

Επιχειρησιακό Σχέδιο

Παραδοτέο 5 του Επιχειρησιακού
Σχεδίου Εκμετάλλευσης-Αξιοποίησης
των Δημοτικών ΜΑΝ της Περιφέρειας
Ηπείρου

Εκπονήθηκε από:

Innovatia Σύμβουλοι Ανάπτυξης και Μεταφοράς Τεχνολογίας ΕΠΕ

Έκδοση 2.0 – 28 Νοεμβρίου 2008



Innovatia Σύμβουλοι Ανάπτυξης & Μεταφοράς Τεχνολογίας ΕΠΕ
Εθνικής Αντιστάσεως 7 β
551 34 Καλαμαριά
www.innovatia.gr

Πληροφορίες Εγγράφου

Συμβατικές Πληροφορίες

Τίτλος Έργου:	Εκπόνηση Επιχειρηματικού Σχεδίου Εκμετάλλευσης-Αξιοποίησης των Μητροπολιτικών Ευρυζωνικών Δικτύων της Περιφέρειας Ηπείρου
Κωδικός Έργου:	2008-10
Συμβατικός Κωδικός & Τίτλος Παραδοτέου:	Π.5.: Επιχειρηματικό Σχέδιο
Συμβατική / Πραγματική Ημερομηνία Υποβολής:	28.11.2008 / 28.11.2008

Έγγραφο

Όνομα Αρχείου:	Π.05.02-02-Επιχειρησιακό Σχέδιο.doc
Έκδοση:	02
Συντάκτης:	Μιχάλης Μεταξάς
Συνεισφέροντες:	Γιάννης Τόλιας, Δημήτρης Μανιόπουλος, Θόδωρος Τσαμουρτζής, Ελένη Μπαμπλή
Έγκριση / Ημνία Αποδέσμευσης:	γτ / 28.11.2008

Copyright

© Innovatia ΕΠΕ, 2008

Επιτρέπεται η αντιγραφή επί λέξει και η διανομή του παρόντος υπό την προϋπόθεση της ρητής αναφοράς στην πηγή [Innovatia ΕΠΕ, **Επιχειρησιακό Σχέδιο**, Παραδοτέο 5 του υποέργου "Εκπόνηση Επιχειρηματικού Σχεδίου Εκμετάλλευσης-Αξιοποίησης των Μητροπολιτικών Ευρυζωνικών Δικτύων των χρηματοδοτούμενων ΟΤΑ α' της Περιφέρειας Ηπείρου", Έκδοση 1.0, Θεσσαλονίκη, Νοέμβριος 2008] και στη χρηματοδότηση.

Χρηματοδότηση



Το παρόν αποτελεί παραδοτέο του υποέργου 2 του έργου «Τεχνική Υποστήριξη για την Κατασκευή Μητροπολιτικών Ευρυζωνικών Δικτύων Οπτικών Ινών στην Περιφέρεια Ηπείρου» το οποίο έχει ενταχθεί στο Μέτρο 4.2 «Ανάπτυξη υποδομών δικτύων τοπικής πρόσβασης» δράση «Ανάπτυξη Συμπληρωματικών Ευρυζωνικών Υποδομών (Κατασκευή Μητροπολιτικών Ευρυζωνικών Δικτύων Οπτικών Ινών – METROPOLITAN AREA NETWORK (MAN)) σε λιγότερο ανεπτυγμένες περιοχές της Ελληνικής Επικράτειας» του Επιχειρησιακού Προγράμματος «Κοινωνία της Πληροφορίας», το οποίο χρηματοδοτείται κατά 75% από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης και κατά 25% από Εθνικούς Πόρους.

Το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης συμβάλει στην άμβλυνση των ανισοτήτων όσον αφορά την ανάπτυξη και το βιοτικό επίπεδο μεταξύ των διαφόρων περιφερειών, καθώς και τη μείωση της καθυστέρησης των λιγότερο ευνοημένων περιφερειών.

Περιεχόμενα

ΕΙΣΑΓΩΓΗ	5
1. ΣΚΟΠΟΣ ΚΑΙ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ	5
2. ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ	6
ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΟΥ ΦΟΡΕΑ	7
3. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΚΠΟΝΗΣΗΣ ΜΕΛΕΤΗΣ ΚΑΙ ΠΑΡΑΔΟΧΕΣ	7
4. ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΚΑΙ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΥΠΟ ΣΥΣΤΑΣΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ	8
4.1. ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΣΧΗΜΑ	8
4.2. ΣΚΟΠΟΣ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ.....	9
4.3. ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΥΠΟΒΑΘΡΟ	9
4.4. ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ.....	11
4.5. ΠΕΛΑΤΕΣ	12
4.5.1 Πάροχοι Υποδομών.....	12
4.5.2 Πάροχοι Υπηρεσιών / Περιεχομένου	12
4.5.3 Δημόσια Διοίκηση & Αυτοδιοίκηση.....	13
4.5.4 Εργολάβοι / Διαχειριστές ακίνητης περιουσίας.....	14
4.5.5 Επιχειρήσεις.....	14
5. ΜΕΤΟΧΟΙ	14
ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΓΟΡΑΣ ΣΕ ΕΘΝΙΚΟ ΚΑΙ ΤΟΠΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ.....	15
ΟΡΓΑΝΩΣΗ-ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ-ΣΤΕΛΕΧΩΣΗ.....	27
6. ΘΕΣΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ.....	27
7. ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΜΕΤΟΧΩΝ-ΕΤΑΙΡΩΝ.....	31
8. ΑΝΑΛΥΣΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΩΝ.....	32
8.1. ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ—ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΠΙΔΙΩΞΕΙΣ.....	32
8.2. ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΕΛΕΓΧΟΥ	34
8.3. ΌΡΓΑΝΑ ΛΗΨΗΣ ΑΠΟΦΑΣΕΩΝ	34
8.4. ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΔΙΚΤΥΩΝ	34
8.5. ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΠΡΩΘΗΣΗΣ	35
8.6. ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ.....	36
8.7. ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ / ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ	36
9. ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ	37

9.1.	ΣΥΝΘΕΣΗ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ	37
9.2.	ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ	39
9.3.	ΣΧΕΔΙΟ ΣΤΕΛΕΧΩΣΗΣ	41
9.4.	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΒΑΣΙΚΩΝ ΘΕΣΕΩΝ ΕΡΓΑΣΙΑΣ	42
9.4.1	Γενικός Διευθυντής ή Διευθύνων Σύμβουλος.....	43
9.4.2	Οικονομικός Σύμβουλος.....	45
9.4.3	Προϊστάμενος Δικτύων.....	46
9.4.4	Προϊστάμενος Πωλήσεων / Μάρκετινγκ.....	47
ΤΕΧΝΙΚΑ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ		49
10.	ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΕΞΟΔΩΝ	49
10.1.	ΈΞΟΔΑ ΙΔΡΥΣΗΣ ΚΑΙ ΠΡΩΤΗΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ.....	49
10.2.	ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΣΥΝΟΛΙΚΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ	50
10.2.1	Δαπάνες Προσωπικού	50
10.2.2	Έξοδα διοικητικής λειτουργίας.....	51
10.2.3	Αποσβέσεις.....	52
10.2.4	Κόστος συντήρησης δικτύου	54
10.2.5	Δαπάνες χρήσης και λειτουργίας του δικτύου.....	54
10.3.	ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΚΟΣΤΟΥΣ ΣΕ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ.....	54
10.3.1	Γενικά.....	54
10.3.2	Κατανομή λειτουργικού κόστους.....	57
10.4.	ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΚΟΣΤΟΥΣ ΣΕ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΔΙΚΤΥΟΥ	59
11.	ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΕΣΟΔΩΝ	61
11.1.	ΠΑΡΑΔΟΧΕΣ ΧΡΕΩΣΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ	61
11.2.	ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ	61
11.2.1	Προβλέψεις εκμετάλλευσης υποδομών	61
11.2.2	Διαμόρφωση τιμοκαταλόγου χρεώσεων υπηρεσιών.....	62
11.3.	ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	63
12.	ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ.....	65
12.1.	ΑΝΑΛΥΣΗ ΝΕΚΡΟΥ ΣΗΜΕΙΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ.....	65
12.2.	ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΤΑΜΕΙΑΚΩΝ ΡΟΩΝ	66
12.3.	ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΗΣ	68
12.4.	ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑΣ.....	70
12.5.	ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	72
ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ-ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ- ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ		73
13.	ΣΥΜΒΟΛΗ ΣΤΗΝ ΤΟΠΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ.....	73
14.	ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΣΤΙΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΤΩΝ ΥΠΟΣΤΗΡΙΖΟΜΕΝΩΝ ΦΟΡΕΩΝ.....	74
15.	ΠΟΛΛΑΠΛΑΣΙΑΣΤΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΑΠΟ ΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΟΝ ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΤΟΜΕΑ	74

Εισαγωγή

Στόχοι και περιεχόμενα του παραδοτέου

1. Σκοπός και αντικείμενο

Το παρόν παραδοτέο είναι αποτέλεσμα των ενεργειών του Πακέτου Εργασίας 2 του έργου "Εκπόνηση Επιχειρηματικού Σχεδίου Εκμετάλλευσης-Αξιοποίησης των Μητροπολιτικών Ευρυζωνικών Δικτύων της Περιφέρειας Ηπείρου". Παρουσιάζει αναλυτικά τον επιχειρησιακό σχεδιασμό του φορέα διαχείρισης των δημοτικών δικτύων οπτικών ινών των τεσσάρων Δήμων της Περιφέρειας Ηπείρου που έχουν αναπτύξει υποδομές με χρηματοδότηση από το Μέτρο 4.2 του Επιχειρησιακού Προγράμματος "Κοινωνία της Πληροφορίας".

Το επιχειρηματικό σχέδιο βασίζεται στα αποτελέσματα της διαβούλευσης επί του παραδοτέου μας Π.4 (Innovatia 2008β) που οργανώθηκε με μέριμνα του Πανεπιστημίου Ιωαννίνων και πραγματοποιήθηκε την 3^η Νοεμβρίου 2008 στα Ιωάννινα. Στα πλαίσια της διαβούλευσης, ζητήθηκε από την ομάδα έργου:

- Να μελετηθεί και να αναλυθεί το μοντέλο του Παρόχου Παθητικών Υποδομών με Φορέα Διαχείρισης χωρίς Ιδιωτικά Κεφάλαια, όπως περιγράφεται στην ενότητα 9.2 του κειμένου βάσης, αξιοποιώντας τα δεδομένα των μελετών όδευσης και των συμβάσεων κατασκευής των έργων, και επιπρόσθετα
- Να γίνει ανάλυση της κοστοστρέφειας σε επίπεδο Δήμου υλοποιώντας το μοντέλο του Παρόχου Υποδομών χωρίς Φορέα Διαχείρισης, έτσι ώστε να προκύψουν τα κοστοστρεφή τιμολόγια ανά Δήμο.

Το πρώτο από τα παραπάνω αιτήματα αντιμετωπίζεται με το παρόν παραδοτέο σε συνδυασμό με το Σχέδιο Καταστατικού του Φορέα (Παραδοτέο 6, (Innovatia 2008γ)) ενώ το δεύτερο με ξεχωριστό παραδοτέο (Παραδοτέο 5.Α, Innovatia (2008δ)).

Δεδομένου ότι έχει επιλεγεί ο φορέας να ιδρυθεί υπό τη μορφή ανώνυμης εταιρείας ΟΤΑ του άρθρου 252 παρ. 3^α του Ν. 3463/2006 (ΦΕΚ Α' 114) κι βάση του άρθρου 253 παρ. 2 του Νόμου αυτού προβλέπεται η εκπόνηση ειδικής οικονομοτεχνικής μελέτης το περιεχόμενο της οποίας καθορίστηκε με την Υπουργική Απόφαση 438/2007, η διάρθρωση του παρόντος παραδοτέου έχει προσαρμοστεί στις προβλέψεις της προαναφερόμενης ΥΑ.

2. Βιβλιογραφικές Αναφορές

Στο σώμα του παραδοτέου γίνονται οι παρακάτω αναφορές:

Innovatia (2008α) Innovatia ΕΠΕ, *Ανάλυση της Αγοράς και Εκτίμηση της Ζήτησης*, Παραδοτέο 2 του έργου "Εκπόνηση Επιχειρηματικού Σχεδίου Εκμετάλλευσης-Αξιοποίησης των Μητροπολιτικών Ευρυζωνικών Δικτύων της Περιφέρειας Ηπείρου", Έκδοση 1.0, Θεσσαλονίκη, 26 Σεπτεμβρίου 2008.

Innovatia (2008β) Innovatia ΕΠΕ, *Κείμενο Βάσης για τη Διαβούλευση*, Παραδοτέο 4 του έργου "Εκπόνηση Επιχειρηματικού Σχεδίου Εκμετάλλευσης-Αξιοποίησης των Μητροπολιτικών Ευρυζωνικών Δικτύων της Περιφέρειας Ηπείρου", Έκδοση 1.0, Θεσσαλονίκη, 17 Οκτωβρίου 2008.

Innovatia (2008γ) Innovatia ΕΠΕ, *Σχέδιο Καταστατικού*, Παραδοτέο 6 του έργου "Εκπόνηση Επιχειρηματικού Σχεδίου Εκμετάλλευσης-Αξιοποίησης των Μητροπολιτικών Ευρυζωνικών Δικτύων της Περιφέρειας Ηπείρου", Έκδοση 1.0, Θεσσαλονίκη, 28 Νοεμβρίου 2008.

Innovatia (2008δ) Innovatia ΕΠΕ, *Κοστοστρεφείς Χρεώσεις Δικτύων*, Παραδοτέο 5.Α του έργου "Εκπόνηση Επιχειρηματικού Σχεδίου Εκμετάλλευσης-Αξιοποίησης των Μητροπολιτικών Ευρυζωνικών Δικτύων της Περιφέρειας Ηπείρου", Έκδοση 1.0, Θεσσαλονίκη, 28 Νοεμβρίου 2008.

Περιγραφή του Φορέα

Φορέας Διαχείρισης Δημοτικών Δικτύων Οπτικών Ινών της Περιφέρειας Ηπείρου

3. Μεθοδολογία Εκπόνησης Μελέτης και Παραδοχές

Το επιχειρηματικό σχέδιο του φορέα διαχείρισης των δημοτικών δικτύων οπτικών ινών της Ηπείρου βασίστηκε, ως προς τις γενικές αρχές, στις σχεδιαστικές παραμέτρους που συμφωνήθηκαν με τους μετόχους-ΟΤΑ στη διαβούλευση που πραγματοποιήθηκε στα Ιωάννινα την 3.11.2008.

Το υλικό αναφοράς που χρησιμοποιήθηκε για τη διαμόρφωση του σχεδίου περιλαμβάνει:

1. Τις αναλυτικές μελέτες όδευσης που έχουν εκπονηθεί για το σύνολο των δικτύων, οι οποίες μας κοινοποιήθηκαν από το Πανεπιστήμιο Ιωαννίνων. Οι αναλυτικές μελέτες όδευσης έχουν χρησιμοποιηθεί ως βάση αναφοράς για τις ειδικές παραμέτρους των δικτύων (διάθρωση, οδεύσεις, στοιχεία φυσικού αντικείμενου).
2. Τις οικονομικές προσφορές των αναδόχων που υλοποιούν τα τρία από τα τέσσερα δίκτυα, οι οποίες μας κοινοποιήθηκαν από τους Δήμους. Για το ΜΑΝ των Ιωαννίνων, δεν μας κοινοποιήθηκαν κατ' επιλογήν του Δήμου οικονομικά στοιχεία και συνεπώς έγινε προσεγγιστικός προσδιορισμός του κόστους ανά στοιχείο δικτύου χρησιμοποιώντας τις τιμές μονάδος από το ΜΑΝ της Άρτας (ίδιος Ανάδοχος).

Κάναμε τις παρακάτω παραδοχές για τη μετοχική σύνθεση και τις επιπτώσεις της στη χρηματοοικονομική ανάλυση:

1. Η συμμετοχή των Δήμων/μετόχων γίνεται κατά κύριο λόγο με εισφορά σε είδος των δικτύων και δευτερευόντως με μετρητά για την κάλυψη του κεφαλαίου κίνησης του Φορέα. Στο επιχειρηματικό Σχέδιο δεχόμαστε πως η αποτίμηση των δικτύων ανέρχεται στο κόστος κατασκευής τους (συμπεριλαμβανομένου του ΦΠΑ), ήτοι €4.691.821, ένα νούμερο που εκτιμούμε ότι δεν απέχει πολύ από την πραγματική αξία της αποτίμησης. Αυτό υπονοεί ότι τα δίκτυα θα ολοκληρωθούν το ίδιο έτος (2009) γιατί σε

διαφορετική περίπτωση θα πρέπει να αφαιρεθούν από την αξία του συνολικού δικτύου οι σχετικές αποσβέσεις.

2. Στο εταιρικό σχήμα δεν συμμετέχουν ιδιωτικά κεφάλαια.
3. Ο χρονικός ορίζοντας του επιχειρησιακού σχεδίου είναι πέντε έτη.
4. Θεωρήσαμε ότι εντός της πενταετίας δεν θα γίνουν επενδύσεις σε επέκταση των δικτύων.
5. Έγιναν οι ακόλουθες παραδοχές για το χρηματοοικονομικό πλάνο:
 - i. Για τον υπολογισμό του πρότυπου κόστους (τιμοκαταλόγου χρέωσης υπηρεσιών) εφαρμόστηκε η αρχή της κοστοστρέφειας κατ' αναλογία με το μοντέλο κοστολόγησης της Καθολικής Υπηρεσίας εφαρμόζει η ΕΕΤΤ (ΦΕΚ Β' 1208/18-09-2002).
 - ii. Ο τιμοκατάλογος είναι ενιαίος και για τα τέσσερα δίκτυα και παραμένει σταθερός κατά τη διάρκεια της πενταετίας. Μετά την πάροδο της πενταετίας θα πρέπει να γίνει αναθεώρηση των τιμών ενοικίασης με βάση τη μεθοδολογία που χρησιμοποιείται για τον καθορισμό τους για την αρχική περίοδο λειτουργίας.
 - iii. Στο λειτουργικό κόστος συμμετέχουν τόσο οι αποσβέσεις του εξοπλισμού λειτουργίας όσο και των πάγιων στοιχείων του δικτύου.
 - iv. Το τελικό αποτέλεσμα των προβλεπόμενων χρηματοοικονομικών καταστάσεων ελέγχθηκε ως προς τη συμμόρφωσή του στην μη-υπέρβαση του δείκτη αποδοτικότητας Ιδίων Κεφαλαίων του ορίου του 10-12% που τίθεται από τις σχετικές κατευθύνσεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής.
6. Οποιοσδήποτε άλλες ειδικές παραδοχές έχουν χρησιμοποιηθεί κατά την εκπόνηση του επιχειρηματικού σχεδιασμού αναφέρονται ρητώς στις αντίστοιχες ενότητες.

4. Συνοπτική Περιγραφή και Σκοπιμότητα της υπό σύσταση Εταιρείας

4.1. Εταιρικό Σχήμα

Ο Φορέας Διαχείρισης των Δημοτικών Μητροπολιτικών Δικτύων Οπτικών Ινών της Ηπείρου συνίσταται ως Ανώνυμη Εταιρία Ο.Τ.Α, σύμφωνα με τη διάταξη του άρθρου 252 παρ. 3α του Ν. 3463/2006 και τις διατάξεις του Κ.Ν. 2190/1920, όπως ισχύουν σήμερα, με την επωνυμία «**Ευρυζωνικά Δίκτυα Ηπείρου Ανώνυμος Εταιρία**» και το διακριτικό τίτλο: «**ΕΔΗ Α.Ε.**» (στο εξής "Φορέας" ή "Εταιρεία"). Για τις συναλλαγές της εταιρίας με την αλλοδαπή, η πιο πάνω επωνυμία και ο διακριτικός τίτλος θα χρησιμοποιούνται σε πιστή μετάφραση, σ' οποιαδήποτε γλώσσα, ή με λατινικά στοιχεία. Η μετάφραση στην αγγλική γλώσσα της επωνυμίας

θα είναι «Broadband Networks of Epirus S.A.» και του διακριτικού τίτλου «BNE S.A.».

4.2. Σκοπός της Εταιρείας

Οι σκοποί της Εταιρείας είναι οι ακόλουθοι:

1. Η κοστοστρεφής εκμετάλλευση των μητροπολιτικών δικτύων οπτικών ινών των μετόχων Ο.Τ.Α., με διαφανείς και ισότιμους όρους (ανοικτή πρόσβαση).
2. Η δωρεάν παροχή υπηρεσιών διασύνδεσης στις εγκαταστάσεις (κτίρια) του Δημοσίου που έχουν συμπεριληφθεί στην όδευση των δικτύων.
3. Η συντήρηση των υποδομών, του εξοπλισμού και των δικτύων.
4. Η επέκταση των δικτύων σε υπο-εξυπηρετούμενες περιοχές.
5. Η παροχή υπηρεσιών σχεδιασμού (network design), διαχείρισης της υλοποίησης (project management) και παρακολούθησης δικτύων (network monitoring).
6. Η ανάληψη δράσεων και πρωτοβουλιών προώθησης της ευρυζωνικότητας, των τεχνολογιών που στηρίζονται στην ευρυζωνικότητα και της εν γένει τεχνολογικά οδηγούμενης περιφερειακής ανάπτυξης, προς όφελος των πολιτών, στα σημεία όπου η εταιρεία διαθέτει υποδομές, συμπεριλαμβανομένων, ενδεικτικά και μη περιοριστικά, εκδηλώσεων, επιστημονικών συνεδρίων και επιδεικτικών έργων.
7. Η συμμετοχή σε κάθε είδους χρηματοδοτούμενα έργα έρευνας και τεχνολογικής ανάπτυξης που σχετίζονται με το σχεδιασμό, τη βελτιστοποίηση, την αξιοποίηση δικτύων και την εφαρμογή νέων τεχνολογιών που βασίζονται σε δίκτυα.

Ρητώς εξαιρείται από τους σκοπούς της εταιρίας η παροχή προς ιδιώτες τρίτους, οποιουδήποτε είδους ευρυζωνικής τηλεπικοινωνιακής υπηρεσίας (βλ. ενότητα 6 παρακάτω για τους λόγους της ρητής εξαίρεσης).

Η έδρα της Εταιρείας θα βρίσκεται στα όρια ενός εκ των ΟΤΑ-μετόχων της: η επιλογή της έδρας θα γίνει με απόφαση των μετόχων.

4.3. Τεχνολογικό Υπόβαθρο

Η Εταιρεία διαχειρίζεται και αξιοποιεί τα δίκτυα που έχουν αναπτυχθεί από τους Δήμους-μετόχους της με χρηματοδότηση από το Μέτρο 4.2 του ΕΠ "Κοινωνία της Πληροφορίας". Τα βασικά μεγέθη των προαναφερθέντων δικτύων περιγράφονται στον πίνακα που ακολουθεί.

Πίνακας 1 Βασικές διαστάσεις των δικτύων.

	Άρτα	Ηγυνίτσα	Ιωάννινα	Πρέβεζα	Σύνολο
Δημόσιοι φορείς που συνδέονται	49	40	80	43	212
Ενσύρματα	49	40	80	40	209
Ασύρματα	0	0	0	3	3
Κόμβοι					
Κύριοι Κόμβοι	1	1	2	0	4
Κόμβοι Διανομής	2	1	5	1	9
Κόμβοι Πρόσβασης	9	6	24	6	45
Σωλήνες (m)	64 371	53 472	99 293	38 611	255 747
Σωλήνες M1/7	31 420	26 226	48 696	18 544	124 886
Σωλήνες M2/24	31 420	26 226	48 696	18 544	124 886
Σωλήνες M2/4	1 531	1 020	1 901	1 523	5 975
Χαντάκια (m)	19 614	10 370	26 675	9 570	66 229
Χαντάκια Χ1	1 909	6 665	4 860	2 450	15 883
Χαντάκια Χ2	9 522	2 685	14 254	5 597	32 058
Χαντάκια Χ3	8 183	1 020	7 561	1 523	18 288
Φρεάτια	208	102	236	129	675
Φρεάτια Κ / Δ	78	37	72	35	222
Φρεάτια Χρηστών	130	65	164	94	453
Καλώδια Οπτικών Ινών (m)	50 875	28 200	54 449	25 215	158 739
Καλώδια 72 ινών	4 010	0	18 958	0	22 968
Καλώδια 24 ινών	24 760	13 780	18 365	10 750	67 655
Καλώδια 4 ινών	22 105	14 420	17 126	14 465	68 116

Τα δίκτυα που διαχειρίζεται και εκμεταλλεύεται η Εταιρεία έχουν σχεδιαστεί και κατασκευαστεί με ενιαίες αρχές και προδιαγραφές, γεγονός που δημιουργηθεί σημαντικές οικονομίες σκοπού και κλίμακας.

Ειδικά για τις ίνες και τους σωλήνες που αποτελούν τα κύρια δομικά στοιχεία του δικτύου προς εκμετάλλευση, η ανάλυση της εγκατεστημένης χωρητικότητας έχει ως εξής:

Πίνακας 2: Εγκατεστημένη χωρητικότητα

	Άρτα	Ηγουμενίτσα	Ιωάννινα	Πρέβεζα	Σύνολο
Ίνες (χλμ * ίνα)	971	388	1 874	316	3 550
- Κορμού / Διανομής	883	331	1 806	258	3 277
- Πρόσβασης χρηστών	88	58	69	58	272
Σωλήνες (χλμ * σωλήνα)	1 940	1 298	3 439	581	7 258
- Κορμού / Διανομής	786	656	1 217	130	2 788
- Πρόσβασης χρηστών	1 154	642	2 222	451	4 469

Από τα στοιχεία της εγκατεστημένης χωρητικότητας που φαίνονται παραπάνω, άμεσα εκμεταλλεύσιμα από το Φορέα είναι εκείνα των δικτύων κορμού / διανομής, αφαιρώντας βεβαίως τα αξιοποιούμενα για την κάλυψη των αναγκών διασύνδεσης των δημοσίων φορέων. Τα τελευταία, συμμετέχουν στα έξοδα διαχείρισης και συντήρησης του δικτύου χωρίς να προσφέρουν έσοδα. Ο Πίνακας 3 συνοψίζει τα στοιχεία της εκμεταλλεύσιμης χωρητικότητας.

Πίνακας 3 Εκμεταλλεύσιμη χωρητικότητα.

	Άρτα	Ηγουμενί τσα	Ιωάννινα	Πρέβεζα	Σύνολο
Ίνες (χλμ * ίνα)	832	306	1 675	242	3 054
- Κορμού / Διανομής	832	306	1 675	242	3 054
Σωλήνες (χλμ * σωλήνα)	760	643	1 152	122	2 677
- Κορμού / Διανομής	760	643	1 152	122	2 677

4.4. Προσφερόμενες Υπηρεσίες

Η Εταιρεία θα παρέχει τις ακόλουθες υπηρεσίες¹:

- 1) **Υπηρεσίες Διασυνδεσιμότητας** (Connectivity Services), που περιλαμβάνουν:
 - i) Μίσθωση ίνας με χρέωση ανά μήνα και ανά χιλιόμετρο ζεύγους ινών.
 - ii) Μίσθωση κενού σωλήνα (σωληνιδίου) με χρέωση ανά μήνα και ανά χιλιόμετρο σωλήνα.
- 2) **Υπηρεσίες Προστιθέμενης Αξίας** (Value Added Services)
 - i) Υπηρεσίες σχεδιασμού επεκτάσεων δικτύου.
 - ii) Υπηρεσίες διαχείρισης υλοποίησης επεκτάσεων δικτύου.
 - iii) Υπηρεσίες διαχείρισης δικτύου ή ιδεατού ιδιωτικού δικτύου (VPN).
 - iv) Υπηρεσίες διαχείρισης δικτύου (NOC services)

Πέρα των παραπάνω υπηρεσιών, ο Φορέας θα εμπλακεί ενεργά σε δράσεις προώθησης της ευρυζωνικότητας προς όφελος των δημοτών των μετόχων του αναπτύσσοντας επιδεικτικά έργα και εφαρμογές με σημαντική τοπική αξία και περιεχόμενο (localized content) και επενδύοντας σε προωθητικές ενέργειες, μεμονωμένα ή με τη συνεργασία επιχειρήσεων του ιδιωτικού τομέα συμβάλλοντας έτσι στην τόνωση της ζήτησης στην ζώνη ευθύνης του.

¹ Στην ενότητα 11 αποτυπώνονται ως προβλέψεις εσόδων μόνο οι υπηρεσίες διασυνδεσιμότητας. Για τις υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας εκτιμάται ότι θα κυμανθούν στο 5% του συνολικού Κύκλου Εργασιών, χωρίς όμως το έσοδο αυτό να συμμετέχει στο χρηματοοικονομικό τμήμα του επιχειρηματικού σχεδίου.

4.5. Πελάτες

Η αγορά στόχος της Εταιρείας περιλαμβάνει τέσσερις κύριες κατηγορίες πελατών που περιγράφονται στις ενότητες που ακολουθούν.

4.5.1 Πάροχοι Υποδομών

Με τα σημερινά δεδομένα, δεν υπάρχουν πάροχοι υποδομών στην Ελλάδα.

Στα πλαίσια της νέας εθνικής στρατηγικής για την ευρυζωνικότητα που ανακοινώθηκε εντός του 2008—χωρίς να έχουν προκύψει μέχρι τη στιγμή που γράφεται το παρόν, εξελίξεις—προβλέπεται η ανάπτυξη τριών έργων συμπράξεων δημόσιου-ιδιωτικού τομέα (ΣΔΙΤ) συνολικού προϋπολογισμού €2,1 δισ. για την ανάπτυξη δικτύων σε 50 πρωτεύουσες νομών σε όλη τη χώρα με σκοπό τη διάθεση υπηρεσιών Fiber-to-the-home (FTTH). Οι φορείς που θα υλοποιήσουν τα τρία αυτά έργα θα δημιουργήσουν υποδομές τις οποίες θα νοικιάζουν σε παρόχους υπηρεσιών χονδρικής, οι οποίοι τελικά θα προσφέρουν υπηρεσίες στους παρόχους υπηρεσιών πρόσβασης λιανικής.

Στην ιδανική περίπτωση, οι πάροχοι υποδομών θα μπορούσαν να εκμεταλλευτούν το 100% της προς εκμετάλλευση χωρητικότητας των δικτύων στις τέσσερις πόλεις της Ηπείρου και να προβούν σε απαραίτητες επεκτάσεις. Υπάρχει όμως ο κίνδυνος να δημιουργήσουν παράλληλα, και συνεπώς ανταγωνιστικά, δίκτυα.

