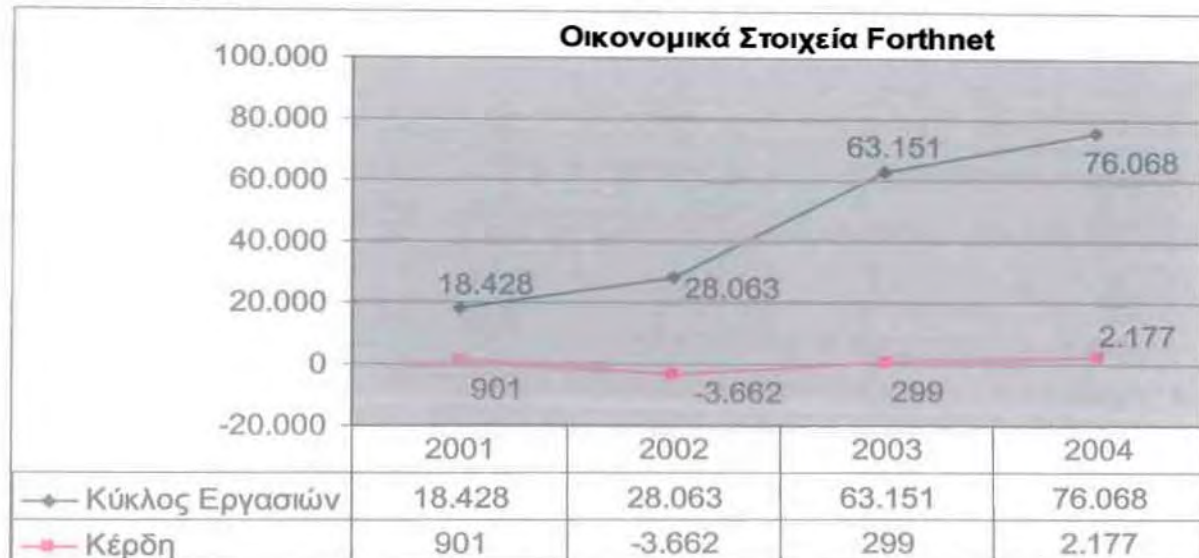
3.3 Columbia Telecom



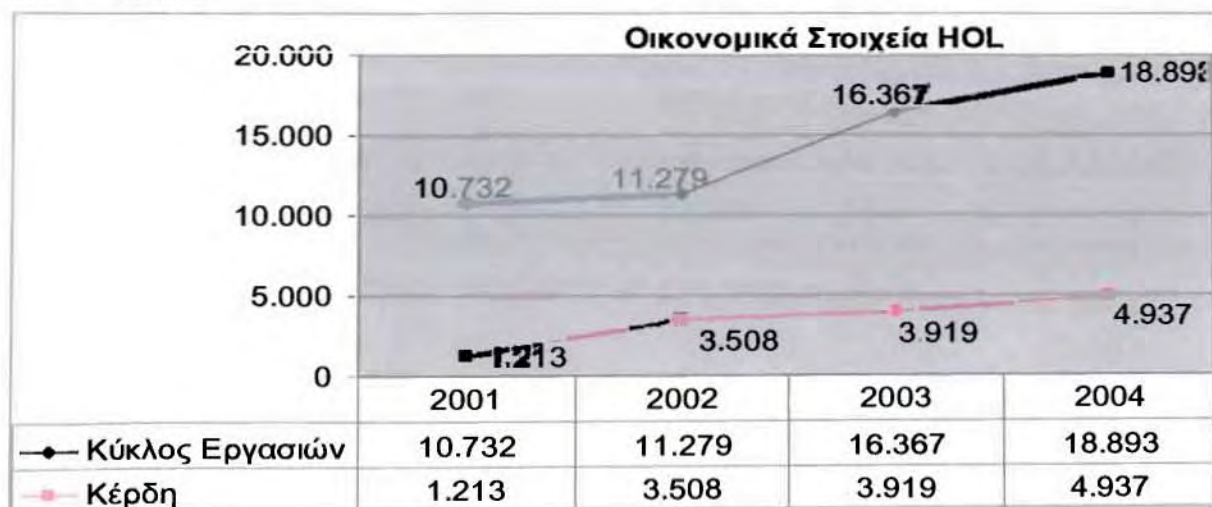
3.4 Cosmoline



3.5 Forthnet



3.5 HOL



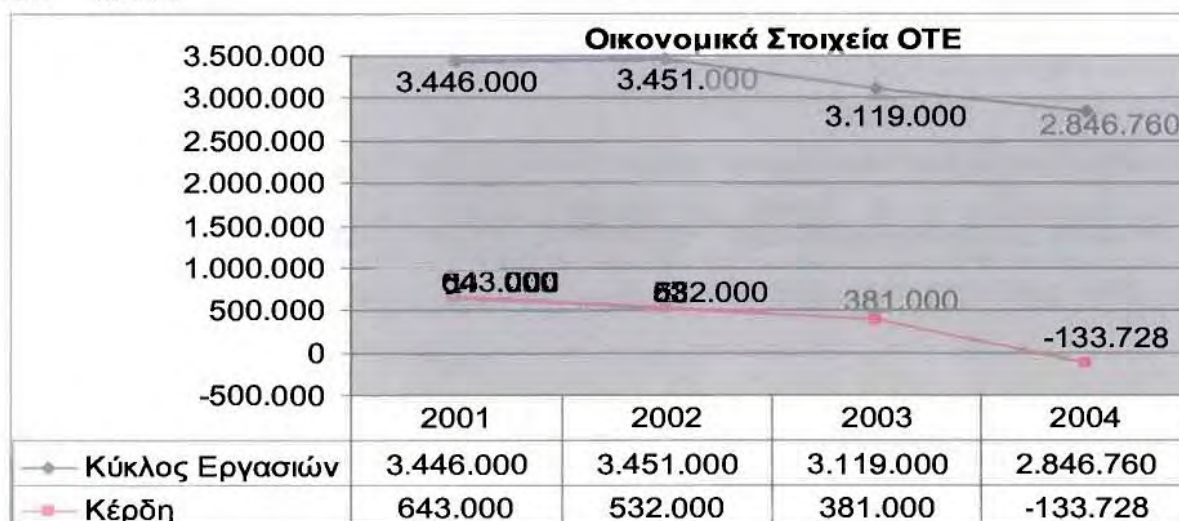
3.7 Lannet



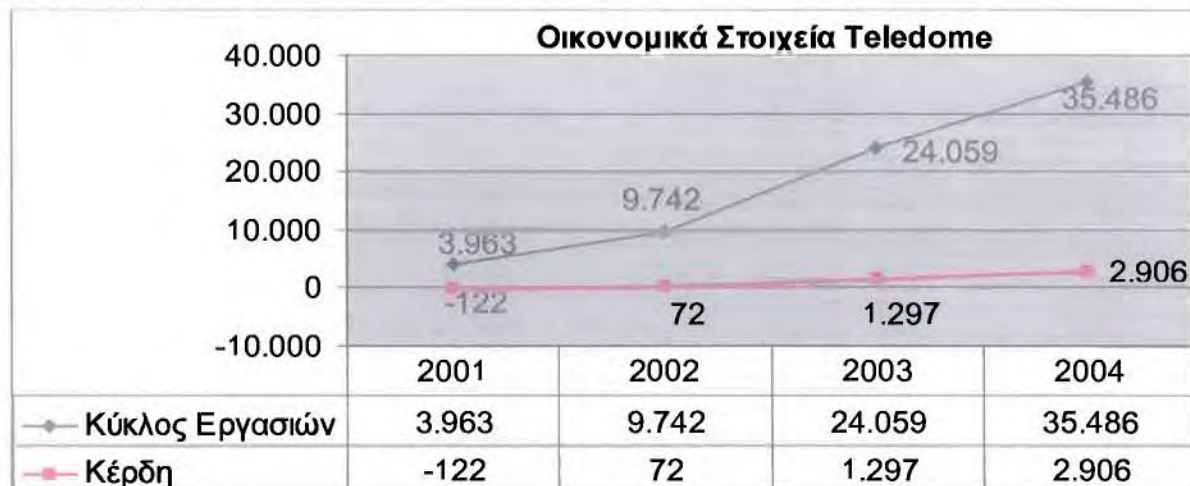
3.8 NetOne



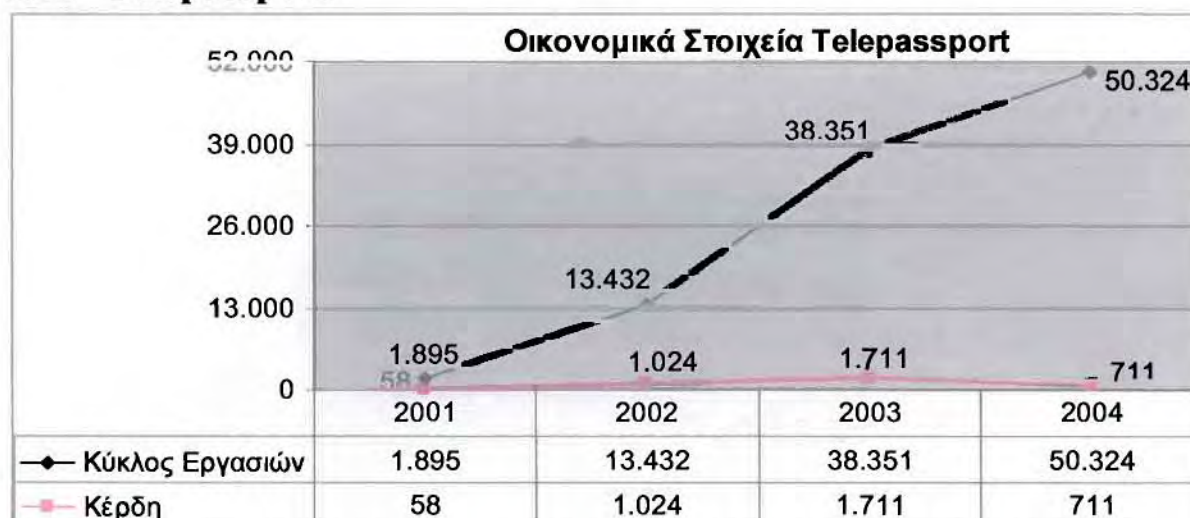
3.9 ΟΤΕ



