

ΣΕΠΕ | news

Τεύχος 26, Απρίλιος-Μάιος-Ιούνιος 2008

ΓΙΑΝΝΗΣ ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ
ΕΣΠΑ 2007 - 2013, η τελευταία μεγάλη
ευκαιρία της Ελλάδας για ανάπτυξη



MEGLENA KUNEVA
Νέος ευρωπαϊκός χάρτης δικαιωμάτων
και υποχρεώσεων για το ηλεκτρονικό εμπόριο



ROBERTO VIOLA
Επενδύσεις €300 δις ευρώ στην Ε.Ε.
για τη μετάβαση στα δίκτυα νέας γενιάς



Οι ηλεκτρονικές αγορές αποτελούν
χρήσιμο επιχειρηματικό εργαλείο

Μηχανή της οικονομίας στην Ευρώπη και στην Ελλάδα,
ο Κλάδος Τεχνολογιών Πληροφορικής & Επικοινωνιών

Αυξάνεται η διείσδυση των φορητών υπολογιστών
σε επιχειρήσεις και καταναλωτές

Αυξημένη η ζήτηση για τις καταναλωτικές
ηλεκτρονικές συσκευές & τα είδη κινητής τηλεφωνίας



ΕΥΤΥΠΟ ΜΑΡΚΕΤΟ • ΑΡ. ΑΔΕΙΑΣ 1676 ΚΕΠΠΑ
ΣΕΠΕ ΔΙΟΙΚΗΤΗΣ 25 • ΕΤΕ ΤΖ. ΛΟΓΙΣΤΑ
Αθήνα, Ελλάδα, Προμηθίας 110, 11401

Νέα μοντέλα outsourcing υπηρεσιών αναζητούν οι επιχειρήσεις
Ελκυστική η αγορά Τεχνολογιών Πληροφορικής & Επικοινωνιών
στην Ανατολική Ευρώπη, στις χώρες του Κόλπου και στη Μέση Ανατολή



Σας δείχνει το δρόμο!

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

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



Σύνδεσμος
Επιχειρήσεων Πληροφορικής
& Επικοινωνιών Ελλάδας



Με τη συγχρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης

ευκαιρία της Ελλάδας για ανάπτυξη

κού ιστού της χώρας, στη μετατροπή της γνώσης σε καινοτομικά προϊόντα, διαδικασίες και υπηρεσίες και στην υποβοήθηση της μεταφοράς τεχνολογίας και τεχνογνωσίας προς τις επιχειρήσεις, με έμφαση στις ΜμΕ.

Οι τομείς στους οποίους εστιάζουμε για την παραγωγή νέας γνώσης είναι, μεταξύ άλλων, η υγεία, η ενέργεια, η μικροηλεκτρονική, καθώς και η δημιουργία φυσικών ή δικτυακών κέντρων αριστείας και η διασύνδεσή τους με αντίστοιχα κέντρα στο εξωτερικό. Παράλληλα, επιδιώκουμε την αύξηση της παραγωγικότητας και τη βελτίωση της ποιότητας ζωής, μέσω της χρήσης των Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών (ΤΠΕ), σύμφωνα και με το Γενικό Στόχο 6 του ΕΣΠΑ, που αφορά στην «ψηφιακή σύγκλιση της χώρας, με την ενσωμάτωση και τη συστηματική χρήση ΤΠΕ στους τομείς κοινωνικής και οικονομικής δραστηριοποίησης».

Σε ποιους τομείς της οικονομίας δίδεται ιδιαίτερη έμφαση μέσω του ΕΣΠΑ;

Το βάρος του ΕΣΠΑ θα δοθεί στους τομείς της οικονομίας που προσφέρουν αυξημένη προστιθέμενη αξία στην ανάπτυξη της χώρας και στη βελτίωση της καθημερινότητας των πολιτών. Θέλουμε μια εξωστρεφή ελληνική οικονομία, ικανή να προσελκύει το ενδιαφέρον εγχώριων και ξένων επενδυτών. Εστιάζουμε στη βελτίωση του θεσμικού περιβάλλοντος, των υποστηρικτικών δομών, των μηχανισμών και των εργαλείων για την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας, τη διασύνδεση με ολοκληρωμένα συστήματα παραγωγής και την εγκατάσταση μόνιμων συνεργασιών μεταξύ ελληνικών και διεθνών επιχειρήσεων. Στόχος μας είναι η ανάπτυξη και προσέλκυση δραστηριοτήτων υψη-

Μόνο ποιοτικά έργα
και με υψηλά
ανταποδοτικά οφέλη
για την οικονομία
και την κοινωνία
θα είναι σίγουρα
για ένταξη στο ΕΣΠΑ

λής προστιθέμενης αξίας και δραστηριοτήτων σε τομείς υψηλής τεχνολογίας, με αυξημένες απαιτήσεις σε επιστημονικό δυναμικό. Επιδιώκουμε την αξιοποίηση του συγκριτικού πλεονεκτήματος της χώρας, ως πύλη πρόσβασης στην ευρύτερη περιοχή της νοτιοανατολικής Ευρώπης, δίνοντας έμφαση στους τομείς του εμπορίου, του τουρισμού και των λοιπών συνοδευτικών υπηρεσιών, ώστε να ενισχυθεί η παρουσία των ελληνικών επιχειρήσεων και προϊόντων στις διεθνείς αγορές.

Υπάρχουν έργα από το προηγούμενο πλαίσιο που θα λειτουργήσουν ως γέφυρες στο νέο πρόγραμμα;

Ναι, υπάρχουν ορισμένα έργα του Γ' ΚΠΣ που θα περάσουν ως γέφυρες στο ΕΣΠΑ 2007 - 2013. Αυτά αφορούν κυρίως υποδομές, όπως οδικά και σιδηροδρομικά έργα, αλλά και δράσεις οι οποίες, λόγω προσφυγών, παρουσίασαν καθυστερήσεις στην υλοποίησή τους. Στόχος μας είναι η ποιοτική ολοκλήρωση αυτών των έργων, μέσα από ταχύτερες και αποτελεσματικότερες διαδικασίες.

Ποιοι φορείς έχουν την ευθύνη της υλοποίησης του προγράμματος και υπό ποιες προϋποθέσεις μπορεί να επιτευχθεί η αποτελεσματική απορρόφηση των προβλεπόμενων πόρων;

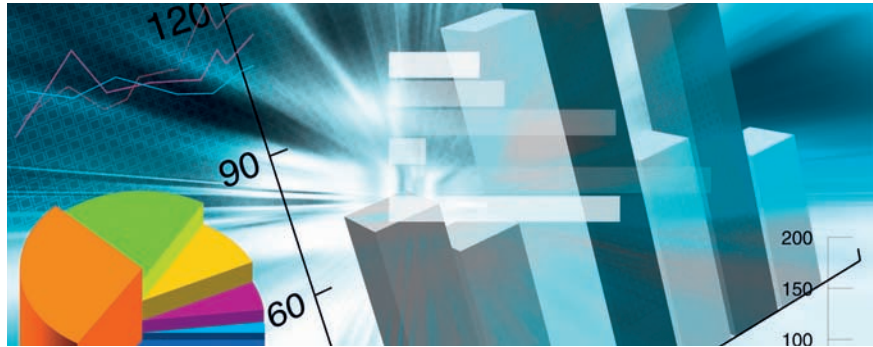
Στο ΕΣΠΑ 2007 - 2013 έχουμε φροντίσει να περιορίσουμε τις αιτίες που προκάλεσαν τα προβλήματα και τις καθυστερήσεις στην εφαρμογή του Γ' Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης. Συγκεκριμένα, εφαρμόζουμε ήδη νέο νομοθετικό πλαίσιο για την ανάθεση των δημοσίων έργων, την ανάθεση και εκτέλεση μελετών, τη διαχείριση των επί έλλασσον δαπανών και το συντονισμό των διαδικασιών σύναψης δημοσίων συμβάσεων έργων, προμηθειών και υπηρεσιών, με τρόπο



(π.χ. συστήματα διαχείρισης υδάτων), στην προαγωγή της έρευνας και στην ανάπτυξη δικτύων πληροφορικής και επικοινωνίας. Επίσης, μπορούν να δραστηριοποιηθούν στις υπηρεσίες προσπελασιμότητας μέσω της ανάπτυξης επιχειρηματικών συνεργασιών σε θέματα ελέγχου, τόσο στα χερσαία όσο και στα θαλάσσια σύνορα.

Πότε προβλέπεται ότι θα υπάρχουν μετρήσιμα αποτελέσματα για τους συμμετέχοντες στο πρόγραμμα, αλλά και την ελληνική οικονομία συνολικά;

Το ΕΣΠΑ έχει ορίζοντα οκταετίας από το 2007 έως το 2013, οπότε θα ήταν παρακινδυνευμένη οποιαδήποτε συνολική αποτίμηση της αποτελεσματικότητάς του πριν τη λήξη της προγραμματικής περιόδου. Ωστόσο, τα επιμέρους οφέλη για τις επιχειρήσεις μπορούν να αποτιμηθούν και νωρίτερα, από τη στιγμή δηλαδή που θα ολοκληρωθεί ένα επενδυτικό σχέδιο. Το ίδιο θα συμβεί και για τους φορείς, όπως οι δήμοι, οι νομαρχίες, τα πανεπιστημιακά ιδρύματα, τα ερευνητικά κέντρα κ.ά., που θα αξιοποιήσουν τους διαθέσιμους πόρους, προς όφελος των δραστηριοτήτων τους και του κοινωνικού συνόλου. Θέλω με την ευκαιρία αυτή να υπογραμμίσω την έννοια της ποιότητας και τη σημασία που αποκτά για τα έργα του ΕΣΠΑ. Μόνο ποιοτικά έργα και με υψηλά ανταποδοτικά οφέλη για την οικονομία και την κοινωνία θα είναι σίγουρα για ένταξη στο ΕΣΠΑ. Μέσω της υποχρεωτικής πιστοποίησης των φορέων που υλοποιούν έργα στο πλαίσιο του ΕΣΠΑ, ανεβάζουμε ψηλά τον πήχη της ποιότητας. Γιατί αυτό που μας ενδιαφέρει δεν είναι απλώς η αριθμητική απορρόφηση των πόρων, αλλά η ποιοτική αξιοποίησή τους, μέχρι και το τελευταίο ευρώ, προς όφελος της οικονομίας και των πολιτών.



Με ποιον τρόπο πιστεύετε πως η τεχνολογία μπορεί να περιορίσει φαινόμενα διαφθοράς και να συμβάλει στον καλύτερο έλεγχο της αγοράς;

Θεωρώ ότι η ηλεκτρονική διακυβέρνηση και η εφαρμογή της σε όλο το εύρος της δημόσιας διοίκησης αποτελεί ένα από τα βασικότερα εργαλεία για την καταπολέμηση των φαινομένων διαφθοράς. Στόχος μας είναι η διαφάνεια σε όλες τις ενέργειες και τις αποφάσεις της διοίκησης και ο περιορισμός των σημείων επαφής των πολιτών με τη δημόσια διοίκηση. Σε ένα πλαίσιο το οποίο λειτουργεί με διαφάνεια και με αντικειμενικά κριτήρια, όπου δηλαδή η προσωπική γνώμη του υπαλλήλου δεν επηρεάζει τις αποφάσεις και τις ενέργειες της διοίκησης, τότε μπορούμε να πούμε ότι περιορίζουμε τις πιθανότητες εμφάνισης φαινομένων διαφθοράς. Ωστόσο, με την ευκαιρία θα ήθελα να επισημάνω, ότι η διαφθορά και η έκτασή της δεν περιορίζεται μόνο με διοικητικά μέτρα. Αποτελεί, κατά βάση, θέμα νοοτροπίας και παιδείας και εκεί θα πρέπει να δουλέψουμε, αν θέλουμε να έχουμε πραγματικό αποτέλεσμα.

Το ΕΣΠΑ προβλέπει την ενίσχυση μιας σειράς δράσεων για τη βελτίωση του θεσμικού περιβάλλοντος.

Μεταξύ άλλων, επιδιώκεται:

- η επέκταση της ηλεκτρονικής διακυβέρνησης,
- ο εκσυγχρονισμός του θεσμικού πλαισίου και των δομών και διαδικασιών λειτουργίας των δημοσίων υπηρεσιών και
- η αναβάθμιση των γνώσεων του ανθρώπινου δυναμικού της Δημόσιας Διοίκησης.

Υπενθυμίζω μάλιστα, ότι για πρώτη φορά στην ιστορία των ΚΠΣ στη χώρα μας, υπάρχει αυτοτελές Επιχειρησιακό Πρόγραμμα για τη Διοικητική Μεταρρύθμιση από το Υπουργείο Εσωτερικών, με στόχο την αναβάθμιση των δημόσιων υπηρεσιών. Βασικός πυλώνας αυτής της προσπάθειας είναι ο προσανατολισμός της λειτουργίας των δημόσιων υπηρεσιών προς τις ανάγκες των πολιτών και η ανάπτυξη ευέλικτων δομών δημόσιας δράσης, μέσω της χρήσης των νέων τεχνολογιών. Πιστεύω ότι έτσι θα περάσουμε σε ένα νέο πρότυπο δημόσιας διοίκησης, σε μια πολιτο-κεντρική, αποτελεσματική, ανοιχτή και ευέλικτη διακυβέρνηση, με στόχο τη βελτίωση της καθημερινότητας των πολιτών και την εμπέδωση της διαφάνειας. 1

Ο κύριος Γιάννης Παπαθανασίου, είναι Υφυπουργός Οικονομίας και Οικονομικών.

και υποχρεώσεων για το ηλεκτρονικό εμπόριο

επιλύσουν τα διασυνοριακά καταναλωτικά προβλήματα, εξέτασαν περισσότερες από 10.000 καταγγελίες σχετικές με το διασυνοριακό ηλεκτρονικό εμπόριο. Οι μισές από αυτές τις καταγγελίες αφορούσαν τα προβλήματα παράδοσης, και ιδιαίτερα τη μη παράδοση”.