Το value proposition που προσφέρει ο Φορέας σ' αυτή την κατηγορία πελατών είναι:

- Δυνατότητα άμεσης πρόσβασης με κοστοστρεφείς όρους σε προηγμένα μητροπολιτικά δίκτυα οπτικών ινών και συνεπώς ελαχιστοποίηση των απαραίτητων επενδύσεων για την επίτευξη των όρων γεωγραφικής κάλυψης του ΣΔΙΤ.
- Παροχή διευκολύνσεων και ευνοϊκών όρων για την ανάπτυξη, κατ' απαίτηση των παρόχων, βελτιώσεων επί του δικτύου (σχεδιασμός, εξασφάλιση αδειών διαφόρων τύπων, επίβλεψη υλοποίησης, κ.ο.κ.) που συμβάλλουν στην άμεση εξασφάλιση των προϋποθέσεων παροχής υπηρεσιών από πλευράς παρόχων προς τους τελικούς καταναλωτές.
- One-stop-shop για την εξυπηρέτηση όλων των αναγκών κάθε παρόχου χονδρικής στην Ήπειρο.

4.5.2 Πάροχοι Υπηρεσιών / Περιεχομένου

Οι πάροχοι διαφόρων υπηρεσιών (ενσύρματη σταθερή τηλεφωνία, ασύρματη σταθερή τηλεφωνία, ISPs, καλωδιακή τηλεόραση) μισθώνουν ίνες ή σωλήνες για την εξυπηρέτηση των δικτυακών τους αναγκών.

Τα μεγέθη, το ανταγωνιστικό περιβάλλον και οι ιδιαιτερότητες της παρούσας αγοράς-στόχου συνοψίζονται στο 3^ο κεφάλαιο του παρόντος .

Ο Φορέας προσφέρει στην παρούσα κατηγορία πελατών το σύνολο των υπηρεσιών που περιγράφονται στην ενότητα 4.4 παραπάνω.

Το value proposition που προσφέρει ο Φορέας σ' αυτή την κατηγορία πελατών είναι:

- Δυνατότητα πρόσβασης με κοστοστρεφείς όρους σε προηγμένα μητροπολιτικά δίκτυα οπτικών ινών και συνεπώς δυνατότητα άμεσης διεύρυνσης της γεωγραφικής κάλυψης για παροχή υπηρεσιών.
- Παροχή διευκολύνσεων και ευνοϊκών όρων για την ανάπτυξη, κατ' απαίτηση των παρόχων, βελτιώσεων επί του δικτύου (σχεδιασμός, εξασφάλιση αδειών διαφόρων τύπων, επίβλεψη υλοποίησης, κ.ο.κ.) που συμβάλλουν στην άμεση εξασφάλιση των προϋποθέσεων παροχής υπηρεσιών από πλευράς παρόχων προς τους τελικούς καταναλωτές.
- Αποσύνδεση της παροχής υπηρεσιών ευρυζωνικής πρόσβασης το ΑΡΥΣ του ΟΤΕ και δυνατότητα υλοποίησης σεναρίων FTTx.
- Ανάπτυξη κοινών προωθητικών προγραμμάτων των νέων υπηρεσιών στις περιοχές που καλύπτονται από το δίκτυο του Φορέα.

4.5.3 Δημόσια Διοίκηση & Αυτοδιοίκηση

Τα δίκτυα που διαχειρίζεται η Εταιρεία έχουν σχεδιαστεί εξ' αρχής για να καλύψουν τις ανάγκες σε διασυνδεσιμότητα φορέων και υπηρεσιών του ευρύτερου δημόσιου τομέα. Οι φορείς της δημόσιας διοίκησης έχουν συνεπώς εξασφαλισμένη διασύνδεση είτε με FTTB ή μέσω ασύρματης πρόσβασης.

Οι αποφάσεις ένταξης των έργων που οδήγησαν στη δημιουργία των διαχειριζόμενων από την Εταιρεία δικτύων προβλέπουν επί λέξει ότι: *"Οι υποδομές οπτικών δικτύων που θα προκύψουν από την εκτέλεση των έργων εντάσσονται στο γενικότερο σχεδιασμό για την εκμετάλλευση του μητροπολιτικού δικτύου μέσω της προσφοράς διασύνδεσης σε φορείς των τομέων δημόσιας διοίκησης, υγείας, εκπαίδευσης αλλά και εμπορικών παρόχων με ανοικτό και ισότιμο για όλους τρόπο"*. Αυτό σημαίνει πρακτικά ότι ο Φορέας μπορεί να προσφέρει και στη συγκεκριμένη κατηγορία πελατών το σύνολο των υπηρεσιών που περιγράφονται στην ενότητα 4.4 παραπάνω.

Πρακτικά, ακολουθώντας και το πρότυπο του έργου "ΣΥΖΕΥΞΙΣ", οι φορείς της δημόσιας διοίκησης δεν αναμένεται να αξιοποιήσουν αυτόνομα τις δυνατότητες δικτύωσης που είναι σε θέση να εκμεταλλευτούν από το σχεδιασμό του δικτύου, αλλά το πιθανότερο είναι να αναθέσουν, με τη μορφή outsourcing όπως στο "ΣΥΖΕΥΞΙΣ", την ολοκληρωμένη παροχή υπηρεσιών επικοινωνίας (φωνή και δεδομένα) σε παρόχους. Μ' αυτή τη συλλογιστική, η παρούσα κατηγορία πελατών εξυπηρετείται από τους παρόχους, σύμφωνα με όσα αναφέρθηκαν προηγουμένως.

Μοναδική πιθανή εξαίρεση στον κανόνα μπορεί να είναι η λειτουργία δημοτικών ή διαδημοτικών επιχειρήσεων παροχής υπηρεσιών διαδικτύου (municipal virtual ISPs). Σ' αυτή την περίπτωση, το σύνολο των προσφερόμενων υπηρεσιών είναι επίσης εφαρμόσιμο.

4.5.4 Εργολάβοι / Διαχειριστές ακίνητης περιουσίας

Η συγκεκριμένη κατηγορία πελατών περιλαμβάνει δημόσιες (π.χ., Κτηματική Εταιρεία του Δημοσίου ΑΕ) ή ιδιωτικές εταιρείες διαχείρισης ακίνητης περιουσίας (real estate developers) που επιθυμούν την πρόσβαση σε υποδομές δικτύωσης υψηλών ταχυτήτων για μεμονωμένα κτίρια, οικισμούς, ή βιομηχανικές / βιοτεχνικές περιοχές.

Πελάτες αυτής της κατηγορίας αντιμετωπίζονται ως large accounts εφόσον δημιουργούν προϋποθέσεις σημαντικής συναθροισμένης ζήτησης. Το μέγεθος της παρούσας αγοράς δεν είναι δυνατόν να εκτιμηθεί την παρούσα χρονική στιγμή και εξαρτάται, προφανώς, από τις τοπικές ιδιαιτερότητες στις τέσσερις πόλεις της Ηπείρου.

Η Εταιρεία προσφέρει σ' αυτή την κατηγορία πελατών τις υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας που αναφέρονται στην 4.4 παραπάνω και σχεδιάζει / υλοποιεί για λογαριασμό τους λύσεις, κατά περίπτωση, FTTB/FTTC/FWA έτσι ώστε να συνδεθούν με το ΜΑΝ.

4.5.5 Επιχειρήσεις

Η συγκεκριμένη κατηγορία πελατών περιλαμβάνει φυσικά πρόσωπα και νομικά πρόσωπα ιδιωτικού δικαίου που επιθυμούν υπηρεσίες διασύνδεσης υψηλών ταχυτήτων (π.χ., μεγάλες αλυσίδες λιανικής που διασυνδέουν τα υποκαταστήματά τους, εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον οπτικοακουστικό και ραδιοτηλεοπτικό τομέα, κ.ο.κ.). Με βάση τη διάρθρωση του επιχειρηματικού ιστού στη ζώνη ευθύνης του Φορέα, το συγκεκριμένο τμήμα της αγοράς-στόχου θα έχει μικρή συνεισφορά στις πωλήσεις της Εταιρείας.

Στη συγκεκριμένη κατηγορία πελατών προσφέρονται οι υπηρεσίες διασύνδεσης της ενότητας 4.4.

5. Μέτοχοι

Η Εταιρεία έχει ως μετόχους τέσσερις Οργανισμούς Τοπικής Αυτοδιοίκησης (Δήμοι Αρταίων, Ηγουμενίτσας, Ιωαννινών και Πρέβεζας).

Με δεδομένο το εταιρικό σχήμα της Ανώνυμης Εταιρείας ΟΤΑ που επιλέχθηκε, έχουν προβλεφθεί βαθμοί ελευθερίας για να εισέλθουν μελλοντικά και ιδιωτικά κεφάλαια στο μετοχικό κεφάλαιο.

Για περισσότερες λεπτομέρειες με το είδος και το εύρος της συμμετοχής στο μετοχικό κεφάλαιο αλλά και τη συνεισφορά των μετόχων στην Εταιρεία, βλ. ενότητα 7 παρακάτω.

3

Στοιχεία Αγοράς σε Εθνικό και Τοπικό Επίπεδο

Σε παγκόσμια κλίμακα, η ραγδαία εξάπλωση των υπηρεσιών ευρυζωνικής πρόσβασης τα τελευταία χρόνια βοήθησε τους παρόχους να ενισχύσουν τους κύκλους εργασιών τους εν τω μέσω μειούμενων τιμολογίων για υπηρεσίες κινητής και σταθερής τηλεφωνίας. Αν και είναι συνηθισμένη πρακτική των παρόχων να μην αναφέρουν ξεχωριστά στοιχεία για τα έσοδα από ευρυζωνικές υπηρεσίες διαδικτύου στις ετήσιες αναφορές τους, αν θεωρήσουμε ως ενδεικτικά τα δημοσιευμένα των NTT (Ιαπωνία), Verizon (ΗΠΑ) France Telecom (Γαλλία) και Deutsche Telekom (Γερμανία), τότε μπορεί να προκύψει το συμπέρασμα ότι τα έσοδα από τις υπηρεσίες ευρυζωνικής πρόσβασης θα συνεχίσουν να καλύπτουν απώλειες από υπηρεσίες τηλεφωνίας και θα αποτελούν έναν ολοένα σημαντικότερο παράγοντα του κύκλου εργασιών των παρόχων.

Ως προς τον ανταγωνισμό στην παγκόσμια αγορά, διαφαίνονται δύο σημαντικές τάσεις. Η πρώτη οφείλεται στην αποδεσμοποίηση του τοπικού βρόχου που αν και είχε θεμελιωθεί νομοθετικά αρκετά νωρίτερα, άρχισε να γίνεται πραγματικότητα στην αγορά τα τελευταία 2-3 χρόνια. Η δεύτερη τάση, που σχετίζεται με την πρώτη, είναι η ανάπτυξη της αγοράς για υπηρεσίες ευρυζωνικής πρόσβασης. Δεδομένου ότι η ευρυζωνική πρόσβαση μετατρέπεται στο βασικό τρόπο παροχής υπηρεσιών τόσο σε ενσύρματα όσο και σε ασύρματα δίκτυα, για πρώτη φορά οι πάροχοι προσπαθούν να μετατραπούν σε one-stop-shops για φωνή, εικόνα και δεδομένα (triple-play), προσφέροντας πακέτα που είναι ελκυστικά στους καταναλωτές. Σε χώρες με έντονη παρουσία της καλωδιακής τηλεόρασης, οι αντίστοιχοι πάροχοι μεταπήδησαν ευκολότερα στο triple-play λόγω των παραδοσιακά καλύτερων δεσμών που είχαν με τους ιδιοκτήτες ψηφιακού περιεχομένου. Τέλος, σε ορισμένες χώρες υπάρχει προσπάθεια να προστεθεί στο triple-play και η κινητή τηλεφωνία (quaduple play): το επόμενο λογικά βήμα των παρόχων θα είναι η ενοποίηση των δικτυακών υποδομών για την παροχή όλης της δέσμης των υπηρεσιών.

Η δυσκολία στην μετάβαση σε καθεστώς ενοποιημένων δικτυακών υποδομών έγκειται στην εξασφάλιση συνεχούς κάλυψης δικτύου για τους χρήστες: δεν έχει εμπεδωθεί παγκοσμίως μια πλατφόρμα που θα μπορούσε να είναι ανταγωνιστική προς τα 3G & WiFi, αν και το WiMAX συζητείται ευρέως στους διεθνείς κύκλους και το πρώτο αντίστοιχο δίκτυο εμφανίστηκε στη Σεούλ της Κορέας. Όσον αφορά την ευρυζωνική πρόσβαση μέσω 3G, δεν έχει εμπεδωθεί ακόμα ως σημαντική εναλλακτική πλατφόρμα αν και οι πάροχοι έχουν δημιουργήσει σχετικά πακέτα και

έχουν ρίξει τις τιμές. Χαρακτηριστικά αναφέρουμε ότι με βάση τα τελευταία στοιχεία της Vodafone, ο κύκλος εργασιών από data services την 31.12.2007 πανευρωπαϊκά ανερχόταν στο 6,6% του συνολικού της κύκλου εργασιών με καλύτερη αγορά εκείνη της Γερμανίας με 11,6%. Την 31 Μαρτίου 2007 η Vodafone είχε 1.500.000 συνδρομητές της υπηρεσίας Vodafone Mobile Connect (3G ή GPRS) σε 33 χώρες/αγορές στις οποίες δραστηριοποιείται.

Αν και η πλειοψηφία των ευρυζωνικών συνδέσεων είναι DSL, υπάρχουν ισχυρές τάσεις αναβάθμισης των τοπικών βρόχων σε τεχνολογίες FTTx, με άμεσο στόχο την ικανότητα παροχής κατάλληλου εύρους ζώνης για HDTV που απαιτεί περί τα 10MBit/s ανά κανάλι. Η Κορέα και η Ιαπωνία οδηγούν την παγκόσμια κούρσα έχοντας το μεγαλύτερο αριθμό συνδρομητών με FTTH, γεγονός που έχει μειώσει τις συνδέσεις τύπου DSL. Ευνοούνται όμως από την υψηλή πυκνότητα πληθυσμού που δημιουργεί τις κατάλληλες οικονομικές προϋποθέσεις.

Στην Ελλάδα, η κατάσταση είναι, υπό κλίμακα, ή ίδια με εκείνη της παγκόσμιας αγοράς. Ο ΟΤΕ ΑΕ, το πρώην κρατικό μονοπώλιο, βλέπει να περιορίζεται ο κύκλος εργασιών του από τις υπηρεσίες φωνής με ετήσιους ρυθμούς γύρω στο 5% ως αποτέλεσμα της υποκατάστασης από την κινητή τηλεφωνία και τον ανταγωνισμό των εναλλακτικών παρόχων.

Εξέλιξη της ελληνικής αγοράς

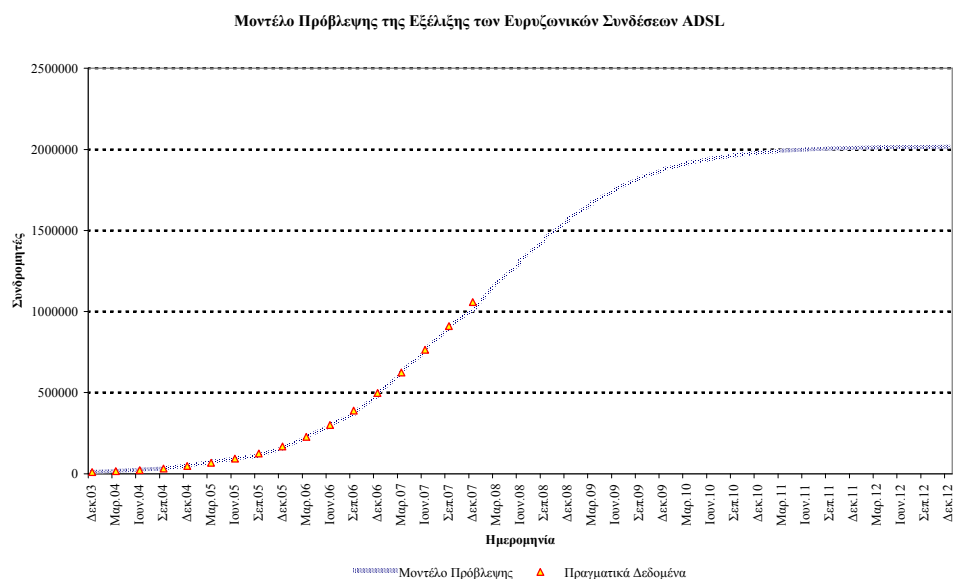
Η χονδρική διάθεση κυκλωμάτων ADSL, ο μοναδικός μέχρι στιγμής δρόμος για την ευρυζωνικότητα στην Ελλάδα, ξεκίνησε τον Ιούνιο του 2003. Η ανάπτυξη της σχετικής αγοράς υπήρξε, όπως αναμενόταν, ραγδαία, παρά τη δυσμενή τιμολογιακή πολιτική που εφαρμόστηκε αρχικά: οι ενεργές συνδέσεις, από 7 159 στις 31.12.2003 έφτασαν τις 43 758 στις 31.12.2004 (+511%), τις 151 437 στις 31.12.2005 (+246% σε σχέση με το 2004), τις 487.893 το Δεκέμβριο του 2006 και τις 1.017.415 το Δεκέμβριο του 2007².

Η ταχεία εξάπλωση των ευρυζωνικών συνδέσεων συνδυάζεται με την ανάπτυξη του αριθμού των γραμμών Αδεσμοποίησης Πρόσβασης στον Τοπικό Βρόχο (ΑΠΤΒ) που ξεπέρασαν τις 274 χιλιάδες το τέλος του 2007 (πηγή: ΕΕΤΤ) και έδωσαν στους παρόχους την ευκαιρία να προωθήσουν στην αγορά σειρά πακέτων συνδυασμένων υπηρεσιών (κυρίως double play). Από τους 274.000 ΑΠΤΒ, περί τις 70 χιλ. χρησιμοποιούνται μόνο για υπηρεσίες τηλεφωνίας ή ψυχαγωγίας³. Σε αντιδιαστολή με τα αμέσως προηγούμενα έτη, οι πάροχοι στηρίζαν το 2007 την ανάπτυξή τους στη χρήση ΑΠΤΒ. Συνδυάζεται επίσης με την ανάπτυξη της φυσικής συνεγκατάστασης: ο αριθμός των αστικών κέντρων του ΟΤΕ στα οποία παρέχεται φυσική συνεγκατάσταση ήταν 199 έναντι σχεδόν 0 στις αρχές του 2006.

Το Διάγραμμα 1 δίνει μια πρόβλεψη της εξέλιξης των ενεργών ADSL κυκλωμάτων στην ελληνική αγορά για τα προσεχή έτη που εκπονήθηκε από την ομάδα έργου με βάση στοιχεία της ΕΕΤΤ.

² Όλα τα στοιχεία προέρχονται από την ΕΕΤΤ.

³ Πηγή: Forthnet, Ετήσιο Δελτίο και Απολογισμός Χρήσης 2007.



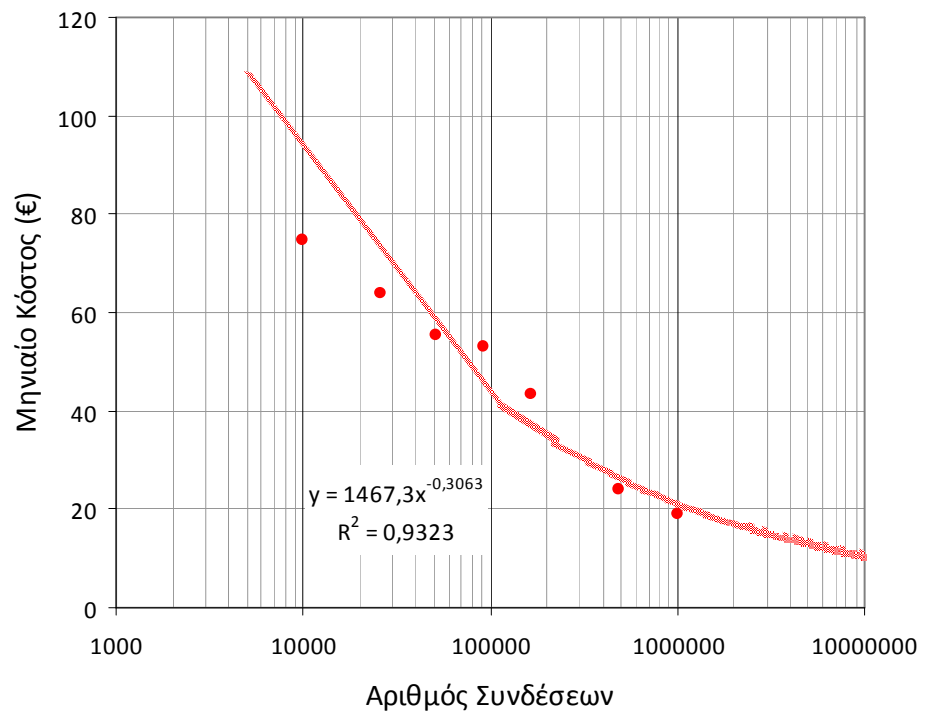
Διάγραμμα 1 Πρόβλεψη της εξέλιξης της ζήτησης για κυκλώματα ADSL στην Ελλάδα κατά Bass. Τα τρίγωνα δίνουν τις πραγματικές μετρήσεις όπως αναφέρονται από την ΕΕΤΤ.

Το ποσοστό διείσδυσης (ευρυζωνικές συνδέσεις ανά 100 κατοίκους) υπολογίζεται στο 9,1% για το Δεκέμβριο του 2007, σχεδόν διπλάσια από το Δεκέμβριο του 2006.

Με βάση το Διάγραμμα 1, και με δεδομένα ότι υπάρχουν 6 610 000 συνδρομητικές⁴ γραμμές στην Ελλάδα σήμερα στο 80,5% των οποίων υπάρχει δυνατότητα παροχής υπηρεσιών xDSL, προβλέπουμε επίτευξη 20% διείσδυσης σε επίπεδο πληθυσμού και 33% σε επίπεδο συνδρομητικών γραμμών στο τέλος του 2012.

Η πιο σημαντική παρατήρηση από το Διάγραμμα 1 είναι ότι **βρισκόμαστε σχεδόν στο μέσο της αγοράς από απόψεως συνδρομητών και ότι περνάμε βαθμιαία σε φάση ωρίμανσής της, γεγονός που συνεπάγεται δύο πράγματα: αναζήτηση οικονομιών κλίμακας και συρρίκνωση του αριθμού των παικτών στην αγορά.**

⁴ ΟΤΕ ΑΕ, SEC Filings, Form 20-F, για το οικονομικό έτος που τελείωσε την 31.12.2006.



Διάγραμμα 2 Καμπύλη P/Q για την ευρυζωνική πρόσβαση με το βασικό ρυθμό.

Τιμές Η καμπύλη κόστους που φαίνεται στο Διάγραμμα 2 αναδεικνύει ότι υπάρχουν ακόμα περιθώρια μείωσης τιμών για τη βασική πρόσβαση, δηλ. το κατώφλι για οποιονδήποτε επιθυμεί να μπει στο παιγνίδι της ευρυζωνικότητας της τάξης των €5 / μήνα, αν και θεωρητικά για την τιμή των 2.000.000 συνδρομητών που προβλέπει το μοντέλο μας για το 2012 η προβλεπόμενη τιμή διάθεσης είναι περίπου €17/μήνα. Πάντως, πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι αντίθετα με την κατάσταση πριν από δύο χρόνια, ο βασικός λόγος που επηρεάζει δυσμενώς την εξάπλωση των ευρυζωνικών συνδέσεων είναι η περιορισμένη διαθεσιμότητα σε "πόρτες" στα κέντρα του ΟΤΕ και όχι πλέον το κόστος.

Βασικοί παίκτες

Οι βασικοί παίκτες της ελληνικής αγοράς είναι οι ακόλουθοι:

1. **ΟΤΕ:** Ο ΟΤΕ προχώρησε μέσα στο 2007 προς την κατεύθυνση της συγχώνευσης με τις Cosmote και OTENET δημιουργώντας έτσι ένα εταιρικό σχήμα που παρέχει όλο το εύρος των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών. Η Cosmote παρέχει υπηρεσίες ασύρματης ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω του δικτύου κινητής τηλεφωνίας μέσω τεχνολογίας HDSPPA στο 3G δίκτυό της. Η OTENET είχε στο τέλος του 2007 μερίδιο αγοράς σε υπηρεσίες ευρυζωνικής πρόσβασης γύρω στο 56% (560.000 συνδέσεις) ενώ ο ΟΤΕ διέθετε 264.000 συνδέσεις με χονδρική (ΑΡΥΣ). Η πρόσφατη εξαγορά σημαντικού μεριδίου του μετοχικού κεφαλαίου του ΟΤΕ από τη Deutsche Telekom δεν έχει προς το παρόν οδηγήσει σε ενδείξεις για μεταβολές στην στρατηγική του για την ευρυζωνικότητα.
2. **Forthnet:** Η "Ελληνική Εταιρία Τηλεπικοινωνιών και Τηλεματικών Εφαρμογών FORTHnet Α.Ε." ιδρύθηκε τον Οκτώβριο του 1995 από το

Ίδρυμα Τεχνολογίας και Έρευνας και τις Μινωικές Γραμμές ANE. Η FORTHnet υπήρξε η πρώτη Εταιρία που έφερε το Internet στην Ελλάδα και διαθέτει ένα πλούσιο χαρτοφυλάκιο υπηρεσιών Διαδικτύου, όπως υπηρεσίες πρόσβασης, υπηρεσίες τηλεπικοινωνιών, υπηρεσίες ενημέρωσης και υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας. Έχει σημαντική παρουσία στη Βόρεια Ελλάδα εξ' αιτίας της υλοποίησης του 3^{ου} Υποέργου του ΣΥΖΕΥΞΙΣ που ενισχύεται με την ανάληψη 2 lots της πρόσκλησης 157 του ΕΠΚτΠ. Στα τέλη του 2007 η εταιρεία είχε ολοκληρώσει την αξιολόγηση πιθανών πλατφορμών διάθεσης IPTV και στη συνέχεια, εξασφάλισε και περιεχόμενο, αποκτώντας στις αρχές Απριλίου 2008 την NetMed Hellas/Multichoice Hellas (NOVA) που παρέχουν υπηρεσίες συνδρομητικής τηλεόρασης στην Ελλάδα. Με βάση την εξαμηνιαία αναφορά της εταιρείας προς το ΧΑΑ, το μερίδιό της στην αγορά υπηρεσιών ευρυζωνικής πρόσβασης ήταν τον Ιούνιο του 2008 περί τους 230.700 πελάτες, εκ των οποίων οι 146.000 συνδεόταν μέσω ΑΠΤΒ. Η Forthnet έχει ήδη ολοκληρώσει εντός του 2007 την ανάπτυξη ιδιόκτητων ΜΑΝ στα Ιωάννινα και στην Πρέβεζα και μέχρι το τέλος του 2008 αναμένεται το δίκτυο στην Άρτα.

3. **Hellas on Line:** Η Hellas On Line ιδρύθηκε το 1993 ως Πάροχος Υπηρεσιών On-line Πληροφόρησης (BBS). Παρέχει υπηρεσίες πρόσβασης και VoIP. Στις αρχές του 2006 μεταβιβάστηκε το πακέτο των μετοχών της από την Τράπεζα EFG Eurobank Ergasias στην Intracom Holdings. Στα τέλη Απριλίου 2007 η HoL απέκτησε το 100% της Αττικές Τηλεπικοινωνίες Α.Ε. (αποκτώντας σημαντικές υποδομές και πελάτες στην Αττική) και στη συνέχεια, τον Ιούνιο του 2007 συμφώνησε με τη Vodafone/Panafon για την παροχή υπηρεσιών ευρυζωνικού δικτύου και σταθερής τηλεφωνίας. Η εταιρεία έχει αρχίσει να δημιουργεί σημαντική υποδομή στην Θεσσαλία, Ήπειρο, Δυτική και Κεντρική Ελλάδα εξ' αιτίας της ανάληψης των τριών επιδοτούμενων έργων της Πρόσκλησης 157 του ΕΠΚτΠ.. Επίσης, εντασσόμενη στις διατάξεις του Αναπτυξιακού Νόμου βελτιώνει τις υποδομές της σε Αττική και μητροπολιτικό συγκρότημα Θεσσαλονίκης. Στα μέσα του 2008 η εταιρεία εκτιμά ότι θα αρχίσει να προσφέρει υπηρεσίες IPTV (triple play). Το Μάιο 2008 η HoL εισήλθε στο ΧΑΑ μέσω συγχώνευσης με την εισηγμένη Unibrain, ακόμα μία εταιρεία της Intracom Holdings. Με βάση στοιχεία από τις επίσημες αναφορές της εταιρείας, στα τέλη Ιουνίου 2008 ο αριθμός των ευρυζωνικών συνδέσεων που εξυπηρετούσε ανερχόταν σε περίπου 108.000, εκ των οποίων οι 68.000 (περίπου 63%) γινόταν με ιδιόκτητους τοπικούς βρόχους.
4. **Vodafone:** Η Vodafone/Panafon παρέχει υπηρεσίες ασύρματης ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω του δικτύου κινητής τηλεφωνίας μέσω τεχνολογίας HSDPA στο 3G δίκτυό της. Το Μάιο του 2006 η Vodafone ανακοίνωσε την πρόθεσή της να εισέλθει στην αγορά σταθερής ευρυζωνικής πρόσβασης ξεκινώντας αρχικά από τις αγορές της Ιταλίας, της Γερμανίας, του Ηνωμένου Βασιλείου, της Μάλτας και της Νέας Ζηλανδίας. Στα πλαίσια αυτής της στρατηγικής έχει συμφωνήσει με τη Hellas On Line για την διάθεση αντίστοιχων υπηρεσιών (Vodafone at Home DSL) στην ελληνική αγορά για διάστημα 3 ετών. Παράλληλα, η εταιρεία μπήκε και στην αγορά σταθερής τηλεφωνίας (Vodafone at Home / Vodafone at Office)

παρέχοντας υπηρεσίες μέσω του GSM δικτύου της χρησιμοποιώντας "σταθερά" τηλέφωνα.