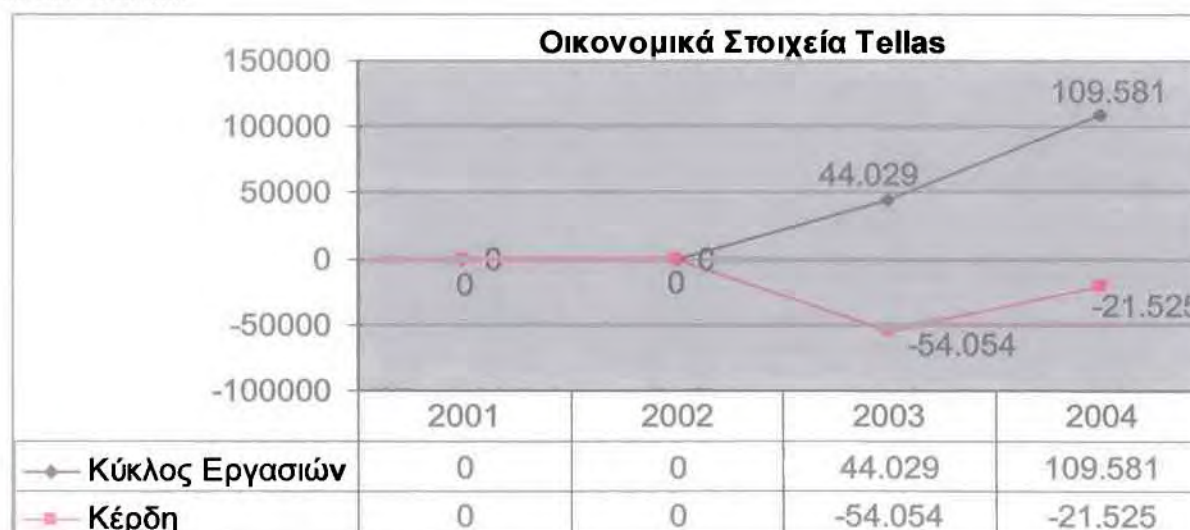
3.10 Teledome



3.11 Telepassport



3.12 Tellas



3.13 Vivodi



3.14 Voicenet



Βιβλιογραφία

1. Όλες οι πληροφορίες που αφορούσαν τις εταιρείες είτε δόθηκαν από τις ίδιες τις εταιρείες μέσω προσωπικής επαφής, είτε ανιχνεύθηκαν στο διαδίκτυο στα επίσημα site των εταιρειών. Αναγράφονται οι διευθύνσεις των σελίδων των εταιρειών στις αναλυτικές τους παρουσιάσεις στο παράρτημα 1.
2. www.ofcom.org.uk
3. www.bt.co.uk
4. Pricing Communications Networks - Costas Courcoubetis & Richard Weber
5. Οδηγός Στρατηγικής στη δικτυακή Οικονομία – Καρλ Σαπίρο & Χαλ Βάριαν
6. Ημερήσιος έγγραφος τύπος (Βήμα, Καθημερινή, Επενδυτής, Νέα κ.ά)