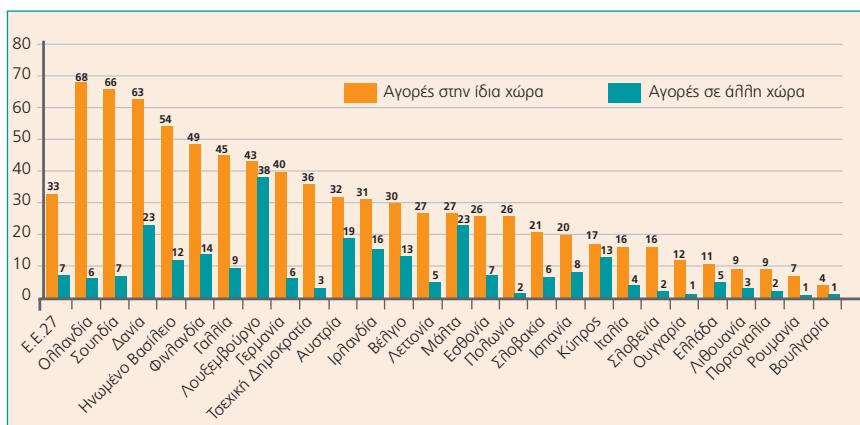
Οι προτεραιότητες της Ευρώπης

Στο πλαίσιο ενίσχυσης του διασυνοριακού ηλεκτρονικού εμπορίου στην Ε.Ε., προτείνονται από την αρμόδια επίτροπο πέντε προτεραιότητες - δράσεις:

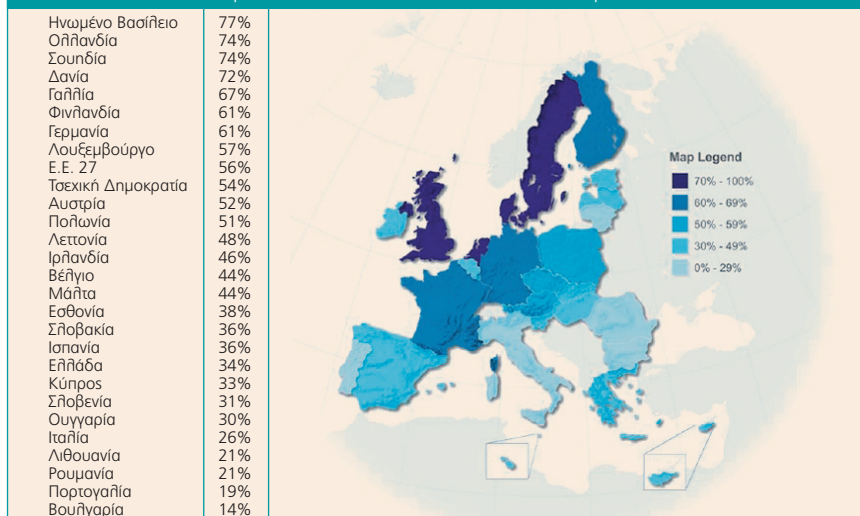
1. Ένα ενιαίο, απλό σύνολο νόμων καταναλωτικών συμβάσεων. Το φθινόπωρο του 2008 η Επιτροπή θα φέρει προς συζήτηση τις προτάσεις για ένα ενιαίο νόμο καταναλωτικών συμβάσεων παισιού για την ευρωπαϊκή εσωτερική αγορά του, προκειμένου να ξεπεραστεί το εμπόδιο των σύνθετων νόμων που έχουν εξελιχθεί αποσπασματικά κατά τη διάρκεια των τελευταίων 20 ετών. Το αποτέλεσμα είναι στην πράξη ένας λαβύρινθος διαφορετικών δικαιωμάτων και πρακτικών, που είναι ασαφείς για τους καταναλωτές και τις επιχειρήσεις.

2. Υπάρχει ανάγκη να επανεξεταστούν οι περιορισμοί που αφορούν το Διαδίκτυο ως τμήμα της αναθεώρησης του κανονισμού σχετικά με τους περιορισμούς βάσει του νόμου ανταγωνισμού της Ε.Ε. Πρέπει να εξεταστεί η συνάφεια των περιορισμών που επιβάλλονται από τους προμηθευτές στη διανομή μέσω του Διαδικτύου.

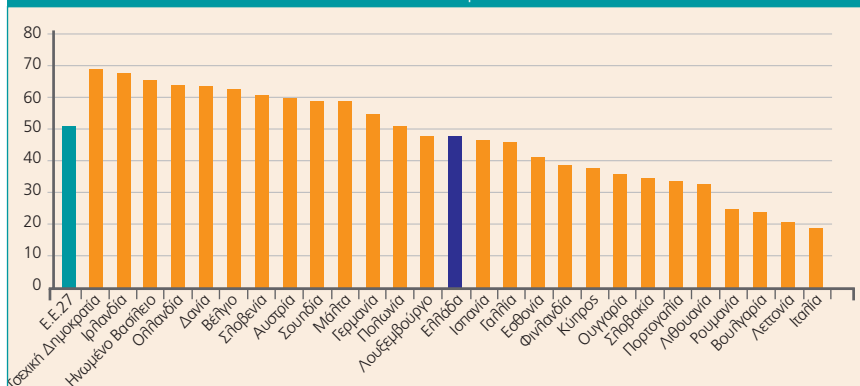
3. Υπάρχει ανάγκη να εξεταστεί αυστηρά η νομιμότητα των τεχνητών γεωγραφικών περιορισμών που κρατούν τους καταναλωτές μέσα στα εθνικά σύνορα. Όπως τονίζει η κυρία Meglena Kuneva, “στον κόσμο που ζούμε, δεν είμαστε υποχρεωμένοι να ψωνίσουμε στις υπεραγορές και τα καταστήματα του ταχυδρομικού κώδικά μας. Δεν περιοριζόμαστε



Διάγραμμα 1. Ποσοστό ατόμων που έχει αγοράσει αγαθά ή υπηρεσίες μέσω του Διαδικτύου στους τελευταίους 12 μήνες.

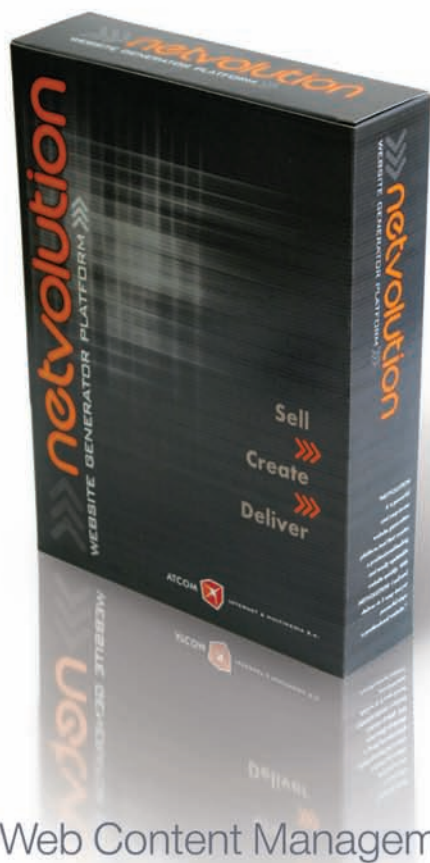


Διάγραμμα 2. Αγορά αγαθών ή υπηρεσιών μέσω του Διαδικτύου στους τελευταίους 12 μήνες στην Ε.Ε.



Διάγραμμα 3. Ποσοστό χρήσης ηλεκτρονικού εμπορίου για λιανική πώληση, Ε.Ε. 27

the internet evolution at your fingertips...



Manage content



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

Ease of use

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



Globalization support

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



Web Content Management

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

Atcom Internet & Multimedia Ltd

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



ROBERTO VIOLA

Επενδύσεις €300 δις ευρώ στην Ε.Ε. για

Ποιοι είναι οι στόχοι του ERG (European Regulators Group) το 2008 για την ευρυζωνικότητα και τα δίκτυα νέας γενιάς;

Ο κύριος στόχος του ERG για το 2008 είναι η υιοθέτηση από τα μέλη του μιας κοινής θέσης σχετικά με τις ρυθμιστικές αρχές, που αφορούν την ανάπτυξη δικτύων νέας γενιάς. Αυτή η δραστηριότητα είναι βασισμένη στην έκθεση του ERG σχετικά με το IPIinterconnection που δημοσιεύτηκε το Μάρτιο του 2007 και η οποία περιλαμβάνει τις επιπτώσεις κατά την εφαρμογή των δικτύων νέας γενιάς στη διασύνδεση IP. Στόχος, επίσης, του ERG είναι αυτή η κοινή θέση των μελών του να αποτελέσει κοινή θέση και για την Ευρωπαϊκή Επιτροπή σε ότι αφορά τα δίκτυα νέας γενιάς.

Ποιες είναι οι ρυθμιστικές ενέργειες που πρέπει να κάνουν τα μέλη - κράτη της Ε.Ε. μεταξύ των οποίων και η Ελλάδα για την ανάπτυξη της ευρυζωνικότητας και των δικτύων νέας γενιάς;

Ένας από τους κύριους στόχους για τα μέλη - κράτη είναι να δημιουργηθούν οι κατάλληλες συνθήκες ανταγωνισμού για τις ηλεκτρονικές υπηρεσίες επικοινωνιών, καθώς επίσης και να ενθαρρυνθούν οι αποδοτικές επενδύσεις σε υποδομές, καθώς και η προώθηση της καινοτομίας που θα οδηγήσουν στη μεγιστοποίηση των ωφελειών για τους καταναλωτές. Η ισορροπία στον ανταγωνισμό μεταξύ υπηρεσιών και υποδομών πρέπει να θεωρηθεί υπό το πρίσμα της εισόδου των δικτύων νέας γενιάς, λαμβάνοντας βέβαια υπόψη και την ύπαρξη των ήδη διαφόρων μορφών υποδομών.

Εντούτοις, ο τρόπος και η στρατηγική για την επίτευξη αυτών των στόχων είναι ακόμα διαφορετικοί σε εθνικό επίπεδο λόγω των διαφορετικών νόμων σχετικά

Να ανοιχτεί ο δρόμος για μια συνεπή στρατηγική και να εναρμονιστούν οι εθνικές πολιτικές προκειμένου να δημιουργηθεί ένα κοινό ευρωπαϊκό ρυθμιστικό περιβάλλον για όλους τους παίκτες της αγοράς

με τα δίκτυα, τις διαφορετικές ρυθμιστικές αρχές (για παράδειγμα διαφορές σε θέματα ισότητας των δικαιωμάτων πρόσβασης και διαφορές στον έλεγχο λιανικής και χονδρικής τιμής), αλλά και της παρέμβασης του κράτους. Κατά συνέπεια, μια από τις κύριες προκλήσεις του ERG για το 2008 - 2009 είναι να ανοιχτεί ο δρόμος για μια συνεπή στρατηγική και να εναρμονιστούν οι εθνικές πολιτικές προκειμένου να δημιουργηθεί ένα κοινό ευρωπαϊκό ρυθμιστικό περιβάλλον για όλους τους παίκτες της αγοράς.

Ποιο είναι το ύψος των επενδύσεων που προβλέπονται να γίνουν κατά τη φετινή οικονομική χρήση στο χώρο των ευρυζωνικών υποδομών και των δικτύων νέας γενιάς;

Καταρχάς, πρέπει να αναγνωριστεί η μεγάλη προσπάθεια που καταβάλει το ERG στο πλαίσιο της ανάπτυξης των NGN (Next Generation Network) και NGA (Next Generation Access) προκειμένου να αναλυθούν οι ανάγκες και οι τάσεις αγοράς και να εξευρεθούν οι κατάλληλες ρυθμιστικές προσεγγίσεις. Εντούτοις, αν και η πολλή εργασία έχει γίνει, επισημαίνω πως ειδικά στην περίπτωση των δικτύων νέας γενιάς δεν υπάρχει χρόνος για ευχολόγια και επανάπαυση. Μελέτες σχετικές με την εφαρμογή των δικτύων επόμενης γενιάς σε ολόκληρη

την Ευρώπη δείχνουν, ότι μόνο οι πάροχοι με δεσπόζουσα θέση (incubators), με την εκτενή υποδομή και τις βάσεις πελατών τους, μπορούν επικερδώς να εγκαταστήσουν ευρυζωνικά δίκτυα (FTTH, Fiber to the home) στις μεγάλες πόλεις της Ευρώπης.

Το γεγονός αυτό, δίνει για μία ακόμη φορά τη δυνατότητα στους κατέχοντες δεσπόζουσα θέση να αυξήσουν τα μερίδια αγοράς τους αντιστρέφοντας τα δεδομένα για περισσότερο ανταγωνισμό στις τηλεπικοινωνίες. Μερικές αναλύσεις δείχνουν ότι είναι σημαντικά πιο αποδοτική για τους κατέχοντες δεσπόζουσα θέση η είσοδος στα δίκτυα ιών από ότι είναι για τους νεοεισερχόμενους. Οι τρεις βασικοί λόγοι για αυτό είναι ότι οι κατέχοντες δεσπόζουσα θέση είναι κάτοχοι δικτύων σε εθνικό επίπεδο. Μπορούν να ελέγχουν καλύτερα την απόδοση των υποδομών τους. Επίσης, έχουν ήδη τη βάση των συνδρομητών μέσω των οποίων θα μπορούσε να γίνει απόσβεση των επενδύσεων απλά με τη μεταφορά των πελατών από τις υπάρχουσες γραμμές τους. Επιπλέον, το νέο ρυθμιστικό ζήτημα που προκύπτει κατά την ανάπτυξη των δικτύων νέας γενιάς εξαρτάται από τον τρόπο ανάπτυξης αυτών των νέων δικτύων. Εάν οι κατέχοντες δεσπόζουσα θέση υιοθετούν κλειστή αρχιτεκτονική για την εγκατάσταση αυ-

τη μετάβαση στα δίκτυα νέας γενιάς



τών των δικτύων θα ήταν πολύ δαπανηρό να τα ανοίξουν στο μέλλον.

Όσον αφορά τη χρηματοοικονομική πλευρά για την εγκατάσταση NGNs, σύμφωνα με πρόσφατες εκτιμήσεις απαιτούνται επενδύσεις ύψους μέχρι €300 δις για την αναβάθμιση της υπάρχουσας υποδομής της Ε.Ε. σε νέα δίκτυα. Κατά συνέπεια, το ρυθμιστικό πρότυπο της ΕΕ εμφανίζεται, μέχρι τώρα, πολύ μακριά από αυτούς τους είδους τις επενδύσεις. Όλα αυτά εξηγούν γιατί ο ERG επιμένει ότι δεν υπάρχει χρόνος για καθυστερήσεις και ότι πρέπει να γίνει πολύ δουλειά ακόμη.