5. **WIND Hellas/Tellas:** Η Wind παρέχει υπηρεσίες ασύρματης ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο μέσω του δικτύου κινητής τηλεφωνίας μέσω τεχνολογίας HSDPA στο 3G δίκτυό της. Από τα τέλη Οκτ 2007 που επαναλανσαρίστηκε το πρόγραμμα ADSM, η εταιρεία συγκέντρωσε 6.000 νέους πελάτες. Την 1^η Οκτωβρίου 2007 η Wind απέκτησε την Tellas, η οποία θα είναι το όχημά της για την εισαγωγή σε αγορές σταθερής τηλεφωνίας και σταθερής ευρυζωνικής πρόσβασης. Παρέχει υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας, υπηρεσίες πρόσβασης στο Internet, συνδυασμένες υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας και Internet, καθώς και Ευρυζωνικές υπηρεσίες. Έχει αναπτύξει ένα ιδιαίτερα εκτεταμένο δίκτυο κορμού, βασιζόμενο στο σύστημα μεταφοράς ηλεκτρικής ενέργειας, και ιδιόκτητα ΜΑΝ σε σημαντικές ελληνικές πόλεις. Η εταιρεία δεν ανακοινώνει αριθμό συνδρομητών για υπηρεσίες ευρυζωνικής πρόσβασης, αλλά σύμφωνα με στοιχεία που προέρχονται από τη Wind, στο τέλος του 2007 είχε 800.000 συνδρομητές εκ των οποίων οι 86.000 με πρόσβαση από το ιδιόκτητο δίκτυό της. Αυτό ερμηνεύεται σε μερίδιο αγοράς τουλάχιστον 8,5%, αν θεωρήσουμε ότι όλοι έχουν υπηρεσία double play.
6. **Vivodi Telecommunications:** Η Vivodi Telecom ιδρύθηκε τον Μάρτιο του 2001 και είναι ο πρώτος ιδιωτικός τηλεπικοινωνιακός φορέας που δραστηριοποιήθηκε στην Ελληνική αγορά. Είναι επίσης η πρώτη εταιρεία τηλεπικοινωνιών στην Ελλάδα που ανέπτυξε ιδιόκτητο δίκτυο κόμβων DSL στην Αττική και τη Θεσσαλονίκη εισάγοντας υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας και DSL (Internet & Τηλεφωνία). Η Vivodi Telecom έχει ως στόχο μέσω της ολοκλήρωσης εγκατάστασης δικτύου οπτικών ινών, να παρέχει υπηρεσίες triple play (Vldeo, VOice , Data), υποστηρίζοντας ταχύτητες μετάδοσης δεδομένων έως 24Mbps μέσω της τεχνολογία ADSL 2+. Έχει ήδη ενεργοποιήσει την υπηρεσία cableTV μέσω του ιδιόκτητου δικτύου της προσφέροντας μια επιλογή από 14 τηλεοπτικά κανάλια. Δεν ανακοινώνει επίσημα αριθμό συνδρομητών, ή μερίδια αγοράς. Στις 19.9.2008 ανακοινώθηκε από τη HoL ότι βρίσκεται σε φάση διερευνητικών επαφών (σ.σ.: για συγχώνευση) με τη Vivodi, χωρίς ωστόσο να έχει προκύψει συμφωνία μέχρι σήμερα.
7. **On Telecoms:** Η εν λόγω εταιρεία, αν και η νεώτερη στο χώρο καθώς ξεκίνησε τη λειτουργία της μόλις στις αρχές του 2007, έχει καταφέρει να δημιουργήσει μια σημαντική για τα δεδομένα της ελληνικής αγοράς συνδρομητική βάση (89.000 ενεργούς πελάτες και 15.000 σε εκκρεμότητα αιτήσεις) την οποία γεγονός είναι ότι «ζηλεύουν» ανταγωνιστές της που μπήκαν πολύ νωρίτερα στην αγορά. Σύμφωνα με πρόσφατα δημοσιεύματα, η εταιρεία προσανατολίζεται να εισαχθεί στο ΧΑΑ με "όχημα" τη Ζήνων, χωρίς ωστόσο να έχει οριστικοποιηθεί ο τρόπος⁵. Την 11.11.2008 η εταιρεία ανακοίνωσε ότι θα συνεργαστεί με την FOX International Channels (News Corp.) για την παροχή τηλεοπτικού περιεχομένου της δεύτερης, μέσω της δημιουργίας του

⁵ Βλ. Ναυτεμπορική, " On Telecoms: Μετασχηματισμός και σχέδια άντλησης κεφαλαίων", 19.9.2008.

τηλεοπτικού καναλιού FOXlife, πλήρως υποτιπλισμένου στα ελληνικά, 24 ώρες το 24ωρο για 7 ημέρες την εβδομάδα.

8. **CYTA Hellas AE.** Η CYTA Hellas AE ιδρύθηκε στις 21 Φεβρουαρίου 2007 με μετόχους την ΑΤΗΚ (10%) και τη θυγατρική της Digimed Communications Ltd (90%), με στόχο την υλοποίηση της στρατηγικής της ΑΤΗΚ για επέκταση των δραστηριοτήτων της στο εξωτερικό. Η CYTA Hellas έχει αναλάβει την υλοποίηση έργου που προωθεί και υποστηρίζει η Ελληνική Κυβέρνηση, με στόχο την ανάπτυξη της διείσδυσης ευρυζωνικών υπηρεσιών στην περιφερειακή Ελλάδα. Στον δημόσιο διαγωνισμό που προκήρυξε η Κοινωνία της Πληροφορίας ΑΕ (ΚΤΠ), ως ο αρμόδιος φορέας του Ελληνικού Κράτους, η επιχειρηματική πρόταση που υποβλήθηκε από την ΑΤΗΚ σε συνεργασία με τη θυγατρική της Digimed Communications Ltd, επιλέχθηκε για υλοποίηση του έργου ανάπτυξης ευρυζωνικών υποδομών και υπηρεσιών στους Νομούς Γρεβενών, Πέλλης, Καστοριάς, Κοζάνης, Φλωρίνης, Ημαθίας, Ηρακλείου, Λασιθίου και στους Δήμους Σαλαμίνας, Αιγίνης, Αγκιστριού, Πόρου και Αμπελακίων, συνολικού πληθυσμού 946.419 κατοίκων. Μέσα στο 2007 οριστικοποιήθηκε ο προγραμματισμός και έχουν ξεκινήσει οι εργασίες για υλοποίηση του έργου, ειδικότερα σε ό,τι αφορά την κατασκευή ιδιόκτητων ευρυζωνικών δικτυακών υποδομών νέας γενιάς. Παράλληλα, έχει ολοκληρωθεί η ανάπτυξη των απαραίτητων εφαρμογών, συστημάτων και εμπορικών συνεργασιών που απαιτούνται για δυναμική εισδοχή, αρχικά στην αγορά ευρυζωνικής πρόσβασης και τηλεφωνίας. Στρατηγική επιδίωξη της εταιρείας αποτελεί η σταδιακή επέκταση σε νέες υπηρεσίες, με στόχο την υγιή αύξηση της πελατειακής βάσης και την παροχή ολοκληρωμένου χαρτοφυλακίου ηλεκτρονικών υπηρεσιών στη λιανική αγορά της Ελλάδας. Η έναρξη της εμπορικής λειτουργίας της εταιρείας αναμένεται εντός του 2008.
9. **Cosmoline:** Αν και είχε προηγηθεί ένα μεγάλο χρονικό διάστημα όπου η Cosmoline δεν είχε επιδείξει κάποια σημαντική δραστηριότητα η οποία να τη διατηρεί στο προσκήνιο, τα δεδομένα άλλαξαν στις αρχές Αυγούστου 2006 όταν αναδείχθηκε νικήτρια στη δημοπρασία της ΕΕΤΤ για τη μοναδική άδεια WiMAX στην Ελλάδα, διάρκειας 10 ετών, καταβάλλοντας €20,475 εκατ. Τώρα πλέον η εταιρεία είναι υποχρεωμένη να αναπτύξει δίκτυο σταθερής ασύρματης πρόσβασης που θα καλύπτει το 20% της χώρας σε επτά γεωγραφικές ζώνες μέχρι το 2010. Σε επίπεδο υπηρεσιών, η εταιρεία προωθεί υπηρεσίες τηλεφωνίας και διασύνδεσης εταιρικών πελατών. Δεν υπάρχουν δεδομένα για την πρόοδο προς την κατεύθυνση της ανάπτυξης του δικτύου WiMAX μέχρι την παρούσα χρονική στιγμή, αν και στις αρχές Ιουλίου 2008 η εταιρεία ανακοίνωσε ότι ο νέος της Διευθύνων Σύμβουλος προσελήφθη για αυτόν τον σκοπό.
10. **Lan-net:** Η Lan-Net εμφανίστηκε στην ελληνική αγορά τηλεπικοινωνιών το 2003 ως αποτέλεσμα εξέλιξης της Γ. Γιαννούσης ΑΒΕΕ και συγχώνευσής της με την LANTEK Επικοινωνίες ΑΕ. Παρέχει υπηρεσίες τηλεφωνίας, μεταγωγής δεδομένων και πρόσβασης στο Διαδίκτυο. Στις 11 Ιανουαρίου 2008 η εταιρεία ανακοίνωσε την υπογραφή MoU με τη Vivodi Telecoms με αντικείμενο την παροχή από πλευράς της τελευταίας υποδομής πρόσβασης και δικτυακού κορμού. Ωστόσο στις

αρχές Ιουλίου του 2008 η Lannet, σε συνέχεια της ανακοίνωσης του ΟΤΕ, επιβεβαίωσε ότι ο Οργανισμός προχώρησε σε διακοπή ορισμένων κυκλωμάτων διασύνδεσης της. Αιτία ήταν οι ληξιπρόθεσμες οφειλές της επιχείρησης στον Οργανισμό. Το ίδιο χρονικό διάστημα η μετοχή της επιχείρησης σταμάτησε κατόπιν εντολής της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς την διαπραγμάτευση της στο ΧΑΑ, γεγονός που αντικατοπτρίζει την δύσκολη χρηματοοικονομική κατάσταση της επιχείρησης. Από 15.10.2008 η εταιρεία βρίσκεται σε καθεστώς προστασίας με βάση το άρθρο 99 του Ν. 3588/2007 (αίτημα συνδιαλλαγής).

11. **Altec Telecoms:** Η ALTEC TELECOMS ιδρύθηκε το 1995 με την επωνυμία AIASnet και αρχικά δραστηριοποιήθηκε στην περιοχή της Αττικής. Το 1999 εξαγοράστηκε από τον Όμιλο ALTEC, μετονομάστηκε σε ACN και ανέπτυξε το πανελλαδικό δίκτυό της. Το 2004 η ACN μετονομάστηκε σε ALTEC TELECOMS. Προσφέρει υπηρεσίες τηλεφωνίας και πρόσβασης στο Διαδίκτυο. Οι προσφερόμενες υπηρεσίες ευρυζωνικής πρόσβασης χρησιμοποιούν αποκλειστικά συνδέσεις ΑΡΥΣ/ΟΤΕ. Δεν υπάρχουν επίσημα στοιχεία για το μερίδιο αγοράς της σε υπηρεσίες ευρυζωνικής πρόσβασης και η εκτίμησή μας είναι ότι κυμαίνεται γύρω στο 2-4% (20.000-40.000 συνδρομητές) στα τέλη του 2007. Στις 23 Αυγούστου του 2008, ο ΟΤΕ προχώρησε σε προσωρινή διακοπή ορισμένων κυκλωμάτων διασύνδεσης της εταιρείας Altec επικαλούμενος ληξιπρόθεσμες οφειλές της. Σύμφωνα με τον ΟΤΕ οι συνολικές οφειλές φθάνουν τα 20 εκατ. ευρώ.⁶ Την 19.11.2008 συζητήθηκε στο αρμόδιο Δικαστήριο η αίτηση πτώχευσης της εταιρείας. Η τελική απόφαση του δικαστηρίου αναμένεται στα τέλη Δεκεμβρίου 2008 καθώς θα εξετασθεί η πρόταση σχεδίου αναδιοργάνωσης που έχει κατατεθεί και η οποία προβλέπει τη μετατροπή της εταιρείας τηλεπικοινωνιών σε εταιρεία παροχής συναφών υπηρεσιών.
12. **Teledome:** Η TELEDOME A.E.B.E. δραστηριοποιείται στη ελληνική αγορά από το 1996, κυρίως στον τομέα της τηλεφωνίας. Προσφέρει διεπιλεγόμενες και ευρυζωνικές υπηρεσίες πρόσβασης στο Διαδίκτυο σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη. Ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα είναι η ασύρματη προσέγγιση που έχει ακολουθήσει η εταιρεία τόσο σε επίπεδο δικτύου κορμού όσο και διανομής. Στις 23 Ιουλίου 2007 η Intracom Holdings υπέβαλλε δεσμευτική προσφορά για την απόκτηση του 100% της εταιρείας που έγινε αρχικά αποδεκτή από τους μετόχους της. Στις 10 Αυγούστου 2007 η Intracom Holdings εξαγόρασε το 39% της εταιρείας και στις 28 Νοεμβρίου 2007, ύστερα από τον αναλυτικό οικονομικό και νομικό έλεγχο αποφάσισε να μην προχωρήσει στην εξαγορά του υπολοίπου 61%. Η εταιρεία δεν ανακοινώνει αριθμό συνδρομητών για ευρυζωνικές υπηρεσίες πρόσβασης. Στις 12.9.2008 ο ΟΤΕ προχώρησε σε διακοπή των κυκλωμάτων της εταιρείας λόγω εκπρόθεσμων οφειλών της. Στις 17.11.2008, ο ΟΤΕ επανέφερε τα κυκλώματά του και ανακοίνωσε ότι έχει συμμορφωθεί με τη δικαστική απόφαση, η οποία ορίζει την 16.12.2008 ως νέα καταληκτική ημερομηνία της διαδικασίας συνδιαλλαγής και πρόσθεσε ότι «μέχρι τότε η Teledome πρέπει να

⁶ Ναυτεμπορική, 23/08/08.

ικανοποιεί τις τρέχουσες οφειλές της, προκειμένου ο ΟΤΕ να μην διακόψει εκ νέου την παροχή υπηρεσιών προς αυτήν».

13. **Algonet:** Η Algonet Τηλεπικοινωνίες Α.Ε. ιδρύθηκε στην Ελλάδα τον Σεπτέμβριο του 1999 και προσφέρει κυρίως υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας και δευτερευόντως ευρυζωνικής πρόσβασης στο διαδίκτυο, αποκλειστικά μέσω ΑΡΥΣ/ΟΤΕ.
14. **ΤΕΕ:** Το Τεχνικό Επιμελητήριο Ελλάδας παρέχει στα μέλη του υπηρεσίες πρόσβασης (διεπιλεγόμενες και ευρυζωνικές) στο Διαδίκτυο από το Σεπτέμβριο του 1996. Δεν υπάρχουν διαθέσιμα δεδομένα για το αριθμό των μηχανικών που έχει ευρυζωνική πρόσβαση μέσω ΑΡΥΣ, αλλά πρόκειται σαφώς για μία niche αγορά.

Σύμφωνα με στοιχεία που δημοσιεύτηκαν την 14.1.2008 στη Ναυτεμπορική, όσον αφορά τους ιδιόκτητους τοπικούς βρόχους "η On Telecoms παρά το γεγονός ότι είναι η νεότερη εταιρεία στο χώρο έκλεισε τη χρήση του 2007 με 44.000 δικούς της συνδρομητές. Η hellas online η οποία επίσης κάνει το δικό της νέο ξεκίνημα μαζί με τη θυγατρική της Αττικές Τηλεπικοινωνίες έχει 37.000 συνδρομητές, ενώ ακολουθούν η Vivodi με 21.200, η Teledome με 14.000 και Net One με 3.000". Τα παραπάνω δεδομένα μεταφέρονται με επιφύλαξη αφού δεν έγινε εφικτό να διασταυρωθούν από άλλες πηγές.

Επιπρόσθετα, τα μερίδια αγοράς των παρόχων στις περιοχές όπου αναπτύσσονται τα ΜΑΝ που αποτελούν αντικείμενο του παρόντος δεν έχουν δημοσιοποιηθεί.

Το ανταγωνιστικό
πλαίσιο

Το ανταγωνιστικό πλαίσιο, όπως έχει διαμορφωθεί μέχρι σήμερα στην ελληνική αγορά των (πρώην) ISPs συνοψίζεται ως εξής:

- 1) **Οριζόντια ολοκλήρωση επιχειρηματικών ομίλων:** Η στρατηγική της οριζόντιας ολοκλήρωσης έχει δύο συνιστώσες: Κυρίως, την **παροχή ολοκληρωμένων τηλεπικοινωνιακών λύσεων** (σταθερή, κινητή, broadband και περιεχόμενο). Προς την κατεύθυνση της παροχής ολοκληρωμένων τηλεπικοινωνιακών λύσεων οδηγούνται οι βασικοί πάροχοι υπηρεσιών σταθερής και κινητής τηλεφωνίας (ΟΤΕ+Cosmote+ΟΤΕΝΕΤ, Wind+Tellas, Vodafone). Δευτερευόντως, την **αύξηση του μεριδίου της αγοράς** και την απόκτηση υποδομών: χαρακτηριστικά παραδείγματα οι συγχωνεύσεις HoL-Αττικές Τηλεπικοινωνίες, Lannet-Columbia.
- 2) **Αύξηση της συνδρομητικής βάσης και βελτίωση του μέσου εσόδου ανά συνδρομητή:** Στο πεδίο των ευρυζωνικών συνδέσεων η κατάσταση που επικρατούσε στην αγορά τη διετία 2006-07 μπορεί να χαρακτηριστεί λακωνικά 'land grab'. Όλοι οι παίκτες έχουν δημιουργήσει κατάλληλα διαμορφωμένα πακέτα προσφορών για εισαγωγική περίοδο στη χρήση ευρυζωνικών συνδέσεων με μηνιαία χρέωση αρκετά χαμηλότερη από τις επίσημες τιμές τιμοκαταλόγου (αλλά και του κόστους σε πολλές περιπτώσεις) με στόχο να κερδίσουν άμεσα σημαντικά μερίδια αγοράς και να κερδίσουν αργότερα απ' αυτά, με τη **μετάπτωση των συνδρομητών στα ιδιόκτητα δίκτυά τους**, με εξαίρεση, προφανώς, τον ΟΤΕ.
- 3) **Επέκταση σε αναπτυσσόμενα τμήματα της αγοράς:** IPTV, Video on Demand, hotspots, datacenters είναι μερικά από τα τμήματα της αγοράς με

υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης. Ζωτικής σημασίας είναι η εξασφάλιση δικαιωμάτων σε ψηφιακό περιεχόμενο.

- 4) **Ένταση Επενδύσεων:** Οι πάροχοι, για να είναι σε θέση να παρέχουν με επιτυχία τις υπηρεσίες τους χρειάζονται, πέρα από τις υποδομές πληροφορικής (servers, software) δύο ειδών δίκτυα: τα δίκτυα κορμού και τα δίκτυα πρόσβασης. Το κόστος ανάπτυξης των υποδομών και το κόστος απόκτησης συνδρομητών (διαφημίσεις και επιδοτήσεις τιμών) είναι ο λόγος για τα ιδιαίτερα αρνητικά αποτελέσματα σχεδόν όλων των παικτών της αγοράς. Προφανώς, από την αγορά των ευρυζωνικών συνδέσεων θα κερδίζουν μακροπρόθεσμα οι έχοντες ιδιότητα δίκτυα.

Χαρακτηριστικά της αγοράς στην Ήπειρο

Με βάση τα στοιχεία της απογραφής του 2001, τα βασικά στατιστικά για τις περιοχές όπου έχουν υλοποιηθεί τα δημοτικά ΜΑΝ της πρόσκλησης 93 του ΕΠΚΤΠ απεικονίζονται στον παρακάτω πίνακα. Τα τέσσερα ΜΑΝ της Ηπείρου καλύπτουν εν δυνάμει το 30% του πληθυσμού της Περιφέρειας / 1% του πληθυσμού της χώρας και αντίστοιχα ποσοστά νοικοκυριών και επιχειρήσεων.

Πίνακας 4 Βασικά στατιστικά των πόλεων στις οποίες αναπτύσσονται τα ΜΑΝ.

Δημοτικό Διαμέρισμα	Έκταση (τ.χλμ.)	Πληθυσμός	Νοικοκυριά	Επιχειρήσεις	Δημ. Τομέας
Δ.Δ.Αρτας	28,64	21.286	6.407	970	63
Δ.Δ.Πρέβεζας	31,32	15.119	4.528	981	51
Δ.Δ.Ηγουμενίτσας	33,32	7.022	2.026	421	35
Δ.Δ.Ιωαννίνων	10,28	56.699	18.393	3.271	181
	103,51	100.126	31.354	5.643	330

Τα έμμεσα στοιχεία που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την εκτίμηση του μεγέθους της αγοράς προέρχονται από την πρόσφατη δημοσκόπηση που έγινε για λογαριασμό του Παρατηρητηρίου για την Κοινωνία της Πληροφορίας από την MRB Hellas A.E. (Ιούλιος-Οκτώβριος 2007) και δημοσιεύτηκε το Φεβρουάριο του 2008. Τα βασικά συμπεράσματα της δημοσκόπησης είναι τα ακόλουθα:

1. Το 30,2% των νοικοκυριών έχει σύνδεση στο Διαδίκτυο στα τέλη του 2007, έναντι 24,2% στα τέλη του 2005. Η διείσδυση του διαδικτύου εμφανίζεται σημαντικά υψηλότερη σε άνδρες, σε Αθήνα-Θεσσαλονίκη και σε άτομα ανώτατης μόρφωσης. Οι αντίστοιχες τιμές για την ΕΕ στα τέλη του 2007 ήταν 56% (ΕΥ25) έναντι 48% το 2005, 59% (ΕΥ15) έναντι 53% στα τέλη του 2005, ενώ η μέγιστη τιμή καταγράφεται στην Ισλανδία (84%). Τα δεδομένα αποδεικνύουν ότι παρ' όλες τις προσπάθειες, υπάρχει ακόμα σημαντικός δρόμος για την Ελλάδα προς την κατεύθυνση της σύγκλισης με τις υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες.
2. Από το παραπάνω ποσοστό, το 30% αντιστοιχούσε σε dial-up PSTN συνδέσεις (έναντι 67% το 2005), το 11% σε ISDN συνδέσεις (έναντι 21% το 2005) και το 56% σε ADSL (έναντι 8% το 2005). Τα αντίστοιχα ποσοστά για το 2004 ήταν 71%, 27% και 2% (ΕΔΕΤ/VPIC). Παρατηρούμε ότι το μερίδιο των dial-up (PSTN & ISDN) συνδέσεων

έχει σημαντική πτώση διαχρονικά υπέρ του ADSL που ήταν στο τέλος του 2007 η επικρατούσα μορφή πρόσβασης.

3. Οι βασικοί λόγοι μη κατοχής ευρυζωνικής σύνδεσης για όσους έχουν ήδη κάποια άλλη σύνδεση στο διαδίκτυο βαίνουν μειούμενοι σε σχέση με τα προηγούμενα έτη, ειδικά το κόστος, ενώ αναδεικνύεται το θέμα της μη διάθεσης τέτοιας δυνατότητας από πάροχο στις αγροτικές περιοχές, ιδιαίτερα στις Περιφέρειες Στερεάς Ελλάδας, Ιονίου και Δυτικής Ελλάδας.
4. Ειδικά για την Ήπειρο, συνολικά το 20,9% ($\pm 4,93\%$) των νοικοκυριών είχε πρόσβαση στο διαδίκτυο στο τέλος του 2007, τιμή που παραμένει αμετάβλητη σε σχέση με το 2005 ($20,1\pm 5\%$). Στις αστικές περιοχές το ποσοστό ήταν 27,8% το 2007 έναντι 21% το 2005, ενώ στις ημιαστικές/αγροτικές περιοχές πέφτει στο 16,2% έναντι 16,9% το 2005, επίσης οριακά αμετάβλητο. Οι παραπάνω επιδόσεις την κατατάσσουν στη 10^η θέση ανάμεσα στις 13 ελληνικές Περιφέρειες.
5. Πανελλαδικά⁷, το 81% των επιχειρήσεων με 1-9 εργαζομένους είχε πρόσβαση στο διαδίκτυο στα τέλη του 2007, έναντι 75% το 2005. Το 27% (44% το 2005) αυτών έχει σύνδεση dial-up ISDN και το 63% (12% το 2005) ADSL.
6. Πανελλαδικά, το 95% των επιχειρήσεων που απασχολούν πάνω από 10 άτομα είχε πρόσβαση στο διαδίκτυο στο τέλος του 2007, ποσοστό που δεν άλλαξε σε σχέση με το τέλος του 2005. Απ' αυτές, το 23% (49% το 2005) έχει σύνδεση dial-up ISDN ενώ το 73% (38% το 2005) έχει σύνδεση ADSL.

Με βάση τα παραπάνω δεδομένα, και συνυπολογίζοντας τη διάρθρωση σε αστικές, ημιαστικές περιοχές και το μέγεθος μιας τυπικής επιχείρησης στη Ήπειρο, οδηγούμαστε στις παρακάτω εκτιμήσεις για τη ζήτηση ευρυζωνικών συνδέσεων στις πόλεις που έχουν αναπτύξει ΜΑΝ στα πλαίσια της Πρόσκλησης 93 στη Ήπειρο για το έτος 2008.

Πίνακας 5 Εκτίμηση της ζήτησης για ευρυζωνικές συνδέσεις στους τέσσερις δήμους της Ηπείρου για το έτος 2008.

Δημοτικό Διαμέρισμα	Νοικοκυριά	Επιχειρήσεις	Δημ. Τομέας
Δ.Δ. Άρτας	5.321	786	63
Δ.Δ. Πρέβεζας	3.780	795	51
Δ.Δ. Ηγουμενίτσας	1.756	341	35
Δ.Δ. Ιωαννίνων	14.175	2.650	181
Σύνολα:	25.032	4.572	330

⁷ Δεν παρέχονται από τις σχετικές έρευνες δεδομένα ανά διοικητική περιφέρεια.

Με τα σημερινά δεδομένα, για τα τρία προσεχή έτη εκτιμούμε ότι μπορεί να υπάρξει ανάπτυξη της τάξης του 4-5% ετησίως για τα νοικοκυριά και τις επιχειρήσεις.

Η διαθεσιμότητα ιδιόκτητων υποδομών από παρόχους στους δήμους-ιδιοκτήτες ΜΑΝ στην Ήπειρο στα μέσα Σεπτεμβρίου 2008 είχε ως εξής:

Πίνακας 6 Διαθεσιμότητα υποδομών ιδιόκτητων δικτύων σε κεντρικά σημεία των Δήμων που διαθέτουν ΜΑΝ (πράσινο=υπάρχει διαθεσιμότητα, πορτοκαλί=περιορισμένη διαθεσιμότητα ή πρόβλεψη για κάλυψη προσεχώς, κόκκινο=δεν υπάρχει διαθεσιμότητα).

	HoL	Forthnet	Tellas
Ιωάννινα			
Ηγουμενίτσα	2-4Mbps	30-11-2008, 1-2Mbps	
Πρέβεζα			"Σύντομα"
Αρτα	2-4Mbps		

Πιθανοί πελάτες πρώτου επιπέδου

Με βάση την παραπάνω επιχειρηματολογία υπάρχουν κατά την κρίση μας περιθώρια επαφών προς την κατεύθυνση της αξιοποίησης των δημοτικών ΜΑΝ στη Ήπειρο ως εξής:

1) Mainstream πάροχοι:

- i) **HoL** και **Forthnet** μόνο σε περιπτώσεις συμπληρώσεων της κάλυψης των ιδιόκτητων δικτύων τους βραχυπρόθεσμα, και για περιπτώσεις επεκτάσεων της λογικής FTTC μεσοπρόθεσμα.
- ii) **Tellas** για απόκτηση υποδομών σε περιοχές που δεν καλύπτονται από το δίκτυό της.

2) Niche players:

- i) **CYTA Hellas**. Η CYTA Hellas είναι θυγατρική της Αρχής Τηλεπικοινωνιών Κύπρου και υλοποιεί το έργο της Πρόσκλησης 159 του ΕΠΚΤΠ στην Περιφέρεια Δυτικής Μακεδονίας. Λόγω γειννίας με την Ήπειρο, υπάρχουν προφανείς συνέργειες με τα ΜΑΝ εφόσον η εταιρεία ακολουθήσει στρατηγική γεωγραφικής εξάπλωσης.
- ii) **Vivodi** και **On Telecoms** για προϋποθέσεις εισόδου στην αγορά της Ηπείρου με υπηρεσίες IPTV πριν την εμφάνιση αντίστοιχων προϊόντων από τους mainstream παρόχους.
- iii) **Με κάθε ενδιαφερόμενο** να αναπτύξει στρατηγικές regional no frills/bare bones operator.



Οργάνωση-Λειτουργία-στελέχωση

6. Θεσμικό πλαίσιο

Προβλέψεις του Ν.
3463/2006

Βάσει του Ν. 3463/2006 όπως εξειδικεύεται με την αρ. πρωτ. 71245/19.12.2007 εγκύκλιο του ΥΠΕΣΔΔΑ, οι ανώνυμες εταιρίες των Δήμων και Κοινοτήτων είναι εμπορικές εταιρίες με σκοπό το κέρδος. Διέπονται από τους νόμους της ιδιωτικής οικονομίας και λειτουργούν όπως ορίζει ο ν. 2190/1920, όπως ισχύει, εφόσον ο νέος δημοτικός και κοινοτικός κώδικας δεν ορίζει διαφορετικά. Διακρίνονται από τις ιδιωτικές ανώνυμες εταιρίες και χαρακτηρίζονται ως επιχειρήσεις των Δήμων και Κοινοτήτων από το γεγονός ότι Δήμοι ή Κοινότητες ή Νομαρχιακές Αυτοδιοικήσεις ή και άλλοι φορείς Τοπικής Αυτοδιοίκησης, διαθέτουν την πλειοψηφία του μετοχικού κεφαλαίου. Οι ανώνυμες εταιρίες των ΟΤΑ δρούν με τρεις μορφές:

- κοινές ανώνυμες εταιρίες του ν.2190/20
- αναπτυξιακές ανώνυμες εταιρίες
- μονομετοχικές ανώνυμες εταιρίες

Για όλες τις κατηγορίες ανωνύμων εταιριών των Δήμων και Κοινοτήτων προβλέπονται τα ακόλουθα στάδια για την ίδρυσή τους:

- Η εκπόνηση οικονομοτεχνικής μελέτης βιωσιμότητας,
- Η εκτίμηση των περιουσιακών στοιχείων που εισφέρονται από Δήμο σε επιχείρηση Ο.Τ.Α. ενεργείται από την επιτροπή του άρθρου 9 του κ.ν. 2190/1920, όπως ισχύει⁸,
- Απόφαση Δημοτικού Συμβουλίου, για τη σύσταση εταιρίας⁹,

⁸ Ο πλέον απλός τρόπος κατά την άποψη της ομάδας έργου είναι να γίνει η εκτίμηση από ορκωτούς ελεγκτές-λογιστές ή ορκωτούς εκτιμητές (παρ. 4 του άρθρου 8). Προτείνουμε ανεπιφύλακτα, η εκτίμηση να προηγηθεί της οριστικοποίησης του καταστατικού, κάτι που προβλέπεται από το Νόμο, ώστε να μειώσουμε κατά το δυνατό τα ενδεχόμενα, είτε άρνησης του αρμόδιου Νομάρχη να εγκρίνει το καταστατικό, είτε αναγκαστικής αναπροσαρμογής του περιεχομένου του, σύνταξης τροποποιητικού συμβολαιογραφικού εγγράφου και επανακατάθεσής του σε περίπτωση λανθασμένου υπολογισμού της αξίας του εισφερόμενου σε είδος μετοχικού κεφαλαίου.

