

ΣΕΠΕ | news

Τεύχος 25, Ιανουάριος-Φεβρουάριος-Μάρτιος 2008

ΧΡΗΣΤΟΣ ΦΩΛΙΑΣ
Καινοτομία - Ποιότητα - Εξωστρέφεια,
το "διαβατήριο" της Ελλάδας
στο διεθνές περιβάλλον



ΓΕΩΡΓΙΟΣ Ι. ΔΟΥΚΙΔΗΣ
Κοινωνικο-Οικονομική Συνεισφορά
της Κινητής Τηλεφωνίας στην Ελλάδα



Εργασία στον κλάδο
Νέων Τεχνολογιών και η εξέλιξή της

Νέος γύρος εξαγορών
και συγχωνεύσεων στις τηλεπικοινωνίες

Το απλό και σταθερό φορολογικό
καθεστώς προσελκύει επενδύσεις

Θετικά μηνύματα για νεαρά
στελέχη και εξειδικευμένους επαγγελματίες

↑ Οι παγκόσμιοι Δείκτες των
Τεχνολογιών Πληροφορικής & Επικοινωνιών

Από τη βιντεοδιάσκεψη στην τηλεπαρουσία

↑ Στα \$19,1 δις οι δαπάνες για Τεχνολογίες
Πληροφορικής και Επικοινωνιών στην Ελλάδα

↑ Άλμα στις πωλήσεις Ηλεκτρονικών Υπολογιστών



McCAN ERICSSON

Microsoft®
Οι δυνατότητές σου. Το πάθος μας.™

Στις people_ready επιχειρήσεις, οι άνθρωποι είναι έτοιμοι να κάνουν τη διαφορά. Όταν δίνετε στους ανθρώπους σας τα κατάλληλα εργαλεία για να επικοινωνούν, να ενημερώνονται και να δημιουργούν, τότε είναι έτοιμοι για όλα. Έτοιμοι να ξεπεράσουν τις δυνατότητές τους, τις φιλοδοξίες τους, τα όνειρά τους. Έτοιμοι να αναπτύξουν νέα προϊόντα, να βοηθήσουν πελάτες, να λύσουν προβλήματα. Έτοιμοι να χτίσουν μία επιτυχημένη επιχείρηση: μία people_ready επιχείρηση. Microsoft. Λογισμικό για people_ready επιχειρήσεις.
www.microsoft.com/hellas

Καλωσορίσατε σε μία **people_ready** επιχείρηση.

© 2007 Microsoft Corporation. Με επιφύλαξη κάθε νόμιμου δικαιώματος. Οι επωνυμίες Microsoft και «Οι δυνατότητές σου. Το πάθος μας.» είναι είτε εμπορικά σήματα κατατεθέντα είτε εμπορικά σήματα της Microsoft Corporation στις Ηνωμένες Πολιτείες ή/και σε άλλες χώρες.

ΣΕΠΕ | news

Τεύχος 25, Ιανουάριος-Φεβρουάριος-Μάρτιος 2008

ΣΕΠΕnews

Τριμηνιαία έκδοση
του Συνδέσμου
Επιχειρήσεων Πληροφορικής
& Επικοινωνιών Ελλάδας

ΕΚΔΟΤΗΣ

Ελένη Παπανδρέου,
Ειδική Γραμματέας ΔΣ του ΣΕΠΕ

ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΕΚΔΟΣΗΣ

Γιάννης Σύρρος,
Γενικός Διευθυντής ΣΕΠΕ

ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΕΚΔΟΣΗΣ

Λέττα Καλαμαρά,
Δημοσιογράφος

ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΚΑΙ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΕΝΤΥΠΟΥ

Win Communications A.E.

ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ

Άννα-Μαρία Τσακαλάκη

ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ

ΣΕΠΕ
Λαγουμιτζή 23, 176 71 Αθήνα
τηλ.: 210 9249540-1, fax: 210 9249542
sepenews@sepe.gr
www.sepe.gr

Το περιοδικό διατίθεται δωρεάν

Απαγορεύεται η αναδημοσίευση και αναπαραγωγή ολική, μερική ή περιληπτική ή κατά παράφραση ή διασκευή απόδοση των κειμένων με οποιοδήποτε τρόπο, μηχανικό, ηλεκτρονικό, φωτοτυπικό ή άλλο χωρίς προηγούμενη γραπτή άδεια του εκδότη. Τα αποστέλλόμενα άρθρα και φωτογραφίες παραμένουν στη διάθεση του περιοδικού για δημοσίευση.

Η άποψη των συντακτών των κειμένων, δεν απηχεί απαραίτητα και την άποψη του Συνδέσμου.

Editorial

Ισχυρή οικονομία με αρωγό τις Τεχνολογίες Πληροφορικής και Επικοινωνιών
του Γιάννη Σύρρου _____ 2

Άρθρο

Καινοτομία - Ποιότητα - Εξωστρέφεια,
το "διαβατήριο" της Ελλάδας στο διεθνές περιβάλλον
του Χρήστου Φώλια _____ 4

Άρθρο

Κοινωνικο-Οικονομική Συνεισφορά της Κινητής Τηλεφωνίας στην Ελλάδα
του Γεώργιου Ι. Δουκίδη _____ 6

Άρθρο

Εργασία στον κλάδο Νέων Τεχνολογιών
του Χρήστου Μισαηλίδη _____ 12

Έρευνα

Στα \$19,1 δις οι δαπάνες για Τεχνολογίες Πληροφορικής
και Επικοινωνιών στην Ελλάδα
Digital Planet _____ 14

Έρευνα

Άλμα στις πωλήσεις Ηλεκτρονικών Υπολογιστών
IDC _____ 20

Έρευνα

Υπηρεσίες Mobile Banking: Πρόκληση για τράπεζες
και τηλεπικοινωνιακά δίκτυα
Forrester _____ 24

Έρευνα

Θετικά μηνύματα για νεαρά στελέχη και εξειδικευμένους επαγγελματίες
ALBA Graduate Business School _____ 28

Έρευνα

Μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης της ευρωζωνικότητας στην Ελλάδα
Ευρωπαϊκή Επιτροπή _____ 32

Media Corner

Νέος γύρος εξαγορών και συγχωνεύσεων στις τηλεπικοινωνίες
του Νίκου Σακελλάρη _____ 36

Έρευνα

Το απλό και σταθερό φορολογικό καθεστώς προσελκύει επενδύσεις
KPMG _____ 38

Έρευνα

Οι παγκόσμιοι Δείκτες των Τεχνολογιών Πληροφορικής
& Επικοινωνιών
Διεθνής Ένωση Τηλεπικοινωνιών - ITU _____ 42

Έρευνα

Από τη βιντεοδιάσκεψη στην τηλεπαρουσία
Διεθνής Ένωση Τηλεπικοινωνιών - ITU _____ 44

Δράσεις ΣΕΠΕ

Ο Bill Gates στην Αθήνα _____ 50

11ο Mundialito Πληροφορικής _____ 50

Cisco Expo 2008 _____ 51

Στον "αέρα" το portal του ΣΕΠΕ _____ 51

5ο Ετήσιο Συνέδριο Τηλεπικοινωνιών _____ 51

Μέλη ΣΕΠΕ _____ 52



WIN

Σας δείχνει το δρόμο!

Για online πληροφόρηση επιλέξτε τον πιο σύντομο δρόμο: www.sepe.gr. Έγκαιρη και έγκυρη ενημέρωση, για όσα σας ενδιαφέρει, από τα πιο αξιόπιστα site στο διαδίκτυο. Πληροφορική, Τηλεπικοινωνίες, Ψηφιακά Καταναλωτικά Προϊόντα, Έρευνα και Ανάπτυξη, Οικονομία, Πολιτική, Ευρωπαϊκά και Διεθνή Νέα, Έρευνες και Μελέτες, Άρθρα και Συνεντεύξεις, Χρηματιστήριο, Επικαιρότητα, Δελτία Τύπου - Ανακοινώσεις, Εκδηλώσεις, Marketplace, Ψηφοφορίες, Blogs, rss feed, Αθλητικά Νέα, Καιρός. Όλα σε ένα portal με την αξιοπιστία του ΣΕΠΕ.

Συνεργασίες - rss feed

bbc.co.uk • cnn.com • cordis • cosmo.gr • europa • eurostat • idc.com • iht.com • imerisia.gr • ft.com • NYSE • time.com
• e-go.gr • ethnos online • e-tipos.com • in.gr • itu.int • lawnet.gr • marketingweek.gr • myphone.gr • naftemporiki.gr
• nytimes.com • pwc.gr • reporter.gr



Σύνδεσμος
Επιχειρήσεων Πληροφορικής
& Επικοινωνιών Ελλάδας



Με τη συγχρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης



ΧΡΗΣΤΟΣ ΦΩΛΙΑΣ

Καινοτομία - Ποιότητα - Εξωστρέφεια, στο διεθνές περιβάλλον

Σε μια εποχή ριζικών αλλαγών και ευρύτερου επαναπροσδιορισμού των προτύπων παραγωγής και κατανάλωσης, η επένδυση στις νέες τεχνολογίες και στην καινοτομία προσδιορίζεται ως στρατηγικός στόχος για τη χώρα. Η Κοινωνία της Πληροφορίας, βασισμένη στη ραγδαία εξέλιξη των Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών (ΤΠΕ), κατευθύνει την παραδοσιακή οικονομία σε μία νέα άυλη οικονομία βασισμένη στη γνώση, δημιουργώντας, παράλληλα, νέες ευκαιρίες για ανάπτυξη, ευημερία και ποιότητα ζωής. Με τη διάδοση της Κοινωνίας της Πληροφορίας συντε-

Οι αλλαγές που συντελέστηκαν στην αγορά τηλεπικοινωνιών πανευρωπαϊκά μοιάζουν κοσμογονικές. Δεν είναι μόνο το πλήθος των νέων συμφωνιών που δημιουργούν την εντυπωσιακή κινητικότητα στον κλάδο, αλλά κυρίως η ταχύτητα με την οποία υλοποιήθηκαν οι συμφωνίες και η συμμετοχή νέων επενδυτικών σχημάτων στην, παραδοσιακά, κυριαρχούμενη από τα άηλotes κρατικά μονοπώλια αγορά. Το τοπίο αλλάζει, οι νέες συνθήκες που διαμορφώνονται πιθανότατα θα συνεχιστούν με αμείωτη ένταση στο εγγύς μέλλον και οι τεχνολογικές εξελίξεις θα καθορίζουν εφ'εξής τον τρόπο με τον οποίο λαμβάνονται οι αποφάσεις ακόμη και σε χρηματοοικονομικό ή επενδυτικό επίπεδο.

λείται μία διαδικασία απο-υλοποίησης της οικονομικής δραστηριότητας. Ο οικονομικός πλούτος αρχίζει να στηρίζεται λιγότερο στην κατοχή υλικών στοιχείων (φυσικοί πόροι, γη, μηχανήματα) και περισσότερο σε μη υλικούς παράγοντες, όπως η πληροφορία, η γνώση, η έρευνα. Οι διαδικασίες της παραγωγής υλικών αγαθών τείνουν να υποχωρήσουν απέναντι στις διαδικασίες παραγωγής, επεξεργασίας και μετάδοσης της πληροφορίας και άρα στις νέες οικονομίες μετατίθεται προοδευτικά το κέντρο βάρους για τη μετάδοση της πληροφορίας και των επικοινωνιών.

σει από ανάλογα σχήματα και σε μεγάλο βαθμό αντικατοπτρίζει τη φιλοσοφία τους. Πρόκειται για επένδυση σε εταιρίες εντάσεως κεφαλαίου, τεχνολογίας αιχμής με εξαιρετικά ευοίωνες προοπτικές.

Στην Ελλάδα, προωθούμε ένα αναπτυξιακό πρότυπο απόλυτα προσαρμοσμένο στις ανάγκες αυτής της νέας εποχής. Επιδιώκουμε να συνδυάσουμε αποτελεσματικά τη διεθνή ανταγωνιστικότητα με την κοινωνική συνοχή μιας χώρας. Αυτή η επιδίωξη στηρίζεται σε τρεις πυλώνες:

- 1.** Στο μορφωμένο, καθλιεργημένο και υψηλών δεξιοτήτων ανθρώπινο δυναμικό.
- 2.** Στην ανάπτυξη, διάχυση και αξιοποίηση της τεχνολογίας, της καινοτομίας και ευρύτητας της γνώσης.

Η μεγάλη "καινοτομία" ήταν το έντονο ενδιαφέρον των private equity funds για τις τηλεπικοινωνίες

Η μεγάλη "καινοτομία", φυσικά, ήταν το έντονο ενδιαφέρον των private equity funds για τις τηλεπικοινωνίες. Ο κλάδος προσφέρει ισχυρά κίνητρα για επενδύ-

3. Στη διαμόρφωση μιας κουλτούρας καινοτομίας που επιτρέπει τον πειρατισμό, τη νεωτερικότητα, την πολυπληθότητα των προσεγγίσεων, τη δημιουργία, την ανά-



ληψη ρίσκων και την τόλημ παραγωγικής εφαρμογής νέων ιδεών.

Με βάση στοιχεία που παρουσιάστηκαν από το Παρατηρητήριο της Κοινωνίας της Πληροφορίας σε ό,τι αφορά τη συνεισφορά του τομέα Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών (ΤΠΕ) στο ΑΕΠ, προκύπτει ότι το 2006 ανήλθε σε 3,8%. Ωστόσο το ποσοστό αυτό υστερεί σε σχέση με την υπόλοιπη Ε.Ε. που κυμαίνεται στο 6-8%. Εκτιμάται ότι το ποσοστό αυτό παρουσιάζει αυξητικές τάσεις. Σε ό,τι αφορά την πορεία της ευρυζωνικότητας, σημειώνεται ότι η ανάπτυξη της ευρυζωνικής διείσδυσης συνεχίζεται με έντονους ρυθμούς και η δυναμική της εγχώριας αγοράς συνδράμει σε ταχεία σύγκλιση με την ΕΕ-25, η οποία αναμένεται να επιτευχθεί μέχρι το τέλος του 2010. Σύμφωνα με τα τελευταία στοιχεία του Παρατηρητηρίου η διείσδυση της ευρυζωνικότητας στο τέλος του Αυγούστου 2007 ανήλθε στο 7,5%.

Οι εντυπωσιακές αλλαγές στο χώρο των Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών τα τελευταία χρόνια, έφεραν με

το “διαβατήριο” της Ελλάδας

ιδιαίτερη έμφαση στο προσκήνιο την ενδυνάμωση της σχέσης των νέων τεχνολογιών και την εφαρμογή τους στην αγορά, κυρίως, με την ενθάρρυνση και την ανάπτυξη της έρευνας και της τεχνολογίας με εμπορεύσιμα αποτελέσματα.

Καινοτομία

Με τη δημιουργία του Κέντρου Καινοτομίας Μικροηλεκτρονικής και με αφορμή τη συμπλήρωση ενός χρόνου λειτουργίας του Cluster μικροηλεκτρονικής, ενός σημαντικού ελληνικού επιτεύγματος που μας φέρνει στην “καρδιά” των πιο προωθημένων και σύγχρονων αναζητήσεων για τη σύζευξη της έρευνας, της καινοτομίας και της επιχειρηματικότητας, αποδεικνύεται στην πράξη ότι μπορεί να ενωθεί η έρευνα με την παραγωγή και να γίνουν θαύματα. Είναι εμφανές ότι η πρόκληση για την πατρίδα μας είναι σαφής και δεδομένη: Επιτυχής τοποθέτηση μέσα στο νέο διεθνές απαιτητικό περιβάλλον μέσα από το δυναμικό τρίπτυχο “Καινοτομία - Ποιότητα - Εξωστρέφεια”.

Οι πρωτοβουλίες που έχει αναλάβει το Υπουργείο Ανάπτυξης δημιουργούν τις προϋποθέσεις για την καλλιέργεια ενός “εύκρατου κλίματος” για την ανάπτυξη καινοτομιών, σε εκείνους τους κλάδους της ελληνικής οικονομίας, οι οποίοι εμφανίζουν χαρακτηριστικά ικανά να δημιουργήσουν προϋποθέσεις ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος σε διεθνές επίπεδο. Η Ελληνική Πρωτοβουλία Τεχνολογικών Συνεργατικών Σχηματισμών Corallia -όπως είναι πλέον η διακριτική της ονομασία- είναι μια πρωτοποριακή δημιουργική εστία για την καινοτόμο ελληνική επιχειρηματικότητα.

Το Υπουργείο Ανάπτυξης σχεδιάζει και επενδύει ενεργά στον τομέα των νέων τεχνολογιών και την εφαρμογή τους στην αγορά κυρίως όταν ενθαρρύνουμε την

Οι πρωτοβουλίες του Υπουργείου Ανάπτυξης δημιουργούν τις προϋποθέσεις για την καλλιέργεια “εύκρατου κλίματος” για την ανάπτυξη καινοτομιών

ανάπτυξη της ελληνικής έρευνας και τεχνολογίας με απτά αποτελέσματα. Ειδικά για το διάστημα 2008-2010, προωθεί την υλοποίηση περαιτέρω σημαντικών πρωτοβουλιών όπως :

- Προγράμματα - παρεμβάσεις για εκτέλεση Έρευνας & Ανάπτυξης αιχμής μέσω της συνεργασίας της Ελληνικής Βιομηχανίας, Πανεπιστημίων και Ερευνητικών Κέντρων και στήριξη νεοϊδρυθεισών καινοτόμων επιχειρήσεων σε εστιασμένες θεματικές περιοχές, αρχής γενομένης με τη Μικροηλεκτρονική, και στο εγγύς μέλλον σε άλλες τεχνολογικές προτεραιότητες όπως οι Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας, οι Τεχνολογίες Πληροφορικής με έμφαση στον Πολιτισμό, και τη Βιοτεχνολογία.
- Σύμπραξη των καινοτομικών clusters σε Αθήνα και Πάτρα, με την Αλεξάνδρεια Ζώνη Καινοτομίας Θεσσαλονίκης, και σταδιακή δικτύωση με Βιομηχανία και Πανεπιστήμια τόσο στην υπόλοιπη Ελλάδα όσο και με διεθνή τεχνολογικά πάρκα, όπως το Daedeok Innopolis (Κορέα), Matimop (Ισραήλ), και Hsin-Chu (Κίνα).
- Σημαντικές ενέργειες για τον επαναπατρισμό των ταλαντούχων Ελλήνων

επιστημόνων και μάντζερ και την προσέλκυση ποιοτικών επενδύσεων από ΗΠΑ και ΕΕ, ιδιαίτερα μέσω σύμπραξης με Ελληνικά κεφάλαια και επιχειρήσεις τεχνολογίας ελληνικών συμφερόντων με έδρα στην αλλοδαπή.

Οι τεχνολογικές αλλαγές, οι αναδιαρθρώσεις που παρατηρούνται σε ολόκληρους τομείς της παραδοσιακής οικονομίας, η παράλληλη ανάπτυξη της “άυλης οικονομίας” και η δημιουργία νέων αναγκών στις επιχειρήσεις της νέας οικονομίας, η ραγδαία αύξηση της πληροφορόρησης και η παγκοσμιοποίηση, μεταβάλλουν τις ανάγκες των αγορών εργασίας και την ίδια τη φύση της απασχόλησης. Ταυτόχρονα, διαφοροποιούν τις γνώσεις, τις ικανότητες και τις επαγγελματικές δεξιότητες των επαγγελματιών και των ειδικοτήτων που λειτουργούν στο πλαίσιο τους.

Απαιτείται η συνέργεια όλων των εμπλεκόμενων φορέων σε έναν εκτεταμένο και συνεχή κοινωνικό διάλογο για τη διαχείριση των τεχνολογικών αλλαγών, ο οποίος θα πρέπει, κυρίως, να εστιάζει στην δια βίου μάθηση και στη διαδικασία αναγνώρισης και του μεταβιβάσιμου των προσόντων (π.χ. κοινωνικές δεξιότητες, δεξιότητες συμπεριφοράς, κ.λπ.).

Επίσης, θέματα όπως η νέα οργάνωση της εργασίας με τη χρήση της τηλεργασίας, η εισαγωγή ευρύτερων καινοτομιών που είναι καθοριστικές για την προσαρμογή στις νέες τεχνολογίες είναι άμεσες προτεραιότητές μας. Η ενθάρρυνση της έρευνας και της τεχνολογίας με αποτελέσματα για την αγορά, όπως στο παράδειγμα των clusters, αποτελούν λαμπρά παραδείγματα δημιουργικότητας και επιχειρηματικής δυναμικής που θα στηρίξουμε και θα αναπτύξουμε περαιτέρω. **1**

Ο κ. Χρήστος Φώλιος είναι Υπουργός Ανάπτυξης

the internet evolution at your fingertips...



Manage content



Manage and control content by creating workflow procedures on specified data. Maintain the ability to roll back to previous versions keeping track of every action in detailed auditing logs.

Ease of use

Intuitive yet user friendly interface allows users without a technical background to create, update and delete any kind of content in a secure environment.



Globalization support

Easily add an unlimited number of languages to your Web site to provide multilingual content reaching a global audience.



Web Content Management

Netvolution is a revolutionary Web Content Management System that allows rapid application development while minimizing the burden of authoring and editing. Demonstrating hundreds of installations across the globe, Netvolution has now been updated to version 3, totally rewritten on top of the .NET Framework. Netvolution's broad range of ready made and fully customizable modules should cover you in most situations while the complete developer API enables you to build whatever module fits your own special needs. Additionally, existing interoperability services enable fast and easy integration with third party E.R.P., C.R.M. and billing systems. On top of that, all the above are done without limiting the creativity of your design due to the advanced integrated templating engine. Netvolution is, without doubt, an invaluable investment for your online future and is the ideal Web Content Management system for every private or public organization.