Ποια θα είναι τα χαρακτηριστικά των Δικτύων Πρόσβασης Επόμενης Γενιάς και πώς θα αλλιάξουν τα δεδομένα στις ηλεκτρονικές επικοινωνίες;

Η αρχιτεκτονική NGN (δικτύων επόμενης γενιάς) είναι σχεδιασμένη σύμφωνα με ένα επίπεδο υπηρεσιών και ένα επίπεδο μεταφοράς δεδομένων στο πρωτόκολλο του Διαδικτύου, το οποίο παρέχει διασυνδεσιμότητα στον εξοπλισμό του τελικού χρήστη. Οι επενδύσεις και η ανάπτυξη σε ένα ενιαίο IP δίκτυο που θα αντικαταστήσουν τα πολλαπλάσια παραδοσιακά κεντρικά δίκτυα μπορούν να διαφοροποιήσουν την πρόσβαση και

τις εξελίξεις σε πρόσβαση της επόμενης γενιάς (NGA).

Η είσοδος των δικτύων επόμενης γενιάς (NGN) οδηγούν στη δημιουργία υποδομής πολλαπλών εφαρμογών για υπηρεσίες φωνής, βίντεο (συμπεριλαμβανομένης της τηλεόρασης) και δεδομένων, οδηγούν επίσης σε επενδύσεις για νέες υπηρεσίες, θέτοντας έτσι τον τομέα των επικοινωνιών σε μια νέα εποχή. Αυτές οι εξελίξεις δίνουν την ευκαιρία για την ανάπτυξη καινοτομιών τόσο στο επίπεδο υπηρεσιών όσο και στο επίπεδο των υποδομών.

Περίπου στις μισές από τις χώρες που συνέβαλαν στο μελέτη για το IPInterconnection και το NGN, τόνισαν ότι οι αλληλαγές ξεκινούν στον πυρήνα των δικτύων (μεταφορά) και προχωρούν στην πρόσβαση. Οι διαφορές που παρατηρούνται από χώρα σε χώρα εξαρτάται από τη στρατηγική του παρόχου. Ο στόχος είναι ο ίδιος, αυτό όμως που κάνει τη διαφορά είναι η δυνατότητα παροχής ποικιλίας υπηρεσιών συμπεριλαμβανομένων εκείνων που απαιτούν μεγάλη χωρητικότητα (φωνή, δεδομένα, τηλεόραση και βίντεο) σε περισσότερες από μία πλατφόρμες.

Ποιες είναι οι εξελίξεις για την IPTV και ποιες ενέργειες προωθεί η Ε.Ε. για την ανάπτυξή της;

Η σύγκλιση πληροφορικής και τηλεπικοινωνιών είναι ένα θέμα που έχει απασχολήσει τις συγκεκριμένες βιομηχανίες εδώ και πολλά χρόνια. Αυτή η συζήτηση, πλέον, εξελίσσεται με βάση την επανένσταση των τεχνολογιών συμπεριλαμβανομένης της IPTV και του IP Multimedia Subsystem (IMS). Οι τηλεπικοινωνίες αλληλαζουν άρδην και περνούν από τις πα-

ROBERTO VIOLA

Επενδύσεις €300 δις ευρώ στην Ε.Ε. για τη μετάβαση στα δίκτυα νέας γενιάς



ραδιοφωνικές υπηρεσίες φωνής, δεδομένων και τηλεόρασης που προσφέρονταν χωριστά, στο συνδυασμό υπηρεσιών με την προσθήκη των πολυμέσων. Η αγορά IPTV αυξάνεται ραγδαία και σύμφωνα με εκτιμήσεις διαφόρων αναλυτών στην Ε.Ε. προβλέπεται ότι μέχρι το 2010 θα υπάρχουν 25 εκατ. χρήστες και μέχρι το 2011 46,9 εκατ. Οι πάροχοι στην Ευρώπη αλλά και στον υπόλοιπο κόσμο αξιολογούν τα επιχειρησιακά πρότυπα για IPTV και το Quadruple Play.

Ιδιαίτερα οι διαδραστικές υπηρεσίες και το περιεχόμενο αναμένονται για να εξελιχθούν σε σημαντική πηγή εσόδων για τους παρόχους. Τα νέα πρότυπα και οι προδιαγραφές αρχιτεκτονικής των νέων δικτύων έχουν αρχίσει να ισχύουν από φέτος. Ενδιαφέρουσες εξελίξεις πραγματοποιούνται στην Ευρώπη, ιδιαίτερα, για παράδειγμα, στη Γαλλία, στην Ιταλία και στις Κάτω Χώρες. Δεν υπάρχει είναι καμία αμφιβολία ότι το IPTV θα γίνει τελικά επιτυχές, και ο ERG θεωρεί πως μπορεί

να αποτελέσει μια επιπλέον υπηρεσία που μπορεί να προστεθεί επάνω στα δίκτυα νέας γενιάς. Εντούτοις, για να είναι επιτυχημένη η είσοδος του IPTV πρέπει να υπάρχουν οι κατάλληλες ρυθμίσεις για να δημιουργηθεί το σωστό ανταγωνιστικό περιβάλλον, το οποίο περιλαμ-

Η αγορά IPTV αυξάνεται ραγδαία και σύμφωνα με εκτιμήσεις διαφόρων αναλυτών στην Ε.Ε. προβλέπεται ότι μέχρι το 2010 θα υπάρχουν 25 εκατ. χρήστες και μέχρι το 2011 46,9 εκατ.

βάνει τη χρήση των σωστών εργαλείων διαχείρισης, πρόσβασης στο περιεχόμενο, παροχής υπηρεσιών, διαχείρισης υπηρεσιών. Ο ERG σκοπεύει να παρέχει τη συμβολή του στην εναρμόνιση των ρυθμιστικών ζητημάτων που αφορούν του IPTV και μέσω της εργασίας που γίνεται για τα NGN/ NGA. ¹

Ο κύριος Roberto Viola είναι Secretary General της AGCOM και Vice Chair of the European Regulators Group (ERG).



οδηγούμε τις ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ...

COMSYS[®]
Simplifying Complexity

• Τηλ.: 210 9241 486
• e-mail: info@comsys.gr • www.comsys.gr

Contact Center
Solutions

επιχειρηματικό εργαλείο

Ανάλυση

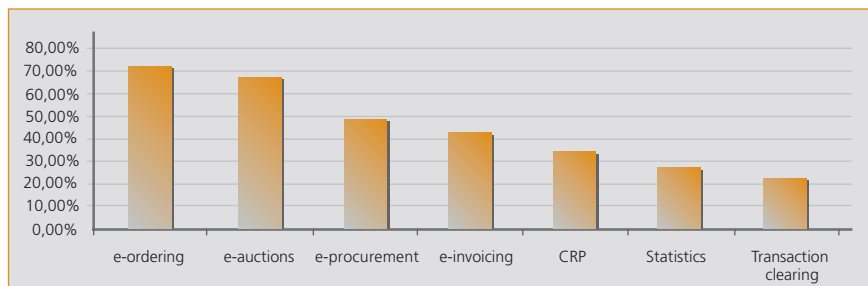
Η πλειοψηφία των επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα, αποτελούν εταιρίες μικρού τζίρου (0- 5.000.000 ευρώ), οι περισσότερες από τις οποίες άρχισαν να δραστηριοποιούνται σε ηλεκτρονικές αγορές το 2005. Σύμφωνα με την έρευνα, οι εφαρμογές ηλεκτρονικού εμπορίου που χρησιμοποιούνται περισσότερο από τις επιχειρήσεις που συμμετείχαν στην έρευνα είναι η ηλεκτρονική παραγγελιοληψία, οι ηλεκτρονικές

δημοπρασίες και οι ηλεκτρονικές προμήθειες. Τελευταία σε διεισδυτικότητα φαίνεται η εφαρμογή του transaction clearing, Διάγραμμα 1.

Από τη συμμετοχή μιας επιχείρησης σε ηλεκτρονικές αγορές βελτιώνεται πάρα πολύ η ανταγωνιστικότητά της στην αγορά. Γενικότερα, οι εταιρίες κερδίζουν σημαντικά σε θέματα παραγωγικότητας του προσωπικού, σε ποιότητα, σε χρόνους προμήθειας και διαχείρισης, σε κερδο-

φορία αλλά και σε εξοικονόμηση κόστους, Διάγραμμα 2.

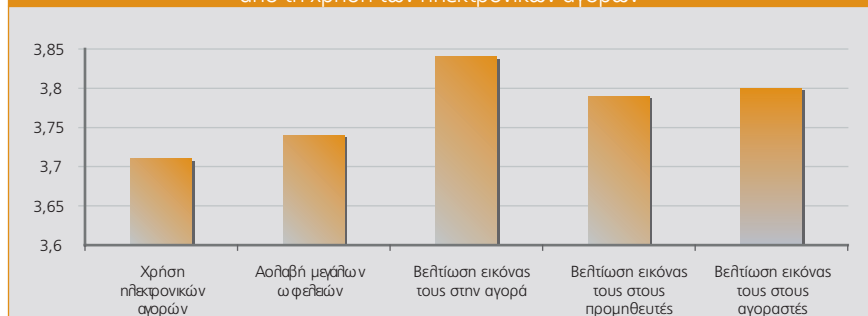
Στο πλαίσιο της έρευνας οι εταιρίες ρωτήθηκαν και για τη σχέση που έχουν οι ανταγωνιστές τους με τις ηλεκτρονικές αγορές. Όπως προέκυψε λοιπόν, περισσότεροι από τους μισούς ανταγωνιστές των εταιριών χρησιμοποιούν ηλεκτρονικές αγορές με αποτέλεσμα τη βελτίωση της εικόνας τους στους προμηθευτές, στους αγοραστές και γενικότερα στην αγορά, Διάγραμμα 3.



Διάγραμμα 1. Επίπεδο Υπηρεσιών Ηλεκτρονικού Εμπορίου στην Επιχείρηση



Διάγραμμα 2. Προσδιορισμός της επίδρασης των επιχειρήσεων από τη χρήση των ηλεκτρονικών αγορών



Διάγραμμα 3. Ανταγωνιστές και ηλεκτρονικές αγορές

Οι επιχειρήσεις
θα πρέπει
να συνειδητοποιήσουν
πως οι τεχνολογίες
πληροφορικής
δεν προσφέρουν μόνο
λειτουργικά οφέλη,
αλλά αποτελούν
πηγή στρατηγικού
ανταγωνιστικού
πλεονεκτήματος

Έχετε... μείνει πίσω;

@Infosystem

by  **HELEXPO**

22η ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΚΘΕΣΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ
ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ & ΨΗΦΙΑΚΗΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ

2-5/10/2008

ΔΙΕΘΝΕΣ ΕΚΘΕΣΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ



- Διεθνές πρωτάθλημα Gaming
- Δυναμικό πρόγραμμα εμπορικών επισκεπτών από τη ΝΑ Ευρώπη
- Ελκυστική τιμολογιακή πολιτική
- INFOSYSTEM CLUB με παροχές και προνόμια στους εκθέτες
- Win-Win Club με προνόμια για εμπορικούς επισκέπτες
- EXROPARTENARIAT.gr για επαγγελματικά ραντεβού, κερδίζοντας χρόνο, VIP υπηρεσίες και δώρα.
- 14ο Συνέδριο Εφαρμογών Πληροφορικής



 **HELEXPO**
Σημαίνει Επιτυχία!

www.helexpo.gr



Θα πρέπει να υπάρξει το θεσμικό πλαίσιο
ώστε η παροχή εφαρμογών
μέσω των ηλεκτρονικών αγορών
να μπορεί να αποτελέσει αντικείμενο
σύμπραξης ιδιωτικού - δημόσιου τομέα

άμεσους του εκάστοτε κλάδου, έχοντας πάντα υπόψη τις οικονομίες κλίμακας και την εξειδίκευση που εκείνοι διαθέτουν.

9. Πίεση προς την πολιτεία για βελτίωση του νομοθετικού πλαισίου

Οι ελληνικές επιχειρήσεις θα πρέπει να κινητοποιηθούν, προκειμένου η πολιτεία να βελτιώσει το νομοθετικό πλαίσιο που αφορά τις ηλεκτρονικές υποδομές και υπηρεσίες στην Ελλάδα.

10. Αναθεώρηση δεδομένων διαδικασιών και του κόστους τους

Οι επιχειρήσεις θα πρέπει να πάψουν να θεωρούν δεδομένες πολλές από τις υπάρχουσες διαδικασίες τους και να αρχίσουν να βρίσκουν σε ποιες από αυτές θα μπορούσαν να γίνουν αλλαγές που θα επιφέρουν αύξηση της αποδοτικότητας ή μείωση του κόστους. Οι επιχειρήσεις δε θα πρέπει να θεωρούν δεδομένο το κόστος των διαδικασιών τους, αφού αποδεδειγμένα η μεταφορά τους σε ηλεκτρονική μορφή μειώνει σημαντικά το κόστος.

11. Ενημέρωση και στήριξη της ανώτερης διοίκησης

Η ενημέρωση της ανώτερης διοίκησης για το ποια είναι τα οφέλη από την υιοθέτηση νέων τεχνολογιών και επιχειρηματικών μοντέλων είναι απαραίτητη, καθώς απαραίτητη προϋπόθεση για την επιτυχία τους είναι η ενεργή συμμετοχή και στήριξη τους.

12. Εσωτερική γνώση της ίδιας της επιχείρησης

Η επιτυχία ενός συστήματος ή μιας νέας τεχνολογίας εξαρτάται άμεσα από το περιβάλλον στο οποίο εντάσσεται. Άρα, η γνώση των αναγκών και τους εσωτερικού της επιχείρησης εξασφαλίζει σε ένα βαθμό την επιλογή της κατάλληλης τεχνολογικής και επιχειρηματικής λύσης.

13. Υιοθέτηση της κατάλληλης κουλτούρας

Οι επιχειρήσεις με κουλτούρα στραμμένη στην τεχνολογία, οι οποίες βασίζονται στους εργαζόμενούς τους και θέλουν να προσδεύουν συνεχώς, έχουν πολύ περισσότερες πιθανότητες να κατανοήσουν την αξία και να γίνουν μέλη ηλεκτρονικών αγορών.

14. Αποφυγή εκ μέρους των επιχειρήσεων πεποιθήσεων, όπως:

1. Η εισαγωγή σε μια ηλεκτρονική αγορά ή οποιαδήποτε άλλη τεχνολογική εφαρμογή δεν αποτελεί πανάκεια. Αυτό σημαίνει ότι η υιοθέτηση νέων τεχνολογικών υπηρεσιών δεν πρόκειται να λύσει όλα τα προβλήματα μιας επιχείρησης. Οι προσδοκίες θα πρέπει να είναι πάντοτε ρεαλιστικές.