- Σύνταξη Καταστατικού¹⁰ με συμβολαιογραφικό έγγραφο,
- Αναγγελία στο επιμελητήριο,
- Θεώρηση από την Εφορία,
- Υποβολή για έγκριση της σύστασης και του καταστατικού στον οικείο Νομάρχη, όπου απαιτείται¹¹,
- άδεια σύστασης από Νομάρχη,
- καταχώρηση στο Μητρώο Ανωνύμων Εταιρειών που τηρείται στην οικεία Νομαρχία και ανακοίνωση της καταχώρησης στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως,
- καταχώρηση στο Μητρώο της Δνσης Τοπικής Αυτοδιοίκησης που τηρείται στην οικεία Περιφέρεια.

Ως προς τους όρους λειτουργίας ανώνυμων εταιρειών ΟΤΑ προβλέπονται, βάσει του άρ. 265 του Ν. 3463/2006, μεταξύ άλλων τα εξής:

- Δεν επιτρέπεται η μεταβίβαση ή η σύσταση εμπράγματος βάρους επί ακίνητης περιουσίας που έχει εισφερθεί από Δήμο ή Κοινότητα σε ανώνυμη εταιρεία, την οποία έχει συστήσει ή στην οποία συμμετέχει για την εξυπηρέτηση του καταστατικού της σκοπού, χωρίς την προηγούμενη έγκριση του οικείου δημοτικού ή κοινοτικού συμβουλίου.
- Το προσωπικό των ανωνύμων εταιρειών Ο.Τ.Α. προσλαμβάνεται σύμφωνα με τις ρυθμίσεις προεδρικού διατάγματος, το οποίο εκδίδεται ύστερα από πρόταση των Υπουργών Εσωτερικών, Δημόσιας Διοίκησης και Αποκέντρωσης, Οικονομίας και Οικονομικών και Απασχόλησης και Κοινωνικής Προστασίας και μετά από γνώμη της Κ.Ε.Δ.Κ.Ε., η οποία παρέχεται εντός αποκλειστικής προθεσμίας ενός (1) μηνός αφότου ζητηθεί.
- Η σύναψη συμβάσεων ανάθεσης έργων, προμηθειών, μελετών και υπηρεσιών από τις ανώνυμες εταιρείες Ο.Τ.Α. διενεργείται βάσει

⁹ Η απόφαση λαμβάνεται με την απόλυτη πλειοψηφία του συνόλου των μελών του και πρέπει να περιλαμβάνει τους βασικούς όρους του καταστατικού (άρθρο 253 παρ. 1 ΚΔΚ)

¹⁰ Το καταστατικό καταρτίζεται από ένα ή περισσότερα πρόσωπα φυσικά ή νομικά και περιβάλλεται τον συμβολαιογραφικό τύπο. Στο καταστατικό αναφέρεται η επωνυμία, ο σκοπός, η έδρα, η διάρκεια που είναι πάντοτε ορισμένη, το ύψος του κεφαλαίου(τουλάχιστον 60.000€, άρθρο 8 παρ.2 ν.2190/20, όπως τροποποιήθηκε από το άρθρο 12 ν. 2842/2000) ο τρόπος καταβολής του κεφαλαίου, το είδος, ο αριθμός, η ονομαστική αξία των μετοχών. Απαραίτητα πρέπει να προβλέπονται σε αυτό διατάξεις για το διοικητικό συμβούλιο, τη Γενική Συνέλευση, τους ελεγκτές, τα δικαιώματα των μετόχων μειοψηφίας, τις ετήσιες οικονομικές καταστάσεις διάθεσης κερδών, τη λύση και εκκαθάριση της περιουσίας της (άρθρο 5 ν. 2190/1920).

¹¹ Αν το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρείας δεν υπερβαίνει το ποσό των τριών εκατομμυρίων (3.000.000) ευρώ, δεν ασκείται από το Νομάρχη έλεγχος νομιμότητας της σύστασης της εταιρείας, καθώς και της τροποποίησης του καταστατικού της, σύμφωνα με τις παραγράφους 1 και 2 του άρθρου 4 του ν. 2190/1920, όπως τροποποιήθηκε και ισχύει. Στις περιπτώσεις αυτές οι καταχωρήσεις στο Μητρώο γίνονται μετά από τυπικό έλεγχο των υποβαλλόμενων εγγράφων, χωρίς έκδοση διοικητικής εγκριτικής απόφασης (παρ. 2α άρθρο 4 του ν. 2190/20).

κανονισμού, ο οποίος καταρτίζεται από το διοικητικό συμβούλιο της εταιρείας. Σε αυτόν περιλαμβάνονται ρυθμίσεις σχετικές με τα αρμόδια όργανα της εταιρείας, τις προϋποθέσεις και τους όρους ανάθεσης ανάλογα με την εφαρμοζόμενη διαδικασία (ανοικτός, κλειστός διαγωνισμός, ανάθεση με διαπραγμάτευση) και τα κριτήρια και τη διαδικασία αξιολόγησης και επιλογής, ούτως ώστε να εξασφαλίζονται οι αρχές της διαφάνειας και αντικειμενικότητας, όπως αυτές συνάγονται από την ισχύουσα νομοθεσία. Για τις αναθέσεις της παραγράφου αυτής, των οποίων ο προϋπολογισμός υπερβαίνει τα όρια που προβλέπουν οι αντίστοιχες ευρωπαϊκές οδηγίες, εφαρμόζονται οι διατάξεις αυτών.

- Οι ανώνυμες εταιρείες Ο.Τ.Α. συγχωνεύονται, διασπώνται ή λύνονται σύμφωνα με τις οικείες διατάξεις του κ.ν. 2190/1920, όπως ισχύει.
- Λύονται υποχρεωτικώς, αν για τρεις συνεχείς εταιρικές χρήσεις μετά διετία από την ίδρυσή τους είναι ζημιογόνες ή, αν για ισάριθμες φορές εντός δεκαετίας τα ίδια αυτών κεφάλαια, όπως προσδιορίζονται στο υπόδειγμα ισολογισμού που προβλέπεται από το άρθρο 42γ του κ.ν. 2190/1920, όπως ισχύει, γίνουν κατώτερα του πενήντα τοις εκατό (50%) του μετοχικού κεφαλαίου. Στην περίπτωση εφαρμογής του άρθρου 47 του κ.ν. 2190/1920, τυχόν αύξηση του εταιρικού κεφαλαίου που καταβάλλεται από τους Ο.Τ.Α. δεν μπορεί να υπερβαίνει ποσοστό μεγαλύτερο του ενός δεύτερου (1/2) αυτού.

*Προβλέψεις του Ν.
3431/2006*

Ως προς τους κανόνες λειτουργίας των αγορών ηλεκτρονικών επικοινωνιών, ισχύουν οι προβλέψεις του νομοθετικού πλαισίου που υιοθετήθηκε από την Ευρωπαϊκή Ένωση το Μάρτιο του 2002 (Οδηγίες 2002/19/ΕΚ, 2002/20/ΕΚ, 2002/21/ΕΚ, 2002/22/ΕΚ και 2002/77/ΕΚ) και ενσωματώθηκε στο ελληνικό δίκαιο με Νόμο 3431/2006 (ΦΕΚ Α' 13-3 Φεβρουαρίου 2006) ενώ η ενσωμάτωση της Οδηγίας 2002/58/ΕΚ έγινε με το Νόμο 3471/2006 (ΦΕΚ Α' 133-28 Ιουνίου 2006). Επισημαίνεται ότι η προσπάθεια προώθησης του δευτερογενούς δικαίου (ΚΥΑ, κ.ο.κ.) έχει καθυστερήσει σημαντικά, αν και βρισκόμαστε ήδη δύο έτη μετά την υιοθέτηση του σχετικού Νόμου. Εντός του 2007 η ΕΕΤΤ υιοθέτησε την αναθεωρημένη προσφορά αναφοράς του ΟΤΕ για την αδεσμοποίητη πρόσβαση στον τοπικό βρόχο και τις συναφείς ευκολίες που ενεργοποιήθηκε το Μάιο του 2007. Ακολούθησε τον Ιούνιο του 2007 η έγκριση από την ΕΕΤΤ των προσφορών αναφοράς ΟΤΕ για την παροχή χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης (RBO) και διασύνδεσης (RIO). Παραμένει ωστόσο σε εκκρεμότητα η υιοθέτηση σημαντικών για τη λειτουργία της αγοράς νομικών ρυθμίσεων όπως η ΚΥΑ και οι κανονισμοί για τα δικαιώματα διέλευσης, η προσφορά μισθωμένων γραμμών χονδρικής του ΟΤΕ κ.ά.

*Προβλέψεις του Ν.
2860/2000 και των
εφαρμοστικών
κανονισμών του Γ' ΚΠΣ*

Με δεδομένο ότι τα Μητροπολιτικά Δίκτυα Οπτικών Ινών των Δήμων χρηματοδοτούνται από πόρους του ΕΤΠΑ, ισχύουν οι υποχρεώσεις που πηγάζουν από τον Κανονισμό ΕΚ/1260/1999 και τις συμπληρωματικές ή διευκρινιστικές διατάξεις αυτού (Κανονισμοί ΕΚ/1783/1999, ΕΚ/1685/2000, ΕΚ/438/2001). Η Ειδική Υπηρεσία Διαχείρισης του ΕΠ Κοινωνία της Πληροφορίας / Ψηφιακή Σύγκλιση εφαρμόζει τα απαραίτητα μέτρα για την πιστή τήρηση των υποχρεώσεων που επιβάλλουν οι παραπάνω κανονισμοί λειτουργίας των διαρθρωτικών ταμείων. Στα πλαίσια του παρόντος επιχειρησιακού σχεδίου, και όσον αφορά το Φορέα Διαχείρισης των Δικτύων, υπάρχει ρητή υποχρέωση της τήρησης του Κανονισμού ΕΚ/1159/2000 της 30ης Μαΐου 2000 για τις δράσεις πληροφόρησης και δημοσιότητας, και συγκεκριμένα τις προβλέψεις του σημείου 6 του Παραρτήματος του Κανονισμού (πινακίδες, αναμνηστικές πλάκες, υλικό πληροφόρησης).

Οι ειδικές νομικές υποχρεώσεις απορρέουν από τις αποφάσεις ένταξης των πράξεων στα πλαίσια της Πρόσκλησης 93 του ΕΠΚτΠ και αφορούν τη συμβατότητα του σχεδιασμού των δικτύων που αναπτύχθηκαν αλλά και της αξιοποίησής τους με τις κατευθυντήριες γραμμές της Ευρωπαϊκής Επιτροπής (SEC (2003) 895 της 28.7.2003¹²). Συμμόρφωση με τις παραπάνω κατευθυντήριες γραμμές σημαίνει πρακτικά ότι πρέπει να διασφαλιστούν εγγυήσεις για την τεχνολογική ουδετερότητα των υποδομών που θα αναπτυχθούν και την ανοικτή—και επί ίσοις όροις—πρόσβαση σε όλους.

Ως τεχνολογική ουδετερότητα ορίζεται η δυνατότητα λειτουργίας επί του δικτύου όλων των τεχνολογιών πρόσβασης (π.χ., Δίκτυα οπτικών ινών μέχρι το κτήριο ή τον τοπικό βρόχο ή το χρήστη (FTTx), Δίκτυα τεχνολογίας DSL, Δίκτυα οπτικών ινών πλησίον του χρήστη (Ethernet to the Home - ETTN), ασύρματα τοπικά δίκτυα 802.11b (Wireless LAN), Τεχνολογία Σταθερής Ασύρματης Πρόσβασης (LMDS), Δορυφορική ευρυζωνική πρόσβαση) με αποτελεσματικό και οικονομικό τρόπο δίνοντας σε όλους τους παρόχους ίσες ευκαιρίες ανάπτυξης υπηρεσιών με μεγιστοποίηση της χρήσης της βασικής (οπτικής) υποδομής¹³.

Ως ανοικτή πρόσβαση νοείται η τήρηση του νομοθετικού πλαισίου της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την απελευθέρωση των ηλεκτρονικών επικοινωνιών και η δυνατότητα πρόσβασης από κάθε ενδιαφερόμενο πάροχο στα καλώδια οπτικών ινών, τα χαντάκια, τους ιστούς κεραιών, κ.ο.κ. Οι χώροι και οι τεχνικές προδιαγραφές των σημείων πρόσβασης στις παραπάνω υποδομές δε θα πρέπει να ευνοούν τους κυρίαρχους παρόχους υπηρεσιών τοπικής πρόσβασης ούτε να προκαλούν αναταράξεις σε άλλες αγορές.

Ως προς την χρηματοοικονομική ανάλυση, για υποδομές που ανήκουν σε Δημόσιες Αρχές προβλέπεται ρητά στις κατευθύνσεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής ότι (σελ. 10 του πρωτότυπου κειμένου στα αγγλικά, τελευταία παράγραφος):

"Όταν η υποδομή διατίθεται σε παρόχους, αυτό πρέπει να γίνεται χωρίς διακρίσεις και με την πληρωμή κατάλληλων τελών. Τα τέλη αυτά δεν αναμένεται να καλύψουν το συνολικό κόστος της επένδυσης—σε περιπτώσεις όπου η αγορά δεν είναι ικανή να παρέχει ισοδύναμες υπηρεσίες—καθώς επίσης και δεν πρέπει να επιτρέψουν στους χρήστες των υποδομών να πετύχουν πρόσθετα κέρδη πλέον μιάς λογικής απόδοσης.

Όταν μια υπηρεσία ισοδύναμη από αυτή που παρέχεται από την υποδομή ήδη διατίθεται στην αγορά, τότε η υποδομή θα πρέπει να ενοικιάζεται με χρεώσεις που να επιτρέπουν την κάλυψη του κόστους και μια δίκαιη απόδοση επί της επένδυσης".

Ξεκάθα, η δεύτερη παράγραφος αφορά το επιχειρησιακό σχεδιασμό του παρόντος, και σύμφωνα με τις συστάσεις της ΕΕ, *"δίκαια απόδοση"* είναι το πολύ *"25% of net revenues in relation to the actual cost of investment using an*

¹² Για θέματα στρεβλώσεων του ανταγωνισμού λόγω της δημόσιας χρηματοδότησης ευρυζωνικών υποδομών, βλ. Papadias, L. et al "Public Funding for Broadband Networks-Recent Developments," *Competition Policy Newsletter*, 2006 (3) 13-18 και Hencsey, M. et al, "State Aid Rules and Public Funding of Broadband," *Competition Policy Newsletter*, 2005 (1) 8-15.

¹³ Βλ. το με αρ. πρωτ. 153.000/ΚτΠ 10024 –Β3/5.12.2003 έγγραφο της ΕΥΔ ΕΠΚτΠ.

appropriate discount rate (i.e., 6%)" (σελ. 12 του πρωτότυπου κειμένου στα αγγλικά, 2^η παράγραφος).

Τέλος, με βάση τις αποφάσεις ένταξης των πράξεων ανάπτυξης των δημοτικών Μητροπολιτικών Δικτύων Οπτικών Ινών κατ' εφαρμογή των διατάξεων του Ν. 2860/2000 (ΦΕΚ 251 Α'), "...δεν επιτρέπεται από το οποιοδήποτε επιχειρηματικό σχήμα προκριθεί η παροχή οποιασδήποτε ευρυζωνικής τηλεπικοινωνιακής υπηρεσίας προς τρίτους, παρά μόνο η κοστοστρεφής διάθεση των ανοικτών υποδομών".

7. Στοιχεία μετόχων-εταίρων

Η συνεισφορά των Μετόχων-ΟΤΑ στην εταιρεία περιλαμβάνει την εισφορά τους σε πάγια δικτύου και μετρητά τα οποία θα χρησιμοποιηθούν για την κάλυψη μέρους του κεφαλαίου κίνησης για την έναρξη λειτουργίας του Φορέα. Η ανάλυση της συμμετοχής του κάθε ΟΤΑ έχει ως εξής:

1. Ο Δήμος Αρταίων του Νομού Άρτας, που εδρεύει στη Σκουφά 96, 47100 Άρτα και εκπροσωπείται νόμιμα από τον κο Παναγιώτη Οικονομίδη, Δήμαρχο, θα εισφέρει σε είδος για την εξυπηρέτηση των σκοπών της Εταιρείας το Δημοτικό ΜΑΝ που αναπτύχθηκε στα όρια του Δήμου με αξία κατασκευής και συντήρησης για τρία έτη ύψους 1.324.268 ευρώ και μετρητά ύψους 28.225 ευρώ. Το μερίδιο του Δήμου Αρταίων στην ΕΔΗ ανέρχεται σε 28,23%.
2. Ο Δήμος Ηγουμενίτσας του Νομού Θεσπρωτίας, που εδρεύει στην Ηγουμενίτσα, Ελευθερίας 7, 46100 Ηγουμενίτσα και εκπροσωπείται νόμιμα από τον κ. Θωμά Πιτούλη, Δήμαρχο θα εισφέρει σε είδος για την εξυπηρέτηση των σκοπών της Εταιρείας το Δημοτικό ΜΑΝ που αναπτύχθηκε στα όρια του Δήμου με αξία κατασκευής και συντήρησης για τρία έτη ύψους 803.567 ευρώ και μετρητά ύψους 17.217 ευρώ. Το μερίδιο του Δήμου Ηγουμενίτσας στην ΕΔΗ ανέρχεται σε 17,13%.
3. Ο Δήμος Ιωαννιτών του Νομού Ιωαννίνων, που εδρεύει στην Πλατεία Α. Παπανδρέου 5, 45221 Ιωάννινα και εκπροσωπείται νόμιμα από τον κο Νικόλαο Γκόντα, Δήμαρχο, θα εισφέρει σε είδος για την εξυπηρέτηση των σκοπών της Εταιρείας το Δημοτικό ΜΑΝ που αναπτύχθηκε στα όρια του Δήμου με αξία κατασκευής και συντήρησης για τρία έτη ύψους 1.827.144 ευρώ και μετρητά ύψους 38.943 ευρώ. Το μερίδιο του Δήμου Ιωαννιτών στην ΕΔΗ ανέρχεται σε 38,94%.
4. Ο Δήμος Πρέβεζας του Νομού Πρέβεζας, που εδρεύει στην Ελ. Βενιζέλου και Μπαχούμη 2, 48100 Πρέβεζα και εκπροσωπείται νόμιμα από τον κ. Μιλτιάδη Κλάπα, Δήμαρχο, θα εισφέρει σε είδος για την εξυπηρέτηση των σκοπών της Εταιρείας το Δημοτικό ΜΑΝ που αναπτύχθηκε στα όρια του Δήμου με αξία κατασκευής και συντήρησης για τρία έτη ύψους 736.841 ευρώ και μετρητά ύψους 15.705 ευρώ. Το μερίδιο του Δήμου Πρέβεζας στην ΕΔΗ ανέρχεται σε 15,70%.

8. Ανάλυση Λειτουργιών

8.1. Στρατηγική—Βασικές επιδιώξεις

Οι βασικές στρατηγικές επιλογές που περιγράφηκαν στο κείμενο της διαβούλευσης (Innovatia 2008b) μετασχηματίζονται στις παρακάτω στρατηγικές:

1. **Δημιουργία προϋποθέσεων ταχείας και τεχνολογικά οδηγούμενης οικονομικής ανάπτυξης στους Δήμους-μετόχους της εταιρείας.**
2. **Συντήρηση και ανάπτυξη των μητροπολιτικών δικτύων στους Δήμους-μετόχους και κοστοστρεφής διάθεσή τους σε ενδιαφερόμενους παρόχους, με ίσους όρους για παροχή ελκυστικών και οικονομικών υπηρεσιών προς τους πολίτες.**
3. **Υποστήριξη προς τους ενδιαφερόμενους παρόχους για τη συνεχή και συστηματική εξάπλωση ευρυζωνικών υπηρεσιών και περιεχομένου προς όφελος των πολιτών.**
4. **Κάλυψη των αναγκών του συνόλου των δημοσίων και ιδιωτικών φορέων στις περιοχές που καλύπτονται από το δίκτυο για διασυνδεσιμότητα με δίκτυα υψηλών ταχυτήτων.**

Οι παραπάνω στρατηγικές κατευθύνσεις εξειδικεύονται σε επιχειρησιακούς στόχους ως εξής:

- 1) Δημιουργία προϋποθέσεων ταχείας και τεχνολογικά οδηγούμενης οικονομικής ανάπτυξης στους Δήμους-Μετόχους της Εταιρείας.
 - i) Εξασφάλιση της κάλυψης των στόχων των Δήμων-Μετόχων από τη λειτουργία της Εταιρείας σε μέσο-μακροπρόθεσμο χρονικό ορίζοντα.
 - ii) Υποστήριξη της ανάπτυξης της αγοράς ευρυζωνικών υπηρεσιών στις περιοχές που καλύπτονται από το δίκτυο που διαχειρίζεται η Εταιρεία.
 - iii) Μεταφορά τεχνογνωσίας από την Εταιρεία προς τοπικούς φορείς σε θέματα που σχετίζονται με την αξιοποίηση και την εκμετάλλευση των δικτυακών υποδομών.
 - iv) Συμμετοχή, αυτόνομα ή σε συνεργασία με τους Δήμους-Μετόχους, σε χρηματοδοτούμενα, από οποιαδήποτε πηγή, επιδεικτικά ή ερευνητικά έργα με στόχο την απόκτηση τεχνογνωσίας ή τη διάδοση της ευρυζωνικότητας.
 - v) Ανάληψη δράσεων και πρωτοβουλιών προώθησης της ευρυζωνικότητας προς όφελος των δημοτών των μετόχων του αναπτύσσοντας επιδεικτικά έργα και εφαρμογές με σημαντική τοπική αξία και περιεχόμενο (localized content) και επενδύοντας σε προωθητικές ενέργειες, μεμονωμένα ή με τη συνεργασία επιχειρήσεων του ιδιωτικού τομέα συμβάλλοντας έτσι στην τόνωση της ζήτησης στην ζώνη ευθύνης του.

- vi) Επίτευξη άριστου εργασιακού περιβάλλοντος για το προσωπικό της Εταιρείας.
- 2) Συντήρηση και ανάπτυξη των μητροπολιτικών δικτύων στους Δήμους-Μετόχους και κοστοστρεφής διάθεσή τους σε ενδιαφερόμενους παρόχους με ίσους όρους, για παροχή ελκυστικών και οικονομικών υπηρεσιών προς τους πολίτες.
 - i) Συνεπής, διαφανής και κοστοστρεφής τιμολόγηση για τις παρεχόμενες υπηρεσίες με εγγυημένα επίπεδα τιμών σε βάθος χρόνου.
 - ii) Παροχή εγγυημένων επιπέδων ποιότητας υπηρεσιών.
 - iii) Αναγνώριση των μελλοντικών αναγκών σε υποδομές και σχεδιασμός επεκτάσεων του δικτύου για την κάλυψή τους. Χρηματοδότηση των επεκτάσεων από τα διαθέσιμα της Εταιρείας.
 - iv) Αποδέσμευση των σημείων συνεγκατάστασης από τις υφιστάμενες θέσεις τους σε δημόσια κτίρια, όπου αυτό είναι δυνατό.
 - 3) Υποστήριξη προς τους ενδιαφερόμενους παρόχους για τη συνεχή και συστηματική εξάπλωση ευρυζωνικών υπηρεσιών και περιεχομένου προς όφελος των πολιτών.
 - i) Αποτελεσματική και ευέλικτη διάρθρωση του μίγματος παρεχόμενων υπηρεσιών και τιμολογίων ώστε να καλύπτονται οι ανάγκες των υφιστάμενων και πιθανών πελατών.
 - ii) Παρακολούθηση των εξελίξεων στην αγορά ευρυζωνικών υπηρεσιών και ανταπόκριση / προσαρμογή σ' αυτές με κατάλληλες υπηρεσίες.
 - iii) Σχεδιασμός, διαμεσολάβηση στην έκδοση των απαιτούμενων αδειών, και υλοποίηση / επίβλεψη τυχόν επεκτάσεων του δικτύου σύμφωνα με τις ανάγκες των παρόχων με δική τους χρηματοδότηση.
 - iv) Εξασφάλιση διευκολύνσεων προς όφελος των ενδιαφερόμενων παρόχων (π.χ., σημεία συνεγκατάστασης, χώροι εγκατάστασης κεραιών, κ.ο.κ.).
 - v) Διασύνδεση με δίκτυα τρίτων, είτε σε επίπεδο κορμού ή σε επίπεδο ΜΑΝ.
 - 4) Κάλυψη των αναγκών του συνόλου των δημοσίων και ιδιωτικών φορέων, στις περιοχές που καλύπτονται από το δίκτυο που διαχειρίζεται η εταιρεία, για διασυνδεσιμότητα με δίκτυα υψηλών ταχυτήτων.
 - i) Παροχή ευρυζωνικών συνδέσεων στο κτίριο (με τεχνολογίες FTTB/FWA) στο σύνολο των φορέων της Δημόσιας Διοίκησης.
 - ii) Παροχή ευρυζωνικών συνδέσεων στο κτίριο (με τεχνολογίες FTTB/FTTC/FWA) προς όλους τους ενδιαφερόμενους ιδιωτικούς φορείς και υποστήριξη δημιουργίας VPNs.

- iii) Διασύνδεση των Δημοτικών ΜΑΝ μέσω ιδιόκτητων δικτύων (RAN-Regional Networks).

8.2. Λειτουργίες προγραμματισμού και ελέγχου

Οι λειτουργίες προγραμματισμού καλύπτουν τους επιχειρησιακούς στόχους 1i, 1iv, 1v, 2 iii, 3v, 4iii.

Δεδομένης της σημασίας των παραπάνω επιχειρησιακών στόχων, οι παραπάνω λειτουργίες εκτελούνται από το Διοικητικό Συμβούλιο ύστερα από εισήγηση του Διευθύνοντα Συμβούλου / Γενικού Διευθυντή.

Ο τακτικός έλεγχος της εταιρίας όταν ο νόμος το απαιτεί, γίνεται κατά τα διαλαμβανόμενα στα άρθρα 36, 36α, 37, 37α & 38 του Κ.Ν. 2190/20.

8.3. Όργανα λήψης αποφάσεων

Βλέπε ενότητες 9 για τις αρμοδιότητες της Γενικής Συνέλευσης, 9.1 για τις αρμοδιότητες του Διοικητικού Συμβουλίου, και 9.4.1 παρακάτω για τις αρμοδιότητες του Διευθύνοντος Συμβούλου / Γενικού Διευθυντή στη διαδικασία λήψης αποφάσεων.

8.4. Λειτουργία Διαχείρισης Δικτύων

Η λειτουργία διαχείρισης δικτύων εξυπηρετεί τους επιχειρησιακούς στόχους 1iii, 1iv, 1v, 2i-iv, 3iii, 3iv, 3v και 4i-iii της ενότητας 8.1 παραπάνω.

Ειδικότερα, στα πλαίσια της λειτουργίας διαχείρισης δικτύων εκτελούνται οι ακόλουθοι ρόλοι:

- Μέριμνα για την ομαλή λειτουργία και τη συντήρηση του δικτύου και των δομικών τμημάτων του, τη διεξαγωγή προληπτικής συντήρησης, την αντιμετώπιση βλαβών, τη χαρτογράφηση του δικτύου και την ανάληψη τυχόν απαιτούμενων διορθωτικών ενεργειών.
- Διαχείριση των Τεχνικών Δελτίων Βλαβών μέχρι την οριστική διεκπεραίωση κάθε συμβάντος.
- Παρακολούθηση σε 24ωρη βάση της κίνησης στο δίκτυο, των λογικών και φυσικών υποδικτύων, των δεικτών ποιότητας υπηρεσιών, της διασύνδεσης του δικτύου με άλλα δίκτυα και της κατάστασης του ενεργού εξοπλισμού. Έκδοση, όταν απαιτείται, Τεχνικών Δελτίων Βλαβών και ιεράρχησή τους ως προς τη σπουδαιότητα.
- Σχεδιασμός και εκτέλεση έργων επέκτασης των δικτύων που διαχειρίζεται η Εταιρεία (καλωδιακά, ασύρματα και ενεργά στοιχεία).
- Διαχείριση έργων Ε&ΤΑ με τη συμμετοχή της Εταιρείας στα πλαίσια εθνικών ή ευρωπαϊκών προγραμμάτων.

8.5. Λειτουργία Προώθησης

Σε επίπεδο προώθησης πωλήσεων (marketing) η Εταιρεία απευθύνεται τόσο στους πελάτες-στόχους της ενότητας 4.5 παραπάνω (πρωτογενής αγορά), όσο και στους τελικούς χρήστες (δευτερογενής αγορά).

Οι βασικές στρατηγικές κατευθύνσεις (1 ii, 1 iv, 1 v, 2 i-ii, 3 iii-iv) της ενότητας 8.1 οριοθετούν τα πεδία παρέμβασης της λειτουργίας προώθησης πωλήσεων, τόσο στην πρωτογενή όσο και στη δευτερογενή αγορά της Εταιρείας. Με δεδομένο επίσης ότι οι δαπάνες για προώθηση πωλήσεων αυξάνουν, λόγω της κοστοστρεφούς τιμολόγησης, τα τιμολόγια των υπηρεσιών της εταιρείας και συνεπώς επηρεάζουν αρνητικά την ελκυστικότητα του προϊόντικού μίγματος, δεν προβλέπεται προϋπολογιστικά σημαντική αυτοτελής δαπάνη για προώθηση πωλήσεων, πέραν των απολύτως απαραίτητων δαπανών για τη διαμόρφωση της εταιρικής εικόνας κατά το πρώτο έτος λειτουργίας.

Η προώθηση πωλήσεων προς τους αποδέκτες της δευτερογενούς αγοράς των υπηρεσιών της εταιρείας, θα γίνεται αποκλειστικά μέσω:

- Χρηματοδοτούμενων από τρίτα μέρη (π.χ., ΠΕΠ Ηπείρου ή Ε.Π. "Ψηφιακή Σύγκλιση") δράσεων, πρωτοβουλιών και αντίστοιχων ενεργειών με επικοινωνιακό χαρακτήρα που σχετίζονται με την προώθηση της ευρυζωνικότητας, τις νέες τεχνολογίες, κ.ο.κ. στις οποίες η εταιρεία θα αναλαμβάνει το επικοινωνιακό κομμάτι.
- Της αξιοποίηση τμήματος του Μετοχικού Κεφαλαίου, μόνο στην περίπτωση που υπάρχουν ιδιώτες επενδυτές, για την ανάπτυξη σε βραχυπρόθεσμο ορίζοντα επιδεικτικών δράσεων ή και πρωτοβουλιών (βλ. επιχειρησιακός στόχος 1 v).
- Τοπικά προσαρμοσμένων εκστρατειών marketing που αναλαμβάνουν οι πελάτες (κυρίως οι πάροχοι) της Εταιρείας.

Η προώθηση πωλήσεων προς τους πελάτες-στόχους της πρωτογενούς αγοράς θα γίνεται με τη διαδικασία των άμεσων πωλήσεων και στόχευση στα κέντρα λήψης αποφάσεων των οργανισμών που αποτελούν την εν δυνάμει πελατειακή βάση, ακολουθώντας κατ' αρχήν τις συστάσεις στο τέλος του 3^{ου} κεφαλαίου.

Τα βασικά επιχειρήματα που θα χρησιμοποιηθούν για να διαμορφωθεί το value proposition της Εταιρείας προς τους πιθανούς πελάτες του είναι:

- Η ποιότητα των υποδομών και η υψηλή διαθεσιμότητα του δικτύου. Θα τονίζεται ότι το διαθέσιμο δίκτυο είναι από το σχεδιασμό του fault tolerant και ενσωματώνει εφεδρείες στο σχεδιασμό του που επιτρέπουν την απρόσκοπτη παροχή των υπηρεσιών από πλευράς παρόχων.
- Η άμεση διαθεσιμότητα των υποδομών για αξιοποίηση και η συνεπαγόμενη ταχεία επέκταση του παρόχου στην αγορά της Ηπείρου χωρίς καθυστερήσεις.
- Η κοστοστρεφής χρέωση των υπηρεσιών, με όρους απόλυτης διαφάνειας. Θα τονίζεται ότι για την πρώτη πενταετία οι χρεώσεις θα είναι σχετικά χαμηλές λόγω του συμπαγούς σχήματος της εταιρείας, γεγονός που θα

ενισχύει και οικονομικά κάθε πρωτοβουλία επέκτασης των ενδιαφερόμενων παρόχων.

- Η δυνατότητα παρακολούθησης του δικτύου με "εικόνα" από το NOC της Εταιρείας.
- Η δυνατότητα αξιοποίησης των υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας της Εταιρείας για το σχεδιασμό και την υλοποίηση επεκτάσεων του δικτύου.
- Η δυνατότητα αξιοποίησης τοπικών συμμαχιών με τους Δήμους-Μετόχους για την απόκτηση σημαντικών μεριδίων στην τοπική αγορά.

8.6. Λειτουργία Πωλήσεων

Όπως αναφέραμε στην προηγούμενη ενότητα, οι πωλήσεις θα γίνονται με άμεσο τρόπο χωρίς ενδιάμεσα κανάλια διάθεσης.

Η τιμολογιακή πολιτική της Εταιρείας είναι δεδομένη και καθορίζεται με βάση διαφανές πλαίσιο κοστοστρέφειας που έχει χρησιμοποιηθεί. Οι τιμοκατάλογοι για τις υπηρεσίες της Εταιρείας υπολογίζονται προϋπολογιστικά για τα πέντε πρώτα έτη και ενημερώνονται στη συνέχεια κάθε τριετία με βάση απολογιστικά και προϋπολογιστικά δεδομένα. Οι χρεώσεις προς τους πελάτες γίνονται με βάση την πραγματική "ανάλωση" υπηρεσιών και χρήση υποδομών.

Βασική επιδίωξη του Τμήματος Πωλήσεων θα είναι η ενιαία προώθηση και των οκτώ ΜΑΝ που αποτελούν το υπό διαχείριση δίκτυο έτσι ώστε να είναι δυνατή η διάθεση προηγμένων υπηρεσιών στο σύνολο των πολιτών που κατοικούν στους Δήμους-Μετόχους της εταιρείας.

Ο Πίνακας 25 στην ενότητα 11.3 παρακάτω δίνει τους βασικούς στόχους πωλήσεων σε όγκο και αξία για τα πέντε πρώτα έτη λειτουργίας της Εταιρείας.

Οι συμβάσεις παροχής υπηρεσιών εκ μέρους της εταιρείας θα έχουν τριετή διάρκεια και θα υπόκεινται σε όρους αναπροσαρμογής των τιμολογίων εφόσον προκύψει τέτοια ανάγκη από την ανάλυση του κόστους. Οι προβλέψεις για το χρόνο αναθεώρησης των τιμολογίων θα γίνονται βάσει των όρων που περιγράφονται παραπάνω, δηλ. πρώτη φορά το έτος 6 και στη συνέχεια κάθε τρία έτη. Θα προβλέπουν επίσης εγγυήσεις τήρησης των συμβατικών όρων που θα ανέρχονται στην συμβατική αξία των παρεχόμενων υπηρεσιών για ένα έτος.

Οι πελάτες θα τιμολογούνται στο πρώτο δεκαήμερο κάθε ημερολογιακού τριμήνου, απολογιστικά για τις υπηρεσίες που χρησιμοποίησαν στο προηγούμενο τρίμηνο. Θα δίνεται πίστωση 30 ημερών για την εξόφληση των τιμολογίων. Καθυστερήσεις στην αποπληρωμή των τιμολογίων θα επιβαρύνονται με τόκους υπερημερίας σύμφωνα με τις κείμενες διατάξεις.

8.7. Λειτουργία Οικονομικής Διαχείρισης / Διαχείρισης Συμβάσεων

Η λειτουργία της οικονομικής διαχείρισης υλοποιεί τους επιχειρησιακούς στόχους 2i, 2ii και 3i της ενότητας 8.1 παραπάνω.

Στα πλαίσια της συγκεκριμένης λειτουργίας αντιμετωπίζονται τα ακόλουθα θέματα:

1. Η οικονομική διαχείριση της εταιρείας.
2. Η λογιστική παρακολούθηση.
3. Ο ορισμός και η παρακολούθηση των κέντρων κόστους.
4. Η σύναψη και η παρακολούθηση της πορείας των συμβάσεων για προμήθειες αγαθών και υπηρεσιών από τρίτους, συμπεριλαμβανομένων των συμβάσεων για τη συντήρηση και επέκταση των δικτύων.

Για λόγους απλούστευσης των διαδικασιών και διαφάνειας, ο εσωτερικός κανονισμός προμηθειών της εταιρείας θα εφαρμόζει τις προβλέψεις του ισχύοντος νομοθετικού πλαισίου για τον Δημόσιο Τομέα (Π.Δ. 118/2007, Π.Δ. 60/2007, κ.ο.κ., όπως ισχύουν) από ύψος δαπάνης της τάξης των πενήντα χιλιάδων ευρώ, συμπεριλαμβανομένου του ΦΠΑ, και άνω με εξαίρεση τις υποχρεώσεις δημοσίευσης στην Εφημερίδα των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων.

Ανήκει στη διακριτική ευχέρεια του Διοικητικού Συμβουλίου να αναπροσαρμόζει το ελάχιστο ποσό δαπάνης για το οποίο θα εφαρμόζονται τα παραπάνω προβλεπόμενα.

9. Οργάνωση της Εταιρείας

Η Εταιρεία, όπως αναφέρεται στην ενότητα 4.1 ιδρύεται και λειτουργεί σύμφωνα με τη διάταξη του άρθρου 252 παρ. 3α του Ν. 3463/2006 και τις διατάξεις του Κ.Ν. 2190/1920, όπως ισχύουν σήμερα.

Σε άλλο παραδοτέο μας (Innovatia 2008γ) έχει προταθεί σχέδιο καταστατικού της Εταιρείας που σχεδιάστηκε με γνώμονα τις αρχές της πλήρους εκπροσώπησης των μετόχων και της ευελιξίας στις διαδικασίες λήψης αποφάσεων. Συστήνουμε ανεπιφύλακτα, ειδικά σε περίπτωση συμμετοχής στην Εταιρεία ΝΠΙΔ, να προϋπάρξει του καταστατικού ειδικό σύμφωνο μεταξύ των μετόχων (shareholders' agreement) το οποίο να καθορίζει τις σχέσεις και τις υποχρεώσεις τους. Η σύνταξη ενός τέτοιου συμφώνου είναι για προφανείς λόγους εμπιστευτικότητας εκτός του πλαισίου και των σκοπών του παρόντος έργου.

Η Γενική Συνέλευση των μετόχων της εταιρίας είναι το ανώτατο όργανό της και έχει το δικαίωμα να αποφασίζει για κάθε θέμα που την αφορά. Οι αποφάσεις της δεσμεύουν και τους μετόχους που απουσιάζουν ή διαφωνούν. Οι αρμοδιότητες της Γενικής Συνέλευσης περιγράφονται στο άρθρο 34 του Κ.Ν. 2190/20, όπως αυτός ισχύει μετά τον Ν. 3604/07. Τα της ακυρότητας ή ακυρωσίας των αποφάσεων Γ.Σ. ρυθμίζονται στα άρθρα 35α', 35β' και 35γ' του Κ.Ν. 2190/20, όπως αυτός ισχύει μετά τον Ν. 3604/07.

9.1. Σύνθεση Διοικητικού Συμβουλίου

Η εταιρία διοικείται από Διοικητικό Συμβούλιο που απαρτίζεται από πέντε (5) μέλη. Μέλος του διοικητικού συμβουλίου μπορεί να είναι και νομικό πρόσωπο, με

υποχρέωσή του να ορίσει ένα φυσικό πρόσωπο για την άσκηση των εξουσιών του ως μέλους του διοικητικού συμβουλίου. Η σύνθεση του πρώτου Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρείας ορίζεται στο Καταστατικό της με βάση συμφωνία των μετόχων.

Τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου εκλέγονται σε μυστική ψηφοφορία από τη Γενική Συνέλευση των μετόχων. Όλα τα μέλη εκλέγονται για τετραετή θητεία που παρατείνεται μέχρι την ανάληψη των καθηκόντων από το νέο Διοικητικό Συμβούλιο που εκλέγεται από την τακτική Γενική Συνέλευση που εγκρίνει τον ισολογισμό του τέταρτου έτους¹⁴. Η θητεία πάντως δεν μπορεί να υπερβεί την πενταετία.

Τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου είναι απεριορίστως επανεκλέξιμα και ανακαλούνται ελεύθερα από τη Γενική Συνέλευση.

Με εξαίρεση τα θέματα για τα οποία από ρητή διάταξη του καταστατικού ή του Νόμου αρμόδια είναι η Γενική Συνέλευση, ή για τα οποία αυτή αποφάσισε, το Διοικητικό Συμβούλιο είναι αρμόδιο να αποφασίζει κάθε πράξη που αφορά στη διοίκηση της εταιρίας, στην απόκτηση, εκποίηση και διαχείριση της περιουσίας της και στην επιδίωξη του σκοπού της εταιρίας γενικώς.

Οι αποκτήσεις κινητών και ακινήτων για πάγια εκμετάλλευση που γίνονται από την εταιρία, οι πιστώσεις ή εγγυήσεις που χορηγούνται από το Διοικητικό Συμβούλιο καθώς και κάθε σύμβαση που αυτό συνάπτει και για την οποία κάνει λόγο το παρόν άρθρο, τελούν υπό την επιφύλαξη του άρθρου 10 του Κ.Ν. 2190/1920 όπως αυτός τροποποιήθηκε και ισχύει.

Κατ' εξαίρεση το Δ.Σ. παρέχει εγγυήσεις υπέρ τρίτων, φυσικών ή νομικών προσώπων, με τα οποία η εταιρία έχει συναλλαγές και εφόσον κρίνει ότι αυτό είναι αναγκαίο για την ευόδωση του εταιρικού σκοπού, μετά από απόφαση του που λαμβάνεται με πλειοψηφία τεσσάρων πέμπτων (4/5) του συνολικού αριθμού των μελών του.

Πράξεις του Διοικητικού Συμβουλίου, ακόμη και αν είναι εκτός του εταιρικού σκοπού, δεσμεύουν την εταιρία απέναντι στους τρίτους, εκτός αν αποδειχθεί ότι ο τρίτος γνώριζε την υπέρβαση του εταιρικού σκοπού ή όφειλε να τη γνωρίζει. Δεν συνιστά απόδειξη μόνο η τήρηση των διατυπώσεων δημοσιότητας ως προς το καταστατικό της εταιρίας ή τις τροποποιήσεις του. Περιορισμοί της εξουσίας του Διοικητικού Συμβουλίου από το καταστατικό ή από απόφαση της Γενικής Συνέλευσης δεν αντιτάσσονται στους καλόπιστους τρίτους, ακόμη και αν έχουν υποβληθεί στις διατυπώσεις δημοσιότητας.

Το Διοικητικό Συμβούλιο μπορεί με απόφασή του να αναθέτει την άσκηση όλων των εξουσιών και αρμοδιοτήτων του ή μέρους αυτών, όπως και την εκπροσώπηση της εταιρίας, σε ένα ή περισσότερα πρόσωπα, μέλη του ή μη. Μπορεί επίσης να αναθέτει τον εσωτερικό έλεγχο της εταιρίας σε ένα ή περισσότερα πρόσωπα μη μέλη του ή, εάν ο νόμος δεν το απαγορεύει, και σε μέλη αυτού. Τα πρόσωπα αυτά, εφόσον προβλέπεται από τις αποφάσεις του διοικητικού συμβουλίου, μπορούν περαιτέρω να αναθέτουν την άσκηση των εξουσιών που τους ανατέθηκαν ή μέρος

¹⁴ Έχει ληφθεί πρόνοια στο Σχέδιο Καταστατικού της Εταιρείας ώστε η θητεία του Διοικητικού Συμβουλίου να αναθεωρείται με περιοδικότητα που καθορίζεται από το χρόνο διεξαγωγής των Δημοτικών Εκλογών, για προφανείς λόγους. Η λήξη της θητείας του πρώτου Δ.Σ. της Εταιρείας είναι το α' εξάμηνο του 2010.

αυτών σε άλλα πρόσωπα, μέλη ή μη, του διοικητικού συμβουλίου. Η εταιρία αναλαμβάνει υποχρεώσεις και δεσμεύεται απέναντι σε οποιοδήποτε τρίτο εφόσον υπογράψει κάτω από την εταιρική επωνυμία ο Διευθύνων Σύμβουλος ή ο νόμιμος αναπληρωτής του ή άλλος σύμφωνα με τις εξουσιοδοτήσεις που κάθε φορά θα παρέχει το Διοικητικό Συμβούλιο.

Τα καθήκοντα του Διοικητικού Συμβουλίου περιλαμβάνουν, μεταξύ άλλων:

- Τον ορισμό ενός από τα μέλη του ως Διευθύνοντα Σύμβουλο της Εταιρείας ή την ενεργοποίηση διαδικασιών πρόσληψης Διευθύνοντος Σύμβουλου ή Γενικού Διευθυντή με τα κατάλληλα προσόντα.
- Τη σύνταξη του εσωτερικού κανονισμού υπηρεσιών της Εταιρείας και την έγκριση αυτού από τους Μετόχους.
- Τη σύνταξη του κανονισμού διαχείρισης της Εταιρείας και την έγκριση αυτού από τους Μετόχους.
- Την ανάθεση αρμοδιοτήτων στον Πρόεδρο / Αντιπρόεδρο / Γενικό Διευθυντή ή Διευθύνοντα Σύμβουλο της Εταιρείας.
- Τη σύνταξη Κανονισμού Προσωπικού και τη στελέχωση της εταιρείας με προσωπικό κατάλληλων δεξιοτήτων με τήρηση των υφιστάμενων νομοθετικών διατάξεων.
- Την εξασφάλιση χώρου εγκατάστασης και εξοπλισμού για τη λειτουργία της Εταιρείας.
- Την εξασφάλιση της ομαλής λειτουργίας της Εταιρείας και την εξασφάλιση της επίτευξης των επιχειρησιακών της στόχων.
- Την σύνταξη και την παρακολούθηση του προϋπολογισμού της Εταιρείας.
- Την έγκριση του ισολογισμού της εταιρείας.

9.2. Οργανόγραμμα

Το Διάγραμμα 3 δίνει το οργανόγραμμα της Εταιρείας.

Η οργανωτική δομή της Εταιρείας περιλαμβάνει, κατά τη φάση της πλήρους ανάπτυξης, τρεις τομείς που οργανώνονται ως εξής:

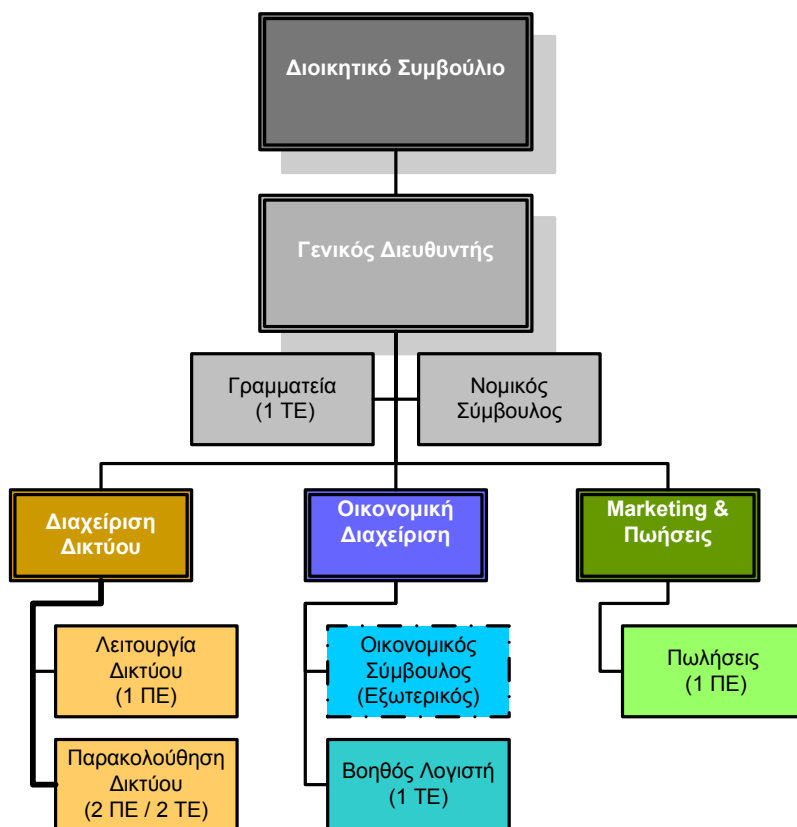
- 1) **Τομέας Οικονομικής Διαχείρισης:** Ο Τομέας Οικονομικής Διαχείρισης έχει σκοπό την υποστήριξη της διοικητικής και οικονομικής λειτουργίας της Εταιρείας. Εκτελεί τους ακόλουθους ρόλους:
 - i) *Οικονομική Διαχείριση:* Σύνταξη και παρακολούθηση του ετήσιου προϋπολογισμού της Εταιρείας, οργάνωση του λογιστικού της σχεδίου, έκδοση του ισολογισμού και των σχετικών λογαριασμών, εφαρμογή και παρακολούθηση του μοντέλου κοστολόγησης των δικτύων, διαχείριση των εισπρακτέων και πληρωτέων λογαριασμών, των διαθέσιμων, των πάγιων και της μισθοδοσίας.

- ii) *Λογιστήριο*: Καταχώρηση εγγραφών στο λογιστικό σύστημα της Εταιρείας.
 - iii) *Προμήθειες / Συμβάσεις*: Σύνταξη, διαχείριση και παρακολούθηση όλων των συμβάσεων προμήθειας υλικών και υπηρεσιών που γίνονται για λογαριασμό της Εταιρείας, είτε για κάλυψη εσωτερικών αναγκών ή για την παροχή υπηρεσιών που σχετίζονται με τη λειτουργία των δικτύων.
 - iv) *Διοικητική Υποστήριξη*: Διαχείριση του πρωτόκολλου της αλληλογραφίας, διακίνηση της αλληλογραφίας, τήρηση του αρχείου της εταιρείας και παροχή γραμματειακής υποστήριξης στο σύνολο του προσωπικού.
 - v) *Προσωπικό*: Διαχείριση όλων των θεμάτων υπηρεσιακής κατάστασης του μόνιμου ή εποχιακού προσωπικού της εταιρείας (συμβάσεις μίσθωσης έργου, εργασιακά θέματα, τήρηση αρχείων υπαλλήλων, η αξιολόγηση του προσωπικού και οι τυχόν αναδιαρθρώσεις της οργάνωσης της εταιρείας).
- 2) **Τομέας Διαχείρισης Δικτύου**: Ο Τομέας Διαχείρισης Δικτύου είναι επιφορτισμένος με την εκτέλεση όλων των απαραίτητων ενεργειών για την ομαλή λειτουργία των ΜΑΝ των Δήμων και την εξασφάλιση του συμφωνημένου με τους πελάτες της Εταιρείας επιπέδου ποιότητας υπηρεσιών. Εκτελεί τους ακόλουθους ρόλους:
- i) *Λειτουργία Δικτύου*: Μεριμνά για την ομαλή λειτουργία και τη συντήρηση του δικτύου και των δομικών τμημάτων του, τη διεξαγωγή προληπτικής συντήρησης, την αντιμετώπιση βλαβών, τη χαρτογράφηση του δικτύου και την ανάληψη τυχόν απαιτούμενων διορθωτικών ενεργειών. Διαχειρίζεται τα Τεχνικά Δελτία Βλαβών μέχρι την οριστική διεκπεραίωση κάθε θέματος.
 - ii) *Παρακολούθηση Δικτύου*: Παρακολούθηση σε 24ωρη βάση της κίνησης στο δίκτυο, των λογικών και φυσικών υποδικτύων, των δεικτών ποιότητας υπηρεσιών, της διασύνδεσης του δικτύου με άλλα δίκτυα και της κατάστασης του ενεργού εξοπλισμού. Έκδοση, όταν απαιτείται, Τεχνικών Δελτίων Βλαβών και ιεράρχησή τους ως προς τη σπουδαιότητα.
 - iii) *Ανάπτυξη Δικτύου*: Σχεδιασμός και εκτέλεση έργων επέκτασης των δικτύων που διαχειρίζεται η Εταιρεία (καλωδιακά, ασύρματα και ενεργά στοιχεία). Διαχείριση έργων Ε&ΤΑ με τη συμμετοχή της Εταιρείας στα πλαίσια εθνικών ή ευρωπαϊκών προγραμμάτων.
- 3) **Τομέας Πωλήσεων & Marketing**: Ο Τομέας Πωλήσεων & Marketing είναι υπεύθυνος για τη διαχείριση των σχέσεων της Εταιρείας με τους Πελάτες της αλλά και τους Δήμους-Μετόχους της. Εκτελεί τους ακόλουθους ρόλους:
- i) *Πωλήσεις*: Διαπραγμάτευση των συμβατικών όρων κάθε σύμβασης παροχής υπηρεσιών εκ μέρους της Εταιρείας προς τους Πελάτες της. Παρακολούθηση των χρηματορροών που προβλέπονται από τις συμβάσεις και την τήρηση των συμβατικών όρων από πλευράς πελάτη. Τιμολογήσεις.

ii) *Marketing*: Παρακολούθηση της αγοράς και του ευρύτερου περιβάλλοντος δραστηριοποίησης της εταιρείας, κατάτμηση και συνεχής αξιολόγηση των πελατών-στόχων της εταιρείας, διαμόρφωση του product mix και των χρεώσεων, αναγνώριση περιοχών / τοποθεσιών για τις οποίες υπάρχει σημαντικό οικονομικό ενδιαφέρον για την επέκταση του δικτύου. Προβολή της Εταιρείας, συμμετοχή της σε εκθέσεις ή άλλες προωθητικές ενέργειες που δημιουργούν προϋποθέσεις ανάπτυξης της πελατειακής βάσης. Διαχείριση σχέσεων με τους Μετόχους.

4) **Ανεξάρτητοι Ρόλοι υπό τον Γενικό Διευθυντή ή Διευθύνοντα Σύμβουλο:**

i) *Νομική Υποστήριξη*. Νομική υποστήριξη της Εταιρείας σε θέματα σύναψης συμβάσεων και τήρησης της νομοθεσίας για τις ηλεκτρονικές επικοινωνίες.



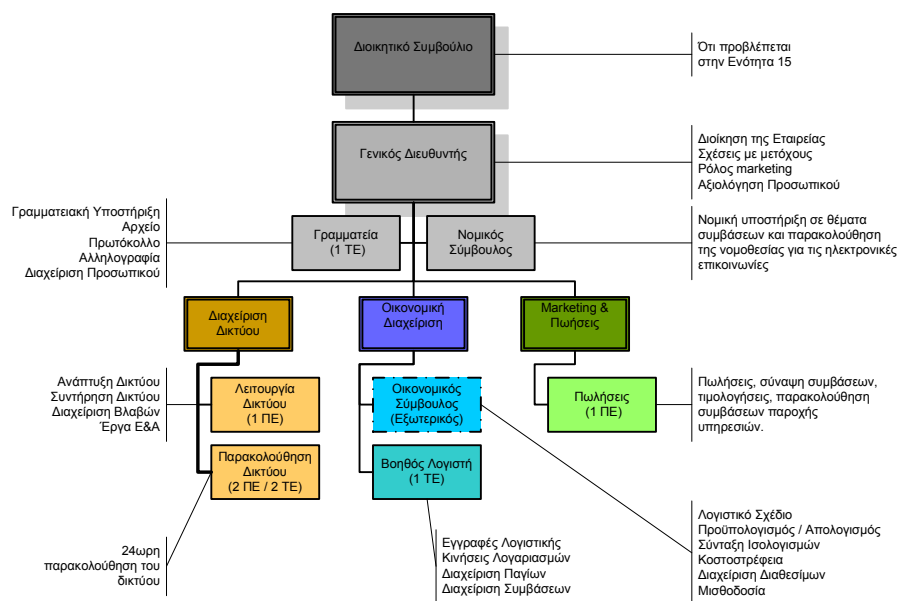
Διάγραμμα 3 Το οργανόγραμμα της Ευρυζωνικά Δίκτυα Ηπείρου Α.Ε.

9.3. Σχέδιο Στελέχωσης

Οι βασικές παραδοχές που έχουν γίνει κατά το σχεδιασμό της στελέχωσης έχουν ως εξής:

- Με ευθύνη του Διοικητικού Συμβουλίου ορίζεται ή προσλαμβάνεται ο Γενικός Διευθυντής ή Διευθύνων Σύμβουλος, σύμφωνα με την περιγραφή της θέσης εργασίας του στην ενότητα 9.4.1 παρακάτω.
- Ο Γενικός Διευθυντής, σε συνεργασία με το Διοικητικό Συμβούλιο, επιλέγουν τους προϊστάμενους των Τομέων Διαχείρισης Δικτύων και Πωλήσεων/Marketing, σύμφωνα με τις περιγραφές των αντίστοιχων θέσεων εργασίας στις ενότητες 9.4.3 και 9.4.4 παρακάτω.
- Για τον Τομέα Οικονομικής Διαχείρισης προβλέπεται σύμβαση παροχής υπηρεσιών με μηνιαία αντιμισθία με έμπειρο εξωτερικό συνεργάτη (φοροτεχνικό). Προσλαμβάνεται ένα άτομο με καθήκοντα γραμματειακής υποστήριξης και ένα άτομο με καθήκοντα βοηθού λογιστή, και τα δύο Τεχνολογικής Εκπαίδευσης.
- Στον Τομέα Διαχείρισης Δικτύου προσλαμβάνονται 4 άτομα (2ΠΕ/2ΤΕ) για την 24ωρη παρακολούθηση του δικτύου.
- Η θέση του Νομικού Συμβούλου είναι outsourced.

Με βάση τους ρόλους που αναφέρθηκαν στην προηγούμενη ενότητα και το οργανόγραμμα της Εταιρείας (Διάγραμμα 3) γίνεται η παρακάτω αντιστοίχιση ρόλων στις θέσεις εργασίας:



Διάγραμμα 4 Αντιστοίχιση ρόλων στις θέσεις εργασίας.

9.4. Περιγραφή Βασικών Θέσεων Εργασίας

Οι ενότητες που ακολουθούν παρουσιάζουν τις αρμοδιότητες και τα βασικά προσόντα των σημαντικότερων θέσεων στο οργανόγραμμα της Εταιρείας.

9.4.1 Γενικός Διευθυντής ή Διευθύνων Σύμβουλος

Ο Διευθύνων Σύμβουλος ή Γενικός Διευθυντής (ΔΣ/ΓΔ) της εταιρίας ορίζεται από το Διοικητικό Συμβούλιο κατά τη συγκρότησή του σε σώμα ή εντός εύλογου χρονικού διαστήματος που δεν επηρεάζει την δραστηριότητα της Εταιρείας.

Με την επιφύλαξη των διατάξεων του Νόμου 2190/1920 και του ΠΔ 410/1995 όπως ισχύουν, που τυχόν επιβάλλουν τη συλλογική δράση του ΔΣ, ο ΔΣ/ΓΔ ασκεί όλα τα καθήκοντα που προβλέπονται στη συνέχεια, ενδεικτικά και όχι περιοριστικά και ειδικότερα:

1. Διοικεί την εταιρία και διαχειρίζεται την περιουσία της, για την οποία μπορεί να παίρνει οποιαδήποτε μέτρα συντηρητικά και άλλα προς εξασφάλιση γενικών συμφερόντων της εταιρίας.
2. Εκπροσωπεί την εταιρία στην Ελλάδα και στο εξωτερικό ενώπιον των Δημοσίων, Δημοτικών και λοιπών Αρχών ή Οργανισμών κάθε φύσεως, φυσικών ή νομικών προσώπων, όλων γενικά των Ελληνικών Δικαστηρίων κάθε βαθμού και δικαιοδοσίας και ενώπιον του Αρείου Πάγου και του Συμβουλίου Επικρατείας, διορίζοντας και ανακαλώντας δικηγόρους και άλλους πληρεξουσίου για την εκπροσώπηση της Εταιρίας.
3. Κανονίζει όλα όσα έχουν σχέση με την εσωτερική και εξωτερική λειτουργία της Εταιρίας και προσδιορίζει κάθε δαπάνη. Εφαρμόζει και παρακολουθεί το Επιχειρησιακό Σχέδιο της Εταιρείας. Εργάζεται προς την επίτευξη των στρατηγικών και τακτικών της στόχων, όπως αυτοί καθορίζονται από το Διοικητικό Συμβούλιο.
4. Αγοράζει και πουλάει για λογαριασμό της Εταιρίας υπηρεσίες, εμπορεύματα, μηχανήματα, ανταλλακτικά, αναλώσιμα και οποιαδήποτε άλλα υλικά.
5. Παραλαμβάνει φορτωτικές και συνάπτει κάθε είδους συμβάσεις και συμφωνίες με τρίτα φυσικά ή νομικά πρόσωπα.
6. Συνάπτει κάθε είδους συμβάσεις και συμφωνίες με τρίτα πρόσωπα, φυσικά ή νομικά, ημεδαπά ή αλλοδαπά, για την αγορά προϊόντων ή την παροχή υπηρεσιών απαραίτητων για την επίτευξη του σκοπού της Εταιρίας και την εύρυθμη λειτουργία της.
7. Προσλαμβάνει και απολύει το υπαλληλικό και εργατικό προσωπικό της Εταιρίας, καθορίζει τις αποδοχές του και τις ειδικότερες συμφωνίες και όρους απασχόλησης.
8. Προσδιορίζει κάθε φορά την χρήση των διαθεσίμων κεφαλαίων.
9. Εγείρει αγωγές, υποβάλλει μηνύσεις, ασκεί ενστάσεις ή προσφυγές ενώπιον των Δικαστηρίων και Επιτροπών, ενστάσεων και κάθε φύσεως ένδικα μέσα τακτικά ή έκτακτα, παραιτείται από αγωγές, μηνύσεις και ένδικα μέσα. Δέχεται, επάγει και αντεπάγει όρκους, προσβάλλει έγγραφα σαν πλαστά, καταργεί δίκες, συνάπτει συμβιβασμούς δικαστικούς και εξώδικους με οποιουδήποτε οφειλέτες ή πιστωτές της

Εταιρίας και του Ελληνικού Δημοσίου και με οποιουσδήποτε όρους. Ενεργεί και αίρει κατασχέσεις κινητών ή ακινήτων και εγγραφές και εξαλείφει υποθηκών και προσημειώσεις

10. Εκχωρεί και ενεχυριάζει, με οποιουσδήποτε εγκρίνει όρους, φορτωτικές, εμπορεύματα, συναλλαγματικές, γραμμάτια, χρεωστικές κατά τρίτων αποδείξεις, απαιτήσεις κατά τρίτων από πώληση εμπορευμάτων.
11. Συνάπτει συμβάσεις με τις Τράπεζες για το άνοιγμα πιστώσεων, έκδοση εγγυητικών επιστολών ή πιστώσεων με ανοικτό λογαριασμό με οποιουσδήποτε όρους.
12. Εκδίδει και οπισθογράφει επιταγές, εκδίδει, αποδέχεται και οπισθογράφει συναλλαγματικές και γραμμάτια εις διαταγή.
13. Αναλαμβάνει και εισπράττει χρήματα, μερισμααποδείξεις και τοκομερίδια.
14. Λαμβάνει δάνεια για λογαριασμό της Εταιρίας, με οποιουσδήποτε όρους, παρέχει εντολές πληρωμής και αναγνωρίζει υποχρεώσεις, παρέχει εξοφλήσεις και οποιεσδήποτε απαλλαγές.

Όλες οι ανωτέρω αναφερόμενες αρμοδιότητες του ΔΣ/ΓΔ αλλά και όσες θα του ανατίθενται με απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου, εφόσον έχουν οικονομικό αντικείμενο και είναι αποτιμητές σε χρήμα, υπόκεινται σε προληπτικό ποσοτικό περιορισμό από το Διοικητικό Συμβούλιο, όσον αφορά το μέγιστο χρηματικό ποσό που μπορούν να αφορούν. Για το λόγο αυτό, το Διοικητικό Συμβούλιο, κατά την πρώτη συνεδρίαση για τη συγκρότησή του σε σώμα, θα λάβει απόφαση, η οποία θα ορίζει το οικονομικό όριο των δικαιπραξιών τις οποίες θα δικαιούται να συνάπτει ο ΔΣ/ΓΔ, στο πλαίσιο των ως άνω αρμοδιοτήτων του. Η απόφαση θα είναι ομόφωνη και το όριο αυτό μπορεί να τροποποιείται με μεταγενέστερη, επίσης ομόφωνη απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου. Για δικαιπραξίες υπερβαίνουσες το οικονομικό όριο που ήδη έχει προ-εγκριθεί από το Διοικητικό Συμβούλιο, χρειάζεται απόφαση του Δ.Σ., δια της οποίας θα παρέχεται στον ΔΣ/ΓΔ η σχετική εξουσιοδότηση. Αυτό θα ισχύει και σε περίπτωση μη επίτευξης ομοφωνίας στον καθορισμό του οικονομικού ορίου.

Τα ελάχιστα τυπικά προσόντα για τη θέση του Γενικού Διευθυντή περιλαμβάνουν:

1. Προπτυχιακό τίτλο σπουδών από Τμήμα Οικονομικών Επιστημών (με κατεύθυνση είτε οικονομικά ή διοίκηση επιχειρήσεων ή marketing ή χρηματο-οικονομικά) ή από Πολυτεχνική Σχολή (με κατεύθυνση ηλεκτρολόγου μηχανικού ή ηλεκτρολόγου μηχανικού και μηχανικού υπολογιστών ή μηχανικού τηλεπικοινωνιών ή μηχανικού δικτύων ή ηλεκτρονικού μηχανικού) ή από τμήμα Σχολής Θετικών Επιστημών (με κατεύθυνση Πληροφορική).
2. Διοικητική εμπειρία σε θέση ευθύνης τουλάχιστον πέντε (5) ετών.
3. Πολύ καλή γνώση της αγοράς τηλεπικοινωνιών και του ρυθμιστικού / κανονιστικού πλαισίου της.

4. Άριστη γνώση της αγγλικής γλώσσας.
5. Άριστη γνώση λογισμικού αυτοματισμού γραφείου.

Θα θεωρούνται πρόσθετα προσόντα :

1. Η κατοχή μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών σε διοίκηση επιχειρήσεων (MBA), ή η κατοχή μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών (MSc) σε τηλεπικοινωνίες ή δίκτυα υπολογιστών ή πληροφορική ή μάρκετινγκ ή Finance, ή η κατοχή Διδακτορικού Διπλώματος σε γνωστικό πεδίο αντίστοιχο με τους προαναφερθέντες προπτυχιακούς τίτλους σπουδών.
2. Η επαγγελματική εμπειρία σε θέματα σχεδιασμού και λειτουργίας δικτύων, ή σε θέματα κανονιστικής πολιτικής για τις τηλεπικοινωνίες, ή σε θέματα περιφερειακής ανάπτυξης με αξιοποίηση των νέων τεχνολογιών, ή στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών γενικά, με εξαίρεση τις λιανικές πωλήσεις, ή σε συνδυασμό των παραπάνω.

Η θέση του ΔΣ/ΓΔ είναι πλήρους και αποκλειστικής απασχόλησης.

Το ακριβές γνωστικό και εμπειρικό υπόβαθρο του ΔΣ/ΓΔ θα καθορίσει, στα πρώτα βήματα της εταιρείας, το μίγμα των προσόντων των ατόμων που θα στελεχώσουν αρχικά τις Πωλήσεις και τη Λειτουργία Δικτύων με γνώμονα τη συμπληρωματικότητα της εμπειρίας και των δεξιοτήτων.

9.4.2 Οικονομικός Σύμβουλος

Ο Οικονομικός Σύμβουλος αναφέρει στο Διευθύνοντα Σύμβουλο/Γενικό Διευθυντή και έχει τις παρακάτω αρμοδιότητες:

1. Παρακολουθεί τα οικονομικά μεγέθη της εταιρείας, συντάσσει και παρακολουθεί τον ετήσιο προϋπολογισμό της, συντάσσει τον ετήσιο απολογισμό της. Συντάσσει επίσης τον Ισολογισμό της Εταιρείας και το Λογαριασμό Αποτελεσμάτων Χρήσης.
2. Παρακολουθεί τις ταμειακές ροές της Εταιρείας και εισηγείται στο ΔΣ/ΓΔ τις απαραίτητες ενέργειες για την εξομάλυνσή τους.
3. Παρακολουθεί τα διαθέσιμα και τους λοιπούς λογαριασμούς της Εταιρείας.
4. Διαχειρίζεται θέματα μισθοδοσίας.
5. Εκτελεί την προγραμματική ή απολογιστική κοστολόγηση των παρεχόμενων από την εταιρεία υπηρεσιών.
6. Επιβεβαιώνει τις λογιστικές εγγραφές στο σύστημα οικονομικής διαχείρισης της εταιρείας.

Τα ελάχιστα τυπικά προσόντα για τη θέση του Οικονομικού Συμβούλου περιλαμβάνουν:

1. Προπτυχιακό τίτλο σπουδών από Τμήμα Οικονομικών Επιστημών (με κατεύθυνση είτε οικονομικά ή διοίκηση επιχειρήσεων ή λογιστική ή χρηματοοικονομική διαχείριση).
2. Δεκαετής επαγγελματική εμπειρία σε θέματα φορολογικών και οικονομικών συμβουλών.
3. Πολύ καλή γνώση της Γενικής και Αναλυτικής Λογιστικής, της Κοστολόγησης και του ΚΒΣ.
4. Άριστη γνώση λογισμικού αυτοματισμού γραφείου.
5. Άριστη γνώση τυποποιημένων λογισμικών οικονομικής διαχείρισης.
6. Δυνατότητα υπογραφής ισολογισμών.
7. Μέλος του Οικονομικού Επιμελητηρίου της Ελλάδας.

Θα θεωρούνται πρόσθετα προσόντα :

1. Η κατοχή διεθνούς τίτλου πιστοποίησης των προσόντων του (π.χ., CFA ή αντίστοιχο).

9.4.3 Προϊστάμενος Δικτύων

Ο Προϊστάμενος Δικτύων αναφέρει στο Διευθύνοντα Σύμβουλο/Γενικό Διευθυντή και έχει τις παρακάτω αρμοδιότητες:

1. Οργανώνει, παρακολουθεί και συντονίζει τη λειτουργία των τμημάτων της Εταιρείας που ανήκουν στη Διεύθυνση Δικτύων.
2. Παρακολουθεί τα πάγια της εταιρείας που σχετίζονται με το δίκτυο και τη λειτουργία αυτού.
3. Είναι υπεύθυνος για την ομαλή λειτουργία του δικτύου και την τήρηση του επιπέδου υπηρεσιών δικτύου που έχει συμφωνηθεί με τους πελάτες.
4. Προγραμματίζει και επιβλέπει την τακτική συντήρηση του δικτύου.
5. Ενεργοποιεί, επιβλέπει και επιβεβαιώνει έκτακτες εργασίες αποκατάστασης προβλημάτων στο δίκτυο, εκδίδοντας Τεχνικά Δελτία Βλαβών.
6. Σχεδιάζει επεκτάσεις στο υφιστάμενο δίκτυο και συντάσσει τους ειδικούς όρους των Τευχών Διακήρυξης για την κατασκευή τους.

7. Ενεργοποιεί, οργανώνει και διαχειρίζεται θέματα που σχετίζονται με τη συμμετοχή του φορέα σε έργα Ε&ΤΑ για την ανάπτυξη και την αξιοποίηση του δικτύου.
8. Επιβλέπει την οργάνωση και λειτουργία των πληροφοριακών συστημάτων της εταιρείας συμπεριλαμβανομένων και των τηλεπικοινωνιών.

Τα ελάχιστα τυπικά προσόντα για τη θέση του Προϊστάμενου Δικτύων περιλαμβάνουν:

1. Προπτυχιακό τίτλο σπουδών από Πολυτεχνική Σχολή (με κατεύθυνση ηλεκτρολόγου μηχανικού ή ηλεκτρολόγου μηχανικού και μηχανικού υπολογιστών ή μηχανικού τηλεπικοινωνιών ή μηχανικού δικτύων ή ηλεκτρονικού μηχανικού) ή από Σχολή Θετικών Επιστημών με Μεταπτυχιακό Δίπλωμα Τηλεπικοινωνιών ή Δικτύων.
2. Πενταετή εμπειρία σε σχεδιασμό ή / και διαχείριση δικτύων.
3. Πολύ καλή γνώση λογισμικού διαχείρισης δικτύων.
4. Άριστη γνώση της αγγλικής γλώσσας.
5. Άριστη γνώση λογισμικού αυτοματισμού γραφείου.

Θα θεωρούνται πρόσθετα προσόντα, εφόσον δεν ζητούνται ρητά παραπάνω:

1. Η κατοχή μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών σε γνωστικό πεδίο που σχετίζεται με δίκτυα υπολογιστών ή η κατοχή Διδακτορικού Διπλώματος σε αντίστοιχο γνωστικό πεδίο.
2. Η πολύ καλή γνώση τεχνικών θεμάτων και προτύπων που σχετίζονται με την ανάπτυξη και εκμετάλλευση οπτικών ή ασύρματων δικτύων.

Το ακριβές γνωστικό και εμπειρικό υπόβαθρο του Προϊστάμενου Δικτύων θα καθορίσει, στα πρώτα βήματα της εταιρείας, το μίγμα των προσόντων των ατόμων που θα στελεχώσουν τον Τομέα Διαχείρισης Δικτύου με στόχο τη συμπληρωματικότητα εμπειρίας και δεξιοτήτων.

9.4.4 Προϊστάμενος Πωλήσεων / Μάρκετινγκ

Ο Προϊστάμενος Πωλήσεων-Marketing αναφέρει στο Διευθύνοντα Σύμβουλο/Γενικό Διευθυντή και έχει τις ακόλουθες αρμοδιότητες:

1. Σχεδιάζει και αναθεωρεί την τιμολογιακή πολιτική της εταιρείας για κάθε είδος προσφερόμενης υπηρεσίας.
2. Παρακολουθεί την πρωτογενή (πελάτες) και τη δευτερογενή αγορά (τελικοί χρήστες) για τις υπηρεσίες που παρέχει η Εταιρεία και εισηγείται διορθωτικές ενέργειες.

3. Σχεδιάζει και παρακολουθεί τις προωθητικές ενέργειες που αναλαμβάνει η Εταιρεία.
4. Επικοινωνεί με τους πελάτες της Εταιρείας και συγκεντρώνει ανάδραση για το επίπεδο εξυπηρέτησης.
5. Αναπτύσσει το πελατολόγιο της Εταιρείας.
6. Διαμορφώνει και διαχειρίζεται την εταιρική εικόνα.

Τα ελάχιστα τυπικά προσόντα για τη θέση του Προϊστάμενου Πωλήσεων περιλαμβάνουν:

1. Οποιονδήποτε προπτυχιακό τίτλο σπουδών ανώτατης εκπαίδευσης.
2. Τριετή εμπειρία σε marketing/πωλήσεις.
3. Άριστη γνώση της αγγλικής γλώσσας.
4. Άριστη γνώση λογισμικού αυτοματισμού γραφείου.

Θα θεωρούνται πρόσθετα προσόντα :

1. Η κατοχή μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών διοίκησης επιχειρήσεων (MBA) με κατεύθυνση marketing.
2. Η επαγγελματική εμπειρία σε πωλήσεις / marketing στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών ή άλλο κλάδο υψηλής τεχνολογίας.
3. Η επαγγελματική εμπειρία σε πωλήσεις προς μεγάλους εταιρικούς λογαριασμούς (large accounts).

Η λειτουργία marketing θα υποστηρίζεται από το Γενικό Διευθυντή της Εταιρείας.

5

Τεχνικά και οικονομικά στοιχεία

Χρηματοοικονομική Ανάλυση

10. Προσδιορισμός Εξόδων

10.1. Έξοδα ίδρυσης και πρώτης εγκατάστασης

Έξοδα ίδρυσης

Τα έξοδα ίδρυσης της εταιρείας περιλαμβάνουν τις αμοιβές/δαπάνες:

- Δικηγόρου και συμβολαιογράφου για τη σύσταση της εταιρείας
- Δημοσίευσης του Καταστατικού στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως (ΦΕΚ, τεύχος Β')
- Έναρξης λειτουργίας στην αρμόδια Δ.Ο.Υ.
- Εκτίμηση της αξίας των παγίων περιουσιακών στοιχείων του κάθε Δήμου (ολοκληρωμένα δίκτυα)τα οποία εισφέρονται στο Κεφάλαιο της ΕΔΗ ΑΕ.
- Φόρος συγκέντρωσης Κεφαλαίου για την εισφορά σε μετρητά των ιδιωτών που θα συμμετάσχουν στη νέα εταιρεία.
- Λοιπές δαπάνες που σχετίζονται με την έναρξη λειτουργίας της εταιρείας

Το σύνολο των συγκεκριμένων δαπανών εκτιμάται σε € 15.000.

Πάγιος εξοπλισμός
λειτουργίας

Ο απαραίτητος εξοπλισμός για την λειτουργία της εταιρείας φαίνεται στον πίνακα που ακολουθεί.

Πίνακας 7: Πάγιος εξοπλισμός λειτουργίας

A/A	Περιγραφή	Αξία (€)
1	Server	3.000
2	Η/Υ	15.000
3	Περιφερειακά	1.500
4	Τηλεφ. Κέντρο	1.840
5	Λογισμικό Αυτοματισμού Γραφείου και Οικονομικής διαχείρισης / κοστολόγησης	13.000
6	Λογισμικό CAD / GIS	5.000
7	Λογισμικό Παρακολούθησης Δικτύων	20.000
8	Λοιπός εξοπλισμός	500
9	Έπιπλα γραφείου	6.000
10	Κλιματιστικά	3.000
ΣΥΝΟΛΟ		68.840

10.2. Προσδιορισμός συνολικού κόστους

10.2.1 Δαπάνες Προσωπικού

Για την εκτίμηση του κόστους προσωπικού χρησιμοποιήθηκαν στοιχεία συλλογικών συμβάσεων εργασίας (για τους μηχανικούς) και αγοραίες τιμές για το λοιπό προσωπικό. Τα νούμερα αναφέρονται στο συνολικό κόστος συμπεριλαμβανομένων των εργοδοτικών εισφορών, τα δώρα και τα επιδόματα. Έχει συνυπολογιστεί η επίδραση του πληθωρισμού με ετήσιο ύψος 3,5% και αντίστοιχες αυξήσεις μισθών σε σχέση με τις ισχύουσες κατά το έτος 1.

Πίνακας 8: Κόστος προσωπικού

	Τιμή βάσης	Αριθ. Προσωπικού	Ετήσιο κόστος	ΕΤΟΣ 1	ΕΤΟΣ 2	ΕΤΟΣ 3	ΕΤΟΣ 4	ΕΤΟΣ 5
ΔΙΟΙΚΗΣΗ								
Γενικός Διευθυντής	3.000	1	53.340	53.340	55.207	57.139	59.139	61.209
Γραμματεία	800	1	14.224	14.224	14.722	15.237	15.770	16.322
Βοηθός Λογιστή	1.200	1	21.336	21.336	22.083	22.856	23.656	24.484
Μερ. Σύνολο ΔΙΟΙΚΗΣΗ				88.900	92.012	95.232	98.565	102.015
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΔΙΚΤΥΩΝ								
Διευθυντής δικτύων	2.500	1	44.450	44.450	46.006	47.616	49.283	51.007
Προσωπικό ΠΕ	2.000	2	71.120	71.120	73.609	76.186	78.852	81.612
Προσωπικό ΤΕ	1.600	2	56.896	56.896	58.887	60.948	63.082	65.289
Μερ. Σύνολο ΔΙΚΤΥΑ				172.466	178.502	184.750	191.216	197.909

	Τιμή βάσης	Αριθ. Προσωπικού	Ετήσιο κόστος	ΕΤΟΣ 1	ΕΤΟΣ 2	ΕΤΟΣ 3	ΕΤΟΣ 4	ΕΤΟΣ 5
ΠΩΛΗΣΕΙΣ								
Υπεύθυνος πωλήσεων	1.300	1	23.114	23.114	23.923	24.760	25.627	26.524
Μερ. Σύνολο ΠΩΛΗΣΕΙΣ				23.114	23.923	24.760	25.627	26.524
ΣΥΝΟΛΟ				284.480	294.437	304.742	315.408	326.447

Σημειώνεται πως ο υπεύθυνος πωλήσεων εκτός από τις μηνιαίες αποδοχές του θα έχει και bonus πωλήσεων το οποίο θα αναλυθεί στη συνέχεια.

10.2.2 Έξοδα διοικητικής λειτουργίας

Τα βασικά στοιχεία πάγιου κόστους λειτουργίας της ΕΔΗ ΑΕ αποτελούνται από:

- Τις δαπάνες ενοικίου κύριων εγκαταστάσεων οι οποίες ανέρχονται σε € 7.200 (120 m² με τιμή βάσης € 6/ m² / μήνα).
- Τις δαπάνες κοινόχρηστων δαπανών καθώς και οργανισμών κοινής ωφελείας.
- Τις δαπάνες τηλεπικοινωνιών
- Τις δαπάνες μετακινήσεων και ταξιδιών
- Τη μίσθωση αυτοκινήτου για τις ανάγκες του προσωπικού
- Δαπάνες για αναλώσιμα
- Λοιπά απρόβλεπτα

Οι παραπάνω δαπάνες εκτιμήθηκαν με βάση το μέγεθος της εταιρείας και αναγωγή τους σε εταιρεία παροχής υπηρεσιών.

Επίσης η εταιρεία έχει την ανάγκη λήψης εξειδικευμένων υπηρεσιών οι κυριότερες από τις οποίες είναι:

- Υπηρεσίες δημιουργίας εταιρικής εικόνας
- Δαπάνες προβολής προώθησης
- Υπηρεσίες εξωτερικού φοροτεχνικού συμβούλου
- Υπηρεσίες νομικού συμβούλου

Ειδικά στην κατηγορία «δαπάνες προβολής και προώθησης» προϋπολογίζονται οι ελάχιστες απαιτούμενες δαπάνες στις οποίες θα προβεί η ΕΔΗ ΑΕ για την αποτελεσματικότερη διάχυση της ευρυζωνικότητας στην Περιφέρεια Ηπείρου (ενίσχυση του σκέλους της ζήτησης).

Οι προβλέψεις για τις λειτουργικές δαπάνες της εταιρείας φαίνονται στον πίνακα που ακολουθεί.

Πίνακας 9: Εκτιμήσεις λειτουργικών δαπανών

A/A	Περιγραφή	Ετήσια Δαπάνη	ΕΤΟΣ 1	ΕΤΟΣ 2	ΕΤΟΣ 3	ΕΤΟΣ 4	ΕΤΟΣ 5
1	Δαπάνες διαμόρφωσης χώρων	6.000	6.000	-	-	-	-
2	Εταιρική ταυτότητα, έντυπα κλπ.	5.000	5.000	-	-	-	-
3	Κατασκευή website	2.000	2.000	-	-	-	-
4	Ενοίκιο	7.200	7.200	7.560	7.938	8.335	8.752
5	Κοινόχρηστα, ΔΕΚΟ, κλπ.	9.024	9.024	9.475	9.949	10.446	10.969
6	Σύνδεση Internet	700	700	735	772	810	851
7	Δαπάνες προώθησης-προβολής	4.000	4.000	4.400	4.840	5.324	5.856
8	Μετακινήσεις	4.000	4.000	4.400	4.840	5.324	5.856
9	Νομικός Σύμβουλος	5.000	5.000	5.250	5.513	5.788	6.078
10	Οικονομικός Σύμβουλος	7.200	7.200	7.560	7.938	8.335	8.752
11	Μίσθωση αυτοκινήτου	4.800	4.800	4.800	4.800	4.800	4.800
12	Αναλώσιμα λοιπές δαπάνες κλπ.	8.000	8.000	8.400	8.820	9.261	9.724
13	Λοιπά απρόβλεπτα 5%	1.686	1.686	1.771	1.859	1.952	2.050
ΣΥΝΟΛΟ			79.610	54.351	57.268	60.376	63.687

Σημειώνεται πως στις δαπάνες με περιοδική ετήσια χρέωση (πχ ενοίκιο, ΔΕΚΟ, κλπ) υπολογίστηκε μέσος ετήσιος ρυθμός αύξησης ίσος με 5%.

10.2.3 Αποσβέσεις

Βασική υπόθεση του χρηματοοικονομικού πλάνου είναι ότι στο λειτουργικό κόστος συμμετέχουν τόσο οι αποσβέσεις του εξοπλισμού λειτουργία όσο και των πάγιων στοιχείων του δικτύου. Με βάση τον Πίνακα 7, οι αποσβέσεις που συμμετέχουν στο λειτουργικό κόστος έχουν ως εξής:

Πίνακας 10: Υπολογισμός αποσβέσεων εξοπλισμού λειτουργίας

A/A	Περιγραφή	Συντελεστής απόσβεσης	ΕΤΟΣ 1	ΕΤΟΣ 2	ΕΤΟΣ 3	ΕΤΟΣ 4	ΕΤΟΣ 5
1	Server	50%	1.500	1.500	-	-	-
2	Η/Υ	50%	7.500	7.500	-	-	-
3	Περιφερειακά	50%	750	750	-	-	-
4	Τηλεφ. Κέντρο	20%	368	368	368	368	368
5	Λογισμικό	50%	6.500	6.500	-	-	-
6	Λογισμικό CAD/GIS	50%	2.500	2.500	-	-	-
7	Λογισμικό Διαχ. Δικτύου	50%	10.000	10.000	-	-	-
8	Λοιπός εξοπλισμός	20%	100	100	100	100	100
9	Έπιπλα γραφείου	20%	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200
10	Κλιματιστικά	20%	600	600	600	600	600
ΣΥΝΟΛΟ			31.018	31.018	2.268	2.268	2.268

Για τον υπολογισμό των αποσβέσεων των στοιχείων δικτύου εφαρμόστηκαν συντελεστές απόσβεσης από τη διεθνή πρακτική (π.χ., ίδιους ακριβώς συντελεστές εφαρμόζει το Stokab στη Στοκχόλμη).

Πίνακας 11: Συντελεστές αποσβέσεων στοιχείων δικτύου (γραμμική μέθοδος)

Στοιχείο Κόστους	Έτη οικονομικής ζωής	Ετήσιος συντελεστής απόσβεσης
Σωλήνες	5	20%
Ίνες	10	10%
Φρεάτια	20	5%
Χάνδακες	20	5%
Λοιπές εγκαταστάσεις Πολ. Μηχ.	20	5%
Ενεργός εξοπλισμός	5	20%

Μετά την εφαρμογή των παραπάνω συντελεστών οι συνολικές ετήσιες αποσβέσεις ανά στοιχείο δικτύου έχουν ως ακολούθως.

Πίνακας 12: Ετήσιο κόστος αποσβέσεων στοιχείων δικτύου

ΣΤΟΙΧΕΙΟ	ΚΟΣΤΟΣ (με ΦΠΑ)	ΣΥΝΤ. ΑΠΟΣΒΕΣΗΣ	ΕΤΗΣΙΑ ΑΠΟΣΒΕΣΗ
Σωλήνες	895.713	20%	179.143
Ίνες	303.167	10%	30.317
Φρεάτια	307.285	5%	15.364
Χάνδακες	1.615.931	5%	80.797
Λοιπές εγκαταστάσεις Πολ. Μηχ.	607.534	5%	30.377
Ενεργός εξοπλισμός	962.191	20%	192.438
ΣΥΝΟΛΟ ΑΞΙΑΣ	4.691.821		528.435

10.2.4 Κόστος συντήρησης δικτύου

Σύμφωνα με τις προσφορές των κατασκευαστών των δικτύων το κόστος συντήρησης δίνεται για 3 έτη μετά την περίοδο εγγύησης. Για τα πρώτα 2 έτη η δαπάνη συντήρησης έχει ενσωματωθεί στη δαπάνη κατασκευής του δικτύου κι έτσι δεν έχουμε δεδομένα για την περίοδο αυτή.

Τα δεδομένα συντήρησης των επιμέρους δικτύων και του συνολικού δίνονται στον πίνακα που ακολουθεί.

Πίνακας 13: Κόστος συντήρησης δικτύων

ΟΤΑ	ΕΤΟΣ 3	ΕΤΟΣ 4	ΕΤΟΣ 5
Άρτα	29.230	29.750	30.286
Ηγουμενίτσα	48.214	48.214	48.214
Ιωάννινα	40.331	41.048	41.787
Πρέβεζα	44.211	44.211	44.211
ΣΥΝΟΛΟ ΑΞΙΑΣ	161.986	163.223	164.498

10.2.5 Δαπάνες χρήσης και λειτουργίας του δικτύου

Η χρήση και η λειτουργία των χώρων εγκατάστασης συνεπάγεται έξοδα μίσθωσης και δαπάνες ηλεκτροδότησης, τόσο των χώρων όσο και του εγκατεστημένου ενεργού εξοπλισμού. Επειδή τα περισσότερα από τα σημεία εγκατάστασης εξυπηρετούν σημεία πρόσβασης δημόσιων κτιρίων το λειτουργικό κόστος τους δεν θα βαρύνει το Φορέα Διαχείρισης αλλά το Δημόσιο.

10.3. Κατανομή κόστους σε δραστηριότητες

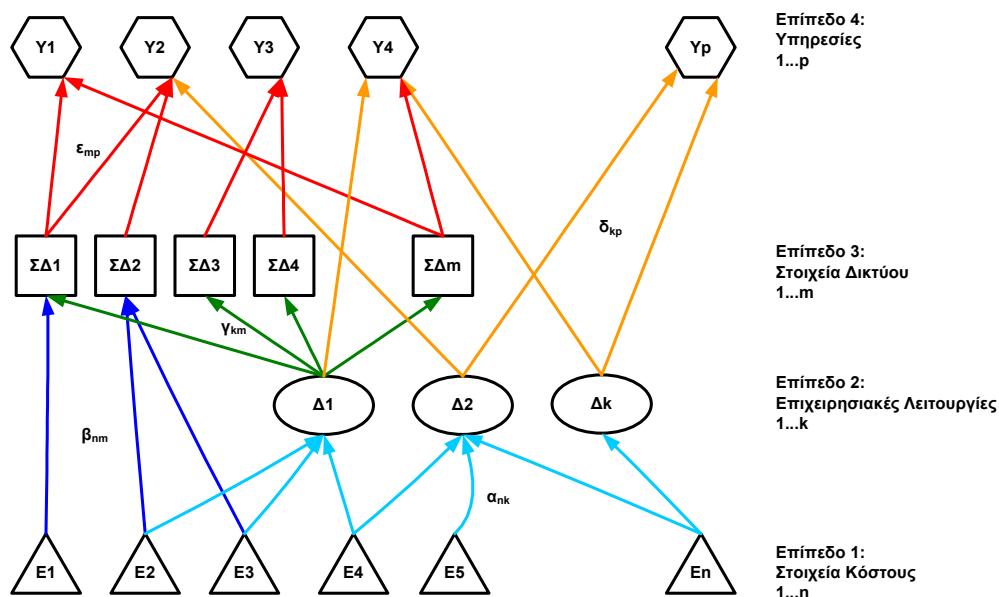
10.3.1 Γενικά

Το μοντέλο κοστολόγησης που ακολουθείται εφαρμόζεται κατ' αντιστοιχία με το μοντέλο της κοστολόγησης και τιμολόγησης της Καθολικής Υπηρεσίας που έχει

επεξεργαστεί η ΕΕΤΤ (ΦΕΚ Β' 1208/18.9.2002) και στηρίζεται στις παρακάτω αρχές:

1. Αρχή της Πρόκλησης του Κόστους.
2. Αρχή της αντικειμενικότητας.
3. Αρχή της διαφάνειας.
4. Αρχή της σταθερότητας.
5. Αρχή της προβλεψιμότητας.
6. Αρχή της αποτελεσματικότητας.
7. Αρχή του υπολογισμού του αποτελεσματικού κόστους.
8. Αρχή της απλότητας.
9. Αρχή της μη διακρίσεως.
10. Αρχή αποφυγής της διπλής χρέωσης.

Το πρώτο βήμα είναι να επιμεριστούν τα πάγια λειτουργικά έξοδα της εταιρείας σε κέντρα κόστους ή σε επιχειρησιακές λειτουργίες και σε στοιχεία δικτύου, ώστε στη συνέχεια να ανακατανεμηθούν στις προσφερόμενες υπηρεσίες. Η μοντελοποίηση των παραπάνω αρχών φαίνεται στο διάγραμμα που ακολουθεί:



Διάγραμμα 5: Μοντελοποίηση εφαρμογής της μεθοδολογίας κοστολόγησης ανά δραστηριότητα

Στοιχεία κόστους

Το κατώτερο επίπεδο αποτελείται από τις δεξαμενές κόστους, τις δραστηριότητες οι οποίες εισάγουν κόστος στο δίκτυο, όπως οι αμοιβές του προσωπικού, οι αποσβέσεις των παθητικών και ενεργητικών στοιχείων του δικτύου, το κόστος προώθησης και marketing, τα γενικά βιομηχανικά έξοδα, οι δαπάνες για R&D, η κατανάλωση ρεύματος καθώς και το κόστος που σχετίζεται με δαπάνες για υπερβολαβίες και outsourcing.

Λειτουργίες

Το επόμενο επίπεδο περιγράφει τις δραστηριότητες της Εταιρείας. Οι δραστηριότητες αυτές είναι:

- Διοικητική λειτουργία.
- Συντήρηση και παρακολούθηση του δικτύου.
- Marketing και πωλήσεις.

Τα κόστη των παραπάνω δραστηριοτήτων μπορούν να υπολογιστούν αν επιμεριστούν ως προς το χρόνο που το προσωπικό απασχολείται στην συγκεκριμένη δραστηριότητα.

Στοιχεία Δικτύου

Το τρίτο επίπεδο αποτελείται από τα στοιχεία του δικτύου (ενεργά και παθητικά) καθώς και το γενικότερο εξοπλισμό αυτού. Περιέχονται:

1. ίνες – καλώδια
2. σωλήνες – χαντάκια
3. φρεάτια
4. μούφες
5. λοιπός παθητικός εξοπλισμός
6. χώροι εγκατάστασης
7. κεραίες
8. λοιπά στοιχεία ενεργού εξοπλισμού , routes, switches, κ.ά

Το κόστος των παραπάνω υπολογίζεται αν επιμεριστούν τα κόστη εισόδου που αντιστοιχούν στο κάθε στοιχείο του δικτύου καθώς και τα κόστη συντήρησης και διαχείρισης του δικτύου. Για τους υπολογισμούς που θα ακολουθήσουν (και κυρίως τη διαμόρφωση του τιμοκαταλόγου χρέωσης υπηρεσιών) σαν ενοικιαζόμενα στοιχεία λαμβάνονται μόνο οι ίνες και οι σωλήνες, καθώς τα υπόλοιπα εξυπηρετούν, σχεδόν αποκλειστικά, τη διασύνδεση σημείων δημόσιου συμφέροντος.

Το τελευταίο επίπεδο αποτελείται από τις υπηρεσίες της ενότητας 4.4. Για τον υπολογισμό του συνολικού κόστους της κάθε υπηρεσίας θα πρέπει και πάλι να ακολουθηθούν οι παραπάνω μέθοδοι επιμερισμού σύμφωνα με συγκεκριμένες υποθέσεις.

Στη συνέχεια της παρούσας ενότητας θα υπολογιστούν οι τιμές της κατανομής στα επίπεδα 2 και 3, ενώ ο καθορισμός του τιμοκαταλόγου των παρεχόμενων υπηρεσιών θα γίνει στην ενότητα 11.

10.3.2 Κατανομή λειτουργικού κόστους

Επιμερισμός αποσβέσεων

Λόγω του ότι οι αποσβέσεις του λειτουργικού εξοπλισμού συμμετέχουν στον υπολογισμό του συνολικού κόστους των παρεχόμενων υπηρεσιών, θα πρέπει να γίνει κατάτμηση και επιμερισμός αυτών στις τρεις επιμέρους λειτουργίες της Εταιρείας. Για τον υπολογισμό θα χρησιμοποιηθούν οι ανθρώπινες μονάδες εργασίας της κάθε λειτουργίας. Δεδομένου του προσωπικού που απασχολούν οι τρεις λειτουργίες της ΕΔΗ ΑΕ προκύπτει ο παρακάτω πίνακας συμμετοχής στις αποσβέσεις του κόστους εξοπλισμού:

Πίνακας 14: Κατανομή των λειτουργικών αποσβέσεων ανά λειτουργία

Λειτουργία	Συντελεστής Κατανομής Αποσβέσεων
Διοίκηση	33,33%
Δίκτυο	55,56%
Πωλήσεις	11,11%

Αντίθετα οι αποσβέσεις των πάγιων στοιχείων δικτύου επιβαρύνουν κατά 100% τη λειτουργία διαχείρισης δικτύου.

Επιμερισμός λοιπών λειτουργικών δαπανών

Ο επιμερισμός των λειτουργικών δαπανών γίνεται με βάση τον ακόλουθο πίνακα:

Πίνακας 15: Συντελεστές επιμερισμού λειτουργικών δαπανών

A/A	Περιγραφή	Διοίκηση	Δίκτυο	Πωλήσεις
1	Δαπάνες ίδρυσης	100,00%	0,00%	0,00%
2	Δαπάνες διαμόρφωσης χώρων	30,00%	50,00%	20,00%
3	Εταιρική ταυτότητα, έντυπα κλπ.	10,00%	10,00%	80,00%
4	Κατασκευή website	10,00%	10,00%	80,00%
5	Ενοίκιο	30,00%	50,00%	20,00%
6	Κοινόχρηστα, ΔΕΚΟ, κλπ.	30,00%	50,00%	20,00%
7	Σύνδεση Internet	30,00%	50,00%	20,00%
8	Δαπάνες προώθησης-προβολής	0,00%	0,00%	100,00%
9	Μετακινήσεις	20,00%	20,00%	60,00%
10	Νομικός Σύμβουλος	100,00%	0,00%	0,00%
11	Οικονομικός Σύμβουλος	100,00%	0,00%	0,00%
12	Μίσθωση αυτοκινήτου	50,00%	0,00%	50,00%

A/A	Περιγραφή	Διοίκηση	Δίκτυο	Πωλήσεις
13	Αναλώσιμα λοιπές δαπάνες κλπ.	30,00%	50,00%	20,00%
14	Λοιπά απρόβλεπτα 5%	30,00%	50,00%	20,00%

Οι παραπάνω συντελεστές επιμερισμού αιτιολογούνται ως εξής:

- οι δαπάνες ίδρυσης και οι δαπάνες για νομικό και οικονομικό σύμβουλο, βαραίνουν αποκλειστικά στην διοικητική λειτουργία του φορέα,
- οι δαπάνες προώθησης και προβολής σχετίζονται αποκλειστικά με την λειτουργία του τμήματος πωλήσεων,
- οι δαπάνες διαμόρφωσης χώρου, ενοικίου, κοινοχρήστων και ΔΕΚΟ, τελών σύνδεσης Internet, καθώς και τα αναλώσιμα και οι λοιπές απρόβλεπτες δαπάνες, επιβαρύνουν τις τρεις δραστηριότητες του φορέα, διοίκηση, δίκτυο και πωλήσεις, με ποσοστό 30%,50% και 20% αντίστοιχα. Η κατανομή αυτή έγινε με βάση τον αριθμό του προσωπικού και έτσι όπως αυτό κατανέμεται στις διάφορες δραστηριότητες του φορέα,
- οι δαπάνες για μετακινήσεις βαραίνουν επί το πλείστον την λειτουργία των πωλήσεων λόγο της αναγκαιότητας προώθησης των προσφερόμενων υπηρεσιών. Ωστόσο ένα ποσοστό των δαπανών επιμερίζεται και στις υπόλοιπες λειτουργικές δραστηριότητες καλύπτοντας για παράδειγμα, μεταφορικές ανάγκες της διοίκησης για παρουσία και συμμετοχή σε διάφορα συνέδρια, εκθέσεις κ.α., καθώς και μετακινήσεις της ομάδας δικτύου και ειδικά του προϊστάμενου αυτής για την σωστή και αδιάκοπη παρακολούθηση του δικτύου καθώς και αντιμετώπιση πιθανών βλαβών, και αποκατάσταση σε περίπτωση καταστροφής,
- οι δαπάνες μίσθωσης αυτοκινήτου αφορούν το leasing ενός αυτοκινήτου για την αντιμετώπιση τρεχόντων και καθημερινών αναγκών για μετακινήσεις τόσο του τμήματος της διοίκησης όσο και αυτού των πωλήσεων,
- οι δαπάνες εταιρικής ταυτότητας και κατασκευής website κατανέμονται επί το πλείστο στο τμήμα πωλήσεων μιας που μια από τις βασικές του αρμοδιότητες είναι η σωστή προώθηση των προσφερόμενων υπηρεσιών.

Με βάση τους υπολογισμούς των συνολικών μεγεθών των στοιχείων κόστους όπως υπολογίστηκαν στην ενότητα 10.1 και 10.2 και εφαρμόζοντας τους παραπάνω συντελεστές επιμερισμού, το συνολικό πάγιο λειτουργικό κόστος ανά λειτουργία της Εταιρείας έχει ως εξής:

Πίνακας 16: Επιμερισμός Σταθερών Δαπανών Ανά Λειτουργία (τιμές σε ευρώ)

A' ΔΙΟΙΚΗΣΗ	ΕΤΟΣ 1	ΕΤΟΣ 2	ΕΤΟΣ 3	ΕΤΟΣ 4	ΕΤΟΣ 5
Μισθοδοσία	88.900	92.012	95.232	98.565	102.015
Αποσβέσεις εξοπλισμού	10.339	10.339	756	756	756
Λειτουργικές δαπάνες	40.883	24.472	25.620	26.829	28.104
Μερικό σύνολο Διοίκηση	140.122	126.823	121.608	126.150	130.875
B' ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΔΙΚΤΥΟΥ					

Μισθοδοσία	172.466	178.502	184.750	191.216	197.909
Αποσβέσεις εξοπλισμού	545.667	545.667	529.695	529.695	529.695
Κόστος συντήρησης	-	-	161.986	163.223	164.498
Λειτουργικές δαπάνες	17.805	14.850	15.637	16.467	17.344
Μερικό σύνολο Δίκτυα	735.938	739.020	892.068	900.602	909.445
Γ' ΠΩΛΗΣΕΙΣ					
Μισθοδοσία	23.114	23.923	24.760	25.627	26.524
Αποσβέσεις εξοπλισμού	3.446	3.446	252	252	252
Λειτουργικές δαπάνες	20.922	15.028	16.012	17.079	18.239
Μερικό σύνολο Πωλήσεις	47.482	42.398	41.024	42.958	45.015
ΣΥΝΟΛΟ	923.543	908.240	1.054.699	1.069.710	1.085.335

Σημειώνεται πως οι δαπάνες συντήρησης βαραίνουν εξ' ολοκλήρου τη λειτουργία διαχείρισης δικτύου.

10.4. Κατανομή κόστους σε στοιχεία δικτύου

Γενικές παραδοχές

Για τον καταμερισμό των δαπανών στα στοιχεία δικτύου λαμβάνονται υπόψη εκτιμήσεις βασισμένες στη φύση και τη λειτουργικότητα των επιμέρους δικτύων. Το ζητούμενο είναι η ενοποίηση των δεδομένων καθώς η ΕΔΗ ΑΕ οφείλει να ακολουθεί ενιαία πολιτική χρεώσεων ανεξαρτήτων χαρακτηριστικών των επιμέρους δικτύων των Δήμων/μετόχων.

Η βασική παραδοχή που γίνεται είναι πως οι κύριες υπηρεσίες, δηλαδή η ενοίκιαση ίνας και σωλήνα απορροφούν το 100% των σχετικών δαπανών (βλέπε και υποσημείωση 1 στην ενότητα 4.4).

Καταμερισμός κόστους συντήρησης

Για το κόστος συντήρησης οι συντελεστές που εφαρμόστηκαν και το μέσο ετήσιο κόστος που προκύπτει παρουσιάζονται στον πίνακα που ακολουθεί.

Πίνακας 17: Καταμερισμός δαπανών συντήρησης στα στοιχεία δικτύου

ΣΤΟΙΧΕΙΟ	ΣΥΝΤ. ΚΑΤΑΝΟΜΗΣ	ΕΤΟΣ 3	ΕΤΟΣ 4	ΕΤΟΣ 5
ΙΝΑ	50%	80.993	81.612	82.249
ΣΩΛΗΝΑΣ	50%	80.993	81.612	82.249

Καταμερισμός αποσβέσεων δικτύου

Οι συντελεστές με τους οποίους καταμερίζουμε το ετήσιο κόστος αποσβέσεων του δικτύου και το κόστος που προκύπτει σε ίνες και σωλήνες φαίνεται στον πίνακα που ακολουθεί.

Πίνακας 18: Καταμερισμός αποσβέσεων δικτύου

ΣΤΟΙΧΕΙΟ ΑΠΟΣΒΕΣΗΣ	ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΚΑΤΑΝΟΜΗΣ		ΚΟΣΤΟΣ ΑΠΟΣΒΕΣΗΣ	
	ΙΝΑ	ΣΩΛΗΝΑΣ	ΙΝΑ	ΣΩΛΗΝΑΣ
Σωλήνες	0%	100%	0	179.142
Ίνες	100%	0%	30.317	0
Φρεάτια	33%	67%	5.070	10.294
Χάνδακες	33%	67%	26.663	54.134

Λοιπές εγκαταστάσεις Πολ. Μηχ.	33%	67%	10.024	20.352
Ενεργός εξοπλισμός	33%	67%	63.505	128.934
ΣΥΝΟΛΙΚΑ			135.579	392.856

Είναι προφανές πως οι αποσβέσεις των σωλήνων και των ινών απορροφώνται κατά 100% από τα ίδια στοιχεία δικτύου αντίστοιχα.

Στο σημείο αυτό πρέπει να σημειωθεί πως το κόστος αποσβέσεων των στοιχείων του δικτύου (όπως και αυτό του εξοπλισμού λειτουργίας της Εταιρείας) είναι λογιστικό, δηλαδή δεν δημιουργεί ταμειακή εκροή προς κάποιο τρίτο μέρος. Αντίθετα, το ετήσιο κόστος συντήρησης (μετά το διάστημα εγγύησης καλής λειτουργίας των 24 μηνών που προσφέρεται από τους Αναδόχους των έργων κατασκευής των δικτύων) είναι πραγματικό και δημιουργεί ταμειακή εκροή προς τους Αναδόχους του έργου της συντήρησης των δικτύων.

Καταμερισμός λοιπών
δαπανών

Για τον υπολογισμό των λοιπών δαπανών εφαρμόστηκαν συντελεστές καταμερισμού όπως φαίνονται στον Πίνακα 19.

Πίνακας 19: Συντελεστές συνεισφοράς των προσφερόμενων υπηρεσιών

ΚΑΤ. ΚΟΣΤΟΥΣ	ΙΝΑ	ΣΩΛΗΝΑΣ
Μισθοδοσία	30%	70%
Αποσβέσεις λειτουργίας	30%	70%
Λειτ. Δαπάνες	30%	70%

Τα συγκεντρωτικά δεδομένα καταμερισμού του συνόλου των λειτουργικών δαπανών στα στοιχεία προς ενοικίαση παρουσιάζονται στον πίνακα που ακολουθεί.

Πίνακας 20: Καταμερισμός δαπανών στα στοιχεία δικτύου

	ΕΤΟΣ 1		ΕΤΟΣ 2		ΕΤΟΣ 3		ΕΤΟΣ 4		ΕΤΟΣ 5	
	ΙΝΑ	ΣΩΛΗΝΑΣ	ΙΝΑ	ΣΩΛΗΝΑΣ	ΙΝΑ	ΣΩΛΗΝΑΣ	ΙΝΑ	ΣΩΛΗΝΑΣ	ΙΝΑ	ΣΩΛΗΝΑΣ
Μισθοδοσία	85.344	199.136	88.331	206.106	91.423	213.319	94.622	220.786	97.934	228.513
Αποσβέσεις λειτουργίας	9.305	21.713	9.305	21.713	680	1.588	680	1.588	680	1.588
Λειτ. Δαπάνες	23.883	55.727	16.305	38.045	17.180	40.088	18.113	42.263	19.106	44.581
Αποσβέσεις δικτύου	135.579	392.856	135.579	392.856	135.579	392.856	135.579	392.856	135.579	392.856
Συντήρηση	0	0	0	0	80.993	80.993	81.612	81.612	82.249	82.249
ΣΥΝΟΛΟ	254.111	669.432	249.520	658.720	325.855	728.844	330.606	739.104	335.548	749.787

Συνοπτικά στα στοιχεία «ίνες» και «σωλήνες» το συνολικό κόστος λειτουργίας του Φορέα κατανέμεται ως εξής.

Πίνακας 21: Κόστος ανά στοιχείο δικτύου

	ΕΤΟΣ 1	ΕΤΟΣ 2	ΕΤΟΣ 3	ΕΤΟΣ 4	ΕΤΟΣ 5
ΙΝΕΣ	254.111	249.520	325.855	330.606	335.548

ΣΩΛΗΝΕΣ	669.432	658.720	728.844	739.104	749.787
ΣΥΝΟΛΟ	923.543	908.240	1.054.699	1.069.710	1.085.335

Οι τιμές του πίνακα είναι συγκεντρωτικές για το σύνολο των στοιχείων του δικτύου. Η αναγωγή τους θα οδηγήσει στον πίνακα εκτίμησης των τιμολογίων πώλησης.

11. Προσδιορισμός εσόδων

11.1. Παραδοχές χρέωσης υπηρεσιών

Οι παραδοχές για τον υπολογισμό του τρόπου χρέωσης των υπηρεσιών βασίστηκαν στα αποτελέσματα της ανάλυσης που προηγήθηκε και των αρχών της κοστοστρέφειας της ενότητας 10.3.1.

Η μεθοδολογία που ακολουθήθηκε περιελάμβανε τα ακόλουθα βήματα:

1. Κατ' αρχήν τέθηκαν οι βασικοί στόχοι πωλήσεων και εκμετάλλευσης της υπάρχουσας υποδομής δικτύου
2. Στη συνέχεια με βάση τα συνολικά προσφερόμενα στοιχεία δικτύου υπολογίστηκαν τα «ενεργά», δηλαδή αυτά που νοικιάζονται από τρίτους
3. Το επόμενο βήμα ήταν ο καθορισμός του κόστους μονάδας «ενοικιαζόμενου» στοιχείου.
4. Τέλος για να υπάρξει το στοιχείο της σταθερής χρέωσης στη διάρκεια της περιόδου αναφοράς, υπολογίστηκε ο σταθμισμένος μέσος όρος της προσφερόμενης τιμής μονάδας.

11.2. Κοστολόγηση υπηρεσιών

11.2.1 Προβλέψεις εκμετάλλευσης υποδομών

Με βάση τα όσα έχουν ήδη αναφερθεί στην ενότητα 4.4, σχετικά με τις παρεχόμενες υπηρεσίες της ΕΔΗ ΑΕ και την ανάλυση της τοπικής αγοράς στην ενότητα «Χαρακτηριστικά της αγοράς στην Ήπειρο», οι κύριες υποθέσεις εισόδου στην αγορά και εξέλιξης στην πενταετία αναφοράς είναι οι ακόλουθες:

1. Πώληση συνδυασμένων υπηρεσιών (ολιστική αντιμετώπιση πώλησης δικτύου) σε 2-3 κύριους παίκτες οι οποίοι απουσιάζουν αυτή τη στιγμή από την Περιφέρεια. Ο στόχος είναι η ενοικίαση μεγάλου τμήματος του διαθέσιμου δικτύου (αν όχι ολόκληρο) με τακτικές προώθησης «πακέτων», τα οποία θα περιλαμβάνουν εμπορικά σημαντικά τμήματα συνδυασμένα με τμήματα «κοινωνικώς» σημαντικά. Με τον τρόπο αυτό μπορεί να αποφευχθεί το φαινόμενο του εσωτερικού αποκλεισμού περιοχών των Δήμων από την παροχή ευρυζωνικών υπηρεσιών.

2. Πώληση μικρότερων τμημάτων του δικτύου σε ήδη υπάρχοντες παρόχους, τα δίκτυα των οποίων πιθανώς να έχουν ελλείψεις συγκριτικά με την όδευση των ΜΑΝ της ΕΔΗ ΑΕ.
3. Πώληση επιμέρους υπηρεσιών διασυνδεσιμότητας σε μικρότερους πελάτες που έχουν εξειδικευμένη στόχευση.

Οι παραπάνω κατηγορίες στόχων πωλήσεων της νέας εταιρείας ομαδοποιούνται σε βασικούς στόχους κάλυψης ή Συντελεστών Αξιοποίησης Δικτύου (ΣΑΔ). Για να προκύψει το κοστοστρεφές τιμολόγιο χρέωσης ινών και σωλήνων κάνουμε τις ακόλουθες, ενιαίες και για τα τέσσερα δίκτυα, παραδοχές για το ποσοστό αξιοποίησης της προς εκμετάλλευση υποδομής.

Πίνακας 22: Στόχοι ΣΑΔ της πρώτης πενταετίας

ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΗΣ ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΗΣ ΔΙΚΤΥΟΥ	ΕΤΟΣ 1	ΕΤΟΣ 2	ΕΤΟΣ 3	ΕΤΟΣ 4	ΕΤΟΣ 5
ΙΝΑ	3%	5%	6%	7%	9%
ΣΩΛΗΝΑΣ	25%	30%	40%	45%	50%

Επιλέχθηκαν σημαντικά διαφορετικοί συντελεστές αξιοποίησης για ίνες και σωλήνες θεωρώντας ότι η ενοικίαση σωλήνων παρέχει μεγαλύτερη ευελιξία για κάποιον ενδιαφερόμενο πελάτη του ΜΑΝ σε σχέση με τις ίνες που διασυνδέουν υφιστάμενα σημεία στο δίκτυο.

Πρέπει να σημειωθούν τα εξής:

- Τα ποσοστά του πίνακα εφαρμόζονται στην προς αξιοποίηση χωρητικότητα (=εγκατεστημένη – αξιοποιούμενη) και προκύπτουν οι τιμές μονάδας κατ' έτος για ίνες και σωλήνες. Οι τιμές αυτές σταθμίζονται με ορίζοντα πενταετίας για να προκύψει η τελική σταθμισμένη τιμή διάθεσης.
- Ο συντελεστής 3%-9% υπολογίζεται επί του μήκους των καλωδίων ινών που έχουν εγκατασταθεί για τα οποία θεωρούμε ότι η ποσότητα των εγκατεστημένων ινών υπερκαλύπτουν την όποια ζήτηση (redundant capacity).

11.2.2 Διαμόρφωση τιμοκαταλόγου χρεώσεων υπηρεσιών

Οι τιμές πώλησης των βασικών προσφερόμενων υπηρεσιών θα πρέπει με βάση τις προβλέψεις/στόχους πωλήσεων να μηδενίζουν το σύνολο των δαπανών της εταιρείας σε μέσο όρο πενταετίας. Ο υπολογισμός βασίζεται στην εξισορρόπηση της αύξησης των πωλήσεων (όπως φαίνεται από την αυξητική εξέλιξη των ΣΑΔ) με σταθμισμένο τρόπο καθώς οι δαπάνες αυξάνονται με σαφώς χαμηλότερο ρυθμό.

Με βάση το σκεπτικό αυτό ο τιμοκατάλογος χρέωσης των βασικών υπηρεσιών διασυνδεσιμότητας έχει ως εξής:

Πίνακας 23: Τιμή διάθεσης ίνας

Ίνες (χλμ Χ ίνες)	Έτος 1	Έτος 2	Έτος 3	Έτος 4	Έτος 5
-------------------	--------	--------	--------	--------	--------

Συντ. αξιοποίησης:	3%	5%	6%	7%	9%
Αξιοποιούμενο μέγεθος: (εκτίμηση)	91,62	152,71	183,25	213,79	274,87
Ετήσιο Κόστος (€)	254.111	249.520	325.855	330.606	335.548
Τιμή μονάδας (€/km/ίνα)	2.773	1.634	1.778	1.546	1.221

Λεπτομέρειες:

Εκμεταλλεύσιμη ποσότητα: 3.054 χλμ X ίνες

Μέση τιμή αξιοποιούμενης ποσότητας στην πενταετία: 183,25 χλμ X ίνες / έτος

Μέση τιμή κόστους στην πενταετία: € 299.128

Σταθμισμένη τιμή μονάδας: **€ 1.632 / χλμ / ίνα / έτος**

Σημειώνεται πως οι τιμές αφορούν ετήσιες χρεώσεις, δεν περιλαμβάνουν ΦΠΑ και παραμένουν σταθερές στην πρώτη πενταετία λειτουργίας της ΕΔΗ ΑΕ. Είναι δε ανταγωνιστικές δεδομένου ότι η ΕΥΑΘ, π.χ., μισθώνει ίνες εντός του δικτύου ύδρευσης/αποχέτευσης της Θεσσαλονίκης με κόστος 12 ευρώ / μέτρο / έτος.

Πίνακας 24: Τιμή διάθεσης σωλήνα

Σωλήνες (χλμ X σωλήνα)	Έτος 1	Έτος 2	Έτος 3	Έτος 4	Έτος 5
Συντ. αξιοποίησης:	25%	30%	40%	45%	50%
Αξιοποιούμενο μέγεθος: (εκτίμηση)	509,60	611,52	815,35	917,27	1.019,19
Ετήσιο Κόστος (€)	669.432	658.720	728.844	739.104	749.787
Τιμή μονάδας (€/km/ίνα)	1.314	1.077	894	806	736

Λεπτομέρειες:

Εκμεταλλεύσιμη ποσότητα: 2.038 χλμ X σωλήνες

Μέση τιμή αξιοποιούμενης ποσότητας στην πενταετία: 774,59 χλμ X σωλήνες / έτος

Μέση τιμή κόστους στην πενταετία: € 709.177

Σταθμισμένη τιμή μονάδας: **€ 916 / χλμ / σωλήνα / έτος**

Οι παραπάνω τιμές διάθεσης που υπολογίστηκαν είναι ιδιαίτερα ελκυστικές και περίπου μία τάξη μεγέθους χαμηλότερες από το κόστος ανάπτυξης αντίστοιχων υποδομών. Προφανώς, επειδή όσον αφορά τις ίνες απαιτείται ζεύγος ινών για τη διασύνδεση κάποιου τελικού χρήστη η τιμή μονάδας για το ζεύγος ινών είναι διπλάσια της αναγραφόμενης.

11.3. Προβλέψεις πωλήσεων

Υπηρεσίες
διασυνδεσιμότητας και
λοιπές υπηρεσίες

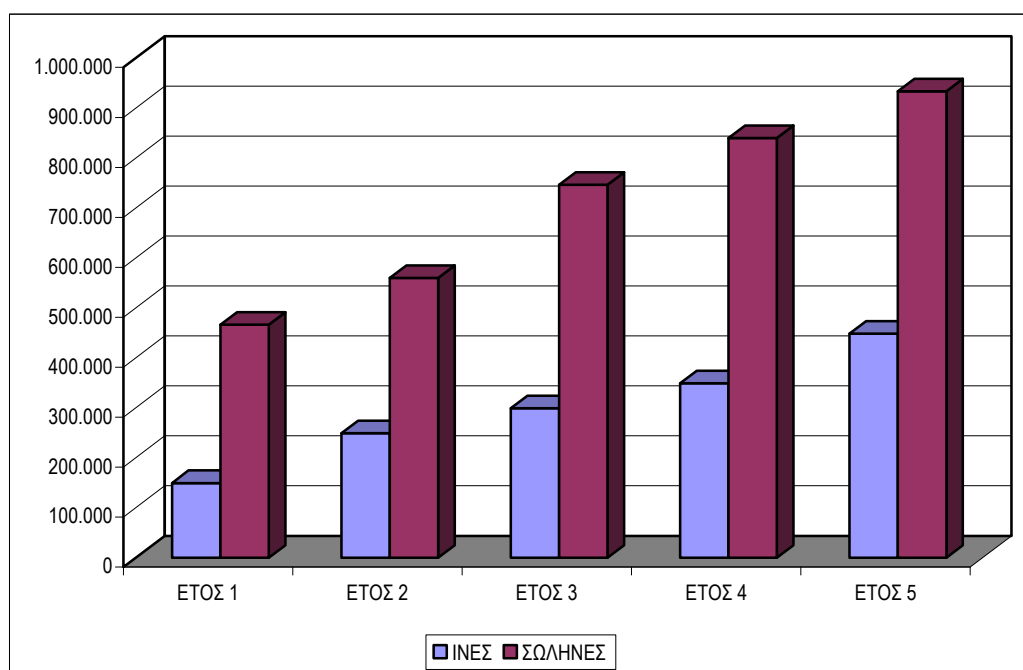
Με βάση τις τιμές μονάδας και τους προβλεπόμενους ΣΑΔ προκύπτουν οι προβλεπόμενες πωλήσεις της Εταιρείας (σε ποσότητα και αξία).

Βασική υπόθεση των προβλεπόμενων πωλήσεων είναι η επίτευξη του στόχου πωλήσεων από το 1^ο τρίμηνο εφαρμογής του (δηλαδή το ΕΤΟΣ 1 λαμβάνεται ολόκληρο στις προβλέψεις).

Πίνακας 25: Προβλέψεις πωλήσεων υπηρεσιών (ποσότητα και αξία)

	ΕΤΟΣ 1		ΕΤΟΣ 2		ΕΤΟΣ 3		ΕΤΟΣ 4		ΕΤΟΣ 5	
ΕΙΔΟΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ	ΑΞΙΑ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ	ΑΞΙΑ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ	ΑΞΙΑ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ	ΑΞΙΑ	ΠΟΣΟΤΗΤΑ	ΑΞΙΑ
ΙΝΕΣ (km)	91,62	149.564	152,71	249.273	183,25	299.128	213,79	348.983	274,87	448.692
ΣΩΛΗΝΕΣ (km)	509,60	466.564	611,52	559.877	815,35	746.503	917,27	839.815	1.019,19	933.128
ΣΥΝΟΛΟ		616.128		809.105		1.045.631		1.188.798		1.381.820

Η σχηματική παράσταση των προβλεπόμενων πωλήσεων υπηρεσιών φαίνεται στο διάγραμμα που ακολουθεί.



Διάγραμμα 6: Προβλεπόμενο προϊόντικό μείγμα πωλήσεων

Επιχορηγήσεις από
Κοινοτικά / Εθνικά
Προγράμματα

Η ΕΔΗ ΑΕ λόγω του σκοπού ίδρυσής της μπορεί (και οφείλει) να παίξει σημαντικό ρόλο στη διάδοση της ευρυζωνικότητας και της χρήσης Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών (ΤΠΕ) γενικότερα. Στα πλαίσια αυτά πρέπει να εξετάσει τις δυνατότητες χρηματοδότησης παράλληλων, προς τον κύριο σκοπό της, δράσεων προς την κατεύθυνση αυτή.

Από τη στιγμή που η Εταιρεία έχει ολοκληρώσει την οργανωτική και διαχειριστική της υποδομή μπορεί σε συνεργασία με άλλους Φορείς της Περιφέρειας να διεκδικήσει τη συμμετοχή της σε Δράσεις που άπτονται των στόχων του ΕΠ Ψηφιακή Σύγκλιση ή του ΕΠ Ηπείρου, ή άλλων Ευρωπαϊκών Προγραμμάτων.

Σημειώνεται πως η συμμετοχή της ΕΔΗ ΑΕ σε οποιοδήποτε Πρόγραμμα πρέπει να χρηματοδοτήσει μεμονωμένες δράσεις (άρα να καλύψει το οριακό κόστος που δημιουργείται), για το λόγο αυτό δεν συμπεριλαμβάνεται στις προβλέψεις εσόδων του παρόντος Επιχειρησιακού Σχεδίου, στο οποίο περιλαμβάνονται μόνο έσοδα και δαπάνες που σχετίζονται με την κανονική λειτουργία της εταιρείας.

Έσοδα από παρεπόμενες δραστηριότητες

Για τους σκοπούς του επιχειρησιακού σχεδιασμού θεωρούμε ότι η συνεισφορά των παρεπόμενων δραστηριοτήτων στα έσοδα της Εταιρείας (π.χ., ανταποδοτικά έσοδα από εφαρμογές που έχουν σκοπό να προωθήσουν την ευρυζωνικότητα και σχετίζονται με την ανάπτυξη περιεχομένου υψηλής τοπικής προστιθέμενης αξίας) είναι αμελητέα σε σχέση με τον προβλεπόμενο κύκλο εργασιών από τις κύριες δραστηριότητες.

12. Προβλέψεις Χρηματοοικονομικών Καταστάσεων

12.1. Ανάλυση Νεκρού Σημείου Πωλήσεων

Για τον υπολογισμό του Νεκρού Σημείου (ΝΣ) πωλήσεων υπολογίζεται το σταθερό και το μεταβλητό κόστος από τη λειτουργία της εταιρείας.

Το σταθερό κόστος περιλαμβάνει:

- Τις δαπάνες της διοικητικής λειτουργίας (Πίνακας 16)
- Τις δαπάνες της λειτουργίας διαχείρισης δικτύων (Πίνακας 16) στις οποίες προστίθεται το κόστος συντήρησης δικτύου (ενότητα 10.2.4)
- Τις σταθερές δαπάνες πωλήσεων (Πίνακας 16).

Το μεταβλητό κόστος περιλαμβάνει τα bonus πωλήσεων.

Οι προμήθειες (bonus) για τις πωλήσεις υπολογίζονται με την εφαρμογή συντελεστών επί των στόχων πωλήσεων, ως εξής:

Πίνακας 26: Υπολογισμός προμηθειών πωλήσεων

	ΕΤΟΣ 1	ΕΤΟΣ 2	ΕΤΟΣ 3	ΕΤΟΣ 4	ΕΤΟΣ 5
Πωλήσεις	616.128	809.150	1.045.631	1.188.798	1.381.820
Ποσοστό	3,00%	2,50%	2,25%	2,00%	2,00%
Προμήθειες πωλήσεων	18.484	20.229	23.527	23.776	27.636

Το Νεκρό σημείο Πωλήσεων υπολογίζεται με τη βοήθεια του παρακάτω πίνακα.

Πίνακας 27: Προβλεπόμενο Νεκρό Σημείο Πωλήσεων

	ΕΤΟΣ 1	ΕΤΟΣ 2	ΕΤΟΣ 3	ΕΤΟΣ 4	ΕΤΟΣ 5
ΠΩΛΗΣΕΙΣ	616.128	809.150	1.045.631	1.188.798	1.381.820
ΣΤΑΘΕΡΟ ΚΟΣΤΟΣ					
Διοίκηση	140.122	126.823	121.608	126.150	130.875
Δίκτυα	735.938	739.020	892.068	900.602	909.445
Διάθεση	47.482	42.398	41.024	42.958	45.015
ΣΥΝΟΛΟ ΣΤΑΘΕΡΟΥ	923.543	908.240	1.054.699	1.069.710	1.085.335

ΜΕΤΑΒΛΗΤΟ ΚΟΣΤΟΣ					
Μεταβλητό κόστος διάθεσης	18.484	20.229	23.527	23.776	27.636
ΣΥΝΟΛΟ ΜΕΤΑΒΛΗΤΟΥ	18.484	20.229	23.527	23.776	27.636
ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ	952.106	931.529	1.078.976	1.091.541	1.107.485
ΑΠΟΚΛΙΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	-335.978	-122.378	-33.346	97.257	274.336

Το ΝΣ επιτυγχάνεται στα μέσα του 4^{ου} έτους λειτουργίας, στοιχείο απόλυτα φυσιολογικό για την περίοδο αναφοράς. Από το σημείο εκείνο και μετά οι πωλήσεις ξεπερνούν το ΝΣ, δηλαδή ακόμη και με μικρότερο ρυθμό αύξησης πωλήσεων, η κερδοφορία της εταιρείας θα κυμανθεί σε θετικό πρόσημο.

12.2. Προβλέψεις Ταμειακών Ροών

Η χρηματοοικονομική κατάσταση των προβλεπόμενων ταμειακών ροών είναι ίσως η πλέον σημαντική από τις λοιπές καταστάσεις, καθώς δείχνει την πορεία των εισπράξεων και πληρωμών της εταιρείας, άρα και την ανάγκη ενίσχυσης της ρευστότητάς της. Για την κατάστρωση των προβλεπόμενων ταμειακών ροών έχουν γίνει οι εξής παραδοχές:

- Το ποσοστό των εισπρακτέων πωλήσεων κατ' έτος ανέρχεται σε 75% σύμφωνα με την πολιτική πωλήσεων της εταιρείας. Το υπόλοιπο 25% εισπράττεται στο επόμενο έτος.
- Τα bonus διάθεσης-πωλήσεων καταβάλλονται 100% στην επόμενη χρήση.
- Ο φόρος εισοδήματος πληρώνεται στην επόμενη χρήση.
- Οι αποσβέσεις των παγίων στοιχείων τόσο των λειτουργικών όσο και των παγίων δεν συμμετέχουν στις χρηματοροές. Αντίθετα συμμετέχουν οι πληρωμές για την απόκτηση των παγίων (εκτός φυσικά από την εγκατάσταση του δικτύου η οποία έχει πληρωθεί από τη χρηματοδότηση του ΕΠ ΚτΠ)..
- Το ταμείο στην αρχή της περιόδου αναφοράς περιλαμβάνει: (α) το αρχικό Μετοχικό Κεφάλαιο της εταιρείας (μόνο την καταβολή των μετρητών) ύψους € 100.000 το οποίο θα κατευθυνθεί κυρίως στην απόκτηση παγίων και τη διαμόρφωση των χώρων της ΕΔΗ Α.Ε., (β) βραχυπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό € 100.000 για ενίσχυση της ταμειακής ρευστότητας της εταιρείας κατά το πρώτο τρίμηνο λειτουργίας.
- Το επιτόκιο του βραχ. δανείου λαμβάνεται ίσο προς 9%. Οι τόκοι του πληρώνονται στο έτος χρήσης, ενώ το δάνειο αποπληρώνεται στο 2^ο έτος λειτουργίας.

Με βάση τα παραπάνω οι προβλεπόμενες ταμειακές ροές διαμορφώνονται ως εξής:

Πίνακας 28: Προβλεπόμενες Ταμειακές Ροές

	ΕΤΟΣ 0	ΕΤΟΣ 1	ΕΤΟΣ 2	ΕΤΟΣ 3	ΕΤΟΣ 4	ΕΤΟΣ 5
ΑΡΧΙΚΟ ΤΑΜΕΙΟ	200.000	220.166	513.789	956.075	1.546.075	1.546.547
ΕΣΟΔΑ ΜΕΤΡΗΤΩΝ						
Πωλήσεις	616.128	809.150	1.045.631	1.188.798	1.381.820	
Εισπρακτές Πωλήσεις	462.096	760.895	986.511	1.153.006	1.333.565	
ΣΥΝΟΛΟ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ ΜΕΤΡΗΤΩΝ	662.096	981.061	1.500.300	2.109.081	2.880.112	
ΠΛΗΡΩΜΕΣ ΜΕΤΡΗΤΩΝ						
A. Σταθερό κόστος						
Διοικητική λειτουργία	129.783	116.484	120.852	125.394	130.119	
Διαχείριση δικτύου	190.271	193.353	362.373	370.907	379.750	
Διάθεση-πωλήσεις	44.036	38.951	40.772	42.706	44.763	
Σύνολο πληρωτέου σταθερού κόστους	364.090	348.788	523.996	539.007	554.632	
B. Μεταβλητό κόστος						
Διάθεση-πωλήσεις	18.484	20.229	23.527	23.776	27.636	
Πληρωτέο κόστος		18.484	20.229	23.527	23.776	
διάθεσης-πωλήσεων (στην επόμενη χρήση)						
Σύνολο πληρωτέου μεταβλητού κόστους	0	18.484	20.229	23.527	23.776	
Γ. Χρεωστικοί Τόκοι						
Βραχυπρόθεσμα Δάνεια	9.000					
Σύνολο Χρεωστικοί Τόκοι	9.000	0	0	0	0	0
Δ. Αποπληρωμή Δανείων						
Βραχυπρόθεσμο δάνειο		100.000				
Ε. Φόρος εισοδήματος (προσεγγιστικά)						
Φόρος Εισοδήματος	0	0	0	0	111.703	
Πληρωμή Φόρου Εισοδήματος		0	0	0	0	0
ΣΤ. Πληρωμές για αγορά Παγίων						
Προγραμματισμένες αγορές παγίων	68.840	0	0	0	0	0
Σύνολο αγοράς Παγίων	68.840	0	0	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ ΠΛΗΡΩΜΩΝ ΜΕΤΡΗΤΩΝ	441.930	467.271	544.225	562.534	578.408	
ΚΑΘΑΡΗ ΤΑΜΕΙΑΚΗ ΡΟΗ	220.166	513.789	956.075	1.546.075	2.301.704	
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ	100.000					
ΕΙΣΦΟΡΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	100.000					
ΤΑΜΕΙΟ ΓΙΑ ΕΠΟΜΕΝΗ ΠΕΡΙΟΔΟ	200.000	220.166	513.789	956.075	1.546.547	2.301.704

Η αρχική καταβολή του κεφαλαίου των €100.000 σε συνδυασμό με το βραχυπρόθεσμο δάνειο των € 100.000 αρκούν για να καλύψουν τις ανάγκες σε ρευστό για εκκίνηση της λειτουργίας της Εταιρείας.

Κατά τα λοιπά, με τις επόμενες καταβολές εξασφαλίζεται το θετικό ταμειακό υπόλοιπο της ΕΔΗ ΑΕ καθ' όλη τη διάρκεια της περιόδου αναφοράς.

Τονίζεται σε αυτό το σημείο πως τα συσσωρευμένα προβλεπόμενα διαθέσιμα της εταιρείας θα χρησιμοποιηθούν είτε κατά τη διάρκεια της πενταετίας είτε στο τέλος της για:

1. **επεκτάσεις του δικτύου**
2. **αντικατάσταση στοιχείων του δικτύου που φθείρονται**
3. **αναβάθμιση στοιχείων του δικτύου ανάλογα με τις διαθέσιμες τεχνολογίες και την επίτευξη ανταγωνιστικών χαρακτηριστικών στις παρεχόμενες υπηρεσίες**

12.3. Προβλέψεις Αποτελεσμάτων Χρήσης

Οι προβλέψεις της κατάστασης Αποτελεσμάτων Χρήσης φαίνεται στον Πίνακας 29 .

Για την καλύτερη ανάγνωση του πίνακα Αποτελεσμάτων Χρήσης σημειώνονται τα εξής:

1. Το κόστος πωληθέντων περιλαμβάνει το σύνολο των εξόδων διαχείρισης του δικτύου με ενσωματωμένες τις αποσβέσεις.
2. Τα έξοδα διοικητικής λειτουργίας περιλαμβάνουν τις αντίστοιχες δαπάνες όπως έχουν υπολογιστεί στην ενότητα 10.3.2 με ενσωματωμένες τις αποσβέσεις του εξοπλισμού διοικητικής λειτουργίας.
3. Τα έξοδα διάθεσης περιλαμβάνουν τις αντίστοιχες δαπάνες όπως έχουν υπολογιστεί στην ενότητα 10.3.2 με ενσωματωμένες τις αποσβέσεις του εξοπλισμού της λειτουργίας διάθεσης συν τα bonus πωλήσεων.
4. Οι πιστωτικοί τόκοι προέρχονται από την εκμετάλλευση των διαθεσίμων σε τοκοφόρους τραπεζικούς λογαριασμούς. Η βασική υπόθεση που γίνεται είναι ότι καθόλη τη διάρκεια της χρήσης η Εταιρεία έχει άμεσα διαθέσιμα € 100.000, ενώ τα υπόλοιπα τοκίζονται με επιτόκιο 5%.

Πίνακας 29: Προβλεπόμενη Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης

	ΕΤΟΣ 1	ΕΤΟΣ 2	ΕΤΟΣ 3	ΕΤΟΣ 4	ΕΤΟΣ 5
Κύκλος Εργασιών	616.128	809.150	1.045.631	1.188.798	1.381.820
- Κόστος Πωληθέντων	735.938	739.020	892.068	900.602	909.445
Μεικτό κέρδος εκμετάλλευσης	-119.810	70.131	153.563	288.197	472.375
Πλέον:					
Άλλα Έσοδα Εκμετάλλευσης					
Μείον:					
Έξοδα Διοικητικής Λειτουργίας	140.122	126.823	121.608	126.150	130.875
Έξοδα Λειτουργίας Διάθεσης	65.966	62.626	64.551	66.734	72.651
Λειτουργικό Αποτέλεσμα	-325.899	-119.319	-32.595	95.312	268.849
Πλέον:					
Έσοδα Συμμετοχών					
Πιστωτικοί Τόκοι	6.609	29.731	78.450	162.325	292.347
Μείον:					
Έκτακτα & Ανόργανα Έξοδα					
Αποτελέσματα Προ Τόκων Αποσβέσεων & Φόρων	-319.290	-89.588	45.855	257.637	561.196
Μείον:					
Χρεωστικοί Τόκοι					
Μακροπρόθεσμων Δανείων					
Χρεωστικοί Τόκοι	9.000	0	0	0	0
Βραχυπρόθεσμων Δανείων					
Αποτελέσματα Προ Αποσβέσεων & Φόρων	-328.290	-89.588	45.855	257.637	561.196
Μείον:					
Αποσβέσεις Παγίων (εκτός των ενσωματωμένων)					
Καθαρά Αποτελέσματα Χρήσης Προ Φόρων	-328.290	-89.588	45.855	257.637	561.196
Φόρος εισοδήματος	0	0	0	0	111.703
Αποτέλεσμα εις νέον	-328.290	-417.877	-372.022	-114.385	446.811

Η σημαντικότερη παρατήρηση των προβλεπόμενων Αποτελεσμάτων Χρήσης είναι η βελτίωση του λειτουργικού αποτελέσματος, στοιχείο που είναι συνεπές με την ανάλυση του Νεκρού Σημείου Πωλήσεων.

Αυτό φαίνεται και στην εικόνα των βασικών δεικτών κερδοφορίας.

Πίνακας 30: Εξέλιξη δεικτών κερδοφορίας

Δείκτης	ΕΤΟΣ 1	ΕΤΟΣ 2	ΕΤΟΣ 3	ΕΤΟΣ 4	ΕΤΟΣ 5
Μεικτό κέρδος	-19,45%	8,67%	14,69%	24,24%	34,18%
Λειτουργικό αποτέλεσμα	-52,89%	-14,75%	-3,12%	8,02%	19,46%
Αποτέλεσμα προ φόρων	-53,28%	-11,07%	4,39%	21,67%	40,61%

Η εταιρεία καθώς επιβαρύνεται με μεγάλες (λογιστικές) αποσβέσεις των παγίων στοιχείων του δικτύου παρουσιάζει κερδοφορία μετά το 3^ο έτος λειτουργίας της. Οι συσσωρευμένες ζημίες χρήσης μειώνονται σταδιακά μέχρι το 4^ο έτος, ενώ περνούν

σε θετικά πρόσημα στο 5^ο έτος λειτουργίας. Μεγάλη συμβολή σε αυτό έχει η αξιοποίηση των διαθεσίμων της εταιρείας και οι πιστωτικοί τόκοι που ενισχύουν το προ φόρων αποτέλεσμα.

12.4. Εκτίμηση βιωσιμότητας

Η εκτίμηση βιωσιμότητας της επένδυσης γίνεται με την εφαρμογή της μεθόδου της Καθαρής Παρούσας Αξίας (ΚΠΑ). Με την συγκεκριμένη μέθοδο εκτιμώνται οι χρηματοροές της επένδυσης και της λειτουργίας της εταιρείας και μεταφέρονται με την τεχνική του discounting στην παρούσα χρονική στιγμή με την εφαρμογή ενός επιλεγμένου επιτοκίου προεξόφλησης. Οι βασικές παραδοχές που εφαρμόστηκαν στον υπολογισμό είναι οι ακόλουθες:

- Ως ορίζοντας υπολογισμού λαμβάνονται τα 10 έτη λειτουργίας.
- Το επενδεδυμένο κεφάλαιο ισούται με το κόστος κατασκευής, δηλαδή €4.691.821.
- Ως έτος βάσης λαμβάνεται το πρώτο έτος μετά την ολοκλήρωση της ίδρυσης. Συνεπώς η αρχή των υπολογισμών των χρηματοροών είναι η αρχή του 1ου έτους λειτουργίας.
- Το επιτόκιο προεξόφλησης (ή επιτόκιο απόδοσης) λαμβάνεται ίσο με 10%. Αποτελείται από την απόδοση των Ομολόγων του Δημοσίου και ένα premium το οποίο εκφράζει το ελάχιστο επίπεδο ρίσκου που εμπεριέχει η συγκεκριμένη επένδυση. Το επιτόκιο προεξόφλησης παραμένει σταθερό κατά τη διάρκεια της δεκαετίας.
- Για τα πρώτα 5 έτη τα δεδομένα υπολογισμού προέρχονται από την χρηματοοικονομική ανάλυση που έχει προηγηθεί. Για τα έτη 6-10 λαμβάνεται ετήσιο ποσοστό μείωσης 5% των αποτελεσμάτων προ αποσβέσεων και φόρων, με το σκεπτικό της αναθεώρησης του τιμοκαταλόγου προσφερόμενων υπηρεσιών προς τα κάτω και της σταθεροποίησης των ΣΑΔ τόσο για τις ίνες όσο και τους σωλήνες.

Ο υπολογισμός της ΚΠΑ για τον χρονικό ορίζοντα αναφοράς φαίνεται στον ακόλουθο πίνακα.

Πίνακας 31: Υπολογισμός ΚΠΑ επένδυσης

	ΕΤΟΣ 0	ΕΤΟΣ 1	ΕΤΟΣ 2	ΕΤΟΣ 3	ΕΤΟΣ 4	ΕΤΟΣ 5	ΕΤΟΣ 6	ΕΤΟΣ 7	ΕΤΟΣ 8	ΕΤΟΣ 9	ΕΤΟΣ 10
Κόστος επένδυσης	-4.691.821										
Αποτέλεσμα προ αποσβέσεων και φόρων		231.163	469.865	576.558	788.340	1.091.899	1.037.304	985.439	936.167	889.359	844.891
Καθαρή ταμειακή ροή	-4.691.821	231.163	469.865	576.558	788.340	1.091.899	1.037.304	985.439	936.167	889.359	844.891
Discount rate		1,00	1,10	1,21	1,33	1,46	1,61	1,77	1,95	2,14	2,36
Παρούσα Αξία	-4.691.821	231.163	427.150	476.494	592.292	745.782	644.084	556.255	480.402	414.892	358.316
Αθροιστική Παρούσα Αξία	-4.691.821	-4.460.657	-4.033.507	-3.557.013	-2.964.721	-2.218.939	-1.574.855	-1.018.601	-538.199	-123.307	235.009

Η ΚΠΑ για την συγκεκριμένη επένδυση (που ισούται με την αθροιστική παρούσα αξία στο τέλος του 10ου έτους) προκύπτει θετική (€ 235.009) και ίση με το 5,01% επί του κατασκευαστικού κόστους, ποσοστό αρκετά ικανοποιητικό για το εγχείρημα.

Το εσωτερικό επιτόκιο προεξόφλησης IRR (δηλαδή το επιτόκιο το οποίο μηδενίζει την ΚΠΑ) είναι 11,19%.

12.5. Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων

Ο δείκτης Αποδοτικότητας Ιδίων Κεφαλαίων (ROI) ισούται με:

$$[\text{Κέρδη προ φόρων}] / [\text{Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων}]$$

Με βάση τα παραπάνω, ο ROI της δεδομένης επένδυσης έχει ως εξής:

Πίνακας 32: Υπολογισμός δείκτη αποδοτικότητας Ιδίων Κεφαλαίων

	ΕΤΟΣ 1	ΕΤΟΣ 2	ΕΤΟΣ 3	ΕΤΟΣ 4	ΕΤΟΣ 5
Προ Φόρων Αποτέλεσμα	-328.290	-89.588	45.855	257.637	561.196
Κόστος Δικτύου	4.691.821	4.691.821	4.691.821	4.691.821	4.691.821
ROI	-7,00%	-1,91%	0,98%	5,49%	11,96%

Από την παρατήρηση του πίνακα φαίνεται πως σε επίπεδο μέσου όρου, δεν παραβιάζεται η επιταγή της ΕΕ για ποσοστό ROI της τάξης του 10-12%.



Κοινωνική-οικονομική- αναπτυξιακή αξιολόγηση

13. Συμβολή στην τοπική ανάπτυξη

Η συμβολή του φορέα διαχείρισης των μητροπολιτικών δικτύων οπτικών ινών των τεσσάρων δήμων της Ηπείρου στην τοπική ανάπτυξη μπορεί να προσεγγιστεί από τις προβλεπόμενες άμεσες και τις έμμεσες επιπτώσεις ως εξής:

1. Άμεσες επιπτώσεις:

- Δημιουργία τουλάχιστον δέκα νέων θέσεων εργασίας, εκ των οποίων οι μισές σε ειδικότητες υψηλής τεχνολογίας.
- Δημιουργία οικονομιών κλίμακας και σκοπού για την αποτελεσματική εκμετάλλευση των δημοτικών μητροπολιτικών δικτύων οπτικών ινών.
- Μόχλευση ιδιωτικών κεφαλαίων για νέες επενδύσεις.
- Απόκτηση και αξιοποίηση τεχνογνωσίας, σε τοπικό επίπεδο, σε θέματα σχεδιασμού, ανάπτυξης και εκμετάλλευσης δικτύων.

2. Έμμεσες επιπτώσεις:

- Προσέλκυση παρόχων προηγμένων τηλεπικοινωνιακών και άλλων υπηρεσιών σε περιοχές όπου δεν δραστηριοποιούνται.
- Ένταση του ανταγωνισμού μεταξύ των παρόχων με συνακόλουθα αποτελέσματα στις τιμές για βασικές τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες.
- Δημιουργία ανταγωνιστικών ευρυζωνικών δικτύων στην Ελληνική επικράτεια.
- Διασύνδεση μεγάλου μέρους των φορέων δημόσιας διοίκησης, υγείας, δευτεροβάθμιας και τριτοβάθμιας εκπαίδευσης με ευρυζωνικό δίκτυο υψηλών ταχυτήτων.

- Τόνωση της επιχειρηματικής δραστηριότητας (επενδύσεις, νέες θέσεις εργασίας) στις περιοχές λειτουργίας των δικτύων ως αποτέλεσμα της ύπαρξης ικανού υποβάθρου διάθεσης ψηφιακών υπηρεσιών και περιεχομένου.
- Τόνωση της ζήτησης ευρυζωνικών υπηρεσιών και προώθηση της ευρυζωνικής κουλτούρας στον πληθυσμό που κατοικεί στην περιοχή κάλυψης της εταιρείας.

14. Επιπτώσεις στις δραστηριότητες των υποστηριζόμενων φορέων

Η λειτουργία της ΕΔΗ ΑΕ έχει άμεσες επιδράσεις και προφανείς συνέργειες με όλες τις πρωτοβουλίες που έχουν αναληφθεί μέχρι σήμερα από τους ΟΤΑ-Μετόχους για την ανάπτυξη και διάδοση ψηφιακών υπηρεσιών για την εξυπηρέτηση των πολιτών, εξασφαλίζοντας ένα τεχνολογικό υπόβαθρο υψηλών ποιοτικών προδιαγραφών για την ανάπτυξη και παροχή υπηρεσιών ηλεκτρονικής διακυβέρνησης, πολιτισμού / ψυχαγωγίας, εκπαίδευσης, τηλεϊατρικής, κ.ο.κ.

Από τη φάση του σχεδιασμού των δικτύων έχει προβλεφθεί η διασύνδεση όλων των εγκαταστάσεων των μετόχων—ΟΤΑ: η λειτουργία της ΕΔΗ εξασφαλίζει την απρόσκοπτη λειτουργία των δικτύων και συνεπώς την απρόσκοπτη παροχή των υπηρεσιών που προαναφέρθηκαν πλέον της κάλυψης των βασικών τηλεπικοινωνιακών αναγκών τους.

Τέλος, μία έμμεση αλλά εξίσου σημαντική επίπτωση είναι η αναμενόμενη διάχυση γνώσης σε θέματα σχεδιασμού, ανάπτυξης και διαχείρισης υποδομών υψηλής τεχνολογίας (knowledge spillovers) μέσω της συνεργασίας της Εταιρείας με τους Δήμους-Μετόχους στα πλαίσια της λειτουργίας των οργάνων της Εταιρείας.

15. Πολλαπλασιαστικά αποτελέσματα από τη συνεργασία με τον ιδιωτικό τομέα

Αν και μέχρι στιγμής δεν φαίνεται να είναι στις προτεραιότητες των μετόχων η συμμετοχή ιδιωτικών κεφαλαίων στο μετοχικό κεφάλαιο της εταιρείας, η εταιρική δομή που επιλέχθηκε επιτρέπει να γίνει αυτό μελλοντικά.

Τα προσδοκώμενα αποτελέσματα από τη συνεργασία με τον ιδιωτικό τομέα θα μπορούσαν να κινηθούν στους ακόλουθους άξονες, που υπονοούν ταυτόχρονα και το είδος των συνεργασιών που θα μπορούσαν να επιδιωχθούν μελλοντικά:

- Παροχή πόρων και τεχνογνωσίας σε θέματα παρακολούθησης και ανάπτυξης ασύρματων και ενσύρματων δικτύων.
- Παροχή πόρων και τεχνογνωσίας σε θέματα βέλτιστου σχεδιασμού δικτύων σε επίπεδο υποδομών και κάλυψης.

- Παροχή πόρων και τεχνογνωσίας σε θέματα εφαρμογής καινοτόμων επιχειρηματικών μοντέλων αξιοποίησης δικτύων.
- Παροχή τεχνογνωσίας για τις τεχνολογικές εξελίξεις της αγοράς ευρυζωνικών υπηρεσιών.
- Εξασφάλιση κεφαλαίων για την επέκταση των δικτύων και τον σχεδιασμό και την ανάπτυξη επιδεικτικών έργων με σημαντική τοπική αξία.



Innovatia Σύμβουλοι Ανάπτυξης και
Μεταφοράς Τεχνολογίας ΕΠΕ

Εθνικής Αντιστάσεως 7β
55134 Καλαμαριά

T: +30 23 10 48 23 58

F: +30 23 10 48 23 59

E: info@innovatia.gr

U: <http://www.innovatia.gr/>

Ομάδα Έργου:

Γιάννης Τόλιας, Δρ ΗΜ, Υπεύθυνος Έργου

Μιχάλης Μεταξάς, ΜΜ, ΜΒΑ

Θόδωρος Τσαμουρτζής, ΠΜ, ΜΒΑ

Ελένη Μπαμπλή, ΗΜ, ΜΒΑ

Δημήτρης Μανιόπουλος, ΗΜ, ΜΒΑ