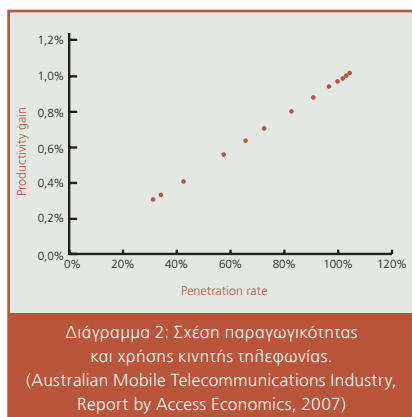
Atcom Internet & Multimedia Ltd

No1 Poultry, London EC2R 8JR, United Kingdom
tel: + 44 (0) 207 4154072 fax: + 44 (0) 207 6432780
www.netvolution.net info@netvolution.net

2. Η συνεισφορά της κινητής τηλεφωνίας στο επιχειρηματικό γίγνεσθαι

Κινητή τηλεφωνία και αναβάθμιση της παραγωγικότητας και των συνθηκών εργασίας

Ταυτόχρονα με την οικονομική συνεισφορά του κλάδου της κινητής τηλεφωνίας, καθόλου αμελητέα δεν είναι και η επίδραση της κινητής τηλεφωνίας στο επιχειρηματικό γίγνεσθαι. Εν προκειμένω, η παραγωγικότητα αποτελεί σημαντική ένδειξη του επιπέδου της επιχειρηματικής δραστηριότητας και επηρεάζει σημαντικά το επιχειρηματικό γίγνεσθαι. Αρκετές έρευνες έχουν διεξαχθεί για την επίδραση των κινητών τηλεφώνων στην παραγωγικότητα των εργαζομένων. Σε μια σχετική μελέτη που πραγματοποιήθηκε για τον κλάδο κινητών επικοινωνιών στην Αυστραλία (Access Economics, Ιούλιος 2007), συνδέεται η χρήση των κινητών με την αύξηση της εργασιακής παραγωγικότητας. Όπως εξηγείται στη συγκεκριμένη έρευνα, όσο το επίπεδο διείσδυσης της χρήσης των κινητών αυξάνεται τόσο η παραγωγικότητα στην εργασία μεγαλώνει.



Πιο συγκεκριμένα, η χρήση κινητών υπηρεσιών προσφέρει πολλά πλεονεκτήματα όσον αφορά στην παραγωγικότητα των ανθρώπων που εργάζονται σε επιχειρηματικά περιβάλλοντα. Σύμφωνα με την έρευνα, μερικά από τα πλεονεκτήματα της χρήσης κινητών υπηρεσιών στον εργασιακό χώρο είναι:

- Άμεση και καλύτερη επικοινωνία μεταξύ των συναδέλφων,
- Δυνατότητα οργάνωσης των δραστηριοτήτων τους εν κινήσει,
- Περισσότερες πιθανότητες για γρήγορες συζητήσεις στον εργασιακό χώρο και
- Ενημέρωση και δυνατότητα άμεσων ανταπόκρισης για επιχειρηματικά θέματα.

Χαρακτηριστικό παράδειγμα εταιριών στις οποίες η κινητή τηλεφωνία διαδραματίζει καθοριστικό παράγοντα για την επικοινωνία σε επιχειρηματικό επίπεδο

Η εύκολη κλήση εσωτερικών τηλεφώνων (3ψήφιοι και 4ψήφιοι αριθμοί) έρχεται πρώτη όσον αφορά τις υπηρεσίες της κινητής τηλεφωνίας με τη μεγαλύτερη επίδραση στην παραγωγικότητα

είναι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Ο σημαντικότερος λόγος χρήσης εταιρικού τηλεφώνου είναι η ευελιξία στο συντονισμό δουλειάς και η αμεσότητα στη διαθεσιμότητα των στελεχών. Παράλληλα, η εύκολη κλήση εσωτερικών τηλεφώνων (3ψήφιοι και 4ψήφιοι αριθμοί), έρχεται πρώτη όσον αφορά τις υπηρεσίες της κινητής τηλεφωνίας με τη μεγαλύτερη επίδραση στην παραγωγικότητα.

Συνεισφορά κινητής τηλεφωνίας στην επιχειρηματική ανταγωνιστικότητα

Η συνεισφορά του κλάδου στην επιχειρηματική δράση μπορεί να εκφραστεί και μέσω της επίδρασης των κινητών επικοινωνιών, στον ανταγωνισμό μεταξύ των επιχειρήσεων. Οι επιχειρήσεις



ση του τηλεφώνου. Όλες οι εταιρίες κινητής τηλεφωνίας παρέχουν για αυτό το λόγο και αντίστοιχα τηλεφωνικά νούμερα για επείγοντα περιστατικά. Επιπλέον, η ασφάλεια που παρέχει το κινητό μπορεί να μειώσει τα επίπεδα εγκληματικότητας μέσω της έγκαιρης ειδοποίησης ή της ιχνηλασιμότητας. Έτσι, διευκολύνεται ο έλεγχος που θέλουν να ασκούν οι γονείς στα παιδιά τους, όσο βρίσκονται μακριά τους, προσφέροντάς τους ένα αίσημα αυξημένης ασφάλειας.

Κινητή τηλεφωνία και κοινωνική ευθύνη

Επιπρόσθετα, όλες οι εταιρίες κινητής τηλεφωνίας προάγουν προγράμματα εταιρικής κοινωνικής ευθύνης, με σκοπό να συνεισφέρουν στην επιχειρηματικότητα, κοινωνία και το περιβάλλον. Χαρακτηριστικές είναι οι προσπάθειες επιχειρήσεων κινητών υπηρεσιών να επικεντρωθούν στην Περιφέρεια με κύριο στόχο τη βελτίωση της ποιότητας ζωής των κατοίκων των απομακρυσμένων περιοχών. Για παράδειγμα, εταιρίες προσφέρουν υποτροφίες σε φοιτητές για την πρόωθηση των σπουδών τους. Επίσης,

Όλες οι εταιρίες κινητής τηλεφωνίας προάγουν προγράμματα εταιρικής κοινωνικής ευθύνης, με σκοπό να συνεισφέρουν στην επιχειρηματικότητα, κοινωνία και το περιβάλλον

επιχειρήσεις συνεισφέρουν και πολιτισμικά, χρηματοδοτώντας αντίστοιχες πολιτιστικές δραστηριότητες.

Άλλες εταιρίες προσπαθούν με πράξεις να ελαχιστοποιήσουν την επιβάρυνση του περιβάλλοντος από τις καθημερινές τους δραστηριότητες, προωθώντας πρωτοβουλίες ανακύκλωσης και επιμηκύνοντας τη χρήση του ηλεκτρονικού εξοπλισμού μας. Επίσης, αναμφισβήτητα σημαντική είναι και η χρήση του κινητού για την πραγματοποίηση κοινωνικών κινητοποιήσεων. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η πρόσφατη συγκέντρωση στο κέντρο της Αθήνας ως

ένδειξη πένθους για τους αδικοχαμένους συνανθρώπους μας λόγω της φωτιάς σε πολλά μέρη της Ελλάδας. Μέσα τηλεπικοινωνίας, όπως το διαδίκτυο και τα κινητά, έπαιξαν καθοριστικό ρόλο στη διάδοση του μηνύματος για τη συγκεκριμένη κινητοποίηση. Με αυτόν τον τρόπο, η συγκεκριμένη κοινωνική συγκέντρωση έγινε γνωστή σε εκατομμύρια χρήστες τηλεπικοινωνιακών δικτύων, σε μικρό χρονικό διάστημα και σε πολλές ταυτόχρονα περιοχές της Ελλάδας. **Σ**

Ο Καθηγητής Γεώργιος Ι. Δουκίδης είναι Διευθυντής του Εργαστηρίου Ηλεκτρονικού Επιχειρείν (ELTRUN), στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών

και η εξέλιξή της

και εδώ εντοπίζεται η διαφοροποίηση σε σχέση με το παρελθόν - αφορά ολόένα και πιο εξειδικευμένα προφίλ, κυρίως μεσαίου επιπέδου. Για παράδειγμα, στο παρελθόν τα πιο "δημοφιλή", εκ μέρους των εργοδοτών, προφίλ αφορούσαν κατά ιεραρχία IT Professionals, IT Specialists και IT Officers. Σήμερα οι περιγραφές που λαμβάνουμε από τους εργοδότες-πελάτες μας είναι πιο εξειδικευμένες και περιλαμβάνουν SAP Consultants, Oracle ή Java Developers και άλλα στελέχη με εξειδικευμένες γνώσεις προγραμματισμού, ειδικούς σε Δίκτυα κ.α.

Τι ζητούν οι εργοδότες

Συνήθως, οι εταιρίες αναζητούν υποψηφίους που έχουν ένα καλό ακαδημαϊκό υπόβαθρο - η ελάχιστη απαίτηση είναι ένα πτυχίο από ΙΕΚ Πληροφορικής. Ανάλογα με την ευθύνη της θέσης, οι ακαδημαϊκές απαιτήσεις αυξάνονται, ενώ εξαιρετικής σημασίας κρίνεται και η μετεκπαίδευση, η τακτική κατάρτιση, η επιμόρφωση των στελεχών του χώρου καθώς και η συνεχής ανανέωση των γνώσεων, των εμπειριών και των δεξιοτήτων που έχουν αποκτηθεί στο παρελθόν. Απαραίτητη θεωρείται και η πιστοποίηση (certification) των υποψηφίων πάνω σε συγκεκριμένα προϊόντα πληροφορικής, που σχετίζονται με συγκεκριμένες γνωστικές περιοχές.

Τη μεγαλύτερη βαρύτητα φυσικά έχει η προϋπηρεσία των υποψηφίων και η εξειδίκευσή τους σε συγκεκριμένους τομείς. Οι περισσότερες εταιρίες αναζητούν στελέχη "έτοιμα" να εργαστούν και να είναι παραγωγικά από την πρώτη στιγμή και όχι στελέχη που θα χρειαστεί να εκπαιδευθούν. Υπάρχουν, ωστόσο, και παραδείγματα εταιριών που, ανάλογα με την πολιτική τους, αναζητούν να προσλάβουν υποψηφίους εισαγωγικού επιπέδου με σκοπό να τους εκπαιδεύσουν

Η αγορά της εκπαίδευσης στην πληροφορική, αλλά και στη διοίκηση επιχειρήσεων, ακολουθεί ανοδική τάση τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα, δίχως να "εγκλωβίζεται" σε συγκεκριμένες επαγγελματικές ή ηλικιακές κατηγορίες

στη δική τους τεχνολογία και να μπορέσουν να τους εντάξουν ευκολότερα στην εταιρική τους κουλτούρα.

Κλίμακα Αποδοχών


Οι αποδοχές στον τεχνολογικό κλάδο είναι σχετικά υψηλότερες με τους υπόλοιπους κλάδους. Είτε αφορά προφίλ εξειδικευμένων μηχανικών (π.χ. τηλεπικοινωνίες), είτε αφορά προφίλ πληροφορικής, οι μισθοί εισαγωγικού επιπέδου είναι ιδιαίτερα ανεβασμένοι σε σχέση με τους υπόλοιπους κλάδους. Ειδικότερα όσον αφορά στα προφίλ προγραμματιστών, οι μισθοί για υποψηφίους με εμπειρία 2 ετών μπορούν να φτάσουν ή και να ξεπεράσουν μισθούς άλλων κλάδων με εμπειρία 4 ή 5 ετών. Αυτό προκύπτει κυρίως από την προαναφερόμενη δυσκολία εύρεσης αξιόλογων στελεχών με εμπειρία στον τομέα αυτό.

Προοπτικές Εξέλιξης

Η γνώση πληροφοριακών συστημάτων είναι πολύ σημαντική για οποιοδήποτε στέλεχος μιας εταιρίας. Πλέον τα συστήματα ERP αποτελούν για πολλές και κυρίως πολυεθνικές εταιρίες τη βάση για το συντονισμό όλων των τμημάτων τους και γενικότερα την ομαλή λειτουργία τους.

Η γνώση, λοιπόν, εγκατάστασης ή παραμετροποίησης τέτοιων συστημάτων αποτελεί ένα μεγάλο προσόν στον υποψήφιο που θα έχει ασχοληθεί με αυτό. Και αυτό γιατί στις περιπτώσεις ενασχόλησης ενός υπαλλήλου με ένα σύστημα ERP, έχει διερευνήσει εις βάθος όλα τα τμήματα/ τομείς μιας εταιρίας προκειμένου να αναλύσει τις ανάγκες τους, να εντοπίσει τυχόν προβλήματα στη λειτουργία τους και να προτείνει λύσεις. Μια σύνθετη, λοιπόν, εξέλιξη των εργαζομένων στον τεχνολογικό κλάδο είναι θέσεις Project Manager ή Operations Manager, στις οποίες οι κάτοχοι μπορούν να εφαρμόσουν την πολύπλευρη γνώση τους από όλους τους τομείς μιας εταιρίας με στόχο τη βελτίωση των διαδικασιών της και με απώτερο στόχο πάντα τη βέλτιστη παραγωγικότητα.

Συμπέρασμα

Η εκτίμησή μας είναι ότι στο μέλλον ο κλάδος της τεχνολογίας θα διατηρήσει τη σταθερή ανοδική πορεία που έχει αυτή τη στιγμή, με τις εταιρίες να αναζητούν στελέχη με ολόένα πιο εξειδικευμένες γνώσεις. Η συμβουλή μας προς τα στελέχη του χώρου είναι να επενδύσουν ιδιαίτερα στη συνεχή τους κατάρτιση και μετεκπαίδευση, καθώς μόνο μ' αυτό τον τρόπο θα μπορέσουν να παραμείνουν "συγχρονισμένοι" με τις ταχείες εξελίξεις. 

Ο κύριος Χρήστος Μισαηλίδης είναι Διευθύνων Σύμβουλος της Adecco Ελλάδος

How will **Avaya** change the way you work?

Just ask any of the one million companies worldwide that use **Avaya communications software** for IP Telephony, Unified Communications, Contact Centers or Communications Enabled Business Processes. They'll tell you how Avaya Intelligent Communications solutions are helping them do business in new ways and outsmart their competition. And with comprehensive service and support from Avaya Global Services, it's no surprise more than 90% of the FORTUNE 500® rely on Avaya for their communications needs.

Learn more at avaya.gr

AVAYA

INTELLIGENT COMMUNICATIONS

Avaya EMEA Ltd.

166A Kifisias Ave, & 2 Sofokleous Str., 15 126 Marousi
Tel: 210 7279205, Fax: 210 7279125



Στα \$19,1 δις οι δαπάνες για Τεχνολογίες Πληροφορικής και Επικοινωνιών στην Ελλάδα