2. Η υιοθέτηση μιας νέας τεχνολογικής εφαρμογής δεν είναι συνώνυμο της αυτοματοποίησης. Το όφελος που προσφέρει μια εφαρμογή δεν είναι κατ' ανάγκη η

αποδοτικότητα που προκύπτει μέσα από την αυτόματη εκτέλεση κάποιων διαδικασιών. Υπάρχουν και πολλά άλλα οφέλη, όπως η βελτίωση της ποιότητας των δεδομένων που διακινούνται, η διάχυση και σωστότερη διαχείριση της γνώσης, το άνοιγμα σε νέες αγορές, κ.λπ.

3. Η πίεση και ο εξαναγκασμός ορισμένων εταιρών από κάποιους άλλους κατά μήκος μιας εφοδιαστικής αλυσίδας για υιοθέτηση μιας τεχνολογίας δεν είναι ο σωστός τρόπος. Οι ωφέλειες που έχουν και τα δύο μέρη και η τελική δέσμευση τους είναι αυτά που θα τους οδηγήσουν σε μια σχέση win win.

4. Η εισαγωγή μιας νέας τεχνολογίας δεν είναι μονάχα απόφαση που αφορά το top management μιας εταιρίας. Τα μεσαία στελέχη θα πρέπει να έχουν άποψη, να συνειδητοποιούν τα πλεονεκτήματα και να δεσμεύονται και εκείνα με τη σειρά τους προκειμένου το εγχείρημα να είναι επιτυχές.

5. Ποτέ δε θα πρέπει οι αλλαγές και τα βήματα που απαιτούνται για την ένταξη και την ενσωμάτωση μιας νέας τεχνολογικής εφαρμογής να γίνονται όλα μαζί. Πάντα θα πρέπει να υπάρχει ένα ρεαλιστικό πλάνο, προκειμένου να γίνονται όλα στο χρόνο και με τον τρόπο που πρέπει.

6. Τέλος, οι επιχειρήσεις δε θα πρέπει να αγνοούν τη νέα μορφή της πληροφορικής ως υπηρεσία. Τα νέα τεχνολογικά μοντέλα που έχουν προκύψει έχουν διαμορφώσει μια νέα πραγματικότητα, όπου η τεχνολογία και οι εφαρμογές αναπτύσσονται από εξειδικευμένες τρίτες εταιρίες με σκοπό την πώλησή τους ως υπηρεσία πια, σε άλλες εταιρίες. Έτσι, οι επιχειρήσεις που ενδιαφέρονται να εξελιχθούν τεχνολογικά δεν είναι αναγκασμένες να αναπτύξουν οι ίδιες τις τεχνολογικές αυτές εφαρμογές, αλλά τις προμηθεύονται ως υπηρεσία.

14^ο 2-4|10|2008



Συνέδριο Εφαρμογών Πληροφορικής

Συνέργιες στις Τεχνολογίες Πληροφορικής & Επικοινωνιών

Θεσσαλονίκη,
Συνεδριακό Κέντρο "Ιωάννης Βελλίδης"

@Infosystem

- Ψηφιακή Σύγκλιση
- Διοικητική Μεταρρύθμιση
- Εφαρμογές Ηλεκτρονικής Επιχειρηματικής Δράσης
- Σύγκλιση Κινητής Τηλεφωνίας & Διαδικτύου
- Ανάδειξη Ελληνικού Πολιτισμού & Τουριστικής Ανάπτυξης με Ψηφιακές Εφαρμογές
- Ασφάλεια στο Διαδίκτυο & Επιχειρήσεις

Μηχανή της οικονομίας στην Ευρώπη και στην

Ο Τομέας Πληροφορικής και Τηλεπικοινωνιών αποτελεί τη μηχανή της προηγμένης οικονομίας, αντιπροσωπεύει το 6% του συνολικού ακαθάριστου προϊόντος και συντελεί κατά 20% στην αύξηση της παραγωγικότητας στην Ε.Ε.

Σύμφωνα με τον ΕΙΤΟ, η αγορά ΤΠΕ της Γαλλίας και της Ισπανίας εμφανίζουν το μεγαλύτερο ρυθμό ανάπτυξης στο σύνολο της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ενώ σε αξία ηγέτης είναι η αγορά της Μεγάλης Βρετανίας. Οι υπηρεσίες και το λογισμικό είναι οι κατεξοχήν προσοδοφόροι τομείς και ιδιαίτερη ανάπτυξη παρουσιάζουν οι outsourcing υπηρεσίες. Η Επίτροπος για την Κοινωνία της Πληροφορίας και τα ΜΜΕ, κυρία Viviane Reding, σχολιάζοντας τα στοιχεία του ΕΙΤΟ, επεσήμανε πως "Ο τομέας πληροφορικής και τηλεπικοινωνιών αποτελεί την μηχανή της προηγμένης οικονομίας, αντιπροσωπεύει το 6% του συνολικού ακαθάριστου προϊόντος και συντελεί κατά 20% στην αύξηση της παραγωγικότητας στην Ευρωπαϊκή Ένωση".

Ρυθμό ανάπτυξης 3% αναμένεται να εμφανίσει η ευρωπαϊκή αγορά Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών (ΤΠΕ) κατά το 2008, σύμφωνα με το Ευρωπαϊκό Παρατηρητήριο της Κοινωνίας της Πληροφορίας (European Information Technology Observatory - ΕΙΤΟ). Η αξία της συγκεκριμένης αγοράς υπολογίζεται να ανέλθει στα €761,4 δις το 2008, ενώ αντίστοιχη αναμένεται να είναι η άνοδος και το 2009 με €780 δις. Οι καταναλωτικές ηλεκτρονικές συσκευές (consumer electronics) συνεχίζουν να αποτελούν την αιχμή του δόρατος στον κλάδο. Το 2008, ο ρυθμός ανάπτυξης αυτής της αγοράς αναμένεται να ενισχυθεί κατά 2,5%, φτάνοντας τα €62,7 δις και το 2009 υπολογίζεται να ανέλθει στα €60,7 δις. Πρωταγωνιστές στα consumer electronics, σύμφωνα με τον ΕΙΤΟ, είναι οι τηλεοράσεις LCD, οι βιντεοκάμερες, αλλά και οι κονσόλες ηλεκτρονικών παιχνιδιών.

Στην Ευρώπη, η αγορά πληροφορικής κατά το 2008 υπολογίζεται να φτάσει στα €312,7 δις και το 2009 στα €326,3 δις. Η συνολική αγορά των τηλεπικοινωνιών εκτιμάται ότι το 2008 θα φτάσει στα €386 δις και το 2009 στα €392,9 δις, σημειώνοντας άνοδο κατά 2% και 1,8% αντίστοιχα. Στην αγορά πληροφορικής οι υπηρεσίες παίρνουν τα νιά, η αξία των οποίων

το 2008 θα ανέλθει στα €160,1 δις και το 2009 στα €169,6 δις, σημειώνοντας άνοδο κατά 5,7% και 5,9% αντίστοιχα. Η αγορά εξοπλισμού κατά το τρέχον έτος, θα ανέλθει στα €94 δις και το 2009 στα €95,2 δις, σημειώνοντας άνοδο κατά 1,5% και 1,3% αντίστοιχα. Η αγορά λογισμικού το 2008 θα φτάσει τα €58,5 δις και το 2009 τα €61,6 δις, σημειώνοντας αύξηση 5,2% και 5,3% αντίστοιχα. Στην αγορά των τηλεπικοινωνιών οι υπηρεσίες επίσης κλέβουν την παράσταση, η αξία των οποίων το 2008 θα φτάσει €313,5 δις και το 2009 τα €318,7 δις. Ο εξοπλισμός δικτύων το 2008 θα φτάσει τα €36,7 δις και το 2009 τα €37,8 δις. Η αγορά του τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού για τους τελικούς χρήστες θα φτάσει το 2008 τα €35,8 δις και το 2009 τα €36,4 δις, Πίνακας 1.

Αυξάνεται η αγορά του Διαδικτύου

Για "έκρηξη" στην ευρωπαϊκή αγορά του Διαδικτύου κάνει λόγο ο ΕΙΤΟ. Οι νέες υπηρεσίες δίνουν ώθηση στην ευρωπαϊκή αγορά πρόσβασης Διαδικτύου, ο κύκλος εργασιών της οποίας υπολογίζεται να αυξηθεί πάνω από 10%. Οι υπηρεσίες φωνής αλληλά και οι υπηρεσίες on-line video αποτελούν την αιχμή του δόρατος στη συγκεκριμένη αγορά. Σύμφωνα με τα πρόσφατα στοιχεία του ΕΙΤΟ, ο κύκλος εργασιών της αγοράς πρόσβασης

Ευρωπαϊκή Ένωση*	Αξία Αγοράς (σε € δις)					% Μεταβολής			
Αγορά Τεχνολογιών Πληροφορικής & Επικοινωνιών	2005	2006	2007	2008**	2009**	2006/2005	2007/2006	2008/2007	2009/2008
Hardware	€ 89,8	€ 90,5	€ 92,6	€ 94,0	€ 95,2	0,7%	2,4%	1,5%	1,3%
Software	€ 49,6	€ 52,6	€ 55,6	€ 58,5	€ 61,6	5,9%	5,8%	5,2%	5,3%
IT Services	€ 134,6	€ 142,3	€ 151,5	€ 160,1	€ 169,6	5,7%	6,5%	5,7%	5,9%
Σύνολο Πληροφορικής	€ 274,0	€ 285,4	€ 299,7	€ 312,6	€ 326,4	4,2%	5,0%	4,3%	4,4%
Telecom end-user equipment	€ 30,7	€ 32,8	€ 34,9	€ 35,8	€ 36,4	7,1%	6,3%	2,5%	1,8%
Network equipment	€ 34,7	€ 35,2	€ 35,7	€ 36,7	€ 37,8	1,7%	1,3%	2,9%	2,9%
Carrier services ¹	€ 293,8	€ 301,4	€ 307,7	€ 313,5	€ 318,7	2,6%	2,1%	1,9%	1,7%
Σύνολο Τηλεπικοινωνιών	€ 359,2	€ 369,4	€ 378,3	€ 386,0	€ 392,9	2,8%	2,4%	2,0%	1,8%
Σύνολο Αγοράς Τεχνολογιών Πληροφορικής & Επικοινωνιών	€ 633,2	€ 654,8	€ 678,0	€ 698,6	€ 719,3	3,4%	3,5%	3,0%	3,0%
Καταναλωτικά Προϊόντα	€ 45,6	€ 54,3	€ 61,2	€ 62,7	€ 60,7	19,1%	12,8%	2,5%	-3,2%
Σύνολο Αγοράς ΤΠΕ + Καταναλωτικά Προϊόντα	€ 678,8	€ 709,1	€ 739,2	€ 761,3	€ 780,0	4,5%	4,2%	3,0%	2,5%

Πίνακας 1. Ευρωπαϊκή αγορά Τεχνολογιών Πληροφορικής & Επικοινωνιών, Πηγή: ΕΙΤΟ, 2008, **εκτίμηση * εκτός της Κύπρου και της Μάλτας, ¹ χωρίς Carrier-to-Carrier Business, συμπεριλαμβανομένου PayTV

Ελλάδα, ο κλάδος ΤΠΕ

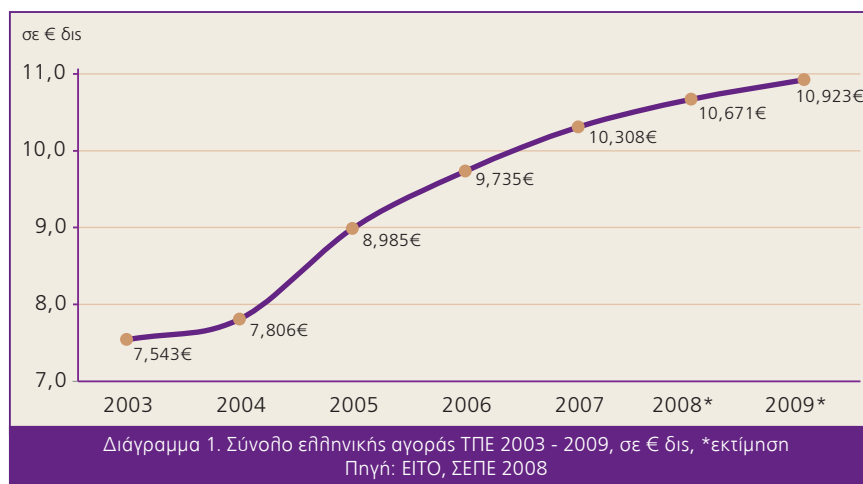
στο Διαδίκτυο το 2008 στην Ε.Ε. θα αυξηθεί περίπου κατά 10,2% σε σύγκριση με την προηγούμενη χρονιά φθάνοντας τα €33,7 δις. "Οι καινοτόμες πρόσθετες υπηρεσίες και οι μειωμένες τιμές βοηθούν τις επιχειρήσεις ευρωζωνικών συνδέσεων για να επιτύχουν αυτή τη σημαντική αύξηση. Οι «γρήγορες συνδέσεις» στο Διαδίκτυο προσφέρονται σήμερα σε πακέτα με χαμηλές τιμές για τις υπηρεσίες τηλεφωνίας ή/ και με on line υπηρεσίες για το κατέβασμα ταινιών και μουσικής", επισημαίνει ο πρόεδρος του ΕΙΤΟ Bruno Lamborghini. Συγχρόνως, η αξία μεταφοράς δεδομένων πέφτουν.

Εάν οι συνδέσεις με ταχύτητα 1 Mbps ήταν τα πρότυπα πριν από μερικά χρόνια, σήμερα δύο φορές αυτό το ποσοστό είναι συνηθισμένο. Σύμφωνα με την εκτίμηση του ΕΙΤΟ, μέχρι το τέλος του 2008 θα υπάρχουν περίπου 114 εκατ. ευρωζωνικές συνδέσεις στο Διαδίκτυο

στη Δυτική Ευρώπη, που αντιστοιχεί στο 26% του πληθυσμού. Η Γερμανία αποτελεί αυτή τη στιγμή την πιο δυναμική αγορά διαδικτυακών υπηρεσιών, αντιπροσωπεύοντας το 25% της συνολικής ευρωπαϊκής διαδικτυακής αγοράς. Η αξία της υπολογίζεται κατά το 2008 σε €8,4 δις, σημειώνοντας αύξηση κατά 8,5% σε σύγκριση με πέρυσι. Ακολουθεί η Γαλλία, όπου η γαλλική διαδικτυακή αγορά υπολογίζεται στα €4,6 δις και υπολογίζεται ότι το 2008 θα αυξηθεί κατά 22,5%. Το Ηνωμένο Βασίλειο έπεται με €4,6 δις και άνοδο κατά 7,2%. Γαλλία και Ηνωμένο Βασίλειο κατέχουν η καθεμία το 13,6% του συνόλου της ευρωπαϊκής διαδικτυακής αγοράς. Τέταρτη έρχεται η αγορά της Ισπανίας με αξία €3,6 δις και ρυθμό ανάπτυξης 7,6% και μερίδιο στο σύνολο της Ε.Ε. 9,2%. Σύμφωνα με τους αναλυτές του ΕΙΤΟ το 2009, η ευρωπαϊκή διαδικτυακή αγορά θα φτάσει τα €36,9 δις σημειώνοντας αύξηση κατά 9%.

