

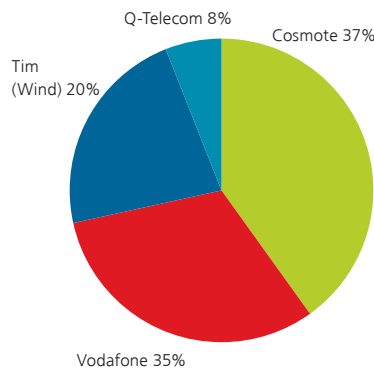


# τηλεπικοινωνιών

2006 στη σταθερή τηλεφωνία ανήλθε στο 74% και οι πωλήσεις του ανήλθαν στα €2,7 δις, (Διάγραμμα 1). Ο ανταγωνισμός αναμένεται να είναι έντονος σε όλους τους τομείς, στη σταθερή, στην κινητή τηλεφωνία και στο Internet. Στην ελληνική αγορά, η κινητή τηλεφωνία θεωρείται ως η πιο ώριμη αγορά ωστόσο υπάρχουν ακόμη πολλή περιθώρια ανάπτυξης, από τη στιγμή που μέχρι σήμερα έχουν αξιοποιηθεί ιδιαίτερα οι υπηρεσίες φωνής σε σχέση με τη υπηρεσίες δεδομένων και το mobile internet. Αυτό δείχνουν και οι αυξομειώσεις των μεριδίων αγοράς των δικτύων κινητής τηλεφωνίας και ο ανταγωνισμός στις προσφορές των πακέτων που προβλέπεται ότι θα ενταθεί ακόμη περισσότερο, (Διάγραμμα 2). Από την άλλη πλευρά αρχίζει και αναπτύσσεται το μοντέλο του mobile virtual network operator (MVNO). Στην αγορά του Διαδικτύου οι προσδοκίες είναι πολύ υψηλές λόγω του χαμηλού ποσοστού διείσδυσης. Σύμφωνα με την Kantor στη συγκεκριμένη αγορά, η Otenet την τελευταία χρονιά απώλεσε περίπου 10% από το μερίδιο αγοράς που κατείχε, λόγω του εντεινόμενου ανταγωνισμού από τους υπόλοιπους τηλεπικοινωνιακούς παρόχους.

## Έκρηξη deals στις τηλεπικοινωνίες

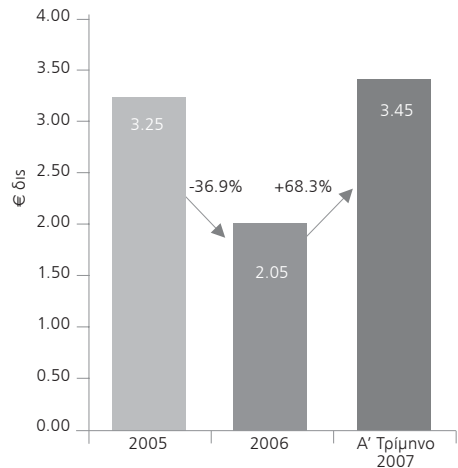
Το 2006 ήταν μία καλή χρονιά για εξαγορές και συγχωνεύσεις, με τη συνολική τους αξία να φτάνει διεθνώς τα €2,77 τρις, σημειώνοντας αύξηση 38%, και την Ευρώπη να πρωταγωνιστεί - με αιχμή του δόρατος τη Μεγάλη Βρετανία - πραγματοποιώντας ιστορικό ρεκόρ και αγγίζοντας το €1,17 τρις. Με βάση τα στοιχεία του πρώτου τριμήνου του 2007, ήδη έχουν πραγματοποιηθεί συμφωνίες ύψους €1,97 τρις, γεγονός που οδηγεί



Διάγραμμα 2. Μεριδία αγοράς εταιριών κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα, Πηγή: Kantor

τους αναλυτές να προσδοκούν "έκρηξη" των επιχειρηματικών συμφωνιών στο σύνολο της ευρωπαϊκής αλληλά και της ελληνικής αγοράς, εκ των οποίων σημαντικό μερίδιο καταλαμβάνει ο κλάδος των τηλεπικοινωνιών. Στο εξωτερικό εκτιμάται, ότι η οριζόντια επέκταση ήταν η βασική αιτία των εξαγορών και συγχωνεύσεων, ενώ στην Ελλάδα κύρια στρατηγική των συναλλαγών που πραγματοποιήθηκαν ήταν η κάθετη επέκταση (vertical integration). Βάσει της ανάλυσης της Kantor, συμφωνία - σταθμός υπήρξε η εξαγορά της Bellsouth Corp. από την AT&T έναντι €48,89 δις, η οποία ήταν σχεδόν διπλάσια σε αξία από αυτή της O2 plc. από την Telefonica S.A. το 2005. Στην Ελλάδα, το πρώτο εξάμηνο του 2007 η αξία των συνολικών εξαγορών ήταν ήδη κατά 68% υψηλότερη από το 2006, (Διάγραμμα 3). Η ελληνική αγορά τηλεπικοινωνιών διανύει φάση έντονων ανακατατάξεων και ήδη στους πρώτους μήνες του 2007 το ύψος των συμφωνιών ανήλθε στα €3,45 δις.

Οι αλλαγές στη μετοχική σύνθεση του ΟΤΕ, η δραστηριοποίηση των εταιριών κινητής τηλεφωνίας με πακέτα σταθερής



Διάγραμμα 3. Εξαγορές και Συγχωνεύσεις στην Ελληνική αγορά Τηλεπικοινωνιών, Πηγή: Kantor

- κινητής τηλεφωνίας - Διαδικτύου, αλληλά και οι εξαγορές και συγχωνεύσεις των εταιριών σταθερής τηλεφωνίας σηματοδοτούν ραγδαία αλληλαγή του τοπίου. Το στοίχημα για τον ΟΤΕ, τους εναλλακτικούς παρόχους και τα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας, είναι ποιο επιχειρηματικό σχήμα θα ξεχωρίσει κυρίως μέσω επενδύσεων σε ιδιόκτητες υποδομές και σε εμπορικά δίκτυα ώστε να αξιοποιήσει αποδοτικά τη σύγκλιση και την έκρηξη των ευρυζωνικών υπηρεσιών.

Το 2006 η αξία των 20 μεγαλύτερων επιχειρηματικών συμφωνιών έφτασε τα €174 δις, αυξημένη κατά 75% σε σχέση με το 2005

## Ραγδαίες ανακατατάξεις στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών

Στο πλαίσιο αυτό, αναμένονται επενδύσεις εκατοντάδων εκατομμυρίων ευρώ που θα αφορούν εξαγορές αλλήλ και εγκατάσταση οπτικών ινών, κεραιών αλλήλ και συνεγκαταστάσεις στα κέντρα του ΟΤΕ. Η τάση για τη δημιουργία μεγαλύτερων, ισχυρότερων σχημάτων επιβεβαιώνεται, καθώς ο έντονος ανταγωνισμός επεκτείνεται, με τις εταιρίες κινητής τηλεφωνίας να εισέρχονται στο χώρο της σταθερής τηλεφωνίας.

Η δυναμική νέων σχημάτων υπαγορεύεται από το δόγμα “η ισχύς εν τη ενώσει”, καθώς ισχυρότερες εταιρίες μπορούν να κινηθούν με μεγαλύτερη άνεση στην αγορά Τηλεπικοινωνιών, διαθέτοντας μεγαλύτερη πρόσβαση σε κεφάλαια, μεγαλύτερη δυνατότητα ανάπτυξης αυτόνομων δικτύων, απόκτησης μεριδίου αγοράς, διαφημιστικής προβολής, δημιουργίας οικονομιών κλίμακας και επίτευξης συνεργιών και συνεργασιών με ισχυρά σχήματα. Αυτά βέβαια, υπό την προϋπόθεση ότι τα νέα σχήματα θα αποδειχθούν αποτελεσματικά.

Στην Ελλάδα, το πρώτο εξάμηνο του 2007 η αξία των συνοδικών εξαγορών ήταν ήδη κατά 68% υψηλότερη από το 2006



Μέχρι και σήμερα οι περισσότεροι πάροχοι σταθερής τηλεφωνίας έχουν επιδοθεί σε μεγάλη προσπάθεια για την απόκτηση μεριδίου αγοράς, για να χτίσουν δίκτυο και να μεγαλώσουν τον κύκλο εργασιών τους, πολλές φορές σε βάρος των λειτουργικών τους αποτελεσμάτων, τα οποία όμως μερικές φορές αποτελούν και το μοναδικό και ουσιαστικό σημείο ενδιαφέροντος των μετόχων μίας εταιρίας. Όπως επισημαίνουν αναλυτές του κλάδου, τόσο οι Έλληνες όσο και οι ξένοι θεσμικοί επενδυτές αναμέ-

νουν να δουν από τις εισηγμένες εταιρίες του κλάδου στροφή προς τη λειτουργική κερδοφορία, χωρίς όμως την επιβράδυνση των ρυθμών ανάπτυξης.

Η επιτυχία ενός τέτοιου επιχειρηματικού σχήματος θα εγγυάται και το άμεσο χρηματιστηριακό ενδιαφέρον από εγχώριους και ξένους θεσμικούς, οι οποίοι θα έχουν πλέον τη δυνατότητα να επιλέξουν μία εταιρία, της οποίας η χρηματιστηριακή αξία βασίζεται σε λειτουργική αποτελεσματικότητα. ❶