Ήπειρος/ Χώρα	2003	2004	2005	2006	2007	2008*	2009*	2010*	2011*
Βόρεια Αμερική	\$909.769,8	\$974.805,3	\$1.038.620,8	\$1.102.666,9	\$1.156.527,1	\$1.199.410,3	\$1.245.447,5	\$1.288.428,0	\$1.332.665,1
ΗΠΑ	\$829.042,2	\$884.062,6	\$936.894,4	\$988.859,3	\$1.030.754,0	\$1.061.394,1	\$1.101.401,0	\$1.139.672,2	\$1.179.913,4
Καναδάς	\$56.409,7	\$63.547,1	\$70.848,2	\$77.657,0	\$84.863,2	\$92.136,5	\$93.767,8	\$95.062,0	\$96.741,7
Μεξικό	\$24.317,9	\$27.195,5	\$30.878,2	\$36.150,6	\$40.909,9	\$45.879,8	\$50.278,7	\$53.693,8	\$56.010,0
Λατινική Αμερική	\$55.419,6	\$70.137,5	\$88.320,2	\$107.259,5	\$129.730,3	\$153.121,6	\$166.543,7	\$171.630,8	\$174.024,4
Αργεντινή	\$5.845,6	\$7.937,7	\$9.580,6	\$13.171,6	\$15.649,5	\$17.145,1	\$18.444,2	\$19.189,8	\$19.748,8
Βενεζουέλα	\$2.920,0	\$3.865,5	\$5.196,7	\$6.982,3	\$8.791,0	\$10.171,8	\$10.550,9	\$10.680,0	\$10.619,1
Βολιβία	\$553,7	\$590,2	\$622,9	\$683,4	\$763,4	\$854,5	\$923,2	\$977,6	\$1.037,6
Βραζιλία	\$31.846,8	\$40.431,8	\$52.362,0	\$61.980,0	\$75.946,0	\$92.990,3	\$102.257,7	\$104.591,9	\$105.035,2
Εκουαδόρ	\$1.184,6	\$1.222,0	\$2.099,9	\$2.413,0	\$2.723,2	\$3.010,5	\$3.284,2	\$3.510,7	\$3.723,4
Κολομβία	\$3.708,0	\$5.192,1	\$6.040,9	\$7.370,6	\$9.123,5	\$9.930,2	\$10.521,7	\$10.870,6	\$11.119,0
Κόστα Ρίκα	\$711,0	\$773,3	\$759,0	\$864,2	\$1.016,1	\$1.207,2	\$1.343,0	\$1.445,2	\$1.543,9
Ονδούρα	\$485,9	\$594,1	\$775,2	\$1.149,0	\$1.371,4	\$1.597,4	\$1.816,6	\$2.018,5	\$2.049,1
Ουρουγουάη	\$575,1	\$676,9	\$934,2	\$1.215,2	\$1.399,5	\$1.611,9	\$1.724,5	\$1.828,5	\$1.883,8
Παναμάς	\$828,0	\$893,3	\$965,0	\$1.042,3	\$1.153,7	\$1.255,0	\$1.317,8	\$1.355,7	\$1.425,4
Περού	\$2.603,4	\$2.967,7	\$2.995,4	\$3.522,7	\$4.177,5	\$4.966,8	\$5.597,9	\$6.169,4	\$6.667,2
Τζαμάικα	\$703,3	\$664,0	\$688,9	\$706,4	\$754,9	\$790,4	\$791,1	\$766,6	\$766,6
Χιλή	\$3.454,2	\$4.328,8	\$5.299,5	\$6.158,7	\$6.860,6	\$7.590,6	\$7.971,0	\$8.229,4	\$8.405,2
Δυτική Ευρώπη	\$724.637,0	\$827.646,4	\$871.265,4	\$927.435,5	\$1.030.120,6	\$1.120.410,1	\$1.158.149,0	\$1.179.820,9	\$1.205.121,8
Αυστρία	\$15.144,9	\$16.827,6	\$17.978,3	\$18.747,6	\$20.801,9	\$22.833,4	\$23.653,8	\$24.048,9	\$24.565,9
Βέλγιο	\$18.440,2	\$21.303,0	\$22.117,0	\$23.355,0	\$26.201,1	\$28.891,4	\$29.981,4	\$30.650,5	\$31.463,2
Γαλλία	\$107.073,0	\$122.630,0	\$127.851,5	\$135.526,4	\$147.173,8	\$159.187,8	\$164.087,6	\$167.334,4	\$172.223,0
Γερμανία	\$148.624,1	\$169.313,4	\$176.329,2	\$185.550,1	\$205.648,5	\$222.859,9	\$228.873,4	\$230.800,8	\$233.365,0
Δανία	\$12.502,1	\$14.269,2	\$14.989,0	\$16.345,1	\$18.203,5	\$19.972,1	\$20.823,8	\$21.359,1	\$22.017,8
Ελβετία	\$25.666,3	\$29.100,9	\$30.050,3	\$31.860,9	\$34.069,2	\$37.521,9	\$39.128,4	\$39.991,0	\$40.851,4
Ελλάδα	\$11.154,9	\$13.572,5	\$13.716,3	\$14.859,0	\$16.917,3	\$19.076,8	\$20.066,6	\$20.520,1	\$20.729,1
Ιρλανδία	\$9.326,2	\$11.338,6	\$12.403,4	\$13.511,7	\$15.278,6	\$16.937,4	\$17.559,7	\$17.911,3	\$18.108,0
Ισπανία	\$53.292,1	\$66.970,5	\$62.598,8	\$69.456,7	\$78.838,3	\$88.257,7	\$90.335,3	\$90.495,1	\$91.438,9
Ιταλία	\$86.996,1	\$101.062,9	\$103.701,3	\$109.673,7	\$122.124,8	\$132.955,3	\$135.717,8	\$137.086,8	\$139.149,0
Μεγάλη Βρετανία	\$133.861,8	\$151.810,8	\$161.085,4	\$169.174,3	\$186.872,8	\$194.107,4	\$201.509,8	\$208.301,9	\$214.108,9
Νορβηγία	\$10.695,6	\$12.399,0	\$14.053,2	\$15.149,7	\$17.218,9	\$19.463,8	\$20.017,4	\$20.361,6	\$20.944,3
Ολλανδία	\$35.328,0	\$40.670,6	\$42.574,7	\$46.027,6	\$50.533,7	\$54.976,9	\$56.738,1	\$57.874,2	\$59.535,3
Πορτογαλία	\$9.405,1	\$10.883,0	\$10.962,6	\$11.532,3	\$12.648,5	\$13.989,5	\$14.374,9	\$14.535,7	\$14.738,5
Σουηδία	\$20.838,0	\$23.567,3	\$24.442,7	\$26.026,3	\$28.917,8	\$31.695,2	\$33.235,9	\$34.287,4	\$35.529,3
Φινλανδία	\$9.256,3	\$10.661,5	\$10.562,4	\$11.285,2	\$12.604,4	\$13.777,0	\$14.233,2	\$14.560,5	\$14.986,8
Ανατολική Ευρώπη	\$56.522,5	\$71.959,4	\$84.820,4	\$102.902,5	\$127.514,2	\$152.397,9	\$164.847,2	\$172.326,6	\$179.433,5
Βουλγαρία	\$1.481,3	\$1.834,8	\$2.154,8	\$2.560,5	\$3.061,4	\$3.564,5	\$3.602,5	\$3.521,8	\$3.459,5
Ουγγαρία	\$5.597,4	\$6.340,6	\$6.752,3	\$7.119,1	\$8.211,7	\$9.107,6	\$9.512,1	\$9.750,3	\$9.913,6
Ουκρανία	\$3.458,3	\$4.976,6	\$6.615,5	\$8.249,5	\$10.069,2	\$11.975,1	\$13.311,1	\$14.227,9	\$14.755,1
Πολωνία	\$12.145,4	\$14.772,9	\$16.594,1	\$20.238,3	\$25.190,1	\$32.080,8	\$34.079,8	\$34.333,3	\$35.086,8
Ρουμανία	\$3.152,4	\$3.974,4	\$4.816,1	\$6.597,6	\$8.724,5	\$9.585,0	\$10.011,8	\$10.136,1	\$10.465,5
Ρωσία	\$20.083,3	\$27.736,3	\$33.748,7	\$42.124,4	\$53.146,5	\$63.478,4	\$70.244,5	\$75.494,2	\$80.227,9
Σλοβακία	\$2.327,1	\$2.746,3	\$3.166,7	\$3.552,0	\$4.514,5	\$5.476,3	\$5.819,7	\$5.935,7	\$6.008,9
Σλοβενία	\$969,2	\$1.234,6	\$1.455,8	\$1.768,7	\$2.195,6	\$2.627,4	\$2.842,8	\$2.971,7	\$3.094,2
Τσεχία	\$7.308,2	\$8.342,8	\$9.516,4	\$10.692,4	\$12.400,6	\$14.503,0	\$15.423,6	\$15.955,4	\$16.422,1
Άσια - Ειρηνικός	\$577.246,4	\$661.739,3	\$716.173,7	\$775.377,2	\$877.776,3	\$1.032.375,6	\$1.156.511,2	\$1.244.815,8	\$1.310.974,0
Αυστραλία	\$32.891,5	\$38.498,5	\$41.619,3	\$45.780,9	\$53.825,3	\$60.099,3	\$63.570,4	\$65.792,3	\$66.922,2
Βιετνάμ	\$2.731,7	\$3.131,7	\$3.385,4	\$3.661,8	\$4.159,7	\$4.922,5	\$5.531,0	\$5.957,1	\$6.271,3
Ιαπωνία	\$277.885,9	\$304.748,9	\$310.019,2	\$308.132,9	\$313.737,1	\$350.470,1	\$375.504,5	\$387.552,7	\$391.596,6
Ινδία	\$22.795,0	\$32.008,2	\$42.314,4	\$47.137,8	\$65.647,6	\$84.603,8	\$101.249,7	\$116.763,1	\$130.896,1
Ινδονησία	\$7.211,7	\$8.775,6	\$10.259,0	\$13.491,2	\$16.704,6	\$19.742,8	\$22.583,3	\$24.769,8	\$26.224,0
Κίνα	\$121.242,9	\$150.109,8	\$172.459,0	\$205.836,4	\$254.352,9	\$327.194,4	\$391.201,1	\$437.643,1	\$474.597,5
Κινεζική Ταϊβάν	\$17.654,9	\$19.559,6	\$20.173,5	\$20.457,4	\$20.457,4	\$23.127,9	\$24.880,8	\$26.897,8	\$28.808,6
Κορέα	\$47.118,3	\$51.017,6	\$56.660,7	\$62.392,0	\$68.516,7	\$73.143,6	\$75.491,9	\$77.187,9	\$79.085,3
Μαλαισία	\$7.787,7	\$8.949,4	\$9.845,1	\$10.798,0	\$12.614,8	\$14.031,6	\$15.265,2	\$16.150,5	\$16.892,7
Μπαγκλαντές	\$2.180,0	\$2.517,7	\$3.255,5	\$4.137,8	\$5.482,2	\$6.868,0	\$8.045,9	\$8.916,9	\$9.394,5
Νέα Ζηλανδία	\$5.218,8	\$5.975,8	\$6.466,4	\$6.551,7	\$7.759,9	\$8.449,4	\$8.842,1	\$9.136,3	\$9.356,5
Πακιστάν	\$3.776,8	\$4.438,7	\$5.270,7	\$6.795,0	\$8.024,6	\$9.026,7	\$9.835,3	\$10.388,4	\$10.853,3
Σιγκαπούρη	\$7.269,6	\$8.058,9	\$8.427,1	\$9.399,6	\$10.516,5	\$11.697,8	\$12.519,3	\$13.261,1	\$13.654,9
Σρι Λάνκα	\$843,2	\$1.032,3	\$1.284,0	\$1.745,4	\$1.947,9	\$2.158,9	\$2.336,0	\$2.440,6	\$2.505,3
Ταϊβάνδη	\$7.910,6	\$9.212,0	\$10.425,8	\$12.643,9	\$15.030,7	\$16.796,6	\$18.399,9	\$19.597,0	\$20.491,2
Φιλιππίνες	\$4.427,7	\$5.054,9	\$5.558,8	\$6.899,0	\$8.279,9	\$9.525,8	\$10.094,9	\$10.664,3	\$11.244,0
Χονγκ-Κονγκ	\$8.300,0	\$8.649,8	\$8.749,7	\$9.516,4	\$9.796,1	\$10.516,5	\$11.160,5	\$11.696,8	\$12.180,0
Μέση Ανατολή	\$34.959,8	\$39.865,1	\$45.582,5	\$53.338,3	\$62.523,3	\$73.316,1	\$82.234,9	\$89.345,2	\$95.057,5
Αίγυπτος	\$3.540,1	\$4.031,5	\$5.048,4	\$6.126,4	\$7.622,6	\$9.775,2	\$11.448,5	\$12.787,6	\$13.503,5
Ην. Αραβικά Εμιράτα	\$5.456,1	\$6.214,2	\$7.105,6	\$8.317,8	\$9.761,4	\$11.458,6	\$12.855,9	\$13.965,4	\$14.850,2
Ιορδανία	\$1.016,6	\$1.196,5	\$1.261,7	\$1.324,6	\$1.479,4	\$1.643,6	\$1.797,4	\$1.917,3	\$2.015,0
Ιράν	\$4.287,0	\$5.280,8	\$6.017,6	\$7.979,4	\$9.989,4	\$12.427,3	\$14.782,8	\$16.729,9	\$18.281,6
Ισραήλ	\$7.716,1	\$8.471,3	\$8.672,4	\$9.406,7	\$10.622,2	\$11.770,8	\$12.316,2	\$12.826,3	\$13.308,8
Κουβέιτ	\$2.404,3	\$3.028,0	\$3.748,4	\$4.346,6	\$5.077,9	\$5.832,8	\$6.366,2	\$6.758,9	\$7.075,1
Σαουδική Αραβία	\$10.539,6	\$11.642,8	\$13.728,3	\$15.836,7	\$17.970,4	\$20.407,9	\$22.667,9	\$24.359,8	\$26.023,3
Τουρκία	\$17.032,2	\$21.265,7	\$25.849,3	\$29.354,2	\$36.067,4	\$43.906,5	\$47.812,1	\$49.701,6	\$51.367,3
Αφρική	\$24.757,0	\$31.194,5	\$39.477,1	\$43.689,9	\$49.205,4	\$55.348,4	\$58.250,4	\$60.310,4	\$62.189,6
Αλγερία	\$1.715,0	\$2.148,9	\$2.737,5	\$3.003,5	\$3.389,3	\$3.814,6	\$3.990,9	\$4.105,6	\$4.206,3
Ζιμπάμπουε	\$398,8	\$113,1	\$120,6	\$112,7	\$132,6	\$159,9	\$271,3	\$319,1	\$369,9
Καμερούν	\$602,0	\$720,8	\$766,8	\$855,9	\$1.032,9	\$1.260,2	\$1.366,8	\$1.409,8	\$1.438,1
Κένυα	\$835,6	\$888,0	\$1.190,7	\$1.573,9	\$1.982,8	\$2.206,0	\$2.354,4	\$2.422,6	\$2.471,2
Μαρόκο	\$3.031,7	\$4.119,6	\$4.764,7	\$5.252,7	\$6.242,7	\$7.007,1	\$7.347,7	\$7.556,9	\$7.878,7
Νιγηρία	\$2.882,2	\$3.596,3	\$4.588,0	\$5.009,0	\$5.650,4	\$6.354,0	\$6.625,8	\$6.794,9	\$6.939,0
Νότια Αφρική	\$13.627,6	\$17.487,1	\$22.910,7	\$25.084,9	\$27.449,8	\$30.644,2	\$32.063,3	\$33.238,9	\$34.261,2
Σενεγάλη	\$520,1	\$687,8	\$1.026,1	\$1.215,4	\$1.215,4	\$1.448,9	\$1.567,8	\$1.689,5	\$1.689,5
Τυνησία	\$1.144,0	\$1.432,9	\$1.547,3	\$1.771,4	\$2.109,4	\$2.453,5	\$2.662,3	\$2.828,5	\$2.935,8
Σύνολο	\$2.383.312,1	\$2.677.347,5	\$2.884.260,1	\$3.112.669,8	\$3.433.397,2	\$3.786.380,0	\$4.031.984,0	\$4.206.677,6	\$4.359.465,9

*Πίνακας 1. Παγκόσμια Αγορά ΤΠΕ ανά Ήπειρο/ χώρα, σε \$ εκατ., * εκτίμηση



Στον Πίνακα 1, παρουσιάζονται τα μακρο-οικονομικά στοιχεία της Παγκόσμιας Αγοράς ΤΠΕ ανά Ήπειρο.

Οι τέσσερις τομείς του χώρου των νέων τεχνολογιών, δηλαδή ο τομέας του εξοπλισμού, του λογισμικού, των υπηρεσιών και των τηλεπικοινωνιών θα αναπτυχθούν σημαντικά. Ιδιαίτερη ανάπτυξη αναμένεται να εμφανίσει ο κλάδος των τηλεπικοινωνιών που αντιπροσωπεύει το 57% των συνολικών επενδύσεων ΤΠΕ. Ο κλάδος των υπηρεσιών ακολουθεί με μερίδιο 20% και έπονται οι κλάδοι του εξοπλισμού και λογισμικού με μερίδιο 13% και 9% στο σύνολο των επενδύσεων ΤΠΕ. Οι δαπάνες για τηλεπικοινωνίες θα εμφανίσουν ανάπτυξη 7% και οι δαπάνες για εξοπλισμό, λογισμικό και υπηρεσίες θα εμφανίσουν ρυθμό ανάπτυξης 6%, 5,3% και 4,4% αντίστοιχα. Η αγορά των καταναλωτών θα συνεχίσει να αποτελεί τον βασικό ρυθμιστή των δαπανών σε τεχνολογία διεθνώς. Ωστόσο ανοδικά κινείται και ο κλάδος των επιχειρήσεων και του δημόσιου τομέα


με στόχο την ενίσχυση της παραγωγικότητάς τους και της ανταγωνιστικότητάς τους διεθνώς. Οι καταναλωτές αντιπροσωπεύουν το 29% των συνολικών δα-

πανών σε τεχνολογία και το υπόλοιπο 71% αντιπροσωπεύουν το δημόσιο και οι επιχειρήσεις. Υπολογίζεται πως μέχρι το 2011 θα υπάρξουν αυξομειώσεις στα συγκεκριμένα ποσοστά.

Στην επόμενη τετραετία οι δαπάνες από την πλευρά των καταναλωτών θα αυξηθούν κατά 6,4% έναντι 11,2% κατά την προηγούμενη τετραετία 2003-2007. Οι δαπάνες από την πλευρά του δημόσιου και των επιχειρήσεων υπολογίζεται κατά την επόμενη τετραετία να αυξηθούν κατά 6,1% έναντι 8,9% κατά την τετραετία 2003-2007. Αντίθετα, υψηλότερες θα είναι οι δαπάνες σε ΤΠΕ του τομέα των μεταφορών. Υπολογίζεται ότι οι δαπάνες του συγκεκριμένου κλάδου θα κινηθούν κατά την τετραετία 2007-2011 με ρυθμό 10,5% έναντι 9,4% κατά την προηγούμενη τετραετία 2003-2007, Πίνακας 2.

Κλάδος	Δαπάνες ΤΠΕ 2007	% Αύξησης	
		2003 - 2007	2007 - 2011
Καταναλωτές	\$993,8	11,2%	6,4%
Τηλεπικοινωνίες	\$403,6	11,5%	8,3%
Οικονομικές Υπηρεσίες	\$334,5	8,1%	4,7%
Δημόσια Διοίκηση	\$285,4	6,5%	4,8%
Προϊόντα κατασκευών	\$277,7	10,3%	4,7%
Υπηρεσίες	\$275,5	8,1%	4,6%
Μεταφορές	\$167,9	9,4%	10,5%
Υγεία	\$152,1	7,5%	6,9%
Ενέργεια	\$105,5	15,8%	7,0%
Ξενοδοχειακές Υπηρεσίες	\$97,4	9,0%	4,8%
Λιανικό Εμπόριο	\$96,6	2,9%	2,7%
Χονδρικό Εμπόριο & Διανομή	\$86,3	5,9%	5,4%
Κατασκευές	\$54,2	10,3%	6,4%
Εκπαίδευση	\$53,4	10,2%	8,1%
Φυσικοί πόροι	\$49,6	14,4%	5,2%

Πίνακας 2. Δαπάνες Παγκόσμιας Αγοράς ΤΠΕ ανά κλάδο, σε \$ δις

των κατασκευών \$462,3 εκατ., της εκπαίδευσης \$296,6 εκατ., της ενέργειας \$289,6 εκατ. των χρηματοοικονομικών \$839,4 εκατ., του δημοσίου \$1,458 δις, της υγείας \$710 εκατ., του τουρισμού \$911,3 εκατ., της βιομηχανίας \$637,7 εκατ., των υπηρεσιών \$985,8 εκατ., του λιανικού εμπορίου \$715,8 εκατ., των μεταφορών \$1.297,5 εκατ., των φυσικών πόρων \$275,4 εκατ., του χονδρικού εμπορίου-διανομής \$341,2 εκατ. και των καταναλωτών \$7,591 δις, Πίνακας 3. 

Στην Ελλάδα πρωταθλήτες στις δαπάνες για ΤΠΕ κατά το 2008 αναμένεται να είναι η αγορά των καταναλωτών, ενώ ακολουθούν ο κλάδος των Τηλεπικοινωνιών, ο κλάδος των Μεταφορών και ο Δημόσιος Τομέας

Ελλάδα	2003	2004	%	2005	%	2006	%	2007	%	2008*	%	2009*	%	2010*	%	2011*	%
Hardware	\$1.202,2	\$1.385,4	15%	\$1.522,6	10%	\$1.805,7	19%	\$1.930,9	7%	\$2.089,8	8%	\$2.252,0	8%	\$2.388,1	6%	\$2.529,4	6%
Software	\$560,9	\$707,0	26%	\$817,9	16%	\$1.056,7	29%	\$1.170,8	11%	\$1.280,8	9%	\$1.379,1	8%	\$1.492,5	8%	\$1.642,9	10%
Υπηρεσίες	\$821,3	\$970,3	18%	\$1.071,4	10%	\$1.368,4	28%	\$1.457,6	7%	\$1.559,6	7%	\$1.642,1	5%	\$1.744,6	6%	\$1.893,5	9%
Τηλεπικοινωνίες	\$8.570,6	\$10.509,8	23%	\$10.304,5	-2%	\$10.628,3	3%	\$12.358,0	16%	\$14.146,6	14%	\$14.793,4	5%	\$14.894,8	1%	\$14.663,3	-2%
Σύνολο	11.154,9	13.572,5	22%	\$13.716,3	1%	\$14.859,0	8%	\$16.917,3	14%	\$19.076,8	13%	\$20.066,6	5%	\$20.520,1	2%	\$20.729,1	1%
Κλάδος																	
Καταναλωτές	\$4.542,1	\$5.520,2	22%	\$5.456,8	-1%	\$5.802,9	6%	\$6.655,6	15%	\$7.591,7	14%	\$7.855,3	3%	\$7.856,9	0%	\$7.892,1	0%
Τηλεπικοινωνίες	\$1.202,9	\$1.630,4	36%	\$1.686,3	3%	\$1.729,0	3%	\$2.005,3	16%	\$2.264,0	13%	\$2.470,5	9%	\$2.616,1	6%	\$2.575,5	-2%
Δημόσια Διοίκηση	\$760,7	\$979,7	29%	\$975,0	0%	\$1.178,4	21%	\$1.311,1	11%	\$1.458,3	11%	\$1.548,9	6%	\$1.619,1	5%	\$1.675,1	3%
Μεταφορές	\$605,2	\$784,3	30%	\$805,8	3%	\$833,4	3%	\$1.071,4	29%	\$1.297,5	21%	\$1.455,9	12%	\$1.521,4	4%	\$1.521,3	0%
Λιανικό Εμπόριο	\$592,3	\$654,2	10%	\$583,3	-11%	\$599,6	3%	\$666,3	11%	\$715,8	7%	\$724,3	1%	\$716,8	-1%	\$705,1	-2%
Υπηρεσίες	\$542,7	\$691,1	27%	\$746,0	8%	\$808,0	8%	\$894,6	11%	\$985,8	10%	\$1.030,2	4%	\$1.061,7	3%	\$1.092,6	3%
Ξενοδοχειακές Υπηρεσίες	\$540,0	\$613,3	14%	\$683,7	11%	\$827,9	21%	\$825,9	0%	\$911,3	10%	\$946,6	4%	\$970,2	2%	\$993,6	2%
Οικονομικές Υπηρεσίες	\$477,7	\$580,8	22%	\$600,3	3%	\$678,8	13%	\$762,2	12%	\$839,4	10%	\$888,6	6%	\$930,6	5%	\$981,0	5%
Προϊόντα κατασκευών	\$432,3	\$504,4	17%	\$491,5	-3%	\$504,4	3%	\$595,0	18%	\$637,7	7%	\$651,1	2%	\$655,2	1%	\$660,4	1%
Υγεία	\$394,8	\$440,2	12%	\$446,7	1%	\$596,8	34%	\$624,7	5%	\$710,0	14%	\$765,0	8%	\$813,4	6%	\$864,5	6%
Κατασκευές	\$295,3	\$325,8	10%	\$331,1	2%	\$360,9	9%	\$417,6	16%	\$462,3	11%	\$478,0	3%	\$477,1	0%	\$464,6	-3%
Χονδρικό Εμπόριο & Διανομή	\$250,8	\$270,5	8%	\$270,2	0%	\$261,7	-3%	\$304,8	16%	\$341,2	12%	\$352,7	3%	\$354,7	1%	\$351,5	-1%
Φυσικοί πόροι	\$197,7	\$206,0	4%	\$209,3	2%	\$221,3	6%	\$255,9	16%	\$275,4	8%	\$278,5	1%	\$277,6	0%	\$275,7	-1%
Εκπαίδευση	\$163,8	\$188,1	15%	\$191,1	2%	\$222,9	17%	\$257,5	16%	\$296,6	15%	\$317,8	7%	\$334,9	5%	\$350,7	5%
Ενέργεια	\$156,6	\$183,6	17%	\$239,2	30%	\$233,0	-3%	\$269,4	16%	\$289,6	8%	\$303,3	5%	\$314,2	4%	\$325,3	4%
Ελλάδα - Οικονομικοί Δείκτες																	
ΑΕΠ	\$222.325,0	\$264.391,8	\$283.473,5	\$308.785,1	\$360.975,8	\$424.367,4	\$433.541,2	\$443.288,2	\$453.840,6								
Απασχόληση (χιλ. εργαζομένων)	\$4.274,5	\$4.313,1	\$4.369,0	\$4.452,3	\$4.502,5	\$4.547,6	\$4.582,6	\$4.613,4	\$4.636,1								
Πληθυσμός (χιλ. κατοίκων)	\$11.139,9	\$11.200,0	\$11.248,4	\$11.288,5	\$11.215,0	\$11.222,0	\$11.228,0	\$11.231,0	\$11.233,0								

Πίνακας 3. Δαπάνες Ελληνικής Αγοράς ΤΠΕ, σε \$ εκατ.

I D C

Άλμα στις πωλήσεις Ηλεκτρονικών Υπολογιστών

Η καταναλωτική αγορά με την προσθήκη και των μικρών γραφείων και επιχειρήσεων έως 9 ατόμων, ξεπέρασε σε μέγεθος την εταιρική αγορά και αναπτύσσεται με πολύ υψηλότερους ρυθμούς

Με σημαντική αύξηση των πωλήσεων Ηλεκτρονικών Υπολογιστών (Η/Υ) για επιχειρήσεις και οικιακή χρήση έκλεισε το 2007, επιβεβαιώνοντας τις προσδοκίες της αγοράς για ανοδική πορεία του κλάδου. Σύμφωνα με τα στοιχεία της IDC, στην ελληνική αγορά το 2007 συνολικά πωλήθηκαν 931.142 τεμάχια έναντι 718.512 τεμαχίων πέρυσι, σημειώνοντας αύξηση 29,7%.

Οι Έλληνες καταναλωτές αγόρασαν 186.211 σταθερούς Η/Υ (desktop) και 241.280 φορητούς Η/Υ (notebooks), συνολικά 427.491 τεμάχια. Οι επιχειρήσεις αγόρασαν 303.607 σταθερούς Η/Υ και 177.025 φορητούς Η/Υ, συνολικά 480.025 τεμάχια. Η τάση της αυξημένης ζήτησης για φορητούς Η/Υ συνεχίστηκε καθ' όλη τη διάρκεια της περασμένης χρονιάς, με τις πωλήσεις των notebooks να καταγράφουν ετήσια αύξηση, που έφτασε το 46,9% και αντιστοιχεί σε 418.305 τεμάχια. Ο ρυθμός αύξησης των σταθερών Η/Υ διαμορφώθηκε στο 18,8% και οι συνολικές τους πωλήσεις έφτασαν τα 489.918 κομμάτια.