κοινωνιών στην Ελλάδα. Σύμφωνα με τα στοιχεία του ΕΙΤΟ σχετικά με την πορεία της ελληνικής αγοράς ΤΠΕ από το 2003 μέχρι και το 2009 διαπιστώνεται αύξηση της αξίας της αγοράς τεχνολογιών, περιορισμός του περιθωρίου κέρδους των εταιρειών του χώρου λόγω ισχυρού ανταγωνισμού και στροφή σε νέες τεχνολογικές υπηρεσίες και εργαλεία. Συγκεκριμένα, η αξία της ελληνικής αγοράς Πληροφορικής και Τηλεπικοινωνιών το 2008 θα φτάσει τα €10,6 δις και το 2009 τα €10,9 δις σημειώνοντας αύξηση 3,5% και 2,4% αντίστοιχα. Από το σύνολο της αξίας της αγοράς τη μερίδα του λέοντος για μία ακόμη φορά κατέχουν οι τηλεπικοινωνίες. Αξίζει, όμως, να σημειωθεί πως ειδικά η αγορά Πληροφορικής βρίσκεται σε ανοδική πορεία σε σύγκριση με την Τηλεπικοινωνιακή αγορά που εμφανίζει σημάδια ωριμότητας, Διάγραμμα 1.

Η αξία της ελληνικής αγοράς Πληροφορικής και Τηλεπικοινωνιών το 2008 θα φτάσει τα 10,6 δις ευρώ και το 2009 τα 10,9 δις ευρώ σημειώνοντας αύξηση 3,5% και 2,4% αντίστοιχα



Ελλάδα

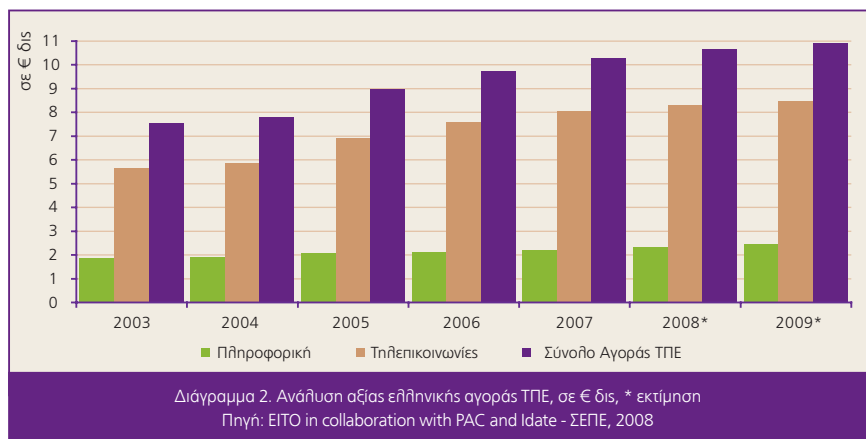
Παράλληλα σε φάση προόδου και έντονου ανταγωνισμού πέραν η αγορά Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επι-

Η αξία της αγοράς πληροφορικής το 2008 θα φτάσει τα €2,3 δις και το 2009 τα €2,4 δις σημειώνοντας άνοδο κατά 5,3% και 5,2% αντίστοιχα. Η αξία της αγο-

Μηχανή της οικονομίας στην Ευρώπη και στην Ελλάδα, ο κλάδος ΤΠΕ

ράς Τηλεπικοινωνιών το 2008 θα φτάσει τα €8,3 δισ και το 2009 τα €8,4 δισ σημειώνοντας άνοδο κατά 3% και 1,5% αντίστοιχα, Διάγραμμα 2.

7,3% αντίστοιχα. Εξίσου ικανοποιητικές αναμένονται οι επιδόσεις των project services των οποίων η άνοδος υπολογίζεται στο 4,1% και 5,2% αντίστοιχα. Στον



Στην παρούσα φάση, την κούρσα ανόδου στην πληροφορική οδηγούν τα προϊόντα λογισμικού και στις τηλεπικοινωνίες οι υπηρεσίες Διαδικτύου. Στον κλάδο Πληροφορικής, το 2008 και το 2009 οι υπηρεσίες λογισμικού αναμένεται να τρέξουν με ρυθμό ανόδου 4,3% και 5,3% αντίστοιχα. Επίσης, στο ίδιο διάστημα οι υπηρεσίες outsourcing προβλέπεται να κινηθούν με ρυθμό ανόδου 6,4% και

κλάδο των Τηλεπικοινωνιών, η πρόσβαση και οι υπηρεσίες στο Διαδίκτυο εκτιμάται ότι θα εμφανίσουν άνοδο κατά 46,8% και 20,1% κατά το 2008 και το 2009 αντίστοιχα. Ικανοποιητικό γύρισμα και άνοδο κατά 4% αναμένεται για τον τομέα ασύρματων υποδομών. Επίσης, η συνδρομητική τηλεόραση επίσης εμφανίζεται ανοδική κατά 13,8% το 2008 και 9,7% το 2009, Πίνακας 2.

Στον κλάδο Πληροφορικής, το 2008 και το 2009 οι υπηρεσίες λογισμικού αναμένεται να τρέξουν με ρυθμό ανόδου 4,4% και 5,1% αντίστοιχα. Στο ίδιο διάστημα οι υπηρεσίες προβλέπεται να κινηθούν με ρυθμό ανόδου 4,3% και 5,3% αντίστοιχα

Ελλάδα	Αξία Αγοράς (σε € εκατ.)					% Μεταβολής			
	2005	2006	2007	2008*	2009*	2006/2005	2007/2006	2008/2007	2009/2008
Αγορά Τεχνολογιών Πληροφορικής & Επικοινωνιών									
Hardware	€ 795	€ 798	€ 827	€ 884	€ 932	0,4%	3,6%	6,9%	5,4%
Software	€ 455	€ 478	€ 505	€ 527	€ 554	5,1%	5,6%	4,4%	5,1%
IT Services	€ 821	€ 855	€ 895	€ 934	€ 983	4,1%	4,7%	4,4%	5,2%
Σύνολο Πληροφορικής	€ 2.071	€ 2.131	€ 2.227	€ 2.345	€ 2.469	2,9%	4,5%	5,3%	5,3%
Telecom end-user equipment	€ 572	€ 581	€ 587	€ 582	€ 589	1,6%	1,0%	-0,9%	1,2%
Network Equipment	€ 624	€ 836	€ 874	€ 896	€ 917	34,0%	4,5%	2,5%	2,3%
Carrier services	€ 5.718	€ 6.187	€ 6.620	€ 6.848	€ 6.948	8,2%	7,0%	3,4%	1,5%
Σύνολο Τηλεπικοινωνιών	€ 6.914	€ 7.604	€ 8.081	€ 8.326	€ 8.454	10,0%	6,3%	3,0%	1,5%
Σύνολο Αγοράς Τεχνολογιών Πληροφορικής & Επικοινωνιών	€ 8.985	€ 9.735	€ 10.308	€ 10.671	€ 10.923	8,3%	5,9%	3,5%	2,4%

Πίνακας 2. Ελληνική αγορά ΤΠΕ, σε € εκατ., Πηγή: EITO σε συνεργασία με την PAC και την Idate, 2008, * εκτίμηση



Intel® Centrino® processor technology, LG P300



* Η εγγύηση "0" pixel ισχύει για 30 ημέρες από την αγορά του προϊόντος.
** Για την αποκατάσταση προβλημάτων από απόσταση απαραίτητη προϋπόθεση είναι η σύνδεση του χρήστη με Internet.

Ποτέ μακριά του!

Τα notebook της LG θα είναι πάντα μαζί σας... εγγυημένα.

Με τα notebook της LG έχετε πάντα την υποστήριξη που επιθυμείτε, όπου και όποτε τη χρειαστείτε, χάρη στο Golden Service Pack που προσφέρει:

- Εγγύηση 2 ετών με παραλαβή και παράδοση στο χώρο σας (2 ways on site collection)
- Εγγύηση "0" pixel*
- Τεχνική υποστήριξη μέσω διαδικτύου για την αποκατάσταση προβλημάτων λογισμικού**
- Διεθνή Εγγύηση 1 έτους



13,3" Ασύγκριτη φορητότητα, κομψός σχεδιασμός



Ισχυρές Επιδόσεις
30% φωτεινότερο και πιο καθαρό LED Back-Lit display για τέλεια οπτική εμπειρία με 3D πακινίδια, βίντεο και φωτογραφίες.



Μοναδικός Σχεδιασμός "Black Rose"
Ο κομψός σχεδιασμός του P300 είναι το αποτέλεσμα του πάθους της LG για αισθητική τελειότητα.



Η επόμενη Γενιά της Τεχνολογίας Επεξεργαστή Intel® Centrino® (Intel® Penryn CPU)
Η επόμενη Γενιά της Τεχνολογίας Επεξεργαστή Intel® Centrino® προσφέρει 20% μεγαλύτερη ταχύτητα, γρηγορότερη επεξεργασία δεδομένων και εξαιρετικές επιδόσεις.



Φορητή Ψυχαγωγία
Εξαιρετικά λεπτό και ελαφρύ, με πάχος 21mm και βάρος μόλις 1,6kg.



Ευκολία Σύνδεσης
Smart Link για σύνδεση μέσω USB με το σκληρό δίσκο ή την οπτική συσκευή άλλων PC.

P300

ΣΕ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΚΑΤΑΝΑΗΛΩΤΕΣ

Άνοδο στην αγορά των φορητών υπολογιστών

Στο δεύτερο τρίμηνο του τρέχοντος έτους πωλήθηκαν 103.256 σταθεροί ηλεκτρονικοί υπολογιστές έναντι 107.259 τεμαχίων το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι και έναντι 134.274 τεμαχίων κατά το πρώτο τρίμηνο του 2008. Από το σύνολο των σταθερών ηλεκτρονικών υπολογιστών το δεύτερο τρίμηνο του 2008 οι 66.746 αφορούν σταθερούς ηλεκτρονικούς υπολογιστές για επιχειρήσεις και οι 36.510 σταθερούς ηλεκτρονικούς υπολογιστές για οικιακούς καταναλωτές. Συνολικά η αγορά των desktop στο διάστημα Απριλίου - Ιουνίου 2008 σημείωσε μείωση κατά 3,7% σε σχέση με πέρυσι. Μεγαλύτερη μείωση της τάξης του 4,7% εμφάνισαν οι σταθεροί ηλεκτρονικοί υπολογιστές για επιχειρήσεις, Πίνακας 2.

Σε αντίθεση με τους σταθερούς ηλεκτρονικούς υπολογιστές, ιδιαίτερα δυναμική είναι η αγορά των φορητών ηλεκτρονικών

Κατασκευαστής	2ο τρίμηνο 2007	Μερίδιο Αγοράς	2ο τρίμηνο 2008	Μερίδιο Αγοράς	% Μεταβολής
Hewlett-Packard	15.869	14,8%	20.259	19,6%	27,7%
Πλσίοιο	13.414	12,5%	15.000	14,5%	11,8%
Dell	8.199	7,6%	7.625	7,4%	-7,0%
e-shop	3.960	3,7%	6.762	6,5%	70,8%
Oktabit	5.797	5,4%	5.365	5,2%	-7,5%
Lenovo	7.897	7,4%	5.134	5,0%	-35,0%
Multirama	4.636	4,3%	4.300	4,2%	-7,2%
Info-Quest	6.525	6,1%	4.000	3,9%	-38,7%
Fujitsu Siemens	1.659	1,5%	3.169	3,1%	91,0%
Altec	7.214	6,7%	2.500	2,4%	-65,3%
Άλλοι Κατασκευαστές	32.089	30%	29.142	28%	-9,2%
Σύνολο	107.259	100%	103.256	100%	-3,7%

Πίνακας 2. Πωλήσεις Σταθερών Ηλεκτρονικών Υπολογιστών, Πηγή: IDC EMEA PC Tracker - Q2 2008 Prelim Results

υπολογιστών. Οι πωλήσεις του δεύτερου τριμήνου ξεπέρασαν μάλιστα κατά πολύ τις εκτιμήσεις των αναλυτών της IDC, σύμφωνα με τις οποίες αναμενόταν να πωληθούν 100.000 τεμάχια. Στο δεύτερο τρίμηνο του 2008 πωλήθηκαν 131.484 τεμάχια έναντι 89.316 τεμαχίων το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι και ένα-

ντι 130.444 τεμαχίων το πρώτο τρίμηνο του 2008. Από το σύνολο των φορητών ηλεκτρονικών υπολογιστών στο δεύτερο τρίμηνο του 2008 οι 52.793 αφορούν φορητούς ηλεκτρονικούς υπολογιστές για τις επιχειρήσεις και οι 78.691 φορητούς ηλεκτρονικούς υπολογιστές για τους οικιακούς καταναλωτές. Συνολικά η αγορά των φορητών ηλεκτρονικών υπολογιστών στο διάστημα Απριλίου - Ιουνίου 2008 σημείωσε αύξηση 47,2%. Μεγαλύτερη αύξηση (50,9%) εμφάνισαν οι φορητοί ηλεκτρονικοί υπολογιστές για καταναλωτές, ενώ οι φορητοί ηλεκτρονικοί υπολογιστές για επιχειρήσεις παρουσίασαν άνοδο κατά 42% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι, Πίνακας 3.

Συγκρίνοντας επίσης το πρώτο τρίμηνο του 2008 και το δεύτερο τρίμηνο του 2008 γίνεται σαφής η τάση ανόδου των φορητών υπολογιστών στην ελληνική αγορά. Στο πρώτο τρίμηνο του 2008 η άνοδος στις πωλήσεις των φορητών ηλεκτρονικών υπολογιστών διαμορφώθηκε στο 59,9%. Η τάση αυτή δεν είναι ανεξάρτητη της ανάπτυξης των ασύρματων δικτύων, καθώς και της προώθησης

Κατασκευαστής	2ο τρίμηνο 2007	Μερίδιο Αγοράς	2ο τρίμηνο 2008	Μερίδιο Αγοράς	% Μεταβολής
Acer	15.836	17,7%	31.119	23,7%	96,5%
Hewlett-Packard	23.864	26,7%	28.881	22,0%	21,0%
Toshiba	17.592	19,7%	28.151	21,4%	60,0%
Sony	4.967	5,6%	9.647	7,3%	94,2%
Dell	2.444	2,7%	7.500	5,7%	206,9%
Πλσίοιο	5.139	5,8%	7.000	5,3%	36,2%
Fujitsu Siemens	6.136	6,9%	5.868	4,5%	-4,4%
Lenovo	3.177	3,6%	3.927	3,0%	23,6%
Apple	1.130	1,3%	1.770	1,3%	56,6%
LG Electronics	1.700	1,9%	1.670	1,3%	-1,8%
Άλλοι Κατασκευαστές	7.331	8,2%	5.951	4,5%	-18,8%
Σύνολο	89.316	100,0%	131.484	100,0%	47,2%
Acer/ Gateway/ P.Bell*	16.984	19,0%	31.119	23,7%	83,2%

Πίνακας 3. Πωλήσεις Φορητών Ηλεκτρονικών Υπολογιστών, Πηγή: IDC EMEA PC Tracker - Q2

* As a result of the recent acquisitions, Acer shipments in Q2 2008 also include Gateway and Packard Bell brands. Furthermore, Acer, Gateway/ eMachines and Packard Bell shipments for Q2 2007 have been aggregated in the additional row at the bottom of the tables, in order to facilitate year-on-year comparison. This is provided solely for comparison purposes and does not reflect Acer's performance prior to the acquisitions

Το VAIO συνιστά Windows Vista® Business.

Το Sony, like.no.other και vaio είναι σήματα κατατεθέντα της Sony Corporation Ιαπωνίας.

Κίνηση, χωρίς συμβιβασμούς. Νέα σειρά VAIO Z

Με τη νέα σειρά φορητών υπολογιστών VAIO Z, έχετε υψηλές αποδόσεις, όπου και αν βρίσκεστε. Η πρωτοποριακή τους κατασκευή από ανθρακονήματα, είναι ταυτόχρονα ελαφριά και ανθεκτική, ενώ περικλείει την τέλεια ισορροπία μεταξύ ισχύος και φορητότητας, αισθητικής και τεχνολογίας...

Ένας συνδυασμός που κάνει τη διαφορά.

Μάθετε περισσότερα στο www.vaio.gr

SONY

be like.no.other™

VAIO

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



Running Linux, Solaris,
or Windows? Our
servers are 30% faster,
and 50% smaller.



Sun Fire X4450™

Sun Fire X4150™

Amazing things began to happen when Intel® and Sun® started working together. Intel's endorsement of Sun's Solaris® OS for the Intel platform created new choices for customers, with breathtaking performance. Simultaneously, after Sun's legendary server teams got ahold of the Quad-Core Intel® Xeon® processor 7300, they built the Sun Fire X4450 - the world's highest density 4-socket x86 rack mount server.

So whether you're running Linux®, Solaris, or Windows® - on VMware® or Sun's newest xVM virtualization platform, we've got you covered.

Call your local Sun Sales Representative, Sun Authorized Partner or **210. 61.69.900.**



συσσκευές & τα είδη κινητής τηλεφωνίας

Οι Έλληνες καταναλωτές δείχνουν ιδιαίτερη προτίμηση στα κινητά τηλέφωνα προηγμένης τεχνολογίας

και η σημαντική διαφορά που παρατηρείται στην ποσοστιαία μεταβολή μεταξύ των τεμαχίων και της αξίας των προϊόντων που πουλήθηκαν κατά το πρώτο τρίμηνο του 2008 σε σχέση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα (6,7% και 3,4% αντίστοιχα). Η μικρή αύξηση της αξίας των προϊόντων που πουλήθηκαν αντικατοπτρίζει τον "πόλεμο" τιμών στη συγκεκριμένη αγορά αλλά και τη στροφή των καταναλωτών σε πιο φθηνά προϊόντα.

Έντονο επίσης παραμένει το ενδιαφέρον των Ελλήνων καταναλωτών για τα σύγχρονης τεχνολογίας κινητά τηλέφωνα παρόλο που στο πρώτο τετράμηνο του 2008 παρατηρείται πτώση κατά 27,8% στις πωλήσεις νέων συσκευών κινητής τηλεφωνίας έναντι του αντίστοιχου περσινού διαστήματος. Στο διάστημα Ιανουάριος - Απρίλιος 2008 στην ελληνική αγορά πωλήθηκαν περίπου 1 εκατ. κινητά τηλέφωνα έναντι 1,3 εκατ. συσκευών πέρυσι, εκ των οποίων τη μεγαλύτερη αύξηση (88%) κατέγραψαν οι συσκευές τύπου slider. Επίσης, άνοδο κατά 60,2% κατέγραψαν και οι συσκευές 3G. Οι Έλληνες καταναλωτές δείχνουν ιδιαίτερη προτίμηση στα κινητά τηλέφωνα προηγμένης τεχνολογίας. Πλέον το κινητό τηλέφωνο λειτουργεί ως πολυμηχάνημα, που καλύπτει όχι μόνο την ανάγκη για προσωπική επικοινωνία αλλά και την ανάγκη για ενημέρωση και ψυχαγωγία. Αυξητική είναι η τάση για κινητά τηλέφωνα που υποστηρίζουν την υπηρεσία

αναπαραγωγής μουσικής (ραδιόφωνο και MP3) και ανταγωνίζονται τις αντίστοιχες "κλασικές" συσκευές. Επίσης, ιδιαίτερα δυναμική είναι η κατηγορία κινητών τηλεφώνων που διαθέτουν μεταξύ άλλων συστήματα πλοήγησης (navigator), καθώς και η κατηγορία smart phones με σύνδεση στο Internet για αποστολή και λήψη e-mail που καλύπτουν σύγχρο-

	1/2007- 4/2007	1/2008- 4/2008	Μεταβολή %
2.x G	1.192,8	691,8	-42,0%
3.x G	193,5	309,9	60,2%
Σύνολο	1.387,3	1.001,7	-27,8%
Block	730,6	472,7	-35,3%
Shell	468,0	206,7	-55,8%
Slider	162,0	305,7	88,7%
Swivel	26,7	16,6	-37,8%
Σύνολο	1.387,3	1.001,7	-27,8%

Πίνακας 1. Πωλήσεις συσκευών κινητής τηλεφωνίας (χιλ. τεμάχια), Πηγή: GfK Hellas, 6/2008

	1/2007- 4/2007	1/2008- 4/2008	Μεταβολή %
2.x G	215.669,33	112.362,19	-47,9%
3.x G	64.076,53	104.432,55	63,0%
Σύνολο	279.903,10	216.795,42	-22,5%
BLOCK	133.038,04	83.631,20	-37,1%
SHELL	87.866,74	34.485,94	-60,8%
SLIDER	51.692,10	92.499,77	78,9%
SWIVEL	7.301,96	6.178,51	-15,4%
TABLET	2,76		
Σύνολο	279.903,10	216.795,42	-22,5%

Πίνακας 2. Αξία Πωλήσεων συσκευών κινητής τηλεφωνίας (σε χιλ. ευρώ), Πηγή: GfK Hellas, 6/2008

νες επαγγελματικές ανάγκες. Στο πρώτο τετράμηνο του 2008 οι πωλήσεις των smart phones αυξήθηκαν κατά 19% και εκτιμάται ότι για το σύνολο του 2008 το ποσοστό αυτό θα φτάσει στο 24,1% από 20,2% που ήταν το 2007.

Ωστόσο, όπως τονίζεται, τα ποσοστά αυτά υπολείπονται αρκετά από τα αντίστοιχα άλλων ευρωπαϊκών αγορών. Η αξία των πωληθέντων smart phones ανήλθε στα € 11,2 εκατ., αυξημένη κατά 11% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι. Συνολικά η αξία των κινητών

	1/2007- 4/2007	1/2008- 4/2008	Μεταβολή %
Σύνολο (χιλ. τεμ.)	17,6	21,0	19%
Αξία Πωλήσεων (χιλ. ευρώ)	10.114,94	11.251,99	11%

Πίνακας 3. Πωλήσεις smart phones, Πηγή: GfK Hellas, 6/2008

	1/2007- 4/2007	1/2008- 4/2008	Μεταβολή %
Σύνολο	68,4	79,7	16,5%

Πίνακας 4. Πωλήσεις κινητών μέσω δικτύου καταστημάτων ηλεκτρικών ειδών και υπερμάρκετ (σε χιλ. τεμ.), Πηγή: GfK Hellas, 6/2008

	1/2007- 4/2007	1/2008- 4/2008	Μεταβολή %
Σύνολο	1.318,9	922,0	-30,1

Πίνακας 5. Πωλήσεις κινητών μέσω εξειδικευμένων καταστημάτων ειδών τεχνολογίας & των δικτύων κινητής τηλεφωνίας (σε χιλ. τεμ.), Πηγή: GfK Hellas, 6/2008

	1/2007- 4/2007	1/2008- 4/2008	Μεταβολή %
Panel-TV/LCD	105.648	144.049	36,3%
Σύνολο	474.644	506.426	6,7%

Πίνακας 6. Πωλήσεις καταναλωτικών ηλεκτρονικών προϊόντων (τεμάχια), Πηγή: GfK Hellas, 6/2008

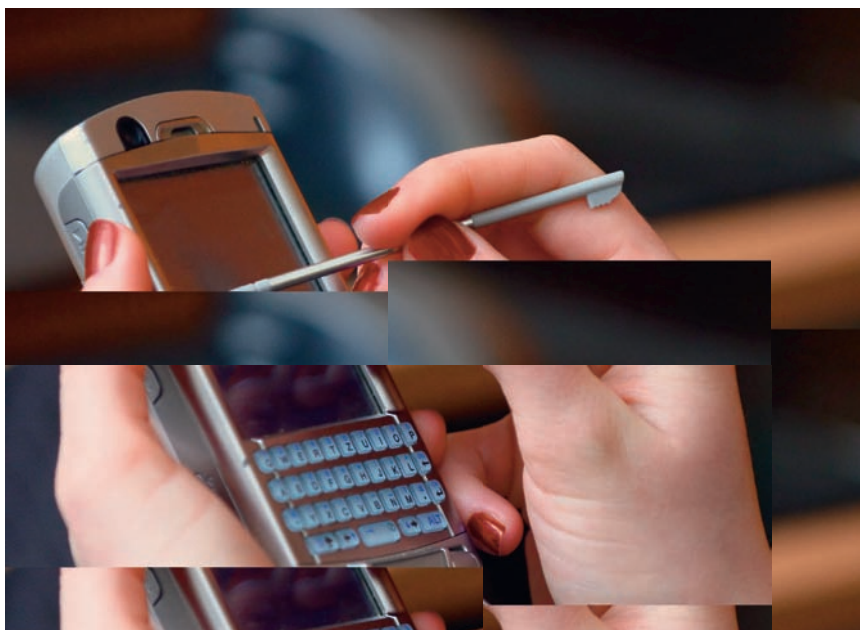
	1/2007- 4/2007	1/2008- 4/2008	Μεταβολή %
Panel-TV/LCD	94.109	107.151	13,9%
Σύνολο	151.429	156.635	3,4%

Πίνακας 7. Αξία Πωλήσεων καταναλωτικών ηλεκτρονικών προϊόντων (σε χιλ. ευρώ), Πηγή: GfK Hellas, 6/2008

συσκευές και τα είδη κινητής τηλεφωνίας

υπηρεσίες που προσφέρει (όπως είναι η πρόσβαση στο Internet) θα συμβάλουν θετικά στην εξέλιξη του συγκεκριμένου κλάδου. Άλλωστε, η κινητή τηλεφωνία αποσπά συνεχώς αυξανόμενο μερίδιο από την σταθερή τηλεφωνία, καθώς περίπου το 12% των ελληνικών νοικοκυριών έχει εγκαταλείψει τη σταθερή τηλεφωνία χρησιμοποιώντας μόνο κινητά τηλέφωνα για την πραγματοποίηση των κλήσεων, συμβάλλοντας με αυτό τον τρόπο στην αύξηση του αριθμού των κινητών τηλεφώνων. Αναφορικά με το κανάλι διανομής συσκευών κινητής τηλεφωνίας ηγετικό μερίδιο που φτάνει στο 92% περίπου κατέχουν τα ομώνυμα καταστήματα λιανικής των δικτύων κινητής τηλεφωνίας, καθώς και τα αμιγώς καταστήματα ειδών τεχνολογίας. Ωστόσο ανοδικά κινούνται οι πωλήσεις κινητών τηλεφώνων και στα καταστήματα ηλεκτρικών ειδών, στις υπεραγορές, καθώς και στα σούπερ μάρκετ, όπου παρουσιάζεται αύξηση κατά 16% και τα συγκεκριμένα δίκτυα λιανικής επενδύουν εκ νέου στα προϊόντα τεχνολογίας με στόχο να διεκδικήσουν μερίδιο της αγοράς.

Κύριο χαρακτηριστικό του κλάδου της λιανικής πώλησης πολυμέσων είναι η συγκέντρωση της αγοράς σε λίγες και μεγάλες αλυσίδες, με αποτέλεσμα τη



συρρίκνωση του αριθμού των μεμονωμένων σημείων πώλησης και την όξυνση του ανταγωνισμού. Η τάση που χαρακτήρισε τον ευρύτερο κλάδο στη χώρα μας κατά τα τελευταία χρόνια, είναι η περαιτέρω ενδυνάμωση μεγάλων ομίλων μέσω συγχωνεύσεων, απορροφήσεων αλληλά και συνεργασιών με άλλες επιχειρήσεις. Είναι γεγονός πως οι αλυσίδες καταστημάτων υπερτερούν σε σχέση με τα μεμονωμένα καταστήματα καθώς πα-

ρέχουν μεγαλύτερη ποικιλία προϊόντων. Στα μεμονωμένα καταστήματα η προώθηση των τεχνολογικά προηγμένων συσκευών δεν είναι πάντα εφικτή λόγω της γενικότερης "εικόνας" του καταστήματος, της επιφάνειάς του (έλλειψη ειδικών χώρων επίδειξης συσκευών λήψης, εγγραφής και αναπαραγωγής ήχου και εικόνας), της γεωγραφικής του θέσης και των εισοδηματικών τάξεων στις οποίες απευθύνεται. Από την άλλη πλευρά έντονος είναι ο ανταγωνισμός μεταξύ των αλυσίδων του κλάδου (σε επίπεδο τιμών, προσφορών και πιστωτικών διευκολύνσεων). Οι περισσότερες αλυσίδες έχουν αναπτύξει δραστηριότητα σε πολλούς τομείς του ευρύτερου κλάδου των Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών, όπως τις τηλεπικοινωνίες, το λογισμικό, τις υπηρεσίες πληροφορικής, τον εξοπλισμό γραφείου, κ.λπ. ενώ σττροφή στα πολυμέσα έχουν κάνει τα τελευταία χρόνια και οι αλυσίδες ηλεκτρικών ειδών.