Η συνολική αγορά των προσωπικών Η/Υ στην Ελλάδα αυξάνεται, ενώ παρατηρείται μεγαλύτερη αύξηση στους ρυθμούς ανάπτυξης της αγοράς φορητών Η/Υ σε σχέση με των επιτραπέζιων συστημάτων.

Αυτή η αύξηση ακολουθεί την τάση που διαμορφώνεται σε διεθνές επίπεδο. Η καταναλωτική αγορά με την προσθήκη και των μικρών γραφείων και επιχειρήσεων έως 9 ατόμων, ξεπέρασε σε μέγεθος την εταιρική αγορά και αναπτύσσεται με πολύ υψηλότερους ρυθμούς. Τα μηνύματα για το μέλλον είναι αισιόδοξα με δεδομένη την προοπτική ανάπτυξης σε αρκετά τμήματα της αγοράς όπως είναι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις και ο καταναλωτικός τομέας.

Ανάπτυξη

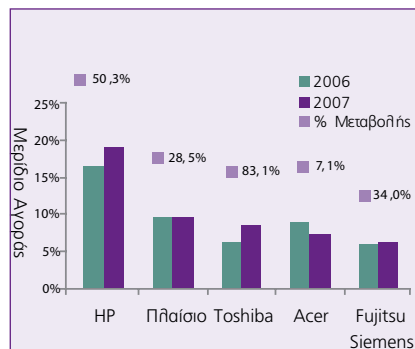
Αναφορικά με τα μερίδια αγοράς στο σύνολο του 2007 και σε όλους τους τομείς σταθεροί, φορητοί Η/Υ και servers η πρώτη πεντάδα αποτελείται από τις Hewlett-Packard με ρυθμό ανάπτυξης 48,3%, Πηλαίο με ρυθμό ανάπτυξης 28,5%, Toshiba με ρυθμό ανάπτυξης 83,1%, Acer με 7,1% και Fujitsu Siemens με 33,5%. Η Hewlett-Packard έχει μερίδιο αγοράς 19,7%, η Πηλαίο 9,4%, η Toshiba 8,4%, η Acer 7,2% και η Fujitsu Siemens 6,2%, Πίνακας 1.

Στο σύνολο των σταθερών και φορητών Η/Υ, Διάγραμμα 1, την πρώτη πεντάδα αποτελούν οι Hewlett-Packard με μερίδιο αγοράς 19,1% και ρυθμό ανάπτυξης 50,3%, Πηλαίο με μερίδιο 9,6% και ρυθ-

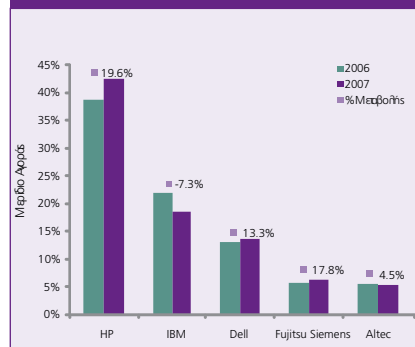


Κατασκευαστής	2006	Μερίδιο Αγοράς	2007	Μερίδιο Αγοράς	% Μεταβολής
Hewlett-Packard	123.888	17,3%	183.678	19,7%	48,3%
Πηλαίοιο	67.885	9,5%	87.241	9,4%	28,5%
Toshiba	42.475	5,9%	77.771	8,4%	83,1%
Acer	62.800	8,7%	67.239	7,2%	7,1%
Fujitsu Siemens	43.123	6,0%	57.574	6,2%	33,5%
Dell	38.596	5,4%	50.219	5,4%	30,1%
Lenovo	24.074	3,4%	38.092	4,1%	58,2%
Sony	25.090	3,5%	35.833	3,8%	42,8%
Info-quest	34.955	4,9%	33.830	3,6%	-3,2%
Multirama	28.687	4,0%	32.042	3,4%	11,7%
Αήηοι	226.579	31,6%	267.623	28,7%	18,1%
Σύνολο	718.152	100%	931.142	100%	29,7%

Πίνακας 1. Πωλήσεις ηλεκτρονικών υπολογιστών στην Ελλάδα το 2007, Πηγή: IDC, 2007



Διάγραμμα 1. Πωλήσεις σταθερών και φορητών Η/Υ στην Ελλάδα το 2007, Πηγή: IDC, 2007



Διάγραμμα 2. Πωλήσεις Servers στην Ελλάδα το 2007, Πηγή: IDC, 2007

μό ανάπτυξης 28,5%, Toshiba με μερίδιο 8,6% και άνοδο 83,1%, Acer με μερίδιο 7,4% και άνοδο 7,1% και Fujitsu Siemens με μερίδιο 6,2% και άνοδο 34%.

Στους σταθερούς Η/Υ συνολικά για επιχειρήσεις και καταναλωτές η πεντάδα αποτελείται από τις Hewlett-Packard με μερίδιο αγοράς 14,7% και ρυθμό ανόδου 30,3%, Πηλαίοιο με 13,9% και άνοδο 25,5%, Dell με μερίδιο 7,1% και άνοδο 23,9%, Info-quest με 6,7% μερίδιο και πτώση 3,4% και Oktabit με μερίδιο 5,6% και άνοδο 26,7%. Στους φορητούς Η/Υ συνολικά για επιχειρήσεις και καταναλωτές, η κατάταξη διαφοροποιείται και στην πρώτη πεντάδα έχουν ηττασarisτεί οι Hewlett-Packard με μερίδιο 24,4% και άνοδο 68,5%, Toshiba με μερίδιο 18,6% και άνοδο 83,1%, Acer με μερίδιο 16% και αύξηση 6,3%, Fujitsu Siemens με μερίδιο 10,1% και ρυθμό ανόδου 27,5% και Sony με μερίδιο αγοράς 8,6% και άνοδο 42,8%. Στους servers τα ηγετικά μερίδια αγοράς κατέχουν οι Hewlett-Packard με 42,6%, IBM με 18,6%, Dell με 13,7%, Fujitsu Siemens με 6,2% και Altec με 5,2%, Διάγραμμα 2.

Στην αγορά των σταθερών υπολογιστών για επιχειρήσεις τις κορυφαίες θέσεις κατέχουν οι Hewlett-Packard με μερίδιο 21,5%, Dell με 11,5%, Πηλαίοιο με μερίδιο αγοράς 10%, Oktabit με 9%, Lenovo με 9%. Ο ρυθμός ανάπτυξης που εμφάνισαν έχει ως εξής: Hewlett-Packard 18,6%, Dell 23,9%, Πηλαίοιο 23,5%, Oktabit με 26,7% και Lenovo 77%. Στους σταθερούς υπολογιστές για καταναλωτές τη λίστα των πρώτων αποτελούν οι Πηλαίοιο που κατέχει μερίδιο αγοράς 20,2% και σημείωσε άνοδο 27,3%, Info-quest με μερίδιο 9,7% και πτώση 3,3%, Altec με μερίδιο αγοράς 8% και άνοδο 88,7%, Multirama με μερίδιο 7,6% και άνοδο 13,1%, e-shop με μερίδιο 5,4% και άνοδο 48,2%.

Στην αγορά των φορητών υπολογιστών για επιχειρήσεις στην πρώτη πεντάδα βρίσκονται οι Toshiba με μερίδιο 23,7% και ανάπτυξη 83,1%, Hewlett-Packard με μερίδιο αγοράς 20,2% και άνοδο 58,6%, Acer με μερίδιο 15,4% και πτώση 8,3%, Sony με μερίδιο 6,9% και άνοδο 27,2% και Dell με μερίδιο 6,9% και άνοδο 58,7%. Στην κατηγορία των φορητών υπολογιστών για τους τελικούς καταναλωτές η πρώτη πεντάδα διαφοροποιείται και τις πρώτες θέσεις καταλαμβάνουν οι Hewlett-Packard με μερίδιο 27,5% και ανάπτυξη 74,4%, Acer με μερίδιο 16,3% και άνοδο 19,4%, Fujitsu Siemens με μερίδιο 15,6% και άνοδο 33,6%, Toshiba με μερίδιο 14,8% και άνοδο 83,1% και Sony με μερίδιο 9,8% και άνοδο 52,6%.

1ο Τρίμηνο 2008

Ικανοποιητική ταχύτητα έχει αναπτύξει η ελληνική αγορά Η/Υ, όπως δείχνουν τα πρώτα στοιχεία (prelim results) της IDC σχετικά με τις πωλήσεις desktop και notebook στο πρώτο τρίμηνο του 2008.

I D C

Άλμα στις πωλήσεις Ηλεκτρονικών Υπολογιστών



Διεθνώς το 2007 πουλήθηκαν περίπου 270 εκατ. υπολογιστές με τον ρυθμό ανάπτυξης να είναι πάνω από 13%, ποσοστό που χαρακτηρίζεται ιδιαίτερα υψηλό

Σύμφωνα με τους αναλυτές της IDC, ο ρυθμός ανάπτυξης της αγοράς σταθερών και φορητών Η/Υ διαμορφώθηκε στο 30,7%, που αντιστοιχεί σε 264.718 τεμάχια έναντι 202.484 τεμαχίων την αντίστοιχη περίοδο πέρυσι.

Αναλυτικά, κατά τους τρεις πρώτους μήνες του τρέχοντος έτους πωλήθηκαν 134.274 σταθεροί Η/Υ, εκ των οποίων οι

81.967 αφορούν σταθερούς Η/Υ για επιχειρήσεις και οι 52.307 σταθερούς Η/Υ για οικιακούς καταναλωτές. Συνολικά η αγορά των desktop στο πρώτο τρίμηνο του έτους σημείωσε αύξηση κατά 11,1% σε σχέση με πέρυσι.

Εντυπωσιακή για ένα ακόμη τρίμηνο είναι η ζήτηση για τους φορητούς Η/Υ, γε-

γονός που αντικατοπτρίζεται στο ρυθμό ανάπτυξης της συγκεκριμένης αγοράς, ο οποίος στο πρώτο τρίμηνο του 2008 ανήλθε στο 59,9%. Το ποσοστό αυτό αντιστοιχεί σε 130.444 τεμάχια έναντι 81.586 τεμαχίων το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι. Από αυτούς οι 55.718 αφορούν φορητούς Η/Υ για τις επιχειρήσεις και οι 74.726 φορητούς Η/Υ για τους οικιακούς καταναλωτές. Αξιοσημείωτη είναι επίσης η τάση γεφύρωσης του χάσματος ανάμεσα στις πωλήσεις σταθερών και φορητών Η/Υ.

Από την πλευρά των μεριδίων αγοράς η πρώτη πεντάδα των εταιριών που δραστηριοποιούνται στη διάθεση σταθερών και φορητών Η/Υ απαρτίζεται από τις Hewlett-Packard με μερίδιο αγοράς 18,5% και ρυθμό ανάπτυξης 76,8%, Πλίσαιο με μερίδιο 10,4% και ρυθμό ανάπτυξης 32%, Acer με μερίδιο 9,7% και ρυθμό ανάπτυξης 60,8%, Toshiba με μερίδιο 9,6% και ρυθμό ανάπτυξης 62,4% και Dell με μερίδιο αγοράς 6,9% και ρυθμό ανάπτυξης 62,2%. Σημαντικός είναι επίσης ο ρυθμός ανάπτυξης της

Κατασκευαστής	1ο τρίμηνο 2007	Μερίδιο Αγοράς	1ο τρίμηνο 2008	Μερίδιο Αγοράς	% Μεταβολής
Hewlett-Packard	27.730	13,7%	49.028	18,5%	76,8%
Plaisio	20.943	10,3%	27.644	10,4%	32,0%
Acer	15.964	7,9%	25.672	9,7%	60,8%
Toshiba	15.633	7,7%	25.394	9,6%	62,4%
Dell	11.313	5,6%	18.352	6,9%	62,2%
Altec	8.140	4,0%	15.997	6,0%	96,5%
Fujitsu Siemens	13.647	6,7%	14.186	5,4%	3,9%
Sony	7.208	3,6%	10.527	4,0%	46,0%
e-shop	5.050	2,5%	9.544	3,6%	89,0%
Lenovo	9.007	4,4%	7.531	2,8%	-16,4%
Others	67.849	33,5%	60.843	23,0%	-10,3%
Σύνολο	202.484	100%	264.718	100%	30,70%

Πίνακας 2. Πωλήσεις ηλεκτρονικών υπολογιστών στην Ελλάδα το 1ο τρίμηνο 2008, Πηγή: IDC, 2008

Altec (96,5%) καθώς και το πηλασίρισμα στην αγορά του e-shop που εμφάνισε ρυθμό ανάπτυξης 89%.

Διαφοροποιήσεις ωστόσο παρατηρούνται στην κατάταξη της πρώτης πεντάδας των εταιριών ανά κατηγορία προϊόντων. Συγκεκριμένα, στην κατηγορία Desktop (commercial και consumer) η πρώτη πεντάδα απαρτίζεται από τις εταιρίες Πηλασίριο με μερίδιο αγοράς 15,2%, Hewlett-Packard με μερίδιο 15,1%, Altec με μερίδιο 10,5%, Dell με μερίδιο 8,7% και E-shop με μερίδιο αγοράς 6,3%. Στην κατηγορία Notebook (commercial και consumer) η πρώτη πεντάδα αποτελείται από τις εταιρίες Hewlett-Packard με μερίδιο 22,1%, Acer με μερίδιο 19,6%, Toshiba με μερίδιο 19,5%, Fujitsu Siemens με μερίδιο 8,4% και Sony με μερίδιο 8,1%.

Συγκρίνοντας την πορεία της αγοράς ηλεκτρονικών Η/Υ κατά την τελευταία διετία, παρατηρείται πως στη χώρα μας οι πωλήσεις τους εμφανίζουν σημαντικό ρυθμό ανάπτυξης από τρίμηνο σε τρίμηνο και από χρονιά σε χρονιά, επιβεβαιώνοντας τις προβλέψεις και τις εκτιμήσεις των αναλυτών πως η χρήση του ηλεκτρονικού υπολογιστή εξαπλώνεται στην ελληνική οικονομία και κοινωνία. Σύμφωνα με τα στοιχεία της IDC, το 2005 ο ρυθμός ανάπτυξης της αγοράς σταθερών, φορητών Η/Υ και servers διαμορφώθηκε στο 4,4%, το 2006 το ποσοστό αυτό σχεδόν τριπλασιάστηκε φτάνοντας στο 11,9% και το 2007 η αγορά αυξήθηκε κατά 29,7%.

Με ενδιαφέρον αναμένονται τα στοιχεία των επόμενων μηνών για να φανεί αν θα διατηρηθεί η αυξητική τάση, παρ' όλης τις προβλέψεις σύμφωνα με τις οποίες κατά το 2008 θα δοκιμαστούν σκλη-

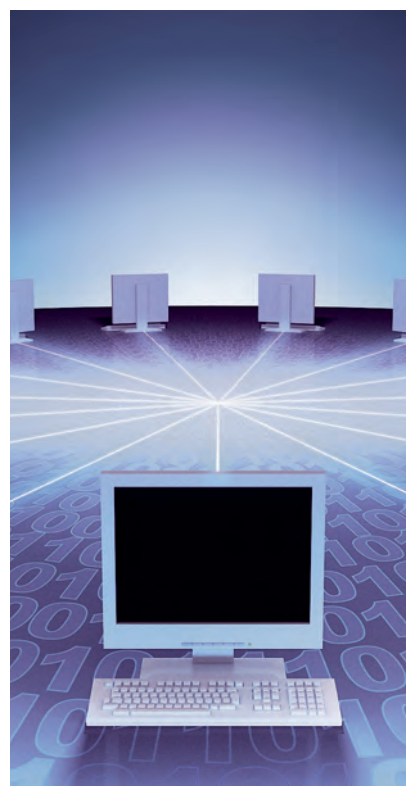
ρά οι δυνάμεις τόσο των επιχειρήσεων όσο και των καταναλωτών. Στην αγορά των οικιακών πελατών είναι δεδομένο ότι σταδιακά οι φορητοί Η/Υ τείνουν να αντικαταστήσουν τα επιτραπέζια συστήματα, από τη στιγμή που οι επιδόσεις και οι τιμές έχουν συγκλίνει σε μεγάλο βαθμό. Επίσης, το πρόγραμμα "Δες την Ψηφιακή" αναμένεται να δώσει σημαντική ώθηση στις πωλήσεις Η/Υ στους τελικούς καταναλωτές και ειδικά στους νέους. Από την πλευρά των επιχειρήσεων οι μεγάλες επιχειρήσεις της χώρας που έχουν ήδη κάνει τη μετάβασή τους στην ψηφιακή εποχή επιζητούν επιπλέον εφαρμογές και λύσεις, επενδύοντας σε αναβάθμιση των συστημάτων τους, ενώ σημαντικό ρόλο στις πωλήσεις των ψηφιακών προϊόντων και υπηρεσιών παίζουν τα κοινοτικά προγράμματα που αφορούν τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις καθώς και η σύγκλιση πληροφορικής και τηλεπικοινωνιών.

Παγκόσμια αγορά

Αλλά και διεθνώς, όπως επισημαίνουν οι αναλυτές των κορυφαίων εταιριών έρευνας, η υψηλή ζήτηση στις αναπτυσσόμενες αγορές στην ανατολική Ευρώπη, τη Μέση Ανατολή, την Αφρική και την Ασία είχαν ως αποτέλεσμα οι πωλήσεις Η/Υ σε παγκόσμιο επίπεδο να παρουσιάσουν διψήφιο ποσοστό αύξησης το 2007. Πουλήθηκαν περίπου 270 εκατ. Η/Υ (επιτραπέζιοι, φορητοί και servers που χρησιμοποιούν επεξεργαστές x86) με τον ρυθμό ανάπτυξης να είναι πάνω από 13%, ποσοστό που χαρακτηρίζεται ιδιαίτερα υψηλό. Η μεγαλύτερη αγορά ήταν εκείνη της Ευρώπης, της Μέσης Ανατολής και της Αφρικής (EMEA) με 93 εκατ. τεμάχια (+14,7%), με την Ασία - Ειρηνικός να ακολουθεί με 70,7 εκατ. (+18,7%). Οι πωλήσεις στη βόρεια Αμερική ήταν στα 64,2 εκατ. με

Άνοδος 30,7%
στις πωλήσεις
σταθερών και φορητών
υπολογιστών
στο πρώτο τρίμηνο
του 2008

αύξηση 7,2%, καθώς η εκεί αγορά βρίσκεται πλέον σε φάση ωρίμανσης. Από την πλευρά της, η IDC εκτιμά την παγκόσμια αγορά στα 268,96 εκατ. τεμάχια (+14,3%).





ΝΕΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ-ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

- Αναβαθμισμένη Τεχνική Υποστήριξη

www.anodos.gr/support/

- Αναβαθμισμένο πρόγραμμα εκπαίδευσεων

www.anodos.gr/training/index.html

- Νέα προϊόντα

<http://www.anodos.gr/products/>

KASPERSKY



MATZENTA



Adobe



PARACHUTE® FONTS

WACOM

Adobe DTP Value Added Resellers: www.anodos.gr/company/resellers.html

ΑΝΟΔΟΣ Α.Ε. | Authorized Distributor Of Adobe Systems Inc.

T: 210 9717016 | F: 210 9713108 e-mail: info@anodos.gr | www.anodos.gr

Ανήκουν στην κατηγορία των υψηλών εισοδημάτων, είναι τεχνολογικά ενημερωμένοι και η πλειοψηφία χρησιμοποιεί το Διαδίκτυο καθημερινά, Πίνακας 2.

όπως μεταφορά χρημάτων ή αλληλαγή τραπεζικού κωδικού, είναι λιγότερο συνηθισμένες μέσω του mobile banking, Διάγραμμα 3.

ρά. Η πλειονότητα επίσης δεν γνωρίζει ότι υπάρχουν οι συγκεκριμένες υπηρεσίες ενώ παράλληλα νιώθουν ανασφαλείς κατά τη χρήση τους. Επίσης ένα σημαντικό

	Χρήση mobile banking	Δε χρησιμοποιούν mobile banking
Μ.Ο. Ηλικίας	38	39
% Ανδρών	61%	51%
Υψηλό εισόδημα	36%	31%
Τεχνολογικά ενημερωμένοι	71%	58%
Online για περισσότερα από 7 χρόνια	47%	33%
Online καθημερινά	64%	51%
Χρήση online banking	80%	56%

Πίνακας 2. Χαρακτηριστικά Ευρωπαίων χρηστών υπηρεσιών mobile banking, Βάση: 7.160 χρήστες, Πηγή: Forrester Research, 2007



Διάγραμμα 3. Χρήση υπηρεσιών mobile banking στην Ευρώπη ανά ηλικία, Βάση: 374 χρήστες, Πηγή: Forrester Research, 2007

Τέσσερις από τους πέντε χρήστες υπηρεσιών mobile banking κάνουν χρήση online τραπεζικών υπηρεσιών μέσω του υπολογιστή τους. Το 57% των χρηστών υπηρεσιών mobile banking χρησιμοποιούν συνήθως απλές υπηρεσίες και η πιο συνηθισμένη είναι ο έλεγχος τραπεζικού υπολοίπου. Εξίσου δημοφιλείς είναι οι ειδοποιήσεις μέσω SMS (29% και 28%), ενώ ένα ποσοστό γύρω στο 27% κάνουν έλεγχο των τραπεζικών συναλλαγών μέσω του κινητού τους τηλεφώνου. Πιο σύνθετες συναλλαγές,

Προβλήματα και λύσεις

Οι καταναλωτές δεν αντιλαμβάνονται τα οφέλη των υπηρεσιών mobile banking γι' αυτό και δεν τις χρησιμοποιούν. Προτιμούν τη χρήση των ATM ή των παραδοσιακών μεθόδων συναλλαγής με την τράπεζα. Σύμφωνα με τους αναλυτές της Forrester Research, αυτό αποτελεί μία από τις βασικές αιτίες της χαμηλής διείσδυσης του mobile banking στην ευρωπαϊκή αγο-

ποσοστό αναρωτιέται για το κόστος αυτών των υπηρεσιών και υποστηρίζει πως δεν κατέχει την τεχνολογικά προηγμένη συσκευή κινητής τηλεφωνίας για τέτοιου είδους εφαρμογές.