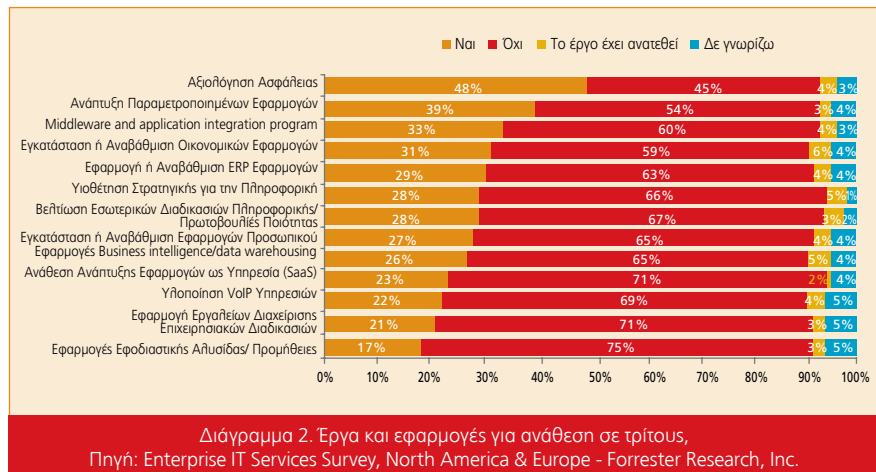
Δυναμική είναι η κατηγορία κινητών τηλεφώνων που διαθέτουν μεταξύ άλλων συστήματα πλοήγησης (navigator) καθώς και η κατηγορία smart phones για αποστολή και λήψη e-mail

ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ



καλύψουν οι επιχειρήσεις μέσω των outsourcing υποδομών. Παράλληλα ένας σημαντικός παράγοντας επιτυχίας των υπηρεσιών outsourcing είναι η ασφάλεια, Διάγραμμα 2.

Σχεδόν οι μισοί από τις ερωτηθείσες επιχειρήσεις απάντησαν ότι θα προχωρούσαν στη χρήση υπηρεσιών από τρίτους για την κάλυψη του ζητήματος της ασφάλειας, ακολουθεί η ανάπτυξη και η παραμετροποίηση εφαρμογών. Έπονται τα σχέδια για τη χρησιμοποίηση συμβουλευτικών υπηρεσιών για την εφαρμογή



COSTS

Εντοπίζουμε τα κρυμμένα κόστη σας!

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

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



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

στις χώρες του Κόλπου και στη Μέση Ανατολή

Σύμφωνα με τα στοιχεία, το 40% των επιχειρήσεων στην περιοχή των Αραβικών Εμιράτων τονίζει πως θα επενδύσει στον τομέα της ασφάλειας δικτύων, ενώ το 22% επισημαίνει πως θα υιοθετήσει τις υπηρεσίες outsourcing προκειμένου να επικεντρωθεί στην κύρια επιχειρηματική της δραστηριότητα. Η Σαουδική Αραβία, η μεγαλύτερη αγορά στην περιοχή του Κόλπου, είναι μια από τις πιο ανταγωνιστικές στον τομέα των τηλεπικοινωνιών, με τους τέσσερις βασικούς τηλεπικοινωνιακούς παρόχους να κατέχουν το 70% της συνολικής αγοράς. Το Κουβέιτ και το Μπαχρέιν έχουν απελευθερώσει την αγορά των τηλεπικοινωνιών, με αποτέλεσμα την εμφάνιση νέων παρόχων. Αντίθετα η αγορά των ευρωζωνικών υπηρεσιών στο Ομάν, το Κατάρ, και, έως ένα ορισμένο βαθμό, στα Αραβικά Εμιράτα συνεχίζουν να είναι μονοπώλια. Το στοίχημα είναι να καλυφθούν όλο και περισσότερες περιοχές, γεγονός που θα οδηγήσει στην αύξηση των ευρωζωνικών συνδέσεων. Για το σκοπό αυτό αναμενόμενη είναι η αύξηση της χρήσης των εναλλακτικών δικτύων όπως το WiMAX. Ειδική αναφορά κάνει η IDC για την αγορά ηλεκτρονικών υπολογιστών του Ισραήλ. Συνολικά το 2007 στο Ισραήλ πωλήθηκαν 831.611 υπολογιστές συνολικής αξίας \$1,2 δις, που αντιστοιχεί σε αύξηση τεμαχίων κατά 11,2% και σε αξία κατά 19,1%.

Όπως παρατηρείται σχεδόν σε όλες τις αγορές που μελέτησε η IDC και στο Ισραήλ κατά το 2007 σημειώθηκε σημαντική αύξηση στις πωλήσεις των φορητών ηλεκτρονικών υπολογιστών, που έφθασε στο 34,6%. Η αξία των πωληθέντων φορητών υπολογιστών αυξήθηκε αντίστοιχα κατά 36,6%. Από την άλλη πλευρά η αύξηση των πωλήσεων των σταθερών υπολογιστών κυμάνθη-

κε στο 12,9%. Αξίζει να σημειωθεί πως οι πολυεθνικές εταιρίες διέθεσαν στην ισραηλινή αγορά περίπου 469.108 ηλεκτρονικούς υπολογιστές, συνολικής αξίας \$779 εκατ., ενώ οι τοπικές εταιρίες διέθεσαν γύρω στις 362.503 υπολογιστές συνολικής αξίας \$344 εκατ. Η συνολική αγορά ηλεκτρονικών υπολογιστών του Ισραήλ μέχρι το 2012 αναμένεται να αυξηθεί κατά 6,7% σε τεμάχια και κατά 5,3% σε αξία.

Εξαιρετικές επιδόσεις στις ΤΠΕ εμφανίζουν τα κράτη της Βαλτικής, η Ρωσία, και η Ουκρανία. Οι συγκεκριμένες χώρες έχουν αποδειχθεί οικονομικώς πιο αποδοτικές από τους Δυτικούς γείτονές τους και διαθέτουν τεχνολογικά καταρτισμένο και πολύγλωσσο ανθρώπινο δυναμικό, με σχετικά χαμηλότερο κόστος. Η Ρωσία

διαθέτει ισχυρή εργατική δύναμη στην περιοχή, διάσημη σε όλο τον κόσμο για τις δεξιότητες της στο χώρο της πληροφορικής και των τηλεπικοινωνιών, ενώ η δυνατότητα για την αύξηση υποδομής ΤΠΕ είναι ιδιαίτερα ελκυστική. Η διείσδυση του Διαδικτύου στη Μόσχα έφτασε στο 51% το 2007. Όπως σημειώνουν οι μελετητές της IDC η αγορά τηλεπικοινωνιών στη Μόσχα είναι πολύ ανταγωνιστική. Ο ανταγωνισμός αφορά την παροχή ποιοτικών υπηρεσιών, πακέτων υπηρεσιών, τη δημιουργία δικτύων και τη δυνατότητα κάλυψης όσο το δυνατόν περισσότερων περιοχών. Επίσης, ιδιαίτερα δυναμική είναι η αγορά των λεγόμενων triple play υπηρεσιών, με τις οποίες φαίνεται πως εξοικειώνονται οι κάτοικοι της Μόσχας. Η ρωσική αγορά των υπηρεσιών διαχείρισης υποδομής και επιχειρη-

Οι επενδύσεις του δημόσιου τομέα σε νέες τεχνολογίες στις χώρες της Κεντρικής Ευρώπης έφτασαν το 2007 στα 1,6 δις ευρώ και προβλέπεται πως στην επόμενη πενταετία θα συνεχιστεί η διψήφια ετήσια ανάπτυξη αυτών των δαπανών



the digital technology total event!



CEO Forum
Leading the Industry

Σε μία σημαντική περίοδο για την πολιτική και την οικονομία της χώρας καθώς και για τις προοπτικές του κλάδου Τεχνολογιών Πληροφορικής & Επικοινωνιών στην Ελλάδα. Το CEO Forum-η ετήσια συνάντηση του ευρύτερου κλάδου αποτελεί πλατφόρμα συζήτησης των υψηλόβαθμων στελεχών της αγοράς, πολιτικών και εκπροσώπων του ιδιωτικού τομέα.



Keynote Speaker στο CEO Forum 2008, είναι ο Former Chancellor της Γερμανίας **Gerhard Schröder**.



conferences

Στόχος των dte Conferences είναι να παρουσιάσουν όλα τα σημαντικά θέματα και τάσεις που αφορούν στον κλάδο της Ψηφιακής Τεχνολογίας και να προτείνουν λύσεις όπου κρίνεται αναγκαίο.

Τα dte Conferences αποτελούν μια πλατφόρμα παρουσίασης νέων προϊόντων, υπηρεσιών και ολοκληρωμένων λύσεων. Για πρώτη φορά, ανώτερα στελέχη του κλάδου θα έχουν μια μοναδική ευκαιρία συνάντησης και ανταλλαγής απόψεων. Απευθύνεται στα υψηλόβαθμα στελέχη IT των μεγαλύτερων εταιριών που εδρεύουν στην Ελλάδα.



business solutions

Η φετινή προσπάθεια είναι η αρχή της δημιουργίας μιας τελείως ανεξάρτητης ενότητας στην έκθεση, όπου πραγματικά θα είναι διακριτή η τοποθέτηση των εταιριών που προσφέρουν λύσεις σε ειδικό κοινό σε σχέση με την υπόλοιπη έκθεση.

Οι διαφορετικές και εξειδικευμένες ανάγκες των επιχειρήσεων καθώς και η εξοικείωσή τους με το φάσμα των τεχνολογικών λύσεων που προσφέρουν οι εταιρίες ψηφιακής τεχνολογίας καθιστούν επιτακτική την ανάγκη μιας στοχευμένης και άμεσης επικοινωνίας μεταξύ επαγγελματιών επισκεπτών και εκθετών.



digital gameworld

Το Digital Game World είναι ένα πρωτότυπο και interactive Event, που στόχο έχει την ψηφιακή διασκέδαση, την ηλεκτρονική ενημέρωση και τη διαδικτυακή επικοινωνία των 50.000 επισκεπτών της dte.

Τα παιχνίδια ηλεκτρονικών υπολογιστών έχουν γίνει ουσιαστικό κομμάτι της κοινωνίας μας και αντιπροσωπεύουν πλέον τον ταχύτερα αναπτυσσόμενο κλάδο της βιομηχανίας της διασκέδασης. Με την αποδοχή λοιπόν και της εξήγησης των "videogames", μια νέα νεανική κουλτούρα αναπτύχθηκε: electronic sports, η αλλιώς "eSports".



consumer electronics

Mp3 Players, Digital Hi End, Plasma TV, LCD TV, Ψηφιακές Φωτογραφικές Μηχανές, Ψηφιακές Video-Κάμερες (DV Cameras), Λογισμικό Επεξεργασίας Video & Ψηφιακών Φωτογραφιών, Εκτυπωτές Ψηφιακών Φωτογραφιών, DVD, Blue Ray, Projectors, Home Cinema, Multimedia PC, Ηχεία, Ενισχυτές, ψηφιακή επεξεργασία ήχου, κονσόλες.

Όλος ο μαγικός κόσμος της Ψηφιακής Τεχνολογίας.

Η μουσική εγκαταλείπει τον ηλεκτρονικό υπολογιστή και μας ακολουθεί παντού!

Αδράξτε την ευκαιρία από τους επαγγελματίες του κλάδου και ανακαλύψτε στη dte τις καταπληκτικές δυνατότητες που δίνουν οι νέες συσκευές.



ISS Integrated Systems Solutions

Η ISS - AVL Digital PRO φιλοδοξεί να αποτελέσει την ετήσια συνάντηση του ευρύτερου κλάδου των Live, Installation και Integration εφαρμογών. Εκφράζει απόλυτα τη σύγκλιση των τεχνολογιών, των προδιαγραφών και των αναγκών του ευρύτερου επαγγελματικού κλάδου, που έχει ως αντικείμενο τις Installation, Live και Integration εφαρμογές.

//...From service to experience_

Value-driven Innovation in IT

Υποστηρίζετε και παραμένετε προσκολλημένοι στην τακτική αντίληψη για την Επιχειρησιακή Πληροφορική... **Είστε ΑΝΑΛΩΣΙΜΟΙ!**

Keynote speaker, Thomas Koulopoulos

Λάβετε ενεργό μέρος στο διάλογο του Συνεδρίου των IT leaders, IT Directors Forum '08, με τους:



KEYNOTE
SPEAKER

Thomas Koulopoulos // Thought-leader της καινοτομίας

Πνευματικό παιδί του πατέρα του μοντέρνου management, Peter Drucker, έχει ονομαστεί ως: "one of the industry's six most influential consultants" από το InformationWeek, είναι Executive Director του "Center for Business Innovation" στο Babson College και έχει συγγράψει 7 βιβλία για την καινοτομία. Είναι επίσης Πρόεδρος και Ιδρυτής του οργανισμού αφοσιωμένου στη διάχυση της IT καινοτομίας "The Delphi Group".

Mark Hall // Ο CIO των CIOs



Είναι Γενικός Διευθυντής και Ιδρυτής του CIO Executive Council, τη «Λέσχη» των CIOs απ' όλο τον κόσμο, που στόχο έχει την αξιοποίηση και διάχυση συλλογικής γνώσης για την ισχυροποίηση της αξίας των CIOs στις επιχειρήσεις. Είναι ακόμα Chief Information Officer του γνωστού εκδοτικού οργανισμού CIO Media (CIO magazine).

Frank Schwab // Η προσωποποίηση της καινοτομίας στην Deutsche Bank



Ως Director for Strategic development, architecture and innovation του τραπεζικού κολοσσού της Deutsche Bank, ο Schwab μοιράζεται στο Συνέδριο τις πρακτικές μετάβασης από τη θέση του Chief Information Officer σε Chief Innovation Officer.

Catherine Doran // Η κορυφαία CIO της Μεγάλης Βρετανίας



Έχοντας διακριθεί ως η Νο 1 γυναίκα CIO της Μεγάλης Βρετανίας από το περιοδικό Silicon και Νο 4 συνολικά για το 2008, η Catherine Doran έχει να επιδείξει ισχυρό ιστορικό καινοτομίας, στρατηγικής ηγεσίας και πραγματικής προσφοράς στο business. Σήμερα εργάζεται ως CIO στη σιδηροδρομική εταιρεία Network Rail.