Η Forrester Research επισημαίνει πως οι υπεύθυνοι των τμημάτων πληροφορικής των τραπεζών μπορούν να κάνουν πολλά για να αλλάξουν τα δεδομένα. Δουλεύοντας από κοινού μαζί με τα τμήματα μάρκετινγκ των τραπεζών μπορούν να πείσουν τους πελάτες τους για τη χρησιμότητα και την απλή λειτουργία των υπηρεσιών mobile banking. Μπορούν να αποδείξουν με συγκεκριμένα παραδείγματα για την υπεραξία αυτών των υπηρεσιών. Μπορούν επίσης να εστιάσουν σε συγκεκριμένες κατηγορίες πελατών όπως είναι οι νέοι σε ηλικία και τεχνολογικά εγγράμματοι χρήστες και να τους προσφέρουν ποικιλία υπηρεσιών mobile banking, εστιάζοντας σε έγκυρες και χωρίς χρονικούς και τοπικούς περιορισμούς υπηρεσίες.

Οι τράπεζες που προσφέρουν υπηρεσίες mobile banking πρέπει να καταστήσουν σαφές στους πελάτες τους την απλότητα και την εγκυρότητα αυτών των υπηρεσιών. Πρέπει να γίνει συνείδηση των καταναλωτών ότι οι υπηρεσίες προσφέρονται οπουδήποτε και οποιαδήποτε στιγμή

Θετικά είναι τα μηνύματα για τα νεαρά στελέχη



Παρατηρούνται δυσκολίες στην εύρεση ικανού προσωπικού για την κάλυψη των θέσεων στους τομείς πωλήσεων, της εξυπηρέτησης πελατών, του μάρκετινγκ, της λογιστικής και οικονομικών καθώς και της πληροφορικής

Τον παλιμό της αγοράς εργασίας στην Ελλάδα κατέγραψε ο 1ος κύκλος της πανελληνίας έρευνας “Δείκτης Τάσεων Αγοράς Εργασίας” από το Τμήμα Εφαρμοσμένης Έρευνας του ALBA Graduate Business School για το 2008, που διεξήχθη κατά το χρονικό διάστημα Δεκέμβριος 2007 - Ιανουάριος 2008.

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας:

1. Οι εταιρίες στην πλειονότητά τους αναμένεται να αυξήσουν τις δραστηριότητες τους όσον αφορά την προσέλκυση και επιλογή νέων στελεχών με εξαίρεση τον κλάδο των κατασκευών, που δείχνει

συγκρατημένος συγκριτικά με τους υπόλοιπους για το επόμενο εξάμηνο.

2. Περισσότερες από τις μισές επιχειρήσεις του δείγματος θα αυξήσουν τον αριθμό των εργαζομένων τους στο επόμενο εξάμηνο (περίπου 58.3%).

3. Το μεγαλύτερο τμήμα των επιχειρήσεων του δείγματος (41.7%) θεωρεί ότι θα δοθούν αυξήσεις παρόμοιες με αυτές των συλλογικών συμβάσεων εργασίας έως 6%. Ωστόσο, ένα εξίσου σημαντικό ποσοστό των συμμετεχόντων θεωρεί ότι θα δοθούν αυξήσεις άνω του 6% (27.5% των εταιριών). Συγκριτικά με το προηγούμενο εξάμηνο οι εταιρίες δείχνουν συγκρατημένες όσον αφορά τις υψηλές

αυξήσεις, ωστόσο είναι ενθαρρυντική η αισιοδοξία τους.

4. Πολύ σημαντικό είναι το ποσοστό των εταιριών που αναμένεται να επιλέξουν νεαρά στελέχη/ απόφοιτους καθώς και εξειδικευμένους επαγγελματίες (πάνω από το 65% των ερωτηθέντων και 40% αντίστοιχα).

5. Οι εταιρίες, το επόμενο εξάμηνο, θα στραφούν για προσλήψεις ιδιαίτερα στους τομείς των Πωλήσεων, της εξυπηρέτησης πελατών, του Μάρκετινγκ, της Λογιστικής και Οικονομικών καθώς και της Πληροφορικής, ενώ μικρή αύξηση παρατηρείται στην πρόθεση των εταιριών να καλύψουν θέσεις στο τμήμα προσωπικού.

6. Οι εταιρίες όμως αναμένουν δυσκολίες στην εύρεση ικανού προσωπικού για την κάλυψη των θέσεων στους παραπάνω τομείς και μάλιστα αναμένουν περισσότερες συγκριτικά με το προηγούμενο εξάμηνο.

7. Οι εταιρίες στην πλειοψηφία τους εμφανίζονται αισιόδοξες για το μέλλον τους (75% των ερωτηθέντων).

8. Η μέθοδος που χρησιμοποιήθηκε περισσότερο στη διαδικασία της προσέλκυσης και επιλογής προσωπικού είναι

και τους εξειδικευμένους επαγγελματίες

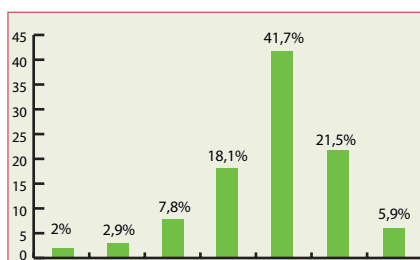
οι ιστοσελίδες αναζήτησης εργασίας, οι εταιρικές βάσεις βιογραφικών και η εσωτερική αναζήτηση, ενώ πολύ ψηλά στις προτιμήσεις των εταιριών είναι και οι αγγελίες στις εφημερίδες.

9. Απαιτούμενη τόσο για τα στελέχη όσο και για τους υπάλληλους γραφείου είναι η πιστοποιημένη γνώση Η/Υ σε προχωρημένο επίπεδο, εκτός και αν πρόκειται για υπάλληλους υποδοχής, αποθηκάρους και πωλητές καταστημάτων όπου οι βασικές γνώσεις είναι ικανοποιητικές.

Η έρευνα αυτή επαναλαμβάνεται κάθε 6 μήνες και για τον πρώτο κύκλο εστάλησαν πάνω από 1.800 προσκλήσεις σε εταιρίες που εδρεύουν στην Ελλάδα. Οι προσκλήσεις αφορούσαν στελέχη του τμήματος Ανθρώπινου Δυναμικού, όπως διευθυντές ή υπεύθυνους προσλήψεων (προσέγκυσης και επιλογής προσωπικού) καθώς και υπεύθυνους εταιριών, όπως Γενικοί Διευθυντές. Συνοδικά συμπλήρωσαν το ηλεκτρονικό ερωτηματολόγιο 213 εταιρίες, 63% ελληνικές και 37% πολυεθνικές. Το 11% του δείγματος είναι εταιρίες που ανήκουν στον κλάδο Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών και, το 21% είναι επιχειρήσεις από τον κλάδο της βιομηχανίας, το 13% δραστηριοποιούνται στον κλάδο της παροχής υπηρεσιών, ενώ το 19% σε αυτόν του εμπορίου. Στην έρευνα συμμετείχαν επίσης, τράπεζες σε ποσοστό 8%, εταιρίες του κλάδου των κατασκευών σε ποσοστό 6%, τουριστικές επιχειρήσεις σε ποσοστό 7% του δείγματος, ενώ το ποσοστό των ΜΜΕ/Εκδόσεων και Μεταφορών ανέρχεται σε 2% και 4% αντίστοιχα. Επιπλέον, το 94% των επιχειρήσεων του δείγματος είναι ιδιωτικές, με τη πλειοψηφία αυτών (74,4%) να εδρεύουν στην Αττική, ενώ ένα σημαντικό ποσοστό (25,6%) προέρχεται από την υπόλοιπη Ελλάδα. Αναφορικά με το

μέγεθος των επιχειρήσεων που πήραν μέρος στην έρευνα, το 43,2% είναι εταιρίες με λιγότερους από 100 εργαζομένους, το 19,2% είναι μεγάλες επιχειρήσεις (200 - 499 άτομα), και ακολουθούν με ποσοστό 16,9% εταιρίες με προσωπικό άνω των χιλίων εργαζομένων, ενώ το ποσοστό των εταιριών με 100 - 199 άτομα ανέρχεται στο 10,8%.

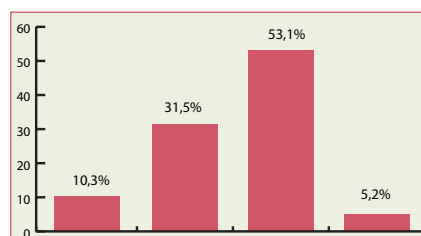
Σύμφωνα με τους αναλυτές του ALBA, οι γενικές τάσεις της αγοράς εργασίας παραμένουν οι ίδιες για όλες τις εταιρίες, σε όλους τους κλάδους και δεν παρουσιάζουν θεαματικές αλλαγές από τον Ιανουάριο μέχρι το τέλος του έτους. Ο Δείκτης παραμένει υψηλός τον τελευταίο ενάμιση χρόνο και παρουσιάζει τις υψηλότερες τάσεις της περιόδου. Οι προσδοκίες για τις αυξήσεις των μισθών κατά τους επόμενους 12 μήνες κυμαίνονται γύρω από τα ποσοστά αυξήσεων των Συλλογικών Συμβάσεων Εργασίας, ως επί το πλείστον. Παρ' όλα αυτά ένα ποσοστό του δείγματος της τάξεως του 21,6% θεωρεί ότι θα δοθούν αυξήσεις πάνω από το 6% των μισθών, ενώ το 5,9% των επιχειρήσεων θα δώσουν αυξήσεις που θα ξεπερνούν το 10%, Διάγραμμα 1.



Διάγραμμα 1. Ποσοστό Αύξησης Μισθών (πρόβλεψη για τους επόμενους 12 μήνες)

Η σύγκριση των δύο εξαμήνων του 2007 και του πρώτου εξαμήνου του 2008 παρουσιάζει μικρές αυξομειώσεις και σε γενικές γραμμές δε δείχνει κάποια σημαντική απόκλιση στα ποσοστά αύξησης

των μισθών. Συγκριτικά με το προηγούμενο εξάμηνο παρατηρείται μια ελαφριά πτώση στις εταιρίες που θα δώσουν αυξήσεις από 4 - 10%. Παρόλα αυτά, όμως, οι τάσεις για το επόμενο εξάμηνο παραμένουν αρκετά θετικές. Στις περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος (53,1%) αναμένεται να αυξηθεί ο αριθμός των εργαζομένων σε ποσοστό λιγότερο από 25%, (Διάγραμμα 2), ενώ το 5,2% αισι-



Διάγραμμα 2. Ποσοστό Μεταβολής του Αριθμού των Εργαζομένων

οδοξεί ότι η αύξηση αυτή θα ξεπεράσει το ποσοστό αυτό. Το Διάγραμμα 2, δείχνει τα συγκεντρωτικά αποτελέσματα των δύο πρώτων εξαμήνων του 2007 καθώς και του πρώτου εξαμήνου του 2008 όσον αφορά το ποσοστό μεταβολής του Αριθμού των Εργαζομένων. Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός πως μέχρι στιγμής μόνο στο πρώτο εξάμηνο του 2007 καταγράφηκε ποσοστό στη μείωση του αριθμού των εργαζομένων πάνω από 25%, ενώ για το δεύτερο εξάμηνο του 2007 και το πρώτο του 2008 δεν παρατηρήθηκε παρόμοια τάση. Οι τάσεις συγκριτικά παραμένουν ίδιες με το 2007.



Θετικά είναι τα μηνύματα για τα νεαρά στελέχη και τους εξειδικευμένους επαγγελματίες

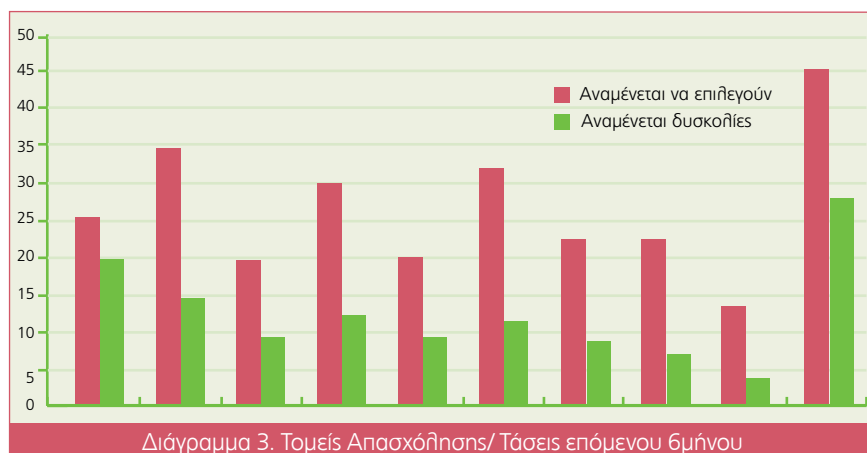
Οι πολύ μεγάλες επιχειρήσεις (άνω των 1000 εργαζομένων) αλλά και οι πολύ μικρές (25-99 άτομα) προσδοκούν ότι θα αυξήσουν τον αριθμό εργαζομένων τους μέσα στους επόμενους μήνες

Προβλέψεις Ζήτησης για τους επόμενους μήνες

Πολύ μεγάλες επιχειρήσεις (άνω των 1000 εργαζομένων) αλλά και οι πολύ μικρές (25 - 99 άτομα) εμφανίζουν παρόμοια αποτελέσματα. Και στις δύο περιπτώσεις οι επιχειρήσεις αυτού του μεγέθους προσδοκούν ότι θα αυξήσουν τον αριθμό εργαζομένων τους μέσα στους επόμενους μήνες. Ενδιαφέρον επίσης προκαλεί το γεγονός ότι η πλειοψηφία των εταιριών (με εξαίρεση τις επιχειρήσεις μεγέθους 500 - 999) αναμένουν μικρότερη άνοδο από όλες τις υπόλοιπες στις οικειοθελείς αποχωρήσεις και τον αριθμό θέσεων που δεν καλύφθηκαν, γεγονός που ενισχύει την ύπαρξη κλίματος αισιοδοξίας. Το ποσοστό των εταιριών που αναμένεται να επιλέξουν Νεαρά Στελέχη/ Απόφοιτους παρουσιάζεται ιδιαίτερα αυξημένο (πάνω από 65%). Επιπρόσθετα, το ποσοστό επιλογής Προϊσταμένων/ Επαγγελματιών εμφανίζεται εξίσου σημαντικό και πάνω από 40%, ενώ τα Διευθυντικά Στελέχη σημειώνουν ποσοστό πάνω από 30%, γεγονός που δείχνει παράλληλα την ανάγκη ενός αριθμού εταιριών για κάλυψη των θέσεων τους με έμπειρα στελέχη.

Ιδιαίτερα αυξημένη είναι η τάση αναζήτησης στελεχών στον τομέα των Πωλήσεων αλλά και σε αυτόν των Οικονομικών/ Λογιστικής καθώς και του Μάρκετινγκ. Παρόμοια τάση διακρίνου-

με και για τη στελέχωση των τμημάτων Πληροφορικής και Εξυπηρέτησης Πελατών. Σε όλους τους τομείς απασχόλησης δεν αναμένονται ιδιαίτερες δυσκολίες, με εξαίρεση τις Πωλήσεις όπου το ποσοστό ξεπερνάει το 25%. Επιπλέον, ειδικότερα στον τομέα της Πληροφορικής, οι εταιρίες δείχνουν πιο ανήσυχες σε σύγκριση με τους υπόλοιπους τομείς, Διάγραμμα 3.



Παρατηρείται μια διατήρηση της τάσης προς την προσέλκυση εργαζομένων σε σχέση με το προηγούμενο εξάμηνο, σε τομείς όπως Logistics/ Μεταφορές, Marketing και Παραγωγή. Οι τάσεις είναι αυξητικές στην Εξυπηρέτηση Πελατών και στο Τμήμα Προσωπικού. Αντίθετα αρνητικές τάσεις καταγράφονται σε τομείς όπως Μηχανική, Οικονομικά/ Λογιστική

και Πωλήσεις, συγκριτικά με το προηγούμενο εξάμηνο. Αναφορικά με τον τρόπο αναζήτησης προσωπικού οι μέθοδοι που χρησιμοποιούνται περισσότερο στη διαδικασία της προσέλκυσης και επιλογής προσωπικού είναι τα website αναζήτησης, οι εταιρικές βάσεις βιογραφικών, η ενδο-εταιρική αναζήτηση για εσωτερική κάλυψη θέσεων καθώς και οι εφημερίδες πανελλοδιακής κυκλοφορίας. Πολύ μικρή χρήση παρουσιάζουν τα MME πλέον των εφημερίδων, οι κρατικές υπηρεσίες του ΟΑΕΔ καθώς και τα φυλλάδια.

Επίσης, σημαντικό ποσοστό χρήσης παρατηρείται στη μέθοδο αναζήτησης που έχει να κάνει με το κοινωνικό περιβάλλον των εργαζομένων (από στόμα σε στόμα). Η πιο επιτυχημένη μέθοδος αναζήτησης όπως αυτή παρουσιάζεται στις απαντήσεις των εταιριών, είναι τα websites ιδι-

αίτερα στους κλάδους της βιομηχανίας και των τραπεζών. Στον κλάδο Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών και Εμπορίου οι ιστοσελίδες αναζήτησης προσωπικού είναι οι πιο δημοφιλείς τρόποι προσέλκυσης νέων υπαλλήλων, ενώ οι head hunters προτιμούνται περισσότερο από τον κλάδο των Τραπεζών. 1

δείχνουμε το δρόμο...



Η ComSys ιδρύθηκε το 1989 και ακολουθώντας γρήγορη ανοδική πορεία καθιερώθηκε σαν μια πρωτοπόρος εταιρεία στον χώρο των νέων τεχνολογιών. Με πλούσιο χαρτοφυλάκιο προϊόντων εξυπηρετεί τους τομείς της αγοράς στους οποίους στοχεύει και με την ανάπτυξη λύσεων πληροφορικής προμηθεύει τους πελάτες της με ποιοτικά συστήματα υψηλής αξίας.

Call / Contact Center Technologies

- Unified IP
- Performance Edge 

Business Solutions

- Thesis ERP
- Finalease® – Operating Leasing
- Car Rental Manager®
- ATHLOS®

Performance Optimization

COMSYS®

Converting Complex to Simple

Λεωφ. Συγγρού 156, 176 71 Αθήνα • Τηλ.: 210 9241 486 - Fax: 210 9221 219 • e-mail: info@comsys.gr • www.comsys.gr

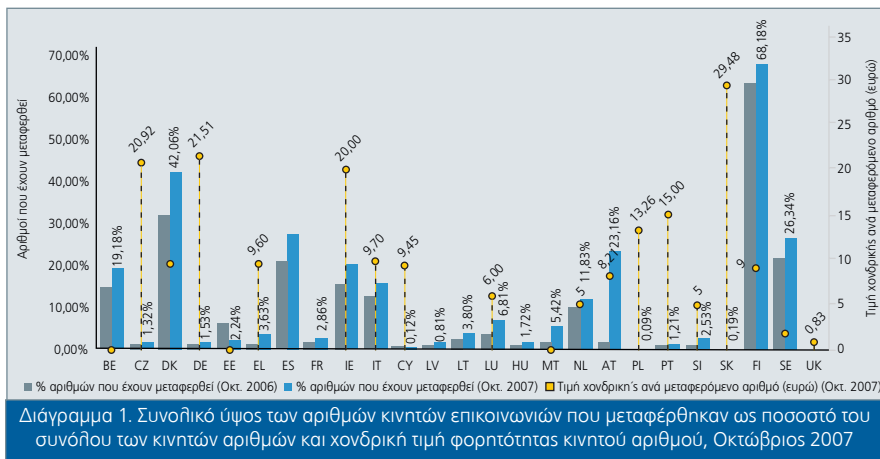
Μεγάλα είναι τα περιθώρια για την ανάπτυξη

Η Δανία, η Φινλανδία, οι Κάτω Χώρες και η Σουηδία είναι παγκόσμιοι ηγέτες στην ευρυζωνική πρόσβαση με τα ποσοστά διείσδυσης να ξεπερνούν το 30% στο τέλος του 2007, σύμφωνα με την 13η έκθεση προόδου της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την ενιαία αγορά των ηλεκτρονικών επικοινωνιών. Αυτές οι χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, μαζί με το Ηνωμένο Βασίλειο, το Βέλγιο, το Λουξεμβούργο και τη Γαλλία, εμφάνισαν ποσοστά διείσδυσης της ευρυζωνικότητας υψηλότερα από εκείνα των ΗΠΑ, Διάγραμμα 1. Να σημειωθεί ότι το ποσοστό

στην Ε.Ε. το 2007 προστέθηκαν 19 εκατ. ευρυζωνικές γραμμές, που αντιστοιχούν σε περισσότερες από 50.000 συνδέσεις καθημερινά

ποσό αντίστοιχο με εκείνο των ΗΠΑ. Σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή υπάρχουν σημαντικά περιθώρια για περαιτέρω οφέλη των καταναλωτών από

για εγγυημένες βασικές τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες. Παρόλα αυτά, υπάρχουν περιπτώσεις όπου το ρυθμιστικό πλαίσιο λειτουργεί με τέτοιο τρόπο που εμποδίζει την υλοποίηση μιας πραγματικής ενιαίας αγοράς στο σύνολο της Ε.Ε. και τα οικονομικά οφέλη που απορρέουν από αυτή. Τα παραδείγματα του ανόμοιου κανονισμού περιλαμβάνουν τις λογιστικές μεθοδολογίες, το Voice over IP (VoIP), τις διακρίσεις από τους κυρίαρχους φορείς. Οι προτάσεις της Επιτροπής αυτήν την περίοδο ενώπιον του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου επιδιώκουν να αντιμετωπίσουν αυτά τα ζητήματα, χρησιμοποιώντας τις καινοτόμες προσεγγίσεις όπου απαιτείται, διατηρώντας τη βασική γενική έννοια, όπως διαμορφώθηκε το 2002.



διείσδυσης των ευρυζωνικών δικτύων στις ΗΠΑ τον Ιούλιο του 2007 ανήλθε στο 22,1%. Στην Ε.Ε. το 2007 προστέθηκαν 19 εκατ. ευρυζωνικές γραμμές, που αντιστοιχούν σε περισσότερες από 50.000 συνδέσεις καθημερινά.

Οι ευρυζωνικές συνδέσεις απέδωσαν €62 δις το 2007, όταν το σύνολο της ευρωπαϊκής αγοράς ηλεκτρονικών επικοινωνιών έφθασε σε αξία τα €300 δις (2% του ΑΕΠ της Ευρωπαϊκής Ένωσης) και αναπτύχθηκε με 1,9%. Οι επενδύσεις ήταν για μία ακόμη χρονιά αυξημένες, καθώς ξεπέρασαν τα €50 δις -

μια ενισχυμένη ενιαία αγορά ηλεκτρονικών επικοινωνιών, από την ενίσχυση του ανταγωνισμού και ένα αποτελεσματικό ρυθμιστικό πλαίσιο για τους φορείς αγοράς, Πίνακας 1.

Στην έκθεσή της, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα, πως ο τομέας των ηλεκτρονικών επικοινωνιών θα συνεχίζει να καταγράφει άνοδο των εσόδων του ειδικά στις ευρυζωνικές και κινητές υπηρεσίες. Το ρυθμιστικό πρότυπο της Ε.Ε. έχει βελτιωθεί σημαντικά, εξασφαλίζοντας έτσι τον ανταγωνισμό και παρέχοντας προστασία καταναλωτών

Συνολική αξία του τομέα	€300 δις
Συνολικές επενδύσεις κεφαλαίου	€50 δις
Μέσο ευρυζωνικό ποσοστό διείσδυσης	20,04%
Μέσο ποσοστό διείσδυσης κινητού	111,8%
Μέσο ποσοστό διείσδυσης 3G	20%
Μέσο ποσοστό τερματικών τελών κινητών	€9,67
Μέσο ποσοστό απελευθερωμένης ευρυζωνικής αγοράς	46,8%
Μέση μείωση της κινητής φωνής τιμές μεταξύ 2006 και 2007	14%
Συνολικό αριθμοί Ported το 2007	12 εκατ.

Πίνακας 1. Ευρωπαϊκός τομέας των τηλεπικοινωνιών σε αριθμούς

της ευρυζωνικότητας στην Ελλάδα

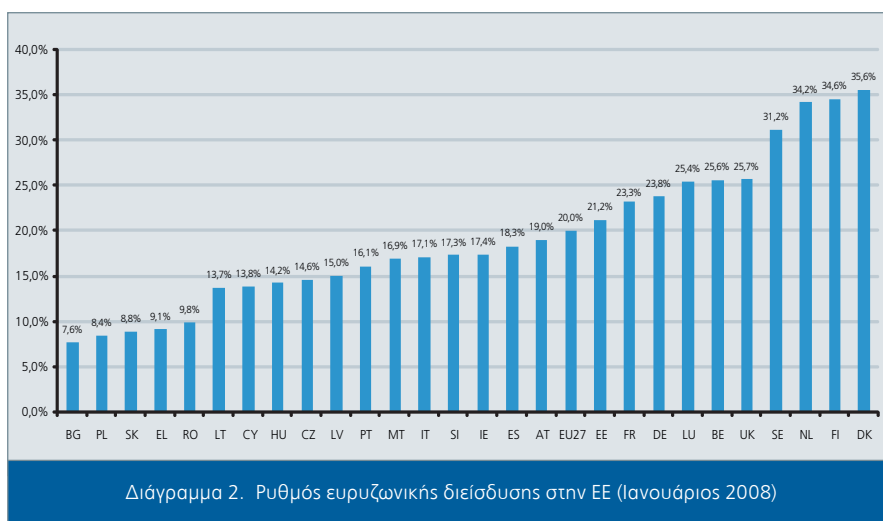


Ελλάδα

Πολύ πίσω από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο του 20,04% όσον αφορά τις ευρυζωνικές συνδέσεις στα νοικοκυριά βρίσκεται η Ελλάδα με 9,1%, παρά το γεγονός ότι υπήρξε σημαντική αύξηση των συνδέσεων το 2007. Όσον αφορά στους ρυθμούς αύξησης της ευρυζωνικής διείσδυσης το 2007, η Ελλάδα βρίσκεται σημαντικά πάνω από τον Ευρω-

παϊκό μέσο όρο (περίπου 4,7% έναντι 3,7%). Ωστόσο, η διαφορά αυτή είναι πολύ χαμηλή για να καλύψει τις 11 μονάδες που χωρίζουν την ευρυζωνική διείσδυση στην Ελλάδα από αυτή στην Ε.Ε., Διάγραμμα 2.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή διαπιστώνει ότι η ρυθμιστική αρχή έχει βοηθήσει στη δημιουργία μεγαλύτερου ανταγωνισμού,



Το σύνολο της ευρωπαϊκής αγοράς ηλεκτρονικών επικοινωνιών είχε ρυθμό ανάπτυξης 1,9% και η αξία της το 2007 ανήλθε στα 300 δισ. (2% του ΑΕΠ της Ε.Ε.)

με αποτέλεσμα να δημιουργούνται μεγαλύτερα οφέλη για τους καταναλωτές. Η Έκθεση εστιάζει στο έργο της ΕΕΤΤ, όσον αφορά στην υλοποίηση του νέου τηλεπικοινωνιακού νόμου και στην προετοιμασία και έκδοση της απαραίτητης δευτερογενούς νομοθεσίας, το οποίο χαρακτηρίζει ως επιτυχημένο. Ιδιαίτερη αναφορά γίνεται στην ταχεία ολοκλήρωση της Ανάλυσης των Αγορών, στην υιοθέτηση των προβλεπόμενων κανονισμών και ρυθμιστικών μέτρων (που εμπίπτουν στις αρμοδιότητες της), στις πρωτοβουλίες της για την ανάπτυξη της ευρυζωνικής αγοράς καθώς και στην έντονη ενεργοποίησή της όσον αφορά καταγγελίες καταναλωτών, οι οποίες το 2007 παρουσιάστηκαν ιδιαίτερα αυξημένες, με τη διεξαγωγή ακροάσεων των τηλεπικοινωνιακών παρόχων και την επιβολή σε αυτούς διοικητικών κυρώσεων.

Ειδικότερα, όσον αφορά στην ελληνική ευρυζωνική αγορά, η Έκθεση αναφέρεται στην ταχεία ανάπτυξη που σημειώ-

Μεγάλα είναι τα περιθώρια για την ανάπτυξη της ευρυζωνικότητας στην Ελλάδα



θηκε κατά το 2007 ενώ κάνει ιδιαίτερη αναφορά στην προώθηση από την ΕΕΤΤ της Φυσικής Συνεγκατάστασης και της ανάπτυξης της Αδεσμοποίητης Πρόσβασης στον Τοπικό Βρόχο. Σημαντικές ρυθμιστικές παρεμβάσεις στον τομέα αυτό θεωρούνται η έγκριση από την ΕΕΤΤ της Προσφοράς Αναφοράς για την Αδεσμοποίητη Πρόσβαση στον Τοπικό Βρόχο (RUO) και τη Χονδρική Ευρυζωνική Πρόσβαση (RBO). Η Ελλάδα, καθώς επίσης οι Ισπανία, Γαλλία, Πορτογαλία, Τσεχία και Σλοβενία αναφέρονται ως χώρες όπου η αποτελεσματική ρυθμιστική πολιτική έχει βελτιώσει τις συνθήκες της αγοράς και έχει επιτρέψει στους εναλλακτικούς παρόχους να μεταβούν σε υψηλότερες βαθμίδες της κλίμακας επενδύσεων.

Σύμφωνα με την έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, στην Ελληνική Αγορά παρατηρείται έντονος ανταγωνισμός στην κινητή τηλεφωνία, βασιζόμενος κυρίως στο συνδυασμό υπηρεσιών σταθερής και κινητής τηλεφωνίας. Τα έσοδα της κινητής τηλεφωνίας αυξήθηκαν κατά 3,8% φθάνοντας στα €137 δις με το ποσοστό διείσδυσης στον πληθυσμό να διαμορ-


Αναφορικά με τους ρυθμούς αύξησης της ευρυζωνικής διείσδυσης το 2007, η Ελλάδα βρίσκεται σημαντικά πάνω από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο, περίπου 4,7% έναντι 3,7%

φώνεται στο 112% από 103% το 2006. Η έκθεση επισημαίνει ότι το 2007 το κόστος χρήσης των κινητών τηλεφώνων μειώθηκε κατά 14% σε ολόκληρη την Ευρώπη. Για την Ελλάδα αναφέρεται, όμως, ότι οι τιμές λιανικής παραμένουν από τις υψηλότερες στην Ευρώπη. Τα τέλη τερματισμού στα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας παραμένουν σημαντικά ακριβότερα στην Ελλάδα από τον Ευρωπαϊκό μέσο όρο (περίπου €0,11/ λεπτό έναντι 0, 097/ λεπτό).

Τα μέσα μηνιαία κόστη γραμμών Αδεσμοποίητης Πρόσβασης στον Τοπικό είναι σημαντικά χαμηλότερα από τον Ευρωπαϊκό μέσο όρο. Μάλιστα, η Ελλάδα είναι η 4η φτηνότερη χώρα αναφορικά με τις γραμμές πλήρους πρόσβασης και η 5η φτηνότερη χώρα αναφορικά με τις γραμμές μεριζόμενης πρόσβασης. Παράλληλα, η Επιτροπή διαπιστώνει πως η ταχεία ανάπτυξη των ευρυζωνικών δικτύων και συνδέσεων αιφνιδίασε τις εταιρίες, με αποτέλεσμα, μεταξύ άλλων, τον πολλαπλασιασμό των παραπόνων των καταναλωτών που ξεπέρασαν τα 5.000 στο πρώτο τρίμηνο του 2007. Σύμφωνα με την Έκθεση, μεγάλες προκλήσεις για την Ελλάδα αποτελούν η ολοκλήρωση του θεσμικού πλαισίου για τα δικαιώματα διέλευσης, καθώς οποια-

δήποτε καθυστέρηση στον τομέα αυτό μπορεί να δημιουργήσει κινδύνους στην ανάπτυξη του ανταγωνισμού σε επίπεδο υποδομών.

Επίσης, σημαντική θεωρείται η μείωση των καθυστερήσεων όσον αφορά στην εκδίκαση προσφυγών, ιδιαίτερα σε περιπτώσεις υποθέσεων που κρίνεται ότι υπερβαίνουν τις αρμοδιότητες του Διοικητικού Εφετείου. Κρίσιμη, επίσης, είναι η αντιμετώπιση προβλημάτων κατά την εγκατάσταση κεραιών, τα οποία προκαλούν καθυστερήσεις στην ανάπτυξη δικτύων κινητών τηλεπικοινωνιών τρίτης γενιάς. Ιδιαίτερη έμφαση πρέπει να δοθεί στην προστασία του καταναλωτή, ο οποίος συχνά βρίσκεται αντιμέτωπος με υπηρεσίες που αδυνατούν να ικανοποιήσουν τις απαιτήσεις του, με αποτέλεσμα να χάνει την εμπιστοσύνη του στην αγορά.

Σύμφωνα με την Έκθεση, το θέμα αυτό αποτελεί μία πανευρωπαϊκή πρόκληση, καθώς η ποικιλία των προσφερομένων προϊόντων μπορεί να οδηγήσει εύκολα σε σύγχυση. Στην κατεύθυνση αυτή, συνιστά την εντατικοποίηση των προσπαθειών για ενημέρωση και προστασία του καταναλωτή, με τρόπο όμως που να αποφεύγεται επικάλυψη προσπαθειών μεταξύ των διαφόρων αρμοδίων φορέων. 



* Η εγγύηση "0π" pixel ασκεί για οθόνες 17", 19" και 20"

Δεν ξέρεις ποια να διαλέξεις; Δεν χρειάζεται!

Πώς θα σου φαινόταν να μπορούσες να συνδεθείς με έξι οθόνες ταυτόχρονα;
Τέλειο; Με τη νέα Flatron L206WU της LG μπορείς!
Γιατί σου δίνει τη δυνατότητα εγκατάστασης μέχρι και έξι οθονών σε ένα PC.
Έτσι μπορείς να βλέπεις ταυτόχρονα 6 διαφορετικές εικόνες. Μετά απ' όλα
αυτά, εσύ θα μείνεις μόνο με τη μία;

Play Wide Play **LG**

3ΧΡΟΝΙΑ
ΕΓΓΥΗΣΗ
on-site

ΕΓΓΥΗΣΗ
PIXEL

Life's Good **LG**

* Η οθόνη Flatron L206WU έχει τη δυνατότητα πολλαπλών επιλογών σύνδεσης με πηγές πολυμέσων, χάρη στη θύρα USB που διαθέτει.

και συγχωνεύσεων στις τηλεπικοινωνίες

συντήρησης μόνο για τις περιοχές που μπορεί να υπάρξει αυξημένη ζήτηση ή οι υποδομές έχουν φθαρεί.

Όπως επισημαίνεται σε μελέτες του κλάδου των τηλεπικοινωνιών, οι υπηρεσίες φωνής θα συνεχίσουν να αποτελούν το κύριο φορέα εσόδων για τις εταιρίες τηλεπικοινωνιών. Η σύγκλιση σταθερής και κινητής τηλεφωνίας θα αποτελέσει τη βασική τάση των επόμενων χρόνων. Η σύγκλιση υπηρεσιών σταθερής και κινητής τηλεφωνίας και broadband θα συνεχιστεί σε όλα τα επίπεδα. Θα παρατηρηθούν σημαντικές επενδύσεις σε Τεχνολογίες και Δίκτυα Νέας Γενιάς που θα επιτρέψουν την παροχή καινοτόμων υπηρεσιών. Ωστόσο, θα απαιτηθούν σημαντικές κεφαλαιακές δαπάνες που

Παράγοντες όπως ο πληθωρισμός, η πιστοληπτική κρίση αλλά και η “φωτιά” που έχει ανάψει στην αγορά του πετρελαίου, επηρεάζουν τις επιλογές των επενδυτών και έναντι του κλάδου των τηλεπικοινωνιών. Ειδικά για τη χώρα μας οι εξελίξεις στον ΟΤΕ έχουν διαμορφώσει πλαίσιο και ως προς τις προοπτικές των ευρύτερων ιδιωτικοποιήσεων δημόσιων οργανισμών



μόνο οι εδραιωμένοι και χρηματοοικονομικά ισχυροί παίκτες θα μπορέσουν να καλύψουν. Επίσης, το μικρό μέγεθος της ελληνικής αγοράς και η παρουσία σημαντικού αριθμού μικρής κλίμακας παρόχων σε συνδυασμό με αυξημένο κόστος του κεφαλαίου θα οδηγήσουν σε έντονη δραστηριότητα συγχωνεύσεων και εξαγορών.

Παρά τις σημαντικές εξελίξεις που παρατηρούνται στις τηλεπικοινωνίες, παράγοντες όπως ο πληθωρισμός, η πιστοληπτική κρίση αλλά και η “φωτιά” που έχει ανάψει στην αγορά του πετρελαίου, επηρεάζουν τις επιλογές των επενδυτών και έναντι του κλάδου των τηλεπικοινωνιών. Ειδικά για τη χώρα μας οι εξελίξεις στον ΟΤΕ έχουν διαμορφώσει πλαίσιο και ως προς τις προοπτικές των ευρύτερων ιδιωτικοποιήσεων δημόσιων οργανισμών. Η επόμενη ημέρα της συμφωνίας μεταξύ Deutsche Telecom και ΟΤΕ σηματοδοτήθηκε από σημαντική υποχώρηση της μετοχής του ΟΤΕ, συνοδευόμενη από

έκθεση της Citigroup. Πολλοί χρηματιστηριακοί αναλυτές μίλησαν για “ξεκαθαρίσματα λογαριασμών” ξένων οίκων μέσα σε ένα περιβάλλον έντονης χρηματιστηριακής μεταβλητότητας.

Σε αυτό το κλίμα δε θεωρείται τυχαία η αναζωπύρωση του αγοραστικού ενδιαφέροντος για μετοχές υποδομών, όπως η ΕΥΔΑΠ και η ΕΥΑΘ, αλλά και για τον ΟΛΠ και ΟΛΘ. Εξάλλου, οι αναλύσεις των ξένων οίκων που βγήκαν το τελευταίο διάστημα δείχνουν πως υπάρχει θετική διάθεση των ξένων οίκων έναντι του ΧΑ. Ωστόσο, καταλυτικό ρόλο παίζουν τα εγχώρια εταιρικά αποτελέσματα, οι διεθνείς μακροοικονομικές εξελίξεις και το αυξανόμενο κύμα επιχειρηματικών συμφωνιών στην Ελλάδα σε τομείς - κλειδιά, όπως οι τηλεπικοινωνίες, η ενέργεια, η ναυτιλία, ο τουρισμός και τα τρόφιμα. ¹

Ο κύριος Νίκος Σακελλαρίου, είναι δημοσιογράφος στην εφημερίδα ΗΜΕΡΗΣΙΑ

SingularLogic

Ισχυρή φήμη και επιτυχημένη παρουσία στην υλοποίηση έργων πληροφορικής στον Δημόσιο Τομέα.



Από το 1994, η SingularLogic δραστηριοποιείται με μεγάλη επιτυχία στο Σχεδιασμό, την Ανάπτυξη και την Υλοποίηση Έργων πληροφορικής για το Δημόσιο Τομέα, προσφέροντας λύσεις για την Άμυνα, τη Δημόσια Διοίκηση, τις Μεταφορές, την Περιφερειακή και Τοπική Αυτοδιοίκηση, την Υγεία και Κοινωνική Ασφάλιση, ενώ ιδιαίτερα σημαντική είναι η δραστηριότητα της εταιρίας στη **συγκέντρωση και μετάδοση των εκλογικών αποτελεσμάτων**.

Παράλληλα, η εταιρία αναλαμβάνει έργα που παρέχονται υπό τη μορφή Outsourcing υπηρεσιών σε επιχειρήσεις του Δημοσίου Τομέα. Τα έργα αυτά αφορούν σε εξειδικευμένες και σύνθετες υπηρεσίες υποστήριξης λειτουργίας, οι οποίες έχουν αυξημένες απαιτήσεις σε όγκο δεδομένων, χρόνο υλοποίησης και ασφάλεια πληροφοριών, όπως για παράδειγμα το έργο **ΗΦΑΙΣΤΟΣ** του Υπουργείου Οικονομίας και Οικονομικών.

Η επιτυχημένη ολοκλήρωση των έργων του Δημοσίου στηρίζεται στη σωστή διαχείριση και διοίκηση από την εταιρία, στις επιλογές των συνεργατών, στην τεχνογνωσία, στην αξιοποίηση εξειδικευμένων λύσεων και υπηρεσιών τρίτων και τέλος στη συμβολή του Οργανισμού/πελάτη στο έργο.

Έτσι, η SingularLogic έχει συνάψει σημαντικές συνεργασίες με τις μεγαλύτερες εταιρίες του χώρου της Πληροφορικής σε τομείς που αφορούν στην προμήθεια εξοπλισμού και λογισμικού συστημάτων, στην παροχή υπηρεσιών υποστήριξης ή συμβουλευτικών υπηρεσιών και στην ανάπτυξη ειδικών εφαρμογών και λύσεων.

Μία από τις σημαντικότερες συνεργασίες της, είναι αυτή με την Hewlett-Packard Hellas. Η SingularLogic διαθέτει μία πλήρη σειρά πιστοποιήσεων για το χαρτοφυλάκιο προϊόντων της HP και εγγυάται την προσφορά τεχνολογικά προηγμένων και οικονομικά αποδοτικών λύσεων. Οι γνώσεις των στελεχών της εταιρίας σε προϊόντα και υπηρεσίες HP, παρέχουν τη δυνατότητα σχεδιασμού και υλοποίησης λύσεων προσαρμοσμένων στις διαφορετικές απαιτήσεις κάθε φορέα και οργανισμού.

Σε πρακτικό επίπεδο, η τεχνογνωσία και η εμπειρία της SingularLogic σε συνδυασμό με την υποστήριξη των συνεργατών της, έχει μεταφραστεί σε μία πληθώρα έργων που έχουν ήδη ανατεθεί και βρίσκονται σε υλοποίηση ή έχουν ολοκληρωθεί με απόλυτη επιτυχία:

- Δημοτικές Διαδικτυακές Πύλες Δυτικής και Νότιας Ελλάδας Υπόεργο 4 (Κοινωνία της Πληροφορίας),
- Δημοτικές Διαδικτυακές Πύλες Διάφορων Δήμων,
- Ενιαίο Διαδικτυακό Περιβάλλον ΟΤΑ για Παροχή Υπηρεσιών στον Πολίτη και στις Επιχειρήσεις (Κεντρική Ένωση Δήμων και Κοινοτήτων Ελλάδας),
- Αυτοματοποίηση Συστήματος Αρχαιοθήκης και Εκσυγχρονισμός Διαδικασιών Εκμετάλλευσης των Μετεωρολογικών Δεδομένων της ΕΜΥ (Εθνική Μετεωρολογική Υπηρεσία),
- Πληροφοριακό Σύστημα Υγείας της ΔΥΠΕ Στερεάς Ελλάδας (Κοινωνία της Πληροφορίας),
- Πληροφοριακό Σύστημα Υγείας της Α' ΔΥΠΕ Κεντρικής Μακεδονίας (Κοινωνία της Πληροφορίας).

SingularLogic

ΚΑΛΕΣΤΕ τα 210 6266 100
ΠΛΗΚΤΡΟΛΟΓΗΣΤΕ www.singularlogic.gr
ΕΠΙΣΚΕΦΘΕΙΤΕ μας Αλ. Παναγούλη και Σινιόσαγλου, Ν. Ιωνία, 142 34

2008
Preferred Partner



απόφασή τους ήταν πετυχημένη και αν υλοποίησαν τους στόχους του. Αυτό που σε επιχειρηματικούς όρους ονομάζεται “Αποτίμηση Επένδυσης”.

Οι οικονομικοί μετανάστες χρησιμοποιούσαν ως πηγές πληροφόρησης τον τύπο, τι άκουγαν από συγγενείς και φίλους και κυρίως από αυτούς που είχαν ήδη μεταναστεύσει. Επεξεργάζονταν τις πληροφορίες με τον κοινό νου και τη διαίσθησή τους και έπαιρναν τις αποφάσεις τους. Και όταν επέστρεφαν αποτιμούσαν την επιτυχία με βάση το υπόλοιπο της αποταμίευσής τους και την υποστήριξη που έδωσαν στην οικογένεια. Οι Έλληνες εξωστρεφείς επιχειρηματίες χρησιμοποιούν εν πολλοίς τις ίδιες πηγές πληροφόρησης. Τον Τύπο (έντυπο και ηλεκτρονικό πλέον), τους φορείς και τα σχετικά επιμελητήρια και αυτούς που πήγαν και είδαν. Αρκούν όμως αυτά;

Μια επιχειρηματική επένδυση δεν είναι σημαντικότερη από μια ανθρώπινη επένδυση αλλά είναι σίγουρα πιο πολύπλοκη. Και στους τρόπους επεξεργασίας υπάρχουν σημαντικά εργαλεία (όπως οι μελέτες αγοράς, βιωσιμότητας και τα ολοκληρωμένα επιχειρηματικά σχέδια).

Η διαίσθηση συνεχίζει να παίζει ένα ρόλο, αλλά η τεκμηριωμένη και πλήρης γνώση αποτελεί θεμελιώδες στοιχείο για την κατανόηση του επιχειρηματικού ρίσκου και την επιτυχία του εγχειρήματος. Και όταν η εταιρία στηθεί στο εξωτερικό και λειτουργήσει, η επιτυχία ή η αποτυχία αποτιμάται μόνο με τα χρηματοοικονομικά αποτελέσματα.

Τα ερωτήματα και οι προβληματισμοί που καταγράφουν τους επιχειρηματίες εί-

ναι πολλά και αφορούν τόσο την απόφαση επέκτασης στο εξωτερικό όσο και τη λειτουργία της εταιρίας τους εκεί.

Ενδεικτικά ερωτήματα είναι τα εξής:

Προετοιμασία για την επέκταση στο εξωτερικό

- Ποιο είναι το νομικό, φορολογικό & κανονιστικό πλαίσιο στη χώρα;
- Ποιο είναι το μέγεθος αγοράς, είναι κορεσμένη, υπάρχουν στοιχειά διαφοροποίησης;
- Ποιος είναι ο ανταγωνισμός, ποια είναι τα δυνατά και αδύνατα σημεία του;
- Τι περιθώρια κέρδους υπάρχουν;
- Με ποιο τρόπο να δραστηριοποιηθώ (νέα εταιρία, εξαγορά,...); Εμπορία ή/ και παραγωγή;
- Πόσο αποτιμάται η εταιρία την οποία σκοπεύω να αποκτήσω; Μήπως υπάρχουν παγίδες;
- Πώς θα διασφαλίσω τα απαιτούμενα κεφάλαια για την επένδυση (τράπεζες, στρατηγικές συνεργασίες);
- Πώς θα αξιολογήσω τις προτάσεις υποψηφίων συνεργατών;
- Ποιο είναι το βέλτιστο νομικό σχήμα για τη νέα εταιρία στο εξωτερικό;


Προετοιμασία για λειτουργία στο εξωτερικό

- Πώς θα καλύψω τις νομικές, φορολογικές & κανονιστικές απαιτήσεις;
- Ποια πρέπει να είναι η οργάνωση της νέας μονάδας. Πως θα παρακολουθείται από τη μητρική εταιρία;
- Πώς θα στελεχώσω την εταιρία στο εξωτερικό;
- Ποιες διαδικασίες θα θεσπίσω;
- Τα πληροφοριακά μου συστήματα επαρκούν για την υποστήριξη των ατομικών και ενοποιημένων δραστηριοτήτων; Καλύπτουν τις τοπικές απαιτήσεις;

Λειτουργία στο εξωτερικό

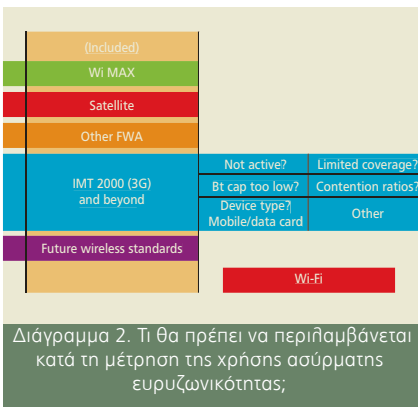
- Πώς θα μετρήσω το αποτέλεσμα της δραστηριότητας; Πώς θα ενοποιήσω όλα τα αποτελέσματα του Ομίλου;
- Πώς θα θέσω στόχους και θα παρακολουθώ την πρόδοό τους;
- Πώς θα παρακολουθήσω την τήρηση των πολιτικών και διαδικασιών;
- Πώς θα αξιολογήσω και διατηρήσω τα στελέχη μου;

Για όλα αυτά τα ερωτήματα υπάρχουν εργαλεία που θα υποστηρίξουν τη λήψη αποφάσεων, αλλά και θα βοηθήσουν στην παρακολούθηση, τον έλεγχο και τη αποτίμηση της επένδυσης. Σύμφωνα με τη μέχρι τώρα εμπειρία, οι ευκαιρίες για τις ελληνικές επιχειρήσεις στην περιοχή της Νοτιο-Ανατολικής Ευρώπης βασίζονται στην τοποθεσία, εγγύτητα προσέγγισης σε νέες αγορές, αναπτυσσόμενη και ραγδαία εξελισσόμενη αγορά, ομοιότητες με την ελληνική αγορά, χαμηλότερα εργατικά κόστη, σχετική πολιτική σταθερότητα, σχετικά περιορισμένη βιομηχανική βάση, παροχή επενδυτικών ευκαιριών, χαμηλή φορολογία, προοπτικές για εισοδο στην Ε.Ε., επερχόμενη μεταφορά παραγωγής από δυτικές χώρες.

Από την άλλη πλευρά, οι ελληνικές επιχειρήσεις συναντούν δυσκολίες από την ασταθή νομισματική πολιτική, ασταθές φορολογικό σύστημα, ισχυρές πληθωριστικές πιέσεις, νομικό καθεστώς για τις επενδύσεις, γραφειοκρατία, παρασικονομία, αντιγραφές. Επίσης, κρίσιμοι παράγοντες επιτυχίας είναι ο σεβασμός των τοπικών ιδιαιτεροτήτων, πρακτικών, αξιών και εθίμων, η ύπαρξη μάντζμεντ με διεθνή και πολυπολιτισμική εμπειρία, η αξιοποίηση τοπικών κέντρων αριστείας, η δημιουργία εταιρικής κουλτούρας, η συνεχής εκπαίδευση και η οργανωσιακή μάθηση. 

Πληροφορικής & Επικοινωνιών

ορισμού θα πρέπει να περιλαμβάνουν την τεχνολογία WiMAX, άλλες τεχνολογίες σταθερής ασύρματης πρόσβασης και εκείνες που εμπίπτουν στο πρότυπο IMT-2000 και τα μεταγενέστερα πρότυπα της ITU, Διάγραμμα 2.



Επισημάνθηκαν μια σειρά ζητημάτων μέτρησης, συμπεριλαμβανομένης της διάκρισης μεταξύ πιθανών και ενεργών συνδρομητών σε υπηρεσίες κινητής ευρυζωνικότητας. Παρόλο που η πρόσβαση στην κινητή ευρυζωνικότητα, ιδιαίτερα μέσω των δικτύων τρίτης γενιάς (3G), παραμένει περιορισμένη σε πολλές αναπτυσσόμενες χώρες, είναι σημαντικό να αρχίσει να παρακολουθείται η εν λόγω εξέλιξη σε πρώιμο στάδιο. Οι υφιστάμενες τάσεις υποδηλώνουν ότι η κινητή ευρυζωνικότητα θα αποτελέσει σημαντικό μέσο πρόσβασης στις αναπτυσσόμενες χώρες. Η ITU θα συνεχίσει να συνεργάζεται με τον ΟΟΣΑ για τη μεγιστοποίηση της διεθνούς συγκρισιμότητας των δεδομένων.

Κινητά τηλέφωνα για το ήμισυ του παγκόσμιου πληθυσμού

Η ITU αναμένει ότι το παγκόσμιο ποσοστό διείσδυσης της κινητής τηλεφωνίας θα φθάσει στο 50% στις αρχές του 2008. Σύμφωνα με τα δεδομένα της ITU, ο αριθμός των συνδρομητών της κινητής

τηλεφωνίας ξεπέρασε το ορόσημο των 3 δισ τον Αύγουστο του 2007 (Διάγραμμα 3). Τα ποσοστά αύξησης της κινητής τηλεφωνίας ήταν υψηλά σε όλες σχεδόν τις περιοχές και ο αριθμός των συνδρομητών έχει αυξηθεί από 20% έως 30% παγκοσμίως από το 2000, όταν η παγκόσμια διείσδυση βρισκόταν στο 12%.

Σε πολλές αναπτυσσόμενες περιοχές, συμπεριλαμβανομένης της Αφρικής, όπου οι γραμμές σταθερής τηλεφωνίας παραμένουν πολύ περιορισμένες, η επιτυχία της κινητής τηλεφωνίας ήταν καίρια για την ενίσχυση της πρόσβασης στις τηλεπικοινωνίες. Μόνο κατά το 2006, στην Αφρική προστέθηκαν περισσότεροι από 60 εκατ. συνδρομητές κινητής τηλεφωνίας στη βάση συνδρομητών και το ποσοστό αύξησης της κινητής τηλεφωνίας σε ολόκληρη την ήπειρο προσεγγίζει το 50% ετησίως κατά τα τελευταία χρόνια.



Καθώς η παγκόσμια διείσδυση της κινητής τηλεφωνίας φθάνει στο 50%, θεωρητικά αυτό σημαίνει ότι ένα στα δύο άτομα κατέχει ή χρησιμοποιεί κινητό τηλέφωνο. Εντούτοις, χρειάζεται κάποια διευκρίνιση των στατιστικών στοιχείων. Όταν μεμονωμένοι καταναλωτές γίνονται συνδρομητές σε περισσότερες από μια υπηρεσίες προσμετρούνται δύο φορές. Επίσης, οι μέθοδοι των παρόχων για τη μέτρηση των ενεργών συνδρομητών προπληρωμένων υπηρεσιών διαφέρουν, συχνά διογκώνοντας τον πραγματικό αριθμό των ατόμων

Η παγκόσμια διείσδυση της κινητής τηλεφωνίας φθάνει στο 50%, με ένα στα δύο άτομα κατέχει ή χρησιμοποιεί κινητό τηλέφωνο

που χρησιμοποιούν κινητό τηλέφωνο. Από την άλλη πλευρά, ορισμένοι συνδρομητές, ιδιαίτερα σε αναπτυσσόμενες χώρες, μοιράζονται το κινητό τους τηλέφωνο με άλλους, επεκτείνοντας κατ' αυτόν τον τρόπο τα οφέλη του. Τέλος, και παρά τους υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης στον κλάδο της κινητής τηλεφωνίας, εξακολουθούν να υφίστανται μεγάλες διαφορές στα ποσοστά διείσδυσης της κινητής τηλεφωνίας μεταξύ περιοχών και εντός των ίδιων χωρών, ιδιαίτερα μεταξύ αστικών και αγροτικών περιοχών. Αυτές οι αντιθέσεις καταδεικνύονται από τέσσερις οικονομίες που αναμένεται ότι θα έχουν οδόενα και πιο σημαντικό αντίκτυπο από πλευράς πληθυσμού, πόρων και παγκόσμιου μεριδίου στο ΑΕΠ (ακαθάριστο εγχώριο προϊόν) - τη Βραζιλία, τη Ρωσία, την Ινδία και την Κίνα. Σε αυτές τις χώρες και μόνο αποδίδονται σχεδόν 1 δισ συνδρομητές κινητής τηλεφωνίας το 2007, ήτοι σχεδόν το 1/3 του συνόλου παγκοσμίως. Αν προσθέσει κανείς του συνδρομητές της κινητής τηλεφωνίας στις Ηνωμένες Πολιτείες, την Ιαπωνία και την Ινδονησία, ο αριθμός των συνδρομητών σε αυτές τις επτά χώρες αντιστοιχεί στο ήμισυ του συνόλου παγκοσμίως. 1

Το παραπάνω άρθρο είναι αναδημοσίευση από το περιοδικό ITUnews, τεύχος 1/ 2008.

COSTS

Εντοπίζουμε τα κρυμμένα κόστη σας!

Η δημιουργία, παραγωγή, αποθήκευση και διανομή των εγγράφων κοστίζει αρκετά λεφτά. Πόσο είναι όμως αυτό το κόστος; Πώς μοιράζεται στα επιμέρους τμήματα μιας επιχείρησης; Υπάρχει τρόπος για να μειωθεί; Η Xerox Global Services έχει τις απαντήσεις σε αυτά τα ερωτήματα και όχι μόνο. Χρησιμοποιώντας πρωτοποριακές μεθόδους, αξιολογούμε την κάθε εταιρία ξεχωριστά και από την πλευρά του κύκλου ζωής των εγγράφων, ανακαλύπτοντας ευκαιρίες που δεν εντοπίζονται εύκολα.

Η Xerox Global Services συνεργάζεται με πελάτες ανεξαρτήτου μεγέθους ή κλάδου, σε παγκόσμιο επίπεδο και προσφέρει μείωση του κόστους των εγγράφων τους έως και 25%. Επικοινωνήστε σήμερα μαζί μας για να σας δείξουμε πως μπορούμε να μειώσουμε το κόστος των εγγράφων σας ενώ παράλληλα να αυξήσουμε την παραγωγικότητα της επιχείρησής σας.



XEROX HELLAS A.E.E. Λεωφ. Συγγρού 127, Αθήνα 11745.
Τηλ.: 2109307000 - www.xerox.gr/hellas/xgs

Το Sony και like.no.other είναι εμπορικά κατατεθέντα της Sony Corporation Ιαπωνίας.



SONY

Ποτέ πριν δεν είχατε τη δυνατότητα να παρακολουθήσετε μια ταινία, όπως με το νέο BDP-S300 Blu-ray Disc player της Sony. Με χωρητικότητα 50GB σε κάθε δίσκο, ποιότητα εικόνας 1080p **Full High Definition** και συναρπαστικό πολυκάναλο ήχο surround, η εικόνα του μέλλοντος είναι εδώ. Απολαύστε μια πραγματική και ολοκληρωμένη εμπειρία διασκέδασης τώρα!

entertainment like.no.other™



SONY HELLAS A.E.E., Τηλ.: 801 11 92000 www.sony.gr

LOWE ATHENS / ΠΡΟΒΑΡΜΟΤΗ

Όλες οι πληροφορίες που θέλετε έρχονται στο φως...

Για μια ακόμα χρονιά, ο Marketing Guide αποδεικνύει ότι είναι ο πλήρης και χρηστικός επαγγελματικός οδηγός σας. Και μάλιστα, για πρώτη φορά ο Marketing Guide αποτελείται από 5 ξεχωριστούς τόμους.



Ο Marketing Guide '08 συνοδεύεται από Interactive CD-Rom το οποίο συμπεριλαμβάνει κάθε στοιχείο που εμπεριέχεται στις **2000 σελίδες** των 5 τόμων.

Marketing Guide '08

◆ Top Marketers Guide

◆ Marketing Services Guide

◆ Media Guide

◆ Production Guide

◆ Event Guide

Αποκτήστε κι εσείς τους 5 τόμους Marketing Guide '08, για να φωτίζετε καθημερινά την επαγγελματική σας πληροφόρηση.

Συμπληρώστε on-line το δελτίο παραγγελίας στην ιστοσελίδα www.marketing-guide.gr ή στείλτε με φαξ στο 210 661 7778 συμπληρωμένο το παρακάτω.

ΔΕΛΤΙΟ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑΣ

- ΝΑΙ, επιθυμώ να αποκτήσω τον Marketing Guide '08 στην τιμή των €250
 Για τους συνδρομητές του Marketing Week στην τιμή των €200 (συμπεριλαμβάνονται ο ΦΠΑ και τα έξοδα αποστολής)

Στείλτε συμπληρωμένο το δελτίο παραγγελίας στο 210 661 7778 ή κάλεστε στο 210 661 7777 (εσωτ. 142, 161)

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ

ΤΗΛΕΦΩΝΟ

FAX

ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

E-MAIL

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ

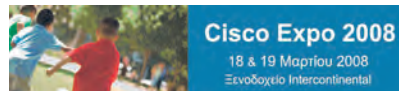
ΠΕΡΙΟΧΗ

T.K.

ΥΠΟΓΡΑΦΗ

18 & 19 Μαρτίου 2008

Cisco Expo 2008



Για έκτη συνεχόμενη χρονιά, η διημερίδα CISCO Expo 2008 έλαβε χώρα φέτος την Τρίτη 18 και Τετάρτη 19 Μαρτίου 2008, με την υποστήριξη του ΣΕΠΕ.

Κατά τη διάρκεια της διημερίδας, εκ μέρους του ΣΕΠΕ, η κυρία Γιώτα Παπαρίδου, Β' Αντιπρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου συμμετείχε στο Keynote Πάνελ Συζήτησης: με θέμα "Ψηφιακή Ελλάδα: Από την Πράξη... στο Όραμα."

- Ποιο είναι το όραμα της Ψηφιακής Ελλάδας και πώς επηρεάζει τον πολίτη, τις επιχειρήσεις και τους οργανισμούς;
- Σχέδια και δράσεις για την προστασία του Περιβάλλοντος.
- Αρκεί ένα όραμα να αλλάξει την καθημερινότητα;

- Πώς ο σχεδιασμός δε θα μείνει στα χαρτιά; Στη συζήτηση συμμετείχαν επίσης, ο κύριος Βασίλειος Ασημακόπουλος, Ειδικός Γραμματέας "Ψηφιακού Σχεδιασμού", Υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών, ο κύριος Κων/νος Δούκας, Πρόεδρος ΔΣ, Κοινωνία της Πληροφορίας ΑΕ, ο κύριος Ιορδάνης Αιβάζης, Εκτελεστικός Γενικός Διευθυντής, ΟΤΕ και ο κύριος Οδυσσεύς Χαραλάμπος, Γενικός Διευθυντής, Cisco Hellas.

Ο ΣΕΠΕ είχε παρουσία στο χώρο της Έκθεσης από όπου οι επισκέπτες ενημερώθηκαν για τους σκοπούς και τις δράσεις του Συνδέσμου μας μέσα από την Εταιρική Παρουσίαση και την τριμηνιαία έκδοση "ΣΕΠΕnews".

31 Μαρτίου 2008

Στον "αέρα" το portal του ΣΕΠΕ

Οι επιχειρήσεις του κλάδου Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών, καθώς και το ευρύτερο κοινό έχουν από σήμερα μια ολοκαίνουργια δυναμική πηγή πληροφόρησης και ενημέρωσης μέσα από το νέο ανανεωμένο portal www.sepe.gr, το οποίο αντικατέστησε το ήδη υπάρχον site του Συνδέσμου Επιχειρήσεων Πληροφορικής & Επικοινωνιών Ελλάδας. Στόχος του νέου portal του ΣΕΠΕ, είναι η έγκυρη και έγκαιρη ενημέρωση των επισκεπτών με νέα και ανακοινώσεις για τις επιχειρήσεις του κλάδου της Πληροφορικής, των Τηλεπικοινωνιών, των Ψηφιακών Καταναλωτικών προϊόντων και του Διαδικτύου. Επίσης, ο επισκέπτης του portal www.sepe.gr, έχει τη δυνατότητα να ενημερώνεται για τα πιο επίκαιρα θέματα που αφορούν στην Έρευνα και την Ανάπτυξη, στην Οικονομία και την Πολιτική, για Νομικά και Φορολογικά θέματα, καθώς και για τα Νέα από την Ευρώπη και τον Υπόλοιπο Κόσμο. Επιπρόσθετα, μέσα από το νέο portal, θα παρουσιάζονται Άρθρα και Συνεντεύξεις, Έρευνες, Μελέτες, καθώς και Στατιστικά Στοιχεία που αφορούν στον κλάδο Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών.

Παράλληλα, η ηλεκτρονική πύλη θα παρέχει ολοκληρωμένη ενημέρωση για τις πιο πρόσφατες εξελίξεις από το Χρηματιστήριο Αθηνών, αλλά και πληροφόρηση σχετικά με τη ζήτηση και προσφορά προϊόντων, αγαθών και υπηρεσιών από τις επιχειρήσεις του κλάδου σε τρίτους και αντίστροφα. Ακολουθώντας τον παλμό της εποχής, από το www.sepe.gr δε λείπει η περιοχή ψηφοφοριών και blog με επίκαιρα θέματα προς συζήτηση και με δυνατότητα ανταλλαγής απόψεων των επισκεπτών. Σε συνεργασία με τους πιο διακεκριμένους φορείς ενημέρωσης σε τοπικό αλλά και διεθνές επίπεδο, το νέο portal www.sepe.gr δείχνει το δρόμο της πιο γρήγορης και αξιόπιστης on-line πληροφόρησης.

Συνεργασίες-rss feed: bbc.co.uk, cnn.com, cordis, cosmo.gr, europa, Eurostat, idc.com, International Herald Tribune, ft.com, NYSE, time.com, e-go.gr, ethnos online, e-tipos.com, in.gr, itu.int, lawNet.gr, marketingweek.gr, myphone.gr, naftemporiki.gr, NYtimes.com, pwc.gr, reporter.gr, Ημερησία online.

17 Απριλίου 2008

5ο Ετήσιο Συνέδριο Τηλεπικοινωνιών



H Boussias Communications και το περιοδικό netweek διοργάνωσαν το 5ο Ετήσιο Συνέδριο Τηλεπικοινωνιών Telecommunications Management Conference 2008, το οποίο πραγματοποιήθηκε την Πέμπτη 17 Απριλίου 2008, στο Συνεδριακό Κέντρο Δαΐς. Ο Σύνδεσμος Επιχειρήσεων Πληροφορικής & Επικοινωνιών Ελλάδας (ΣΕΠΕ) υποστήριξε την εκδήλωση και εκπροσωπήθηκε από την Β' Αντιπρόεδρο του Διοικητικού Συμβουλίου κυρία Γιώτα Παπαρίδου, η οποία απηύθυνε εισαγωγικό χαιρετισμό.

0-9 | 01 ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ ΑΕ www.01p.gr 210 25 94 600 • 2Α ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ www.2agroup.gr 210 32 26 974 • 3Π ΑΒΕΤΕ 210 80 62 597 • 4Μ-VK www.4m-vk.gr 210 68 57 200 • 4Μ ΑΕ www.4m.gr 210 68 57 200

A | A & N COMPUTERS ΕΠΕ www.ancom.gr 210 40 04 438 • ABC PROFESSIONAL SERVICES ΑΕ www.abc.gr 210 94 78 478 • AC. & E. HELLAS ΑΕ www.ace-hellas.gr 210 60 68 600 • ACCENTURE www.accenture.com 210 67 81 400 • ACCESS POINT 210 97 63 711 • ACE ΠΡΟΗΓΜΕΝΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ ΑΕ www.ace.gr 210 80 98 500 • ACTIS ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ ΑΕ www.actis.gr 210 95 38 280 • ACTIVE COMPUTER SYSTEMS ΕΠΕ www.active.gr 210 65 11 202 • ADACOM ΑΕ www.adacom.com 210 51 93 740 • ADVANCED BUSINESS SOLUTIONS www.abs.gr 210 95 31 283 • ADVANCED CONSULTING ΑΕ www.adcon.gr 210 34 14 134 • ADVANCED INFORMATION SERVICES ΑΕ www.ais.gr 210 74 74 100 • AGILIS ΑΕ www.agilis-sa.gr 211 10 03 310 • ALEXANDER MOORE ΕΠΕ www.alexandermooore.com 210 65 43 067 • ALFAWARE www.alfaware.gr 210 81 23 220 • ALLWEB SOLUTIONS ΑΕ www.allweb.gr 210 74 74 774 • ALPHA SOFTWARE ΑΕ www.alpha-pl.gr 210 82 57 550 • ALPHA WORKS ΑΕ www.alphaworks.gr 210 61 07 277 • ALTASOFT COMRUTER APPLICATIONS www.altasoft.gr 210 72 27 205 • ALTEC TELECOMS ΑΕ www.altectelecoms.gr 210 68 72 900 • ALTEC ABEE www.altec.gr 210 68 72 200 • ANACO ΕΠΕ www.anaco.gr 210 96 00 915 • ANCO ΑΕ www.anco.gr 210 92 09 200 • ANCOTEL www.ancotel.gr 2273 0 30 630 • ANIXTER GREECE NETWORK SYSTEMS ΜΕΠΕ www.anixter.gr 210 74 70 145 • ANODOS SA www.anodos.gr 210 97 17 016 • APOLLO ΑΕ www.apollo.gr 210 74 89 200 • ART SYSTEM www.artsystem.gr 210 27 50 445 • ART TEC ΕΠΕ www.arttec.gr 210 97 00 902 • ART ΕΠΕ www.art-cad.gr 210 82 28 568 • AT & T GLOBAL NETWORK SERVICES ΕΛΛΑΣ ΕΠΕ www.att.com 210 87 64 810 • ATCOM INTERNET & MULTIMEDIA ΑΕ www.atcom.gr 210 24 45 805-6 • ATHENS TECHNOLOGY CENTER ABETE www.atc.gr 210 68 74 300 • AVAYA ΕΜΕΑ ΕΠΕ www.avaya.com 210 72 79 205 • AXION SYSTEMS ΕΠΕ www.axionsystems.gr 210 28 53 093-4

B | BE-BUSINESS EXCHANGES www.be24.gr 210 35 23 500 • BIT AND BYTE ΑΕ www.bit-byte.gr 210 64 66 626 • B-LOGIN ΑΕ www.blogica.gr 210 34 22 290 • BMC SOFTWARE HELLAS www.bmc.com 210 94 00 880 • BRIDGE IT ΑΕ www.bridge-it.gr 210 94 02 774 • BROKER SYSTEMS ΑΕ www.bsnet.gr 210 33 67 100 • BSOFT ΑΕ www.bsoft.gr 210 33 67 250 • BULL www.bull.gr 210 92 03 300 • BUSINESS INNOVATIONS www.bi.gr 210 97 65 816-7 • BUSINESS SOLUTIONS ΑΕ www.business-solutions.gr 281 0 371 260 • BYTE 2231 0 67700 • BYTE COMPUTER ABEE www.byte.gr 210 90 02 000

C | C.M.R. ΕΠΕ www.cmr-net.com 210 88 26 251 • CA HELLAS ΜΕΠΕ www.ca.com 210 72 97 800 • CENTRIC MULTIMEDIA www.centric.gr 210 94 80 000 • CISCO SYSTEMS www.cisco.com 210 63 81 300 • CIVILTECH www.civiltech.gr 210 60 03 034 • COMART ΑΕ www.comart.gr 210 34 16 200 • COMPUTER CENTER 2634 0 26 005 • COMPUTER HOUSE 2321 0 58 466 • COMPUTER INFORMATION www.cominf.gr 2651 0 85 560 • COMPUTER INTEGRATED SOLUTIONS ΑΕ www.papasavas.gr 210 94 00 758 • COMPUTER SOLUTIONS ABEE www.csl.gr 210 77 11 527 • COMSYS ΑΕ www.comsys.gr 210 92 41 486 • CONCEPTUM ΑΕ www.conceptum.gr 210 88 38 858 • COSMOLINE www.cosmoline.com 212 21 22 000 • COSMOS COMPUTERS ΑΕΒΕ www.cbs.gr 210 64 92 800 • COSMOTE KINHTEΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ ΑΕ www.cosmote.gr 210 61 77 777 • COSMOTECH www.cosmotech.gr 2731 0 82 220 • CPI ΑΕ www.cpi.gr 210 48 05 800 • CREATIVE MARKETING ΑΕ www.creative.gr 210 66 46 764 • CRYSTAL ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ 210 67 22 049 • CYBERSTREAM ΕΠΕ www.cyberstream.gr 210 72 95 770 • CYBERTECH INFORMATION SYSTEMS ΕΠΕ www.cybertechgr.com 210 98 16 094 • CYTA HELLAS www.cyta.gr 210 87 72 800

D | D.D. SYNERGY HELLAS ΑΕ www.ddsynergy.gr 210 51 54 141 • DATA COMMUNICATION ΑΕ www.datacomm.gr 210 61 32 230 • DATA CONCEPT ΑΕ www.dataconcept.gr 210 81 05 120 • DATABLUE ΑΕ www.datablue.gr 210 94 80 675 • DATACON ΑΕ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ 210 93 13 750-1 • DATACRETA ΑΕΤΕΒΕ www.datacreta.gr 281 0 240 013 • DATAMATION COMPUTER CONSULTING & APPLICATIONS www.datamation.gr 210 61 22 184 • DATAMED HEALTHCARE INTEGRATOR ΑΕ www.datamed.gr 210 80 56 700 • DATAWAY 251 0 600 090 • DCS ITC www.mydcs.gr 210 77 15 137 • DIGIMARK ΑΕ www.digimark.gr 210 25 18 666 • DIS ΑΕ www.dis.com 210 87 67 400 • DONA MARK ΑΕ 2897 0 23 573 • DREAMTECH ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ ΕΠΕ www.dreamtech.gr 210 77 71 832

E | E COMMERCE ΕΠΕ www.ecommerce.com.gr 210 94 01 784 • E.R.P EXPERT PROFESSIONALS 210 85 47 144 • EFFECT COMPUTER APPLICATIONS SA www.effect.gr 210 82 56 790 • ELECTRONIC DATA PROCESSING SOURCE ΑΕ www.edps.gr 210 89 93 660 • ELECTROTECHNIKA CO - Γ. ΛΥΚΟΥΡΙΝΟΣ www.electrotechnika.gr 210 42 57 510-12 • ENCODE ΑΕ www.encodegroup.com 210 65 63 880 • ENERGY ΜΠΑΜΠΙΖΕΛΗΣ ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ 2493 0 25 230 • ENET SOLUTION - LOGICOM ΑΕ www.enet.com 210 28 83 600 • ENTERSOFT ΑΕ www.entersoft.gr 210 95 25 001 • E-ON INTEGRATION ΑΕ www.e-on.gr 210 60 18 700 • EPOS ΑΕ www.e-pos.gr 210 40 01 878 • EPSILON GIS ΑΕ www.epsilon.gr 210 68 98 610 • ESCAPE HOLDING ΑΕ www.escapesolutions.gr 210 80 37 610 • EURISKO www.eurisko.gr 211 75 03 200 • EURONET CARD SERVICES ΑΕ 210 94 78 478 • EXABIT ΑΕ www.exabit-sa.gr 210 57 73 000 • EXCESS INFORMATION SYSTEMS ΑΕ 210 25 32 881 • EXODUS ΑΕ www.exodus.gr 210 74 50 300

F | FAGOTTO MUSIC www.fagotto.gr 210 36 40 688 • FIBER SYSTEMS & NETWORKS ΑΕ www.fiber.gr 210 21 37 500-5 • FINVENT ΑΕ www.finvent.com 210 33 17 374 • FIT SA www.financial-technologies.com 210 74 59 700 • FORTH CRS www.forthcrs.gr 211 95 58 800 • FORTHNET ΑΕ www.forthnet.gr 210 95 59 000 • FUJITSU SIEMENS COMPUTERS ΑΕ www.fujitsu-siemens.com 210 68 64 143

G | GEM CONSULTING ΑΕ www.consulting-gem.gr 210 72 60 960 • GENCOME www.gencome.gr 210 24 06 920 • GENNET ΑΕ www.gennetsa.com 210 74 58 300 • GONET www.gonet.gr 2721 0 81 381 • GREEK GEEKS ΑΕ www.greekgeeks.com 210 65 95 650

H | HELLAS ON LINE www.hol.gr 213 00 04 000 • HEWLETT-PACKARD HELLAS ΕΠΕ www.hp.com 210 61 41 371 • HIPAC ΑΕΒΕ www.hipac.gr 210 93 70 265 • HOME NET HELLAS ΑΕ www.homenet.gr 210 36 61 200 • HYPERSYSTEMS ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ ΕΠΕ www.hypersystems.gr 210 21 12 370

I | I.T. CONSULTING SERVICES 210 76 54 552 • IBM ΕΛΛΑΣ ΑΕ www.ibm.com/gr 210 68 81 111 • IDALCOM HELLAS ΑΕΒΕ www.idalcom.com 210 99 26 250 • IFS HELLAS ΑΕ www.ifs.gr 210 74 86 590 • IMS ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ ΑΕ www.imsgr.com 210 98 52 534-6 • INFO - TECHNOLOGY www.info-technology.gr 2421 0 86 384 • INFOGRAPH ΕΠΕ www.infograph.net 211 100 3000 • INFOKRAFT www.infokraft.gr 210 51 56 100 • INFOMAP ΑΕ www.infomap.gr 210 67 56 008 • INFONET ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ www.infonetpliroforiki.gr 2682 0 29 740 • INFONORTH COMPUTER SYSTEMS www.infonorth.gr 2541 0 29 323 • INFO-QUEST ΑΕΒΕ www.quest.gr 210 92 99 400 • INFORMACY ΑΕ www.ilc.gr 210 69 02 600 • INFORMATICA ΑΕ www.informatica.gr 2551 0 33 733 • INFORMATION SYSTEMS IMPACT ΑΕ www.impact.gr 210 88 33 624 • INFORMER ΑΕ www.informer.gr 210 90 09 200 • INFOSYS www.koz.forthnet.gr 2461 0 24 720



2nd mobile marketing conference

Πέμπτη, 26 Ιουνίου 2008
Συνεδριακό Κέντρο Δαΐς

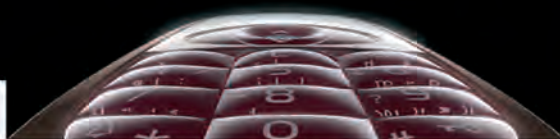
International Speakers

Craig Patton
Managing Director, R/GA - London

Dr. David James
Executive Professor of Marketing & Growth
Management, Henley Management Centre

Chris Bourke
Managing Director, Aerodeon - London

Josh Dhaliwal
Head of Client Services, MobileYouth



Personal. Timely. Targeted. Engaging. Mobile.

Πώς μπορεί κανείς να εκμεταλλευτεί ένα τόσο ισχυρό εργαλείο επικοινωνίας και με ποιον τρόπο να το ενσωματώσει στην ευρύτερη στρατηγική μάρκετινγκ; Σήμερα, που οι κανόνες του mobile παιχνιδιού ξαναγράφονται, η διεθνής και ελληνική αγορά mobile marketing συζητά όλους τους τρόπους δημιουργικής και αποτελεσματικής αξιοποίησης μιας μικρής συσκευής με μεγάλες δυνατότητες.

Στο συνέδριο αυτό θα ενημερωθείτε για:

- ✦ Τις μεθόδους δημιουργικής αξιοποίησης των mobile εφαρμογών.
- ✦ Τους τρόπους ενσωμάτωσης του mobile marketing σε integrated διαφημιστικές καμπάνιες.
- ✦ Τα επιχειρηματικά μοντέλα συνεργασίας.
- ✦ Τις μεθόδους μέτρησης και μεγιστοποίησης του ROI.
- ✦ Τα χαρακτηριστικά του "συνδρομητή" της νέας εποχής.

Χρυσός Χορηγός

upstream

Μεγάλος Χορηγός

velti

Χορηγοί

ERICSSON
TAKING YOU FORWARD

mobileFX

S Sports.comm

Υποστηρικτές

cytech
MOBILE ORIGINALS

mVision

Χορηγοί
Επικοινωνίας

KEPAOI

Reporter.gr

Με τη στήριξη του

Interactive Advertising Bureau Hellas

Dream team

για media planners!

Οι αναγνώστες του:

- Ο Πρωθυπουργός
- Ο Αρχηγός Αξιωματικής Αντιπολίτευσης
- 40 Υπουργοί - Υφυπουργοί
- 286 Βουλευτές - Ευρωβουλευτές
- 350 Δημοσιογράφοι - Στελέχη Μέσων Ενημέρωσης
- 900 Ανώτατα Στελέχη Επιχειρήσεων
- 1.050 Στελέχη Επιμελητηρίων - Φορέων - Πρεσβειών
- 1.700 Στελέχη Δημόσιας Διοίκησης
- 6.500 Στελέχη της αγοράς Τεχνολογιών Πληροφορικής & Επικοινωνιών

...τα ενδιαφέροντά τους:

- Αυτοκίνητα (το 99% τα ήταρεύει)
- Ταξίδια (το 90% κάνει τουλάχιστον 2 το χρόνο)
- Κινητό 3G και τηλεόραση LCD (το 100% θα τα αποκτήσει φέτος)
- Σκάφη αναψυχής (το 49% ήδη έχει ενώ το 100% το επιθυμεί)
- Φαγητό και καλό κρασί (το 95% τα απολαμβάνει)
- Internet (το 80% χρησιμοποιεί DSL).

WIN




Μιλήστε τους τώρα
με μια καταχώρηση στο SEPEnews!



Σύνδεσμος
Επιχειρήσεων Πληροφορικής
& Επικοινωνιών Ελλάδας

Λαγουμπζή 23, 176 71 Αθήνα
Τηλ.: 210 9249540-1, Fax: 210 9249542
sepe@sepe.gr www.sepe.gr



Η εταιρεία σας
προχωρά μαζί σας

Mobility

«Ανοίγω τον υπολογιστή κι η πόλη ανοίγεται μπροστά μου.
Άνθρωποι και πληροφορίες σε πραγματικό χρόνο.
Συνεργάζομαι μαζί τους αποτελεσματικά. Τους βοηθώ και με βοηθούν.
Προχωρούμε παράλληλα.
Είμαι στο κέντρο ενός κύκλου και όλα βρίσκονται γύρω μου.
Μπορώ να απλώσω τα χέρια μου και να αγγίξω τον κόσμο.
Σήμερα είμαι εδώ. Αύριο θα είμαι κάπου αλλού.
Η πόλη κινείται στους δικούς μου ρυθμούς. Είναι θαυμάσιο!»

Welcome to the Human Network.

Cisco Systems Hellas A.E.
Λεωφ. Κηφισίας 44, 151 25 Μαρούσι
Τηλ.: 210 6381300, Fax: 210 6381490
e-mail: contactcisco-hellas@cisco.com



Αντιμετωπίστε νικηφόρα όλα τα θέματα μισθοδοσίας



EXTRA ΜΙΣΘΟΔΟΣΙΑ

- **Μαζικότητα στους υπολογισμούς και στις εκτυπώσεις** με ειδική διαμόρφωση στις ανάγκες του λογιστικού γραφείου
- **Αυτόματη ενσωμάτωση όλων των Συλλογικών Συμβάσεων Εργασίας** και των πινάκων τους.
- **Πλήρης κάλυψη όλων των εργασιακών σχέσεων** καθώς και τον πλέον εξειδικευμένων περιπτώσεων.
- **Ιστορικότητα των στοιχείων** σε όλα τα επίπεδα με δυναμική αξιοποίησή τους (π.χ. υπολογισμός αναδρομικών προηγούμενου έτους)
- **Αυτοματοποιημένες διαδικασίες υποβολής εντύπων και αρχείων μέσω internet** (Οριστική δήλωση ΦΜΥ, ΑΠΔ κ.λπ.)
- **Τυποποιημένες εκτυπώσεις** Ο.Α.Ε.Δ., Επιθεώρησης Εργασίας, Ι.Κ.Α., πολλαπλές πληροφοριακές εκτυπώσεις και report generator για τη κάλυψη κάθε ειδικής ανάγκης
- **Αυτοματοποιημένες διαδικασίες υπολογισμού ασφαλιστικών ημερών, υπερωριών, αργιών κ.λπ.**

BUSINESS ΜΙΣΘΟΔΟΣΙΑ

ΕΠΙΠΛΕΟΝ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΗΣ EXTRA ΜΙΣΘΟΔΟΣΙΑ

- Πλήρως **παραμετροποίηση περιβάλλον εργασίας**
- **Ολοκληρωμένο HR** που διαμορφώνεται ανάλογα με το μέγεθος και τις ανάγκες της επιχείρησης
- **Προϋπολογισμοί και σενάρια προβλέψεων**, καθώς και νέες προηγμένες **δυνατότητες υπολογισμού του κόστους**
- **Ωράρια εργασίας** με απεριόριστες δυνατότητες παραμετροποιήσεων και εξαγωγής αποτελεσμάτων ανάλογα με τις ανάγκες της κάθε επιχείρησης. **Αυτόματη σύνδεση με συστήματα ωρομέτρησης.**
- Ο πλέον σύγχρονος **μηχανισμός μαζικής καταχώρησης δεδομένων** (άδειες, ασθένειες, υπερωρίες, πρόσθετες αποδοχές κ.λπ.)

Δύο ολοκληρωμένες λύσεις για Λογιστικά Γραφεία και Επιχειρήσεις

Με δύο ξεχωριστά προγράμματα, η Epsilon Software είναι η μοναδική εταιρία στην Ελλάδα που αντιμετωπίζει ολοκληρωμένα τις ιδιαιτερότητες παρακολούθησης της μισθοδοσίας, με έμφαση στην τυποποίηση και την μαζικότητα των ενεργειών για τους πελάτες του λογιστικού γραφείου και την ευελιξία στη διαχείριση του ανθρώπινου δυναμικού για την μεμονωμένη επιχείρηση. Και τα δύο προγράμματα ενσωματώνουν τη γνώση, την εμπειρία και την εγκυρότητα της επιστημονικής ομάδας της Epsilon Net και υποστηρίζονται από το πιστοποιημένο πανελλαδικό δίκτυο συνεργατών της εταιρίας.



Επικοινωνήστε στο

211 500 7000

και ενημερωθείτε για το πιστοποιημένο δίκτυο αναπροσώπων μας σε όλη την Ελλάδα