// ΧΡΥΣΟΣ ΧΟΡΗΓΟΣ //



// INNOVATION SPONSOR //



// ENTERPRISE IT MANAGEMENT SPONSOR //



// ΜΕΓΑΛΟΣ ΧΟΡΗΓΟΣ //



// ΧΟΡΗΓΟΙ //



// ΧΟΡΗΓΟΣ ΔΙΕΡΜΗΝΕΙΑΣ //



ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

// Νικόλας Κονδάκης
T: 210 661 77 77 - εσ. 124
E: nkondakis@boussias.com

ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ

// Χαρά Κατσαρού
T: 210 661 77 77 - εσ. 153
E: xkatsarou@boussias.com

26 Ιουνίου 2008

Αίγλη Ζαππείου

4ο Συνέδριο Πληροφορικής της KPMG



Για 4η συνεχή χρονιά η KPMG διοργάνωσε το 4ο Συνέδριο Τεχνολογίας Πληροφορικής, το οποίο θα πραγματοποιήθηκε στις 26 Ιουνίου 2008 στην Αίγλη Ζαππείου. Ο ΣΕΠΕ παρέιχε και φέτος την υποστήριξη του στο Συνέδριο, εξασφαλίζοντας ειδική έκπτωση 20% για τα μέλη του.

Κατά την έναρξη του συνεδρίου, εκ μέρους του ΣΕΠΕ, απύθνη χαιρετισμό κύριος Γιώργος Καρανικοῦδς, Επόπτης Λειτουργίας Επιτροπών του Διοικητικού Συμβουλίου.

Ο ΣΕΠΕ είχε παρουσία και στο χώρο της υποδοχής του συνεδρίου με stand από όπου μοιράστηκαν περιοδικά και ἄλλο έντυπο υλικό του Συνδέσμου.

τελέσει η ίδρυση Υπουργείου Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών.”

14 Ιουλίου 2008

Athenaeum Intercontinental

Γενική Συνέλευση των Μελών του ΣΕΠΕ

Η Επанаθηπτική Γενική Συνέλευση των Μελών του Συνδέσμου Επιχειρήσεων Πληροφορικής & Επικοινωνιών Ελλάδας πραγματοποιήθηκε στις 14 Ιουλίου 2008 και ώρα 17:00, στο Ξενοδοχείο InterContinental, αίθουσα Athenaeum (Λεωφόρος Συγγρού 89 - 93).

Η Ημερησία διάταξη περιελάμβανε παρουσίαση της απολογιστικής έκθεσης των πεπραγμένων του Διοικητικού Συμβουλίου, του έργου των ομάδων εργασίας και των επιτροπών του ΣΕΠΕ, έγκριση της Έκθεσης Ελέγχου Οικονομικής Διαχείρισης και του Ισολογισμού 2007, ψήφιση σχεδίου κανονισμού Διαιτησίας για Επίλυση Διαφορών, καθώς και συζήτηση και λήψη αποφάσεων επί της αναπροσαρμογής των συνδρομών.



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

A | A & N COMPUTERS ΕΠΕ www.ancom.gr 210 40 04 438 • ABC PROFESSIONAL SERVICES ΑΕ www.abc.gr 210 94 78 478 • AC. & E. HELLAS ΑΕ www.ace-hellas.gr 210 60 68 600 • ACCENTURE www.accenture.com 210 67 81 400 • ACCESS POINT 210 97 63 711 • ACE ΠΡΟΗΓΜΕΝΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ ΑΕ www.ace.gr 210 80 98 500 • ACTIS ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ ΑΕ www.actis.gr 210 95 38 280 • ACTIVE COMPUTER SYSTEMS ΕΠΕ www.active.gr 210 65 11 202 • ADACOM ΑΕ www.adacom.com 210 51 93 740 • ADVANCED BUSINESS SOLUTIONS www.abs.gr 210 95 31 283 • ADVANCED CONSULTING ΑΕ www.adcon.gr 210 34 14 134 • ADVANCED INFORMATION SERVICES ΑΕ www.ais.gr 210 74 74 100 • AGILIS ΑΕ www.agilis-sa.gr 211 10 03 310, 210 33 04 315 • AGILTECH ΑΕ www.agiltech.gr 210 65 61 200 • ALEXANDER MOORE ΕΠΕ www.alexandermooore.com 210 65 43 067 • ALFAWARE www.alfaware.gr 210 85 41 870 • ALLWEB SOLUTIONS ΑΕ www.allweb.gr 210 74 74 774 • ALPHA SOFTWARE ΑΕ www.alpha-pl.gr 210 82 57 550 • ALPHA WORKS ΑΕ www.alphaworks.gr 210 61 07 277 • ALTASOFT COMPUTER APPLICATIONS www.altasoft.gr 210 72 27 205 • ALTEC TELECOMS ΑΕ www.altectelecoms.gr 210 68 72 900 • ALTEC ΑΒΕΕ www.altec.gr 210 68 72 200 • ANACO ΕΠΕ www.anaco.gr 210 96 00 915 • ANCOTEL www.ancotel.gr 2273 0 30 630 • ANIXTER GREECE NETWORK SYSTEMS ΜΕΠΕ www.anixter.gr 210 74 70 145 • ANODOS SA www.anodos.gr 210 97 17 016 • APOLLO ΑΕ www.apollo.gr 210 74 89 200 • ART SYSTEM www.artsystem.gr 210 27 50 445 • ART TEC ΕΠΕ www.arttec.gr 210 97 00 902 • ART ΕΠΕ www.art-cad.gr 210 82 28 568 • AT & T GLOBAL NETWORK SERVICES ΕΛΛΑΣ ΕΠΕ www.att.com 210 87 64 810 • ATCOM INTERNET & MULTIMEDIA ΑΕ www.atcom.gr 210 24 45 805-6 • ATHENS TECHNOLOGY CENTER ΑΒΕΤΕ www.atc.gr 210 68 74 300 • AVAYA ΕΜΕΑ ΕΠΕ www.avaya.com 210 72 79 205 • AXION SYSTEMS ΕΠΕ www.axionsystems.gr 210 28 53 093-4, 210 28 55 063

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

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

D | D.D. SYNERGY HELLAS ΑΕ www.ddsynergy.gr 210 51 54 141 • DATA COMMUNICATION ΑΕ www.datacomm.gr 210 61 32 230 • DATA CONCEPT ΑΕ www.dataconcept.gr 210 81 05 120 • DATABLUΕ ΑΕ www.datablu.gr 210 94 80 675 • DATACON ΑΕ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ 210 93 13 750-1 • DATACRETA ΑΕΤΕΒΕ www.datacreta.gr 281 0 240 013 • DATAMATION COMPUTER CONSULTING & APPLICATIONS www.datamation.gr 210 61 22 184 • DATAMED HEALTHCARE INTEGRATOR ΑΕ www.datamed.gr 210 80 56 700 • DATAWAY 251 0 600 090 • DCS ITC www.mydcs.gr 210 77 15 137 • DECISION SYSTEM INTEGRATION SA www.decision.gr 211 99 91 500 • DIGIMARK ΑΕ www.digimark.gr 210 25 18 666 • DIS ΑΕ www.dis.com 210 87 67 400 • DONA MARK ΑΕ 2897 0 23 573 • DREAMTECH ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ ΕΠΕ www.dreamtech.gr 210 77 71 832

E | E COMMERCE ΕΠΕ www.ecommerce.com 210 94 01 784 • E.R.P EXPERT PROFESSIONALS 210 85 47 144 • EFFECT COMPUTER APPLICATIONS SA www.effect.gr 210 82 56 790 • ELECTRONIC DATA PROCESSING SOURCE ΑΕ www.edps.gr 210 89 93 660 • ELECTROTECNICA CO - Γ. ΛΥΚΟΥΠΙΝΟΣ www.electrotecnika.gr 210 42 57 510-12 • ENCODE ΑΕ www.encodegroup.com 210 65 63 880 • ENERGY ΜΠΑΜΠΖΕΛΗΣ ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ 2493 0 25 230 • ENET SOLUTION - LOGICOM ΑΕ www.enet.com 210 28 83 600 • ENTERSOFT ΑΕ www.entersoft.gr 210 95 25 001 • E-ON INTEGRATION ΑΕ www.e-on.gr 210 60 18 700 • EPOS ΑΕ www.e-pos.gr 210 40 01 878 • EPSILON GIS ΑΕ www.epsilon.gr 210 68 98 610 • ESCAPE HOLDING ΑΕ www.escapesolutions.gr 210 80 37 610 • EURISKO www.eurisko.gr 211 75 03 200 • EURONET CARD SERVICES ΑΕ 210 94 78 478 • EXABIT ΑΕ www.exabit-sa.gr 210 57 73 000, 210 57 49 811, 210 57 40 090 • EXCESS INFORMATION SYSTEMS ΑΕ 210 25 32 881 • EXODUS ΑΕ www.exodus.gr 210 74 50 300

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

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

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

I | I.T. CONSULTING SERVICES 210 76 54 552 • IBM ΕΛΛΑΣ ΑΕ www.ibm.com 210 68 81 111 • IDALCOM HELLAS ΑΕΒΕ www.idalcom.com 210 99 26 250 • IFS HELLAS ΑΕ www.ifs.gr 210 74 86 590 • IMS ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ ΑΕ www.imsgr.com 210 98 52 534-6 • INFO - TECHNOLOGY www.info-technology.gr 2421 0 86 384 • INFOGRAPH ΕΠΕ www.infograph.net 211 100 3000 • INFOKRAFT www.infokraft.gr 210 51 56 100 • INFOMAP ΑΕ www.infomap.gr 210 67 56 008 • INFONET ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ www.infonetpliroforiki.gr 2682 0 29 740 • INFONORTH COMPUTER SYSTEMS www.infonorth.gr 2541 0 29 323, 2541 0 76 612, 2541 0 25 656

Μην αφήσετε το χαμόγελο να σβήσει



«Το χαμόγελο του παιδιού»

Σύλλογος των παιδιών στην Ελλάδα και την Κύπρο

- Αθήνα - Στουρνάρη 16, 106 83, τηλ. 210 3306140
- Νίκαια - Α.Τζουμαγιάς & Αργυρουπόλεως, 184 54, τηλ. 210 4256040
- Καρέας - Δάφνης 2 & Λ.Ιωάννη Καρέα, 162 33, τηλ. 210 7609550
- Μαρούσι - Πανός 25, 151 24, τηλ. 210 8026021
- Περιστέρι - Τεμπών, Δημητροκάλη & Δραγούμη 4, 121 37, τηλ. 210 5785820
- Μελίσσια - Τέρμα Βιτσιού, 151 27, τηλ. 210 8040918
- Αεροδρόμιο - «Ελευθέριος Βενιζέλος», Σπάτα, 190 19, τηλ. 210 3532414

- Θεσσαλονίκη - Εγνατίας 82, 546 23, τηλ. 2310 250160
 - Πάτρα - Θεμιστοκλέους 5-7, 262 22, τηλ. 2610 332499
 - Πύργος - Αραχώθης 3, 271 00, τηλ. 26210 81040
 - Κέρκυρα - Κοινότητα Χαμηλής Μαγουλάδων, 491 00, τηλ. 26630 51213
 - Αρχαία Κόρινθος - Θέση «Θέατρο», 200 07, τηλ. 27410 32628
 - Χαλκίδα - Καραμυρτζούνη 15, 341 00, τηλ. 22210 79788
- www.hamogelo.gr e-mail: info@hamogelo.gr



Γραμμή S.O.S.

10-56

Dream team

για media planners!

Οι αναγνώστες του:

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

...τα ενδιαφέροντά τους:

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

WIN

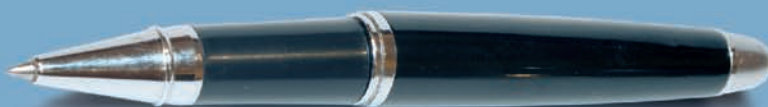


Μιλήστε τους τώρα
με μια καταχώρηση στο ΣΕΠΕnews!



Σύνδεσμος
Επιχειρήσεων Πληροφορικής
& Επικοινωνιών Ελλάδας

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



δωρεάν συνδρομή δωρεάν συνδρομή δωρεάν συνδρομή δωρεάν συνδρομή δωρεάν συνδρομή

ΔΕΛΤΙΟ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ

ΕΠΙΘΥΜΩ ΝΑ ΕΓΓΡΑΦΩ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ "ΣΕΠΕNEWS".

ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΜΟΥ ΣΤΑ ΟΠΟΙΑ ΕΠΙΘΥΜΩ ΝΑ ΜΟΥ ΑΠΟΣΤΕΛΛΕΤΑΙ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΕΞΗΣ:

.....
ΟΝΟΜΑ ΚΑΙ ΕΠΩΝΥΜΟ:

.....
ΟΝΟΜΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ/ ΦΟΡΕΑ:

.....
ΤΙΤΛΟΣ:

.....
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: ΠΟΛΗ/ Τ.Κ.:

.....
ΤΗΛΕΦΩΝΟ:

.....
FAX:

.....
E-MAIL:

.....
WEB SITE:

Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ/ ΦΟΡΕΑΣ ΣΑΣ ΕΙΝΑΙ:

- ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ
- ΚΥΒΕΡΝΗΤΙΚΟΣ
- ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ
- ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
- ΕΜΠΟΡΙΟ
- ΥΓΕΙΑ
- ΑΛΛΟ

ΘΕΣΗ:

- ΠΡΟΕΔΡΟΣ Δ.Σ.
- ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
- ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
- ΕΜΠΟΡΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
- ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ MARKETING/ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
- ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ
- ΑΛΛΟ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ/ ΤΜΗΜΑ:

- ΔΙΟΙΚΗΣΗ
- ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ
- ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ
- ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ
- ΠΩΛΗΣΕΙΣ/ MARKETING
- ΑΛΛΟ

ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ ΚΑΠΟΙΟΝ ΠΟΥ ΘΑ ΕΠΙΘΥΜΟΥΣΕ ΝΑ ΛΑΜΒΑΝΕΙ ΕΠΙΣΗΣ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ;

.....
ΟΝΟΜΑ ΚΑΙ ΕΠΩΝΥΜΟ:

.....
ΟΝΟΜΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ/ ΦΟΡΕΑ:

.....
ΤΙΤΛΟΣ:

.....
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ:

.....
ΠΟΛΗ/ Τ.Κ.:

.....
ΤΗΛΕΦΩΝΟ: FAX:

.....
E-MAIL:

.....
WEB SITE:

.....
ΥΠΟΓΡΑΦΗ:

.....
ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ: