

ΣΕΠΕ | news

Τεύχος 38, Απρίλιος-Μάιος-Ιούνιος 2011



NEELIE KROES

Από την Ψηφιακή Ατζέντα
στην Πολιτεία της Ψηφιακής Ένωσης



ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΠΟΥΡΑΝΤΑΣ

Επιχειρηματικότητα, Ανθρώπινο
Δυναμικό και Νέες Τεχνολογίες,
η Μόνη Λύση Διεξόδου από την Κρίση



ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΦΙΛΙΠΠΑΣ

Συμπεριφορικά Σφάλματα
και Επιχειρηματικότητα,
από την Εσωστρέφεια
στην Εξωστρέφεια



ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΛΑΚΑΣΑΣ

Το μοντέλο ανάπτυξης
“Παράγω & Εξάγω” είναι
πιο αναγκαίο από ποτέ

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ

Ευρώπη 2020: Όραμα Υψηλού Επιπέδου Απασχόλησης,
Παραγωγικότητας και Κοινωνικής Συνοχής

EUROPEAN INFORMATION TECHNOLOGY OBSERVATORY

Έξοδος από την κρίση το 2012 για την αγορά
Τεχνολογιών Πληροφορικής & Επικοινωνιών

ΠΗΓΑΣΟΣ ΑΧΕΠΕΥ

Αποτελέσματα για το 1ο τρίμηνο του 2011
των εισηγμένων εταιρειών στο ΧΑ

IDC

Χαμηλές επιδόσεις στην Αγορά Ηλεκτρονικών
Υπολογιστών το 1ο τρίμηνο του 2011

WORLD ECONOMIC FORUM

Το Μέλλον της Διακυβέρνησης

**VIEWPOINT
ΑΦΙΕΡΩΜΑ
Χρηματιστήριο & Οικονομία**

SONY
make.believe

BRAVIA

Sony Internet TV

Μοιράσου το internet
που αγαπάς.



LOWE ATHENS

NEA ΣΕΙΡΑ HX920

- Εικόνα Full HD 2D και 3D • Motionflow XR800 • Monolithic Design
- 2 Ζευγάρια 3D γυαλιά και κάμερα-μικρόφωνο Skype • Διαθέσιμη σε 46", 55"



SonyInternetTV

"Sony", "make.believe", "BRAVIA", "3D World Created by Sony" and their logos are registered trademarks or trademarks of Sony Corporation. YouTube and the YouTube logo are trademarks of Google Inc. All other trademarks are property of their respective owners.

Sony Europe Ltd. δ.τ. Sony Hellas Τηλ. 801 11 92000 sony.gr



ΣΕΠΕnews
Τριμηνιαία έκδοση
του Συνδέσμου
Επιχειρήσεων Πληροφορικής
& Επικοινωνιών Ελλάδας

ΕΚΔΟΤΗΣ
Γιώργος Καρανικολός,
Ειδικός Γραμματέας ΔΣ του ΣΕΠΕ

ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΕΚΔΟΣΗΣ
Γιάννης Σύρρος,
Γενικός Διευθυντής ΣΕΠΕ

ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΕΚΔΟΣΗΣ
Λέττα Καλαμαρά,
Δημοσιογράφος

ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ
Μύριαμ Βασιλειάδου
Αννα-Μαρία Τσακαλάκη

ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ & ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΕΝΤΥΠΟΥ
React Advertising

ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ
ΣΕΠΕ
Λαγουμιτζή 23, 176 71 Αθήνα
τηλ.: 210 9249 540-1, fax: 210 9249 542
sepenews@sepe.gr
www.sepe.gr

Το περιοδικό διατίθεται δωρεάν

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

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

Editorial

Το όραμα της Ευρώπης για τη νέα Πολιτεία, η Ελλάδα και η Ψηφιακή Τεχνολογία του Γιάννη Σύρρου 2

Digital Agenda

Από την Ψηφιακή Ατζέντα στην Πολιτεία της Ψηφιακής Ένωσης της Neelie Kroes 4

Ευρώπη 2020: Όραμα Υψηλού Επιπέδου Απασχόλησης, Παραγωγικότητας και Κοινωνικής Συνοχής της Ευρωπαϊκής Επιτροπής 8

Άρθρο

Επιχειρηματικότητα, Ανθρώπινο Δυναμικό και Νέες Τεχνολογίες, η Μόνη Λύση Διεξόδου από την Κρίση του Δημήτρη Μπουραντά 12

Άρθρο

Συμπεριφορικά Σφάλματα και Επιχειρηματικότητα, από την Εσωστρέφεια στην Εξωστρέφεια του Νικόλαου Φίλιππα 14

Συνέντευξη

Το μοντέλο ανάπτυξης "Παράγω & Εξάγω" είναι πιο αναγκαίο από ποτέ του Δημήτρη Λακασά 16

VIEWPOINT

Αφιέρωμα: Χρηματιστήριο και Οικονομία

Να εξασφαλίσουμε το απαραίτητο "οξυγόνο" που χρειάζεται για να λειτουργούμε του Τάκη Ζαμάνη 20

Άμυνα μέχρι νεωτέρας για τις εισηγμένες εταιρείες του Μάνου Χατζηδάκη 21

Προσαρμογή στο μέλλον και όχι στο παρελθόν του Γιάννη Χριστόπουλου 22

Έρευνα

Αποτελέσματα για το 1ο τρίμηνο του 2011 των εισηγμένων εταιρειών στο ΧΑ της Πήγασος ΑΧΕΠΕΥ 24

Έρευνα

Έξοδος από την κρίση το 2012 για την αγορά Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών του European Information Technology Observatory 30

Έρευνα

Χαμηλές επιδόσεις στην Αγορά Ηλεκτρονικών Υπολογιστών το 1ο τρίμηνο του 2011 της IDC 34

Έρευνα

Το Μέλλον της Διακυβέρνησης του World Economic Forum 36

Δράσεις ΣΕΠΕ

Γενική Συνέλευση του ΣΕΠΕ 40

Επιτροπές ΣΕΠΕ 40

Μέλη ΣΕΠΕ 42



Σας δείχνει το δρόμο!

Για online πληροφόρηση επιλέξτε τον πιο σύντομο δρόμο: www.sepe.gr. Έγκυρη και έγκαιρη ενημέρωση, για ό,τι σας ενδιαφέρει, από τα πιο αξιόπιστα sites στο διαδίκτυο. Πληροφορική, Τηλεπικοινωνίες, Ψηφιακά Καταναλωτικά Προϊόντα, Διαδίκτυο, Επικαιρότητα, Έρευνα & Ανάπτυξη, Οικονομία, Πολιτική, Ευρωπαϊκά & Διεθνή Νέα, Επιχειρήσεις, Περιβάλλον, Νομικά & Φορολογικά Νέα, Media, Προκηρύξεις, Χρηματιστηριακές εξελίξεις, Έρευνες & Μελέτες, Άρθρα & Συνεντεύξεις, Δελτία Τύπου & Ανακοινώσεις, Εκδηλώσεις, Marketplace, Ψηφοφορίες, Forum & Blogs, rss feeds, Αθλητικά Νέα, Εορτολόγιο, Πρόγνωση καιρού, Web radio, Video gallery. Όλα σε ένα portal από το ΣΕΠΕ.

Συνεργασίες - rss feeds
BBC, Business Week, cnet News, CNN, computeractive.gr, cordis, cosmo.gr, digitaleurope.org, digitalplan.gr, e-go.gr, enet.gr, Enterprise Security Today, ethnos.gr, Europa, European Central Bank, Eurostat, express.gr, Financial Times, goaldays.gr, IDC, International Herald Tribune, Internet News, imerisia.gr, in.gr, ITU, lawnet.gr, marketing.gr, myphone.gr, naftemporiki.gr, network.gr, NYSE, the New York Times, palo.gr, pcw.gr, Reuters, reporter.gr, skai.gr, sport.gr, techblog.gr, TIME, yupi.gr, EETT, ΕΣΠΑ.



NEELIE KROES

Από την Ψηφιακή Ατζέντα στην Πολιτεία

Ητόνωση της εμπιστοσύνης των πολιτών στις νέες τεχνολογίες και η ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας είναι μερικοί από τους βασικούς στόχους της ευρωπαϊκής Ψηφιακής Ατζέντας, σύμφωνα με την ομιλία της Αντιπροέδρου της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και Επιτρόπου για την Ψηφιακή Ατζέντα, κυρίας Neelie Kroes στην Digital Agenda Assembly. Το μήνυμά της κυρίας Kroes είναι σαφές, το διαδίκτυο θα αλλιάξει τον κόσμο μας και η Ευρώπη πρέπει να συνδεθεί με αυτή τη δύναμη της αλλαγής. Η Ψηφιακή Ατζέντα της Ευρώπης έχει συνταχθεί για την υποστήριξη των πο-

λιτική, θεωρεί την παρούσα συγκυρία ως από τις πιο κρίσιμες και σημαντικές. Η Επίτροπος έκανε λόγο για πάθος στις αποφάσεις και στην αντίληψη των πραγμάτων και με ξεκάθαρο τρόπο, υποσχέθηκε πως θα ακούει και θα συνομιλεί με την ευρωπαϊκή κοινότητα για τα όλη τα θέματα της αρμοδιότητάς της. *"Γνωρίζω, ότι δεν έχουμε πάντα ακριβώς το ίδιο όραμα. Είμαι, όμως, σε εγρήγορση και ευαισθητοποιημένη από το γεγονός ότι μοιραζόμαστε την ίδια αγωνία για τη σημασία των νέων τεχνολογιών. Η γρήγορη ευρυζωνική πρόσβαση καθίσταται όλο και πιο σημαντική στην Ευρώπη, καθώς πολλα-*

πης 2020, έχει ως στόχο να σώσει την Ευρώπη από μία χαμένη δεκαετία υποτονικής ανάπτυξης της οικονομίας και να δώσει θέσεις εργασίας, οι οποίες θα βασίζονται στην οικονομία που προωθεί την καινοτομία. Οι ΤΠΕ αποτελούν το μέσο για να επιτευχθεί αυτό. Σύμφωνα με την κυρία Kroes, "Η Ευρώπη βρίσκεται σε μια δύσκολη στιγμή, σε ένα σταυροδρόμι. Οι ΤΠΕ δημιουργούν περισσότερες από δύο θέσεις εργασίας για την απώλεια κάθε μία θέσης εργασίας. Και σε ορισμένα κράτη μέλη, το Διαδίκτυο αποτελεί ήδη πάνω από 6% του ΑΕΠ. Αν δεν εκμεταλλευτούμε τις ευκαιρίες

“ Το διαδίκτυο θα αλλιάξει τον κόσμο μας και η Ευρώπη πρέπει να συνδεθεί με αυτή τη δύναμη της αλλαγής ”

λιτών, για να ενισχυθεί η εμπιστοσύνη στον τομέα των Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών (ΤΠΕ) και να τωθεί η ανταγωνιστικότητα της ευρωπαϊκής οικονομίας. Η Ψηφιακή Ατζέντα έχει φτιαχτεί για τους Ευρωπαίους πολίτες με τους Ευρωπαίους πολίτες. Είναι χαρακτηριστική η έκφραση της Επιτρόπου πως η Ψηφιακή Ατζέντα αντικατοπτρίζει την Πολιτεία της Ψηφιακής Ένωσης.

Πολιτικό Στοιχείο η Ψηφιακή Ατζέντα

Η σύνταξη και κυρίως η υλοποίηση της Ψηφιακής Ατζέντας αποτελεί ένα μεγάλο στοιχείο. Όπως τόνισε η κυρία Kroes, έπειτα από 50 χρόνια παρουσίας στην



πλασιάζεται η ζήτηση για υπηρεσίες που απαιτούν υψηλότερες ταχύτητες. Οι νέες υπηρεσίες ψυχαγωγίας και επιχειρηματικής δραστηριότητας, όπως η τηλεόραση υψηλής ευκρίνειας (HD) ή τριών διαστάσεων (3D), η μεταφόρτωση μουσικής ή ταινιών βίντεο σε έξυπνα τηλέφωνα και οι μονάδες βίντεο-διασκέψεων, απαιτούν πολύ ταχύτερο διαδίκτυο από εκείνο που είναι εν γένει διαθέσιμο στην Ευρώπη".

Η στρατηγική της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την οικονομική ανάπτυξη της Ευρώ-

πης Ψηφιακής Ατζέντας, αν δεν προχωρήσουμε σωστά, όταν θα έρθει το 2020 οι συνθήκες θα είναι χειρότερες από σήμερα. Οι Τεχνολογίες Πληροφορικής και Επικοινωνιών είναι πλέον πρωταγωνιστές και όχι κομπάρσοι της οικονομίας. Η τεχνολογική επανάσταση είναι η ευκαιρία της εποχής μας. Είναι η ευκαιρία για να διατηρήσουμε το βιοτικό μας επίπεδο. Οι καταναλωτές μας φωνάζουν ξεκάθαρα, ότι είναι προβληματισμένοι επειδή δεν απολαμβάνουν τις ταχύτητες και την ποιότητα υπηρεσιών του διαδικτύου που τους

της Ψηφιακής Ένωσης

έχουν υποσχεθεί οι εταιρείες. Οι εθνικές αρχές οφείλουν να λάβουν τα ενδεδειγμένα μέτρα, ώστε να διασφαλιστεί, ότι οι φορείς εκμετάλλευσης τηρούν τους νέους κανόνες της Ε.Ε. που απαιτούν από αυτούς να είναι διαφανείς σχετικά με τις ταχύτητες σύνδεσης και την ποιότητα της υπηρεσίας. Αν αυτό δεν επαρκεί, δεν θα διστάσω να λάβω και άλλα μέτρα με τη μορφή υποχρεωτικών κατευθύνσεων ή ακόμη και με νομοθεσία εάν χρειαστεί”.

Διαλειτουργικότητα στην Πολιτική

Η κυρία Kroes δεν διστάζει να τονίσει, πως θεωρεί, ότι ο ρόλος της Ευρωπαϊκής Επιτροπής είναι καταλυτικός για την εξέλιξη της εφαρμογής της Ψηφιακής Ατζέντας και στο πλαίσιο αυτό μπορεί να αποτελέσει και έναν έντιμο διαμεσοληβτή σε οποιαδήποτε διαδικασία. Η Αντιπρόεδρος προχώρησε ακόμη περισσότερο την αντίληψη περί συνεργασίας των Ευρωπαίων στην ψηφιακή εποχή. “Και, αν μπορώ, να κλέψω κάποια ορολογία, θα έκανα λόγο για την εφαρμογή της «διαλειτουργικότητας», που είναι ουσιαστικής σημασίας για το πολιτικό καθήκον μας, τη διαλειτουργικότητα μεταξύ των Βρυξελλών, των εθνικών κυβερνήσεων, των εταιρειών και των πολιτών. Είναι απαραίτητο να δείξουμε εμείς ότι παίρνουμε αυτή την ευκαιρία στα σοβαρά”. Το 2025, περισσότερο από το 30% των Ευρωπαίων θα είναι 65 ετών ή μεγαλύτεροι, ενώ ο αριθμός των ατόμων άνω των 80 ετών σχεδόν θα διπλασιαστεί κατά την ίδια περίοδο. Δεκατρείς χώρες έχουν έως τώρα δεσμευτεί, να συμμετάσχουν στην πρωτοβουλία κοινού προγραμματισμού που φέρνει σε επαφή τους επιφανέστερους επιστήμονες από την οικονομία, τις κοινωνικές επιστήμες, την υγεία και την τεχνολογία με εκπροσώπους της βιομηχανίας, υπεύθυνους για

τη χάραξη πολιτικής και με οργανώσεις χρηστών, προκειμένου να προωθηθεί η ανάπτυξη καλύτερων γνώσεων σχετικά με τις επιπτώσεις από τη γήρανση του πληθυσμού. Είναι η πρώτη φορά, που τα κράτη - μέλη θα συνεργαστούν για τη χρηματοδότηση στρατηγικής έρευνας σχετικά με τη γήρανση του πληθυσμού. Η πρωτοβουλία αυτή θα αποτελέσει μείζονα συμβολή στην ευρωπαϊκή σύμπραξη καινοτομίας για την υγιή γήρανση και την παράταση του επαγγελματικού βίου στην Ψηφιακή Ατζέντα για την Ευρώπη. Οι ερευνητικές δραστηριότητες συναφείς με τη γήρανση θα ενισχυθούν από το 7ο Πρόγραμμα Πλαίσιο (FP7), το πρόγραμμα για το περιβάλλον και το πρόγραμμα για την ανταγωνιστικότητα και την καινοτομία. Η κυρία Kroes, συνεχάρη τα κράτη - μέλη της ΕΕ που έλαβαν αυτή την κοινή πρωτοβουλία, από την οποία θα προκύψουν νέες, επιστημονικά τεκμηριωμένες γνώσεις σχετικά με τις συνέπειες των δημογραφικών αλλαγών.

Ευρωμόδουλα για Τεχνολογία και Συνάντηση με την Αγορά

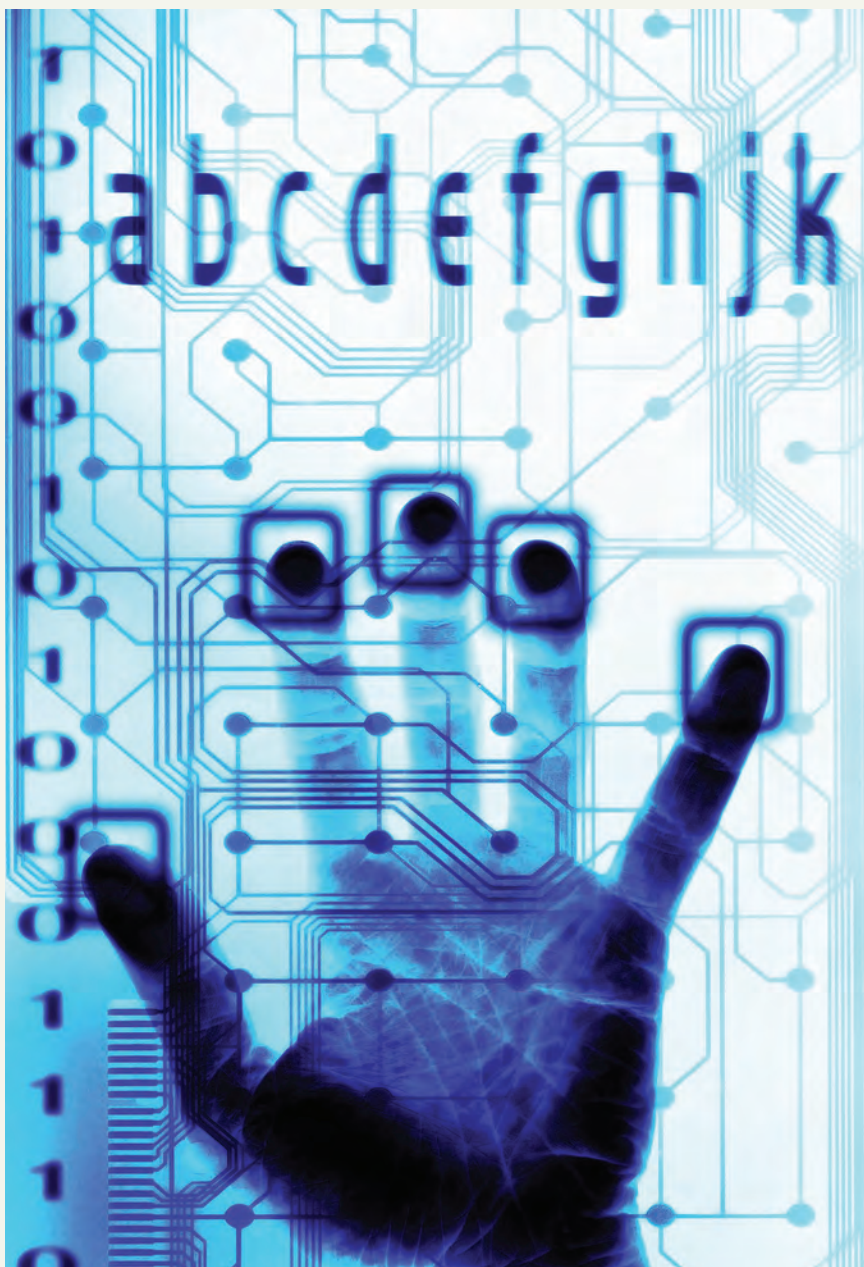
“Οι μέχρι τώρα τρόποι οικονομικής διακυβέρνησης φαντάζουν παρωχημένοι. Χρειάζεται μίγμα οικονομικών πολιτικών, όπως και μίγμα τεχνολογιών για να επιτευχθεί ο στόχος της ανάπτυξης. Απαιτείται ανάληψη δράσης σε όλα τα επίπεδα από τα χαμηλότερα μέχρι τα υψηλότερα, η χρήση νέων χρηματοδοτικών μέσων όπως είναι τα ευρωμόδουλα τεχνολογίας”. Στο πλαίσιο της οριστικοποίησης αυτής της πολιτικής εντάσσεται και η συνάντηση των Ευρωπαίων CEO’s με την Αντιπρόεδρο. Παράλληλα, με την επιχειρηματική Ψηφιακή Ατζέντα, η Επίτροπος επεσήμανε τη σημασία της ψηφιακής ασφάλειας και της προστασίας των παιδιών στη χρήση του Διαδικτύου. Ήδη η Επιτροπή και οι αντί-



στοιχεις ομάδες εργασίας επεξεργάζονται τη χρήση τεχνολογικών εργαλείων που θα στοχεύουν στην ηλικιακή διαβάθμιση του περιεχομένου στο διαδίκτυο και στην προστασία των παιδιών. Κανείς επίσης δεν αμφιβάλει για τη σημασία των κοινωνικών δικτύων και τον ενεργό τους ρόλο στην καθημερινότητα των πολιτών. Ωστόσο, το θέμα έχει άμεση σχέση με τη σωστή αντιμετώπιση τόσο των πνευματικών δικαιωμάτων του περιεχομένου στο διαδίκτυο, όσο και με τη σωστή διαχείριση των προσωπικών δεδομένων.

NEELIE KROES

Από την Ψηφιακή Ατζέντα στην Πολιτεία της Ψηφιακής Ένωσης



Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή επιδιώκει να γνωρίξει τις απόψεις των φορέων παροχής τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών, των φορέων παροχής υπηρεσιών στο Διαδίκτυο, των κρατών μελών, των εθνικών αρχών προστασίας δεδομένων, των

οργανώσεων προστασίας των καταναλωτών και των άλλων ενδιαφερομένων μερών, σχετικά με εάν είναι αναγκαίο να θεσπισθούν πρόσθετοι πρακτικοί κανόνες, προκειμένου να διασφαλίζεται ότι οι παραβιάσεις των προσωπικών δε-

δομένων θα γνωστοποιούνται με απόλυτη συνέπεια σε όλη την ΕΕ. Οι πολίτες της ΕΕ ανησυχούν για τα δεδομένα προσωπικού χαρακτήρα - το 88% εκείνων που συμμετείχαν σε έρευνα δήλωσε, ότι θα επιθυμούσε να πληροφορηθεί εάν τα προσωπικά δεδομένα που συγκέντρωσε η επιχείρηση τηλεπικοινωνιακών

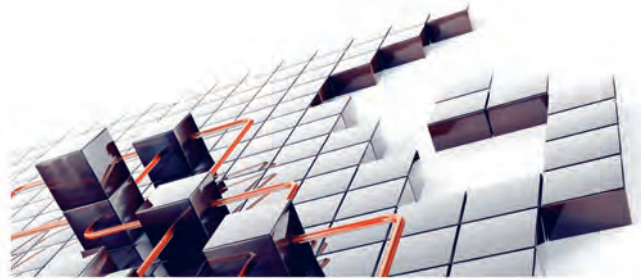
“ Οι Τεχνολογίες Πληροφορικής και Επικοινωνιών είναι πλέον πρωταγωνιστές και όχι κομπάρσοι της οικονομίας ”

ωνιών χάθηκαν, εκλάπησαν ή αλλοιώθηκαν καθ' οιονδήποτε τρόπο. Σύμφωνα με τους κανόνες της ΕΕ που ισχύουν από τις 25 Μαΐου 2011, οι φορείς εκμετάλλευσης τηλεπικοινωνιών και οι πάροχοι υπηρεσιών διαδικτύου οφείλουν να λαμβάνουν αυστηρά μέτρα ασφαλείας για να προστατεύσουν τα ονόματα, τις ηλεκτρονικές διευθύνσεις και τις πληροφορίες για τον τραπεζικό λογαριασμό των πελατών τους, παράλληλα με τα δεδομένα για κάθε τηλεφωνική κλήση. Οι νέοι κανόνες απαιτούν επίσης από τους φορείς εκμετάλλευσης, εάν παραβιαστεί η ασφάλεια ή/ και αν χαθούν ή κλαπούν προσωπικά δεδομένα, να πληροφορούν τις αρχές προστασίας δεδομένων και τους πελάτες τους χωρίς αδικαιολόγητη καθυστέρηση. [Σ](#)

Η κυρία Neelie Kroes είναι Αντιπρόεδρος της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και Επίτροπος για την Ψηφιακή Ατζέντα

Δευτέρα 10 Οκτωβρίου 2011, Αθήνα

IT Directors Forum '11



WHY IT INNOVATION MATTERS IN TIMES OF CRISIS?

EXPLORING THE BUSINESS PERSPECTIVE

Το καθιερωμένο ανεξάρτητο 6ο ετήσιο συνέδριο των IT Leaders στην Ελλάδα καινοτομεί και στοχεύει να φέρει σε ανοιχτό διάλογο Διευθυντές Πληροφορικής με senior στελέχη από Γενικές Διευθύνσεις, καθώς και Οικονομικών, Οργάνωσης, Πωλήσεων, ώστε να αναδείξει το στρατηγικό ρόλο της IT καινοτομίας στην επιχειρηματική αξία που αποκομίζει η επιχείρηση, ιδιαίτερα σήμερα.



Καθ. Joe Peppard,
Cranfield School of Management
**Διακεκριμένος thought leader
του IT Leadership**

Γνωστός για την αμφισβήτηση των λογικών που επικρατούν στην IT στρατηγική σήμερα, ο βραβευμένος καθηγητής, ερευνητής και συγγραφέας, τεκμηριώνει την αλλαγή στο status quo αξιοποίησης της τεχνολογίας από τις επιχειρήσεις και γεφυρώνει το τετράπτυχο Ηγεσία – Στρατηγική – Οργάνωση - Καινοτομία. Προεδρεύει στη Σχολή IT Συστημάτων και είναι Γενικός Διευθυντής στο Πρόγραμμα IT Leadership, του μεταπτυχιακού διπλώματος που απευθύνεται σε CIOs και IT executives στο γνωστό Πανεπιστήμιο Cranfield της Αγγλίας.



Καθ. Martin Mocker,
MIT Center for
Information Systems
Expert στην IT στρατηγική

Φέρνοντας πρακτική γνώση από τη σχέση CIO – CxO, ξεδιπλώνει τις νέες απαιτήσεις και ανάγκες της επιχείρησης από την IT στρατηγική, ιδιαίτερα σε εποχές low budget. Είναι καθηγητής Διοίκησης Επιχειρήσεων και Πληροφοριακών Συστημάτων στο ESB Business School, του Reutlingen University στη Γερμανία και πρόσφατα αποδέχθηκε πρόταση του γνωστού καθηγητή και συγγραφέα Peter Weill να ενταχθεί στην ομάδα του στο MIT (MIT's Center for Information Systems) από το Σεπτέμβριο.

www.itdirectorsforum.gr

Ευρώπη 2020: Όραμα Υψηλού Επιπέδου Κοινωνικής Συνοχής



Σύμφωνα με στοιχεία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, στον τομέα των Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών (ΤΠΕ) οφείλεται το 5% του ευρωπαϊκού ΑΕΠ, αξίας €660 δις ετησίως, με πολύ μεγαλύτερη όμως συμβολή στην αύξηση της συνολικής παραγωγικότητας (20% απευθείας από τον τομέα των ΤΠΕ και κατά 30% από τις επενδύσεις ΤΠΕ). Αυτό οφείλεται στα υψηλά επίπεδα δυναμισμού και καινοτομίας του τομέα, καθώς και στον καταλυτικό του ρόλο στην αλλαγή του τρόπου διεξαγωγής των συναλλαγών σε άλλους τομείς επιχειρηματικής δραστηριότητας. Ταυτόχρονα, ο κοινωνικός αντίκτυπος των ΤΠΕ έχει καταστεί σημαντικός - για παράδειγμα, το γεγονός ότι υπάρχουν περισσότεροι

από 250 εκατ. χρήστες του διαδικτύου καθημερινά στην Ευρώπη και ότι σχεδόν όλοι οι Ευρωπαίοι διαθέτουν κινητά τηλέφωνα, έχει μεταβάλει τον τρόπο ζωής. Η Ευρώπη έχει αποφασίσει να επενδύσει σημαντικά κεφάλαια στην ανάπτυξη καινοτομιών και δεξιοτήτων που θα εξελίξουν την ευρωπαϊκή οικονομία σε οικονομία της δημιουργίας, της γνώσης, της παραγωγής και της αναπλήρωσης των χαμένων θέσεων εργασίας.

Στο πλαίσιο αυτό, η Ευρώπη 2020 καθορίζει ένα όραμα για την επίτευξη υψηλών επιπέδων απασχόλησης, παραγωγικότητας και κοινωνικής συνοχής, που θα υλοποιηθούν μέσω συγκεκριμένων δράσεων σε επίπεδο ΕΕ, αλλά και σε εθνικό

επίπεδο. Η Ψηφιακή Ατζέντα για την Ευρώπη είναι μία από τις επτά πρωτοβουλίες της στρατηγικής Ευρώπη 2020, για τον καθορισμό του βασικού καταλυτικού ρόλου που πρέπει να αναλάβουν οι Τεχνολογίες Πληροφοριών και Επικοινωνιών, ώστε η Ευρώπη να επιτύχει τους φιλόδοξους στόχους της το 2020. Ο στόχος της Ψηφιακής Ατζέντας είναι να χαράξει

“ Στον τομέα των Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών οφείλεται το 5% του ευρωπαϊκού ΑΕΠ, αξίας €660 δις ετησίως ”

μία πορεία για τη μεγιστοποίηση του κοινωνικού και οικονομικού δυναμικού των ΤΠΕ, κυρίως του διαδικτύου. Στο πλαίσιο αυτό εντάσσεται και η στρατηγική για την ενίσχυση της απασχόλησης. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή αποσκοπεί να διπλασιάσει σχεδόν τον αριθμό των νέων, των δασκάλων και των ερευνητών που λαμβάνουν υποτροφίες της ΕΕ για σπουδές και κατάρτιση στο εξωτερικό. Οι αποδέκτες θα αυξηθούν ετησίως από 400.000 σήμερα σε σχεδόν 800.000 στο μέλλον.

Αυτός είναι ένας από τους κύριους στόχους της σημαντικής αύξησης των επενδύσεων της ΕΕ για την εκπαίδευση, τη νεολαία και τη δημιουργικότητα που πρότεινε η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στο

Απασχόλησης, Παραγωγικότητας και

σχέδιο προϋπολογισμού της για τα έτη 2014 - 2020. Η βελτίωση της εκπαίδευσης και της κατάρτισης καθώς και η παροχή βοήθειας στα άτομα, έτσι ώστε να αποκτήσουν τις κατάλληλες δεξιότητες έχει πρωταρχική σημασία για να καλυφθούν οι μελλοντικές ανάγκες της αγοράς εργασίας και να καταπολεμηθεί η φτώχεια. Η αύξηση των επενδύσεων στις βιομηχανίες της δημιουργίας θα ενισχύσει την απασχόληση σε έναν κλάδο που αντιπροσωπεύει το 4,5% του ΑΕΠ της ΕΕ και το 3,8% της απασχόλησης. Η πρόταση της Επιτροπής περιλαμβάνει ένα νέο πρόγραμμα για την εκπαίδευση, την κατάρτιση και τη νεολαία με το οποίο πρόκειται να χορηγηθούν €15,2 δις (+73%) μέσα σε επτά έτη.

Εκτός από την αύξηση των υποτροφιών για σπουδές και κατάρτιση, το πρόγραμμα επικεντρώνεται στην παροχή στήριξης για τον εκσυγχρονισμό των εκπαιδευτικών συστημάτων, την ενίσχυση της διασυνοριακής συνεργασίας μεταξύ των εκπαιδευτικών θεσμών καθώς και την ανάληψη μεταρρυθμίσεων πολιτικής. Πρόκειται για τη μεγαλύτερη αύξηση στον προτεινόμενο προϋπολογισμό, κάτι που αντανάκλα την προτεραιότητα που αποδίδεται στις επενδύσεις στον τομέα της γνώσης για το μέλλον στην Ευρώπη. Με το νέο πρόγραμμα "Ευρώπη της Δημιουργίας", που περιλαμβάνει τα υπάρχοντα προγράμματα Πολιτισμός, MEDIA και MEDIA Mundus θα υποστηριχθούν οι τομείς του πολιτισμού και της δημιουργίας με προϋπολογισμό ύψους €1,6 δις (+37%). Το πρόγραμμα θα επικεντρωθεί στην αρωγή οργανώσεων και επιχειρήσεων που αναλαμβάνουν διασυνοριακή δράση και συνδέονται άρρηκτα με την προώθηση της πολιτιστικής και γλωσσικής πολυμορφίας. Το Ευρωπαϊκό Ίδρυμα Καινοτομίας και Τεχνο-

λογίας και οι δράσεις Marie Curie, που υποστηρίζουν την ανάπτυξη δεξιοτήτων, την κατάρτιση και τη σταδιοδρομία ερευνητών θα αποτελούν τμήματα της νέας στρατηγικής "Ορίζοντας 2020" της ΕΕ για την έρευνα και την καινοτομία, που θα χρηματοδοτηθεί με €80 δις (+46%) βάσει της πρότασης του προϋπολογισμού. Σκοπός είναι να ενισχυθεί η παγκόσμια ανταγωνιστικότητα της Ευρώπης, καθώς και η δημιουργία θέσεων εργασίας και η παραγωγή ιδεών του μέλλοντος.

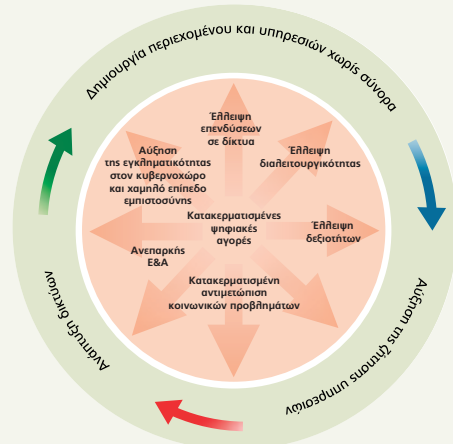
Προβλήματα και λύσεις

Μολιόντι, όμως, έχει ήδη αναδειχθεί ένας νέος ψηφιακός τρόπος ζωής για πολλούς Ευρωπαίους πολίτες με βάση την τεχνολογία, που δηλώνει το "παγκόσμιο" και χωρίς σύνορα βεληκεές της, οι πολίτες αντιλαμβάνονται ότι η ενιαία αγορά που είχε σχεδιαστεί πριν από το διαδίκτυο εξακολουθεί να παρουσιάζει σοβαρές ελλείψεις. Η απόλαυση των ψηφιακών τεχνολογιών εκ μέρους των πολιτών, των καταναλωτών ή των εργαζομένων, περιορίζεται από ανησυχίες σχετικά με την ιδιωτική ζωή και την ασφάλεια, ανεπαρκή πρόσβαση στο διαδίκτυο, περιορισμένη χρηστικότητα, απουσία σχετικών δεξιοτήτων ή από έλλειψη προσβασιμότητας για όλους.

Οι Ευρωπαίοι απογοητεύονται όταν οι ΤΠΕ δεν εκπληρώνουν τις υποσχέσεις τους για βελτίωση των δημοσίων υπηρεσιών. Οι πολίτες ανησυχούν ότι, καθώς το διαδίκτυο έχει επιταχύνει τον ανταγωνισμό για επενδύσεις, θέσεις εργασίας και οικονομική επιρροή σε παγκόσμιο επίπεδο, η Ευρώπη δεν εξοπλίζεται επαρκώς για να ευημερήσει σε αυτόν τον τομέα ανάπτυξης της οικονομίας της γνώσης. Δεδομένου, ότι οι ΤΠΕ αντιπροσωπεύουν σημαντικό μερίδιο της συνολικής προστιθέμενης αξίας στην Ευρωπαϊκή

βιομηχανική προσπάθεια - όπως η αυτοκινητοβιομηχανία (25%), οι συσκευές ευρείας κατανάλωσης (41%) ή η υγεία και η ιατρική (33%) - η έλλειψη επενδύσεων σε Έρευνα και Ανάπτυξη στις Τεχνολογίες Πληροφορικής και Επικοινωνιών συνιστά απειλή για ολόκληρο τον ευρωπαϊκό τομέα βιομηχανίας και υπηρεσιών.

Η Ευρώπη πρέπει να αντιμετωπίσει αυτά τα προβλήματα, ώστε να δημιουργηθεί ένας ενάρετος κύκλος τόνωσης της οικονομίας της ΕΕ μέσω της χρήσης των ΤΠΕ. Κάτι τέτοιο μπορεί να συμβεί με την παροχή ελκυστικών υπηρεσιών σε ένα περιβάλλον χωρίς σύνορα, ενώ η ύπαρξη και η χρήση τους θα δημιουργήσει ζήτηση για ταχύτερο διαδίκτυο. Αυτή η ζήτηση για ταχύτερο διαδίκτυο θα δημιουργήσει, με τη σειρά της, ευκαιρίες επένδυσης σε ταχύτερα δίκτυα. Όταν εγκατασταθούν και αρχίσουν να χρησιμοποιούνται ευρέως, τα ταχύτερα δίκτυα θα ανοίξουν το δρόμο για ακόμη πιο καινοτόμες υπηρεσίες. Η Ψηφιακή Ατζέντα για την Ευρώπη προσδιορίζει τους τομείς στους οποίους πρέπει να επικεντρώσει τις προσπάθειές της η Ευρώπη, ώστε να τεθεί σε κίνηση αυτός ο ενάρετος κύκλος, Διάγραμμα 1.



Διάγραμμα 1. Ο ενάρετος κύκλος στην ψηφιακή οικονομία, Πηγή: A Digital Agenda for Europe, European Commission, 2010

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ

Ευρώπη 2020: Όραμα Υψηλού Επιπέδου Απασχόλησης, Παραγωγικότητας και Κοινωνικής Συνοχής

Ελλάδα, χαμηλές τεχνολογικές επιδόσεις

Η Ελλάδα έχει κληθεί να συμμετάσχει στη διαμόρφωση της ευρωπαϊκής ψηφιακής ατζέντας, αναλαμβάνοντας το δικό της μέρος ευθύνης για το μέλλον της Ευρώπης το 2020. Σύμφωνα με πρόσφατα στοιχεία του Digital Agenda Scoreboard της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, το 2010 οι τεχνολογικές επιδόσεις της χώρας μας κυμάνθηκαν σε χαμηλά επίπεδα σε σύγκριση με το μέσο όρο του συνόλου της ΕΕ, Διάγραμμα 2. Αναλυτικά, η Ελλάδα εμφανίζει μεγάλο ποσοστό πολιτών (πολύ πάνω από το μέσο

“ Οι Ευρωπαίοι απογοτεύονται όταν οι ΤΠΕ δεν εκπληρώνουν τις υποσχέσεις τους για βελτίωση των δημοσίων υπηρεσιών ”

όρο), οι οποίοι ποτέ δεν έχουν χρησιμοποιήσει το Διαδίκτυο. Το ποσοστό αυτό ανέρχεται στο 53% του συνόλου του πληθυσμού. Ικανοποιητικές είναι οι επιδόσεις της χώρας μας όσον αφορά τη διείσδυση των ευρυζωνικών δικτύων και τη χρήση τους και τη σύνδεση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στο Διαδίκτυο. Αντίθετα, απογοητευτικά είναι τα στοιχεία για τη χρήση ηλεκτρονικών τραπεζικών υπηρεσιών, υπηρε-



σιών ηλεκτρονικής διακυβέρνησης και ηλεκτρονικού επιχειρείν. Ειδικά, στην κατηγορία των υπηρεσιών ηλεκτρονικής διακυβέρνησης, η Ελλάδα εμφανίζει χαμηλά ποσοστά, τη δεύτερη χαμηλότερη επίδοση στο σύνολο της ΕΕ. Τα πρόσφατα στοιχεία δείχνουν πως λόγω της κρίσης, οι Έλληνες αρχίζουν και έρχονται πιο κοντά στο Διαδίκτυο και τη χρήση των υπηρεσιών του Διαδικτύου. Ωστόσο, η ανάλυση των στοιχεί-

ων, όπως επισημαίνεται και στο Digital Agenda Scoreboard, δείχνει πως πρέπει να γίνουν πολλά ώστε να ενεργοποιηθεί το 53% των Ελλήνων πολιτών που δεν έχει χρησιμοποιήσει ποτέ το Διαδίκτυο. Αντίστοιχα βήματα πρέπει να γίνουν, ώστε να ενεργοποιηθεί η χρήση ηλεκτρονικών υπηρεσιών για τους πολίτες που είναι στο χαμηλότερο σημείο σε σύγκριση με τις υπόλοιπες χώρες μέλη της ΕΕ, Πίνακας 1. ¹

Δείκτες	M.O. στην ΕΕ των 27	Κατάταξη χωρών με τις χαμηλότερες τιμές	Κατάταξη χωρών με τις μεσοπρόθεσμες χαμηλές τιμές	Κατάταξη χωρών με τις μεσοπρόθεσμες υψηλές τιμές	Κατάταξη χωρών με τις υψηλότερες τιμές
Ευρυζωνικότητα					
Συνολικός αριθμός σταθερών ευρυζωνικών γραμμών	133.062.126			2.252.653	
Διείσδυση ευρυζωνικότητας	26,6	19,9			
Μερίδιο νεοεισερχόμενων σε σταθερές ευρυζωνικές γραμμές	56,7		51		
Μερίδιο σταθερών ευρυζωνικών γραμμών ≥ 2 Mbps	86,7				100
Μερίδιο σταθερών ευρυζωνικών γραμμών ≥ 10 Mbps	38,9			54,4	
DSL μερίδιο γραμμών σταθερής ευρυζωνικής πρόσβασης	77,2				99,6
Συνολική Σταθερή ευρυζωνική κάλυψη (ως % του συνολικού πληθυσμού)	95,3	91,2			
Σταθερή ευρυζωνική κάλυψη (ως % του αγροτικού πληθυσμού)	82,5	60			
Διείσδυση ευρυζωνικότητας από κινητό τηλέφωνο - παροχή υπηρεσιών δεδομένων μέσω κάρτας, modem, κ.λπ.	7,2	2,6			
% Νοικοκυριών με ευρυζωνική σύνδεση	60,8	41,2			
% Επιχειρήσεων με σταθερή ευρυζωνική σύνδεση	84,1		80,3		
3G κάλυψη (ως % του συνολικού πληθυσμού)	89,9		90		
% Πληθυσμού που έχει πρόσβαση στο Διαδίκτυο μέσω κινητού τηλεφώνου χρησιμοποιώντας UMTS (3G)	7,4	2,4			
Χρήση Διαδικτύου					
% Νοικοκυριών με πρόσβαση στο Διαδίκτυο στο σπίτι	70,1	46,4			
% Πληθυσμού που είναι τακτικοί χρήστες του Διαδικτύου (τουλάχιστον μία φορά την εβδομάδα)	65	40,9			
% Μειονεκτούντων ατόμων τα οποία είναι τακτικοί χρήστες του Διαδικτύου (τουλάχιστον μία φορά την εβδομάδα)	48,2	22,6			
% Πληθυσμού που είναι συχνοί χρήστες του διαδικτύου (κάθε μέρα ή σχεδόν κάθε μέρα)	53,1	31,2			
% Πληθυσμού που χρησιμοποιεί φορητό Η/Υ για πρόσβαση στο διαδίκτυο, μέσω ασύρματων δικτύων μακριά από το σπίτι ή την εργασία	18,5	2,5			
% Πληθυσμού που δεν έχουν χρησιμοποιήσει ποτέ το διαδίκτυο	26,3				52,5
Αφομοίωση των υπηρεσιών Διαδικτύου (% του πληθυσμού)					
% Πληθυσμού που αναζητεί online πληροφορίες για προϊόντα και υπηρεσίες	56,1	35,9			
% Πληθυσμού που διαβάζει - "κατεβάζει" ηλεκτρονικές εφημερίδες/ περιοδικά	34,3	25,4			
% Πληθυσμού που παίζει - "κατεβάζει" παιχνίδια, φωτογραφίες, ταινίες ή μουσική	27,9	18,3			
% Πληθυσμού που χρησιμοποιεί online τραπεζικές συναλλαγές	36	5,7			
% Πληθυσμού που "ανεβάζει" περιεχόμενο που έχει δημιουργήσει για να διαμοιραστεί στο διαδίκτυο	22	9,6			
% Πληθυσμού που αναζητεί online πληροφορίες για την υγεία	34	22,3			
% Πληθυσμού που αναζητεί online πληροφορίες για θέση εργασίας ή αποστολή αιτήσεων για θέση εργασίας	15,2	6,1			
% Πληθυσμού που παρακολουθεί online μαθήματα (για οποιοδήποτε θέμα)	4,7	2,1			
% Πληθυσμού που αναζητεί online πληροφορίες σχετικά με την εκπαίδευση, την κατάρτιση ή μαθήματα	23,2	12,3			
% Πληθυσμού που αλληλεπιδρά online με τις δημόσιες αρχές	31,7	13,4			
% Πληθυσμού που στέλνει συμπληρωμένα έντυπα σε δημόσιες αρχές, μέσω του διαδικτύου	13,4	4,5			
Αφομοίωση υπηρεσιών διαδικτύου (% των χρηστών του Διαδικτύου)					
% Χρηστών του διαδικτύου που αναζητά online πληροφορίες για προϊόντα και υπηρεσίες	81,2		80,8		
% Χρηστών του διαδικτύου που διαβάζει - "κατεβάζει" ηλεκτρονικές εφημερίδες/ περιοδικά	49,7		57,2		
% Χρηστών του διαδικτύου που παίζει - "κατεβάζει" παιχνίδια, φωτογραφίες, ταινίες ή μουσική	40,4		41,1		
% Χρηστών του διαδικτύου που χρησιμοποιεί online τραπεζικές συναλλαγές	52,1	12,8			
% Χρηστών του διαδικτύου που "ανεβάζει" περιεχόμενο που έχει δημιουργήσει για να μοιραστεί στο διαδίκτυο	31,8	21,6			
% Χρηστών του διαδικτύου που αναζητεί online πληροφορίες για την υγεία	49,3			50,1	
% Χρηστών του διαδικτύου που αναζητεί online πληροφορίες για θέση εργασίας ή αποστολή αιτήσεων για θέση εργασίας	22	13,7			
% Χρηστών του διαδικτύου που παρακολουθεί online μαθήματα (για οποιοδήποτε θέμα)	6,8		4,7		
% Χρηστών του διαδικτύου που αναζητεί online πληροφορίες σχετικά με την εκπαίδευση, την κατάρτιση ή μαθήματα	33,6	27,6			
% Χρηστών του διαδικτύου που αλληλεπιδρά online με τις δημόσιες αρχές	45,8	30,2			
% Χρηστών του διαδικτύου που στέλνει συμπληρωμένα έντυπα σε δημόσιες αρχές	19,3	10			
Ηλεκτρονική Διακυβέρνηση					
% Βασικών δημόσιων υπηρεσιών για τους πολίτες, οι οποίες είναι πλήρως διαθέσιμες online	80,9	37,5			
% Βασικών δημόσιων υπηρεσιών για τις επιχειρήσεις, οι οποίες είναι πλήρως διαθέσιμες online	89,4	62,5			
% Πληθυσμού που αλληλεπιδρά online με τις δημόσιες αρχές	41,2	15,8			
% Πληθυσμού που στέλνει συμπληρωμένα έντυπα σε δημόσιες αρχές, μέσω του διαδικτύου	21	6,6			
% Επιχειρήσεων που αλληλεπιδρούν online με τις δημόσιες αρχές	75,7		77,2		
% Επιχειρήσεων που επιστρέφουν συμπληρωμένα έντυπα σε δημόσιες αρχές, μέσω του διαδικτύου	60,3			67,4	
% Επιχειρήσεων που υποβάλλουν πρόταση σε ηλεκτρονικό σύστημα προσφορών (e-procurement)	12,5		11,5		
Ηλεκτρονικό Εμπόριο					
% Πληθυσμού που αγοράζει online αγαθά ή υπηρεσίες	40,4	12,4			
% Χρηστών του Διαδικτύου που αγοράζει online αγαθά ή υπηρεσίες	56,8	27,2			
% Πληθυσμού που αγοράζει online αγαθά ή υπηρεσίες, από άλλες χώρες της Ε.Ε.	8,8		4,4		
% Χρηστών του Διαδικτύου που αγοράζει online αγαθά ή υπηρεσίες, από άλλες χώρες της Ε.Ε.	12,4		9,6		
% Πληθυσμού που πωλεί online αγαθά ή υπηρεσίες (π.χ. μέσω δημοπρασιών)	12,8	0,6			
% Χρηστών του Διαδικτύου που πωλεί online αγαθά ή υπηρεσίες (π.χ. μέσω δημοπρασιών)	18,5	1,3			
% Πληθυσμού που αγοράζει περιεχόμενο ή λογισμικό που παραδόθηκε ή αναβαθμίστηκε online	11,7	1,2			
% Χρηστών του Διαδικτύου που αγοράζει περιεχόμενο ή λογισμικό που παραδόθηκε ή αναβαθμίστηκε online	16,4	2,5			
Σύνολο online πωλήσεων εκ μέρους των επιχειρήσεων, ως % του συνολικού κύκλου εργασιών τους	13,9	Δεν υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία			
% Επιχειρήσεων που χρησιμοποιούν οποιοδήποτε δίκτυο υπολογιστών για αγορές (τουλάχιστον 1%)	26,8	Δεν υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία			
% Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων που χρησιμοποιούν οποιοδήποτε δίκτυο υπολογιστών για αγορές (τουλάχιστον 1%)	26,4	Δεν υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία			
% Επιχειρήσεων που χρησιμοποιούν οποιοδήποτε δίκτυο υπολογιστών για πωλήσεις (τουλάχιστον 1%)	13,4	8,5			
% Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων που χρησιμοποιούν οποιοδήποτε δίκτυο υπολογιστών για πωλήσεις (τουλάχιστον 1%)	12,8	8,2			
Ηλεκτρονικό Επιχειρείν					
% Μεγάλων επιχειρήσεων που μοιράζονται εσωτερικά online πληροφορίες για πωλήσεις/ αγορές	73,6		72,7		
% Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων που μοιράζονται εσωτερικά online πληροφορίες για πωλήσεις/ αγορές	39,6			47,6	
% Επιχειρήσεων που χρησιμοποιούν λογισμικό Customer Relationship Management (CRM)	17			17,9	
% Επιχειρήσεων που ανταλλάσσουν επιχειρηματικά έγγραφα για αυτόματη επεξεργασία	34,2	17,8			
% Επιχειρήσεων που στέλνουν/ λαμβάνουν ηλεκτρονικά τιμολόγια σε κατάλληλη μορφή για αυτόματη επεξεργασία	30,8	15,7			
% Επιχειρήσεων που ανταλλάσσουν ηλεκτρονικές πληροφορίες για την αλυσίδα εφοδιασμού	17,9			20,6	

Πίνακας 1. Προφίλ για την Ελλάδα, Πηγή: Digital Agenda Scoreboard, European Commission, 6/2011

Δυναμικό και Νέες Τεχνολογίες, η μόνη

“ Ο συνδυασμός της επιχειρηματικότητας, του ανθρώπινου δυναμικού και των νέων τεχνολογιών αποτελεί το κλειδί, τη μόνη διέξοδο από την κρίση ”

και ένα εθνικό στρατηγικό και επιχειρησιακό σχέδιο για την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας που θα επιφέρει αλλαγές σε όλους τους τομείς (κράτος, παιδεία, έρευνα, οικονομία, κ.λπ.) και το οποίο θα εξασφαλίσει την εμπιστοσύνη και την υποστήριξη της κοινωνίας και θα υλοποιείται ανεξαρτήτως βραχυπρόθεσμων κομματικών συμφερόντων και κυβερνήσεων.

Προφανώς, ένα σχέδιο για να αποδώσει απαιτεί αποτελεσματική υλοποίηση. Αυτή με τη σειρά της απαιτεί, από τη μία, την ανάπτυξη, την κινητοποίηση και την αξιοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού και από την άλλη την αξιοποίηση των σύγχρονων τεχνολογιών. Οι πολίτες ως εργαζόμενοι πρέπει να κατανοήσουν, ότι η επιχειρηματικότητα αφορά τον καθένα, αφού σημαίνει καινοτομία, αποτελεσματική υλοποίηση των πόρων, νέες ιδέες και λύσεις, συνεχείς βελτιωτικές αλλαγές. Οι επιχειρήσεις πρέπει να εστιάζουν τα συστήματα Διοίκησης Ανθρώπινου Δυναμικού στην εκπαίδευση, την αξιολόγηση και την ανταμοιβή του επιχειρηματικού πνεύματος και της επιχειρηματικής συμπεριφοράς των στελεχών και των εργαζομένων (ενδοεπιχειρηματικότητα). Οι νέες τεχνολογίες μπορούν και πρέπει να αποτελέσουν τα βασικά εργαλεία για την ανάπτυξη της έρευνας, τη συνεχή οργανωσιακή βελτίωση, τη μείωση του κόστους, τη βελτίωση της αποδοτικότητας και της παραγωγικότητας, την απλοποίηση και την ευελιξία, την οργάνωση των δομών και των δι-

εργασιών όλων των επιχειρήσεων και κυρίως του μεγάλου ασθενή που είναι το κράτος (Υπουργεία, Δικαιοσύνη, Παιδεία, Νοσοκομεία, ΟΤΑ, κ.λπ.).

Εν κατακλείδι, ο συνδυασμός της επιχειρηματικότητας, του ανθρώπινου δυναμικού και των νέων τεχνολογιών αποτελεί το κλειδί, τη μόνη διέξοδο από την κρίση και τη μόνη πηγή αισιοδοξίας για το μέλλον της χώρας. Μελέτες, προτάσεις, ιδέες από διάφορους φορείς και καλές πρακτικές ξένων χωρών για την

ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας, την αξιοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού και των νέων τεχνολογιών, υπάρχουν πάρα πολλές. Γνωρίζουμε πολύ καλά, το τι και το πώς πρέπει να το κάνουμε. Δυστυχώς, όμως, στην πατρίδα μας υπάρχει ένα τεράστιο χάσμα μεταξύ “γνωρίζω” και “κάνω” (know-do gap). Αυτό οφείλεται, προφανώς, στα πολιτικά κόμματα που μας κυβερνούν τις τελευταίες δεκαετίες. Γι’ αυτό προϋπόθεση για όλα τα προηγούμενα αποτελεί η αναγέννηση του πολιτικού πολιτισμού και του πολιτικού συστήματος για την οποία ευθύνη έχει ο κάθε πολίτης, αλλά κυρίως οι υγιείς ελίτ (επιχειρηματική, πνευματική, επαγγελματική, κ.λπ.) της χώρας. ¹

Ο κύριος Δημήτρης Μπουραντάς είναι Καθηγητής στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, Συγγραφέας και Συντονιστής της κίνησης πολιτών: “Ο κύκλος των χαμένων αξιών”



Επιχειρηματικότητα, από την

ιστορικοί δεσμοί, οικονομικοί/ πολιτικοί, κοινωνικοί ή πολιτιστικοί παράγοντες.

Παρά τα εμφανή πλεονεκτήματα της διεθνικής διαφοροποίησης από την ελαχιστοποίηση του αναλαμβανόμενου επενδυτικού κινδύνου, πολλοί επιχειρηματίες εξακολουθούν να αποφεύγουν να δραστηριοποιηθούν εκτός των στενών ορίων της χώρας μας. Αυτό είναι ένα σημαντικό συμπεριφορικό σφάλμα, αφού η Ελλάδα είναι μία μικρή σε πληθυσμό χώρα (μισή Κωνσταντινούπολη ή μισό Κάιρο!) με τραυματισμένη ψυχολογίας - υπερκρεωμένα νοικοκυριά.

Η λύση είναι οι εξαγωγές και ο προσανατολισμός σε χώρες με μεγάλο πληθυσμό (μεγάλη αγορά), χαμηλό δανεισμό και συνεχόμενης ανάπτυξης, όπως είναι η Κίνα, η Ινδία, η Ρωσία, η Βραζιλία και η Τουρκία. Ήδη, στη διάρκεια της κρίσης έχουν αυξηθεί οι εξαγωγές μας, μάλλον από το ένστικτο επιβίωσης των επιχειρηματιών παρά από μία συνειδητή κυβερνητική στρατηγική πολιτικής εξαγωγών.

Ακόμη ένα σημαντικό συμπεριφορικό σφάλμα στο χώρο των επιχειρήσεων είναι η υπερβολική αυτοπεποίθηση που παρουσιάζουν οι managers και που πολλές φορές αναδεικνύεται ως καθοριστικός παράγοντας στη διαδικασία λήψης αποφάσεων (De Bond & Thaler, 1995). Η υπερβολική αυτοπεποίθηση πολλές φορές μετατρέπεται σε αλαζονεία, ιδιαίτερα μετά από επιτυχημένες επιχειρηματικές συμφωνίες. Το παράδειγμα της αλαζονείας του Sir Fred Goodwin της Royal Bank Scotland που πλήρωσε ένα υπερβολικό τίμημα για την εξαγορά της ABN-AMRO μέσω leverage - buyout στη χειρότερη στιγμή, είναι ίσως η σημαντικότερη επιχειρηματική αποτυχία όλων των εποχών. Παράλληλα, η μελέτη των Cooper et al.



“ Η λύση είναι οι εξαγωγές και ο προσανατολισμός σε χώρες με μεγάλο πληθυσμό (μεγάλη αγορά), χαμηλό δανεισμό και συνεχόμενης ανάπτυξης όπως είναι η Κίνα, η Ινδία, η Ρωσία, η Βραζιλία και η Τουρκία ”

(1988) συναινεί ότι οι ιδιοκτήτες νέων επιχειρήσεων εκτιμούν, ότι η πιθανότητα επιτυχίας της επιχειρήσής τους είναι 70%, ενώ η πιθανότητα επιτυχίας μιας αντίστοιχης επιχείρησης είναι μόλις 39%.

Επιπλέον, οι επιχειρηματίες θα πρέπει σε κάθε περίπτωση να αποφεύγουν το αποτέλεσμα του χαμένου κόστους (sunk cost) (Thaler, 1980). Δεν είναι λίγες οι περιπτώσεις που οι διοικήσεις των επιχειρήσεων επιμένουν να επενδύουν σε ζημιολογικές επενδύσεις/ επιχειρηματικές αποφάσεις, με σκοπό να αποφύγουν να συνειδητοποιήσουν τη ζημιά που θα έπληττε σημαντικά την αυτοπεποίθησή τους, αλλά και το δυσάρεστο συναί-

σθημα της μετάνοιας (regret aversion). Αυτά τα σφάλματα σε συνδυασμό με άλλες σημαντικές συμπεριφορικές παγίδες, όπως είναι το σφάλμα της πρόσφατης κατάστασης, η αποστροφή απώλειας, η συμπεριφορά της αγέλης, ο περιορισμένος αυτοέλεγχος, το σφάλμα επιβεβαίωσης, κ.λπ. πρέπει να λαμβάνονται σοβαρά υπ' όψιν στη διαδικασία λήψης επιχειρηματικών αποφάσεων, καθώς μπορεί να αποδειχθούν μοιραία για το μέλλον μιας επιχείρησης. ¹

Ο κύριος Νικόλαος Φίλιππος είναι Αναπληρωτής Καθηγητής του Τμήματος Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς



ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΛΑΚΑΣΑΣ

Το μοντέλο ανάπτυξης “Παράγω &

Υπό ποιες προϋποθέσεις μπορεί να γίνει πράξη το νέο οικονομικό μοντέλο, Παράγω και Εξάγω;

Το Δόγμα “Παράγω και Εξάγω” μεταφράζεται στο ότι έχοντας μια ανταγωνιστική παραγωγή και έχοντας θέσει τις σωστές βάσεις μπορούμε να διεκδικήσουμε μερίδιο στις διεθνείς αγορές. Και αυτό ακριβώς χρειάζεται η ελληνική οικονομία σήμερα για την έξοδο από την ύφεση. Η Ελλάδα έχει ανάγκη από ανταγωνιστική παραγωγή. Στις ανεπτυγμένες οικονομίες η ανταγωνιστικότητα ταυτίζεται σε μεγάλο βαθμό με παράγοντες όπως καινοτομία, υψηλή τεχνολογία, ποιότητα παραγωγής και δημιουργία brand name, δηλαδή αναγνωρίσιμης ετικέτας προϊόντος. Ωστόσο, διαπιστώνουμε ότι ένα μεγάλο μέρος της ελληνικής οικονομίας εξακολουθεί να παράγει προϊόντα και υπηρεσίες χαμηλής εξειδίκευσης, χαμηλού τεχνολογικού περιεχο-

των εξαγωγών θα πρέπει να βασίζεται στη λογική, ότι η πραγματικά υγιής οικονομική ανάπτυξη συμβαίνει όταν η αύξηση του ρυθμού ανάπτυξης συμβαδίζει με τη μείωση του εμπορικού ελλείμματος, με βραχυπρόθεσμο στόχο τον ισοσκελισμό και μεσοπρόθεσμο το εμπορικό πλεόνασμα (χωρίς τα πετρελαιοειδή).

Κάντε μας έναν απολογισμό της εξαγωγικής απόδοσης της χώρας μας τους τελευταίους μήνες

Οι ελληνικές εξαγωγές από τον Οκτώβριο 2010 διαγράφουν ένα “ράλι ανόδου”, το οποίο κάθε μήνα διαψεύδει και τους πιο αισιόδοξους με την ανέλπιστα θετική πορεία του. Για να γίνω πιο συγκεκριμένος, τα στοιχεία του τρέχοντος έτους που έδωσε στη δημοσιότητα η Ελληνική Στατιστική Υπηρεσία, δίνουν αύξηση των ελληνικών εξαγωγών για το Μάιο 2011 κατά 54,9% και μείωση του

τα στατιστικά στοιχεία δίνουν ποσοστό 8,1% (ποσοστό υψηλότερο κατά 2,3 ποσοστιαίες μονάδες από το 1ο τρίμηνο 2010), που σημαίνει ότι τα πρώτα βήματα προς την επίτευξη του στόχου 16% συμμετοχής των εξαγωγών, ως ποσοστό του ΑΕΠ, έχουν ήδη ξεκινήσει να πραγματοποιούνται.

Ποια είναι η εξαγωγική δυναμική της χώρας σε σύγκριση με τις υπόλοιπες χώρες της ΕΕ-27;

Η εξαγωγική δυναμική της χώρας μας βελτιώνεται σημαντικά τους τελευταίους μήνες, ωστόσο, σε παράλληλους ρυθμούς κινούνται και οι Ευρωπαϊκές οικονομίες. Πιο συγκεκριμένα, τα στοιχεία της Eurostat, για το πρώτο τρίμηνο του τρέχοντος έτους δίνουν συνολική αύξηση στις εξαγωγές της ΕΕ-27 κατά 20,2%, συγκριτικά με το αντίστοιχο διάστημα του 2010, ενώ συνολικά ανήλθαν σε περίπου €1,07 τρις. Ακόμα, οι εξαγωγές σε επίπεδο Ευρωζώνης για το ίδιο διάστημα σημείωσαν αύξηση κατά 18,7%. Οικονομίες όπως η Βουλγαρία (56%), Εσθονία (55%), Μάλτα (51%), Λιθουανία (50%), Λετονία (41%), Ρουμανία (40%) σημείωσαν ισχυρότερη άνοδο από τη χώρα μας στην εξαγωγική τους δραστηριότητα και κατά συνέπεια η Ελλάδα έχασε μια θέση στην εξαγωγική κατάταξη της ΕΕ-27.

Αναλυτικότερα, ενώ παραδοσιακά τα τελευταία χρόνια κατείχαμε την 21η θέση, πλέον βρισκόμαστε στην 22η θέση και στην 13η θέση στην Ευρωζώνη των 17 χωρών μελών. Σε ό,τι αφορά τη συνεισφορά των εξαγωγών στο Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν, για το διάστημα Ιανουάριος - Μάρτιος 2011 και με απουσία στοιχείων για τις 4 από τις 27 οικονομίες της ΕΕ-27, η Ελλάδα

“ Για 8ο συνεχή μήνα, οι ελληνικές εξαγωγές καταγράφουν αύξηση μεγαλύτερη από 25% ”

μένου και ποιότητας, τα οποία δεν είναι πλέον ανταγωνιστικά στις ανεπτυγμένες αγορές και δεν είναι ικανά να κερδίσουν μερίδιο αγοράς στις ξένες αγορές.

Ουσιαστικά, για να το θέσω με άλλα λόγια, στην πλειοψηφία μας, οι Έλληνες επιχειρηματίες δεν είμαστε σε θέση να προσφέρουμε στους πελάτες του εξωτερικού αυτό που ζητάνε. Η ευθύνη των επιχειρήσεων έγκειται κατά συνέπεια στο ότι χρειαζόμαστε ανταγωνιστικά προϊόντα. Το νέο οικονομικό μοντέλο με την άνοδο

εμπορικού ελλείμματος κατά 54%, συγκριτικά με το Μάιο 2010. Δηλαδή, για 8ο συνεχή μήνα, οι ελληνικές εξαγωγές καταγράφουν αύξηση μεγαλύτερη από 25%.

Συνολικά, εκτιμούμε για το διάστημα Ιανουάριος - Μάιος 2011, οι ελληνικές εξαγωγές θα σημειώσουν αύξηση κατά 39,7%, ενώ το εμπορικό έλλειμμα θα σημειώσει συνολική μείωση κατά 33,1%, συγκριτικά με το αντίστοιχο διάστημα του 2010. Σε ό,τι αφορά τη συνεισφορά τους στο ΑΕΠ (εξαγωγική επίδοση),

Εξάγω” είναι πιο αναγκαίο από ποτέ



“ Υπάρχουν σημαντικά περιθώρια βελτίωσης στον κλάδο παραγωγής υψηλής τεχνολογίας, αλλά και δυναμική να υλοποιηθούν ”

κατατάσσεται στην προτελευταία θέση στην κατάταξη εξαγωγικής επίδοσης της ΕΕ-27, ενώ για το Ηνωμένο Βασίλειο που κατέχει την αμέσως υψηλότερη θέση στην κατάταξη, οι εξαγωγές της συνεισφέρουν με 19,3% στο ΑΕΠ. Σύμφωνα με έκθεση του ΔΝΤ και τη μέθοδο των σταθερών μεριδίων αγοράς, η αύξηση των ελληνικών εξαγωγών είναι αποτέλεσμα της αύξησης του παγκόσμιου εμπορίου και όχι της προϊόντικής

σύνθεσης των εξαγωγών, της γεωγραφικής κατανομής των εξαγωγών ή της ανταγωνιστικότητας της ελληνικής οικονομίας. Διαπιστώνουμε κατά συνέπεια, ότι η ανάγκη υιοθέτησης του μοντέλου ανάπτυξης “Παράγω & Εξάγω” είναι πιο αναγκαία από ποτέ.

Ποια είναι η πορεία των εξαγωγών τεχνολογικών προϊόντων και υπηρεσιών και ποιες είναι οι εκτιμήσεις για την πορεία τους;

Είναι γεγονός, ότι οι εξαγωγές προϊόντων χαμηλής τεχνολογίας σταδιακά δίνουν τη θέση τους στα προϊόντα μέσης τεχνολογίας (μάλιστα το ποσοστό συμμετοχής έχει υπερδιπλασιαστεί). Ωστόσο, σαφώς, συνολικά η διάρθρωση των ελληνικών εξαγωγών κατά τεχνολογικό περιεχόμενο παραμένει δυσμενής συγκριτικά με εκείνη της ΕΕ-27, καθώς τα 2/3 του συνόλου των εξαγωγών εξακολουθούν να είναι χαμηλής τεχνολογίας, έναντι 1/3 στη ζώνη του ευρώ. Συνολικά, αυτό που μπορούμε να πούμε με βεβαιότητα είναι ότι η συμμετοχή των παραδοσιακών προϊόντων υποχωρεί θεαματικά στις τελευταίες δύο δεκαετίες, ενώ αυξάνεται η συμμετοχή των προϊόντων που

Το μοντέλο ανάπτυξης “Παράγω & Εξάγω” είναι πιο αναγκαίο από ποτέ

ενσωματώνουν περισσότερη γνώση και είναι υψηλότερης τεχνολογικής στάθμης. Εκτιμώ, ότι υπάρχουν σημαντικά περιθώρια βελτίωσης στον κλάδο παραγωγής υψηλής τεχνολογίας, αλλά και δυναμική να υλοποιηθούν. Αρκεί να δοθούν στις ελληνικές επιχειρήσεις τα κατάλληλα αναπτυξιακά κίνητρα και εργαλεία, για να μπορέσουν να κάνουν τα “άλληλα” που έχουμε ανάγκη ως οικονομία.

Πώς μπορεί η φετινή ανοδική εξαγωγική δραστηριότητα να έχει διάρκεια και μακροπρόθεσμα αποτελέσματα; Ποιες είναι οι απαιτήσεις σε πόρους και εργαλεία για την ανάπτυξη των ελληνικών εξαγωγών;

Δεδομένης της έμφρασης που έχει δοθεί από τις επιχειρήσεις αλλά και από την Κυβέρνηση, καθώς αποτελεί μονόδρομο για την επιβίωση, η φετινή ανοδική πορεία της εξαγωγικής δραστηριότητας, θεωρητικά πρέπει να συνεχιστεί. Και θέλουμε να συνεχιστεί. Και θα βάλουμε τα δυνατά μας για να επιτευχθεί αυτός ο στόχος. Ωστόσο, το μεγαλύτερο εμπόδιο σήμερα για την επιχειρηματικότητα, εντός και εκτός συνόρων, είναι η έλλειψη ρευστότητας. Ήδη οι κινήσεις του Υπουργού Ανάπτυξης, Ανταγωνιστικότητας και Ναυτιλίας, κυρίου Μιχάλη Χρυσοχοϊδη, για τα νέα χρηματοδοτικά εργαλεία για την ενίσχυση των εξαγωγικών επιχειρήσεων (ΟΑΕΠ - χρηματοδότηση των εξαγωγικών επιχειρήσεων μέχρι του ποσού των €200.000 και για διάστημα μέχρι 4 μήνες, ΕΤΕΑΝ - Ενεργοποίηση Ταμείου Επιχειρηματικότητας, παροχή εγγυήσεων σε δάνεια για έκδοση τραπεζικών εγγυητικών επιστολών, για επενδυτικά δάνεια με σκοπό την ίδρυση νέων, καθώς και την ανάπτυξη και διεθνοποίηση υφιστάμενων επιχειρήσεων, κ.ά.) θεωρούμε πως βρίσκονται στη σωστή κατεύθυνση.

“ Εξάγουμε κυρίως σε γειτονικές και γνωστές αγορές της ΕΕ-27, όταν σε παγκόσμιο επίπεδο, κυριότερες εισαγωγικές δυνάμεις είναι: η Κίνα, οι ΗΠΑ, η Γερμανία και η Τουρκία ”

Ζητούμε την ταχύτερη δυνατή ενεργοποίηση και σωστή και αποτελεσματική λειτουργία των νέων χρηματοδοτικών μέσων για να συνεχιστεί η άνοδος των ελληνικών εξαγωγών και να έχει διάρκεια και αποτελέσματα σε μακροπρόθεσμο επίπεδο.

Με ποιον τρόπο και σε ποιους τομείς μπορεί η Ελλάδα να διαφοροποιηθεί και να αποκτήσει εξαγωγικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα;

Όλοι μας γνωρίζουμε ότι η Ελλάδα έχει ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα έναντι των ανταγωνιστών της. Το πρόβλημα, ωστόσο είναι ότι δεν τα εκμεταλλεύεται κατάλληλα. Από τα στατιστικά στοιχεία του παγκόσμιου εμπορίου διαπιστώνουμε, ότι απέχουν αρκετά οι διεθνείς εισαγωγικές τάσεις από τις ελληνικές εξαγωγικές. Ενδεικτικά να σας αναφέρω, ότι από τους 20 πρώτους σε αξία ελληνικούς εξαγωγικούς κλάδους, μόλις οι 6 βρίσκονται στους 20 πρώτους σε αξία εισαγωγικούς κλάδους σε παγκόσμιο επίπεδο. Κλάδοι που σε παγκόσμιο επίπεδο σημειώνουν ανοδική τάση στις εισαγωγές, στη συμμετοχή τους στις ελληνικές εξαγωγές καταγράφουν μείωση. Εξάγουμε κυρίως σε γειτονικές και γνωστές αγορές της ΕΕ-27 (κυρίως Ιταλία, Βουλγαρία, Κύπρος και Γερμανία), όταν σε παγκόσμιο επίπεδο, κυριότερες εισαγωγικές δυνάμεις είναι: η Κίνα, οι ΗΠΑ, η Γερμανία και η Τουρκία.

Διαπιστώνουμε κατά συνέπεια ότι δεν υπάρχει κάποια στρατηγική στον τομέα των εξαγωγών, που θα ορίσει σε ποιους κλάδους και ποιες αγορές θα δοθούν ενισχύσεις και αν σήμερα, με την υπάρχουσα κατάσταση οι ελληνικές εξαγωγές σημειώνουν αυτή την ανοδική πορεία, αν στοχεύσουμε συγκεκριμένα σε κλάδους και αγορές όπου έχουμε συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι του ανταγωνισμού, τα αποτελέσματα θα είναι ακόμα πιο έντονα θετικά. Λόγω χαμηλού επιπέδου τεχνολογίας αλλά και απουσίας ουσιαστικής ενημέρωσης των ελληνικών επιχειρήσεων, σήμερα δεν γνωρίζουμε τι ζητάνε οι διεθνείς αγορές, με αποτέλεσμα να μην μπορούμε να διεκδικήσουμε μερίδιο, γιατί τα προϊόντα μας στερούνται ανταγωνιστικότητας και είναι αδύναμα να ακολουθήσουν τις διεθνείς τάσεις. Χρειαζόμαστε την πληροφόρηση μέσα από ένα εργαλείο πολιτικής, που θα δώσει τις κατάλληλες κατευθυντήριες γραμμές στη Στρατηγική Εξαγωγών που προσπαθούμε να χτίσουμε, οι φορείς εξωστρέφειας σε συνεργασία με την Κυβέρνηση για να μπορέσουμε με σαφήνεια να ορίσουμε τους τομείς στους οποίους μπορεί η Ελλάδα να διαφοροποιηθεί και να αποκτήσει εξαγωγικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. 1

Ο κύριος Δημήτρης Λακασάς είναι Πρόεδρος του Συνδέσμου Εξαγωγέων Βορείου Ελλάδος (ΣΕΒΕ)

Dream team για media planners!

Οι αναγνώστες του:

- Ο Πρόεδρος της Δημοκρατίας
- Ο Πρωθυπουργός
- Ο Πρόεδρος της Βουλής των Ελλήνων
- Ο Αρχηγός της Αξιωματικής Αντιπολίτευσης
- 2 Αντιπρόεδροι της Κυβέρνησης
- 3 Αρχηγοί Κομμάτων
- 40 Μέλη της Κυβέρνησης
- Η Ελληνίδα Επίτροπος στην Ευρωπαϊκή Ένωση
- 286 Βουλευτές και 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 και Επικοινωνιών
- 15.500 Στελέχη Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων

...τα ενδιαφέροντα τους:

- Αυτοκίνητα (το 99% τα ήλατρεύει)
- 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 92% χρησιμοποιεί DSL)

Μιλήστε τους τώρα
με μία καταχώρηση στο ΣΕΠΕnews!



Λαγουμιτζή 23, 176 71 Αθήνα
T: 210 9249540-1 F: 210 9249542
sepenews@sepe.gr www.sepe.gr

find us on Facebook
www.facebook.com/SEPEgr



follow us on Twitter
www.twitter.com/SEPEgr



join us on LinkedIn
www.linkedin.com/in/SEPEgr



connect with us on YouTube
www.youtube.com/SEPEgr



Χρηματιστήριο & Οικονομία

□ Προσαρμογή στο μέλλον, είναι η προτροπή των αναλυτών του χρηματιστηρίου. Η Ευρώπη βρίσκεται σε δύσκολη καμπή και δοκιμάζει τα αντανακλαστικά της, αλλά η Ελλάδα δεν έχει άλλο χρόνο για χάσιμο. Πολιτεία, πολίτες και επιχειρήσεις πρέπει να ξεχάσουν το μοντέλο ανάπτυξης που βασιζόταν στην κατανάλωση και να στραφούν σε παραγωγικά και εξωστρεφή οικονομικά πρότυπα. Με τον τρόπο αυτό θα παραχθεί πλούτος που θα μπορεί να προσελκύσει επενδυτές εντός και εκτός χρηματιστηρίου.



Τάκης Ζαμάνης

Υπεύθυνος Τμήματος Συναλλαγών, ΒΕΤΑ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ ΑΕΠΕΥ

Να εξασφαλίσουμε το απαραίτητο “οξυγόνο” που χρειάζεται για να λειτουργούμε

Με ποιον τρόπο μπορεί να συμβαδίσει η μακροοικονομική στρατηγική της Ελλάδας με την ανάπτυξη και την τόνωση της επιχειρηματικότητας, στο πλαίσιο πάντα της ΕΕ;

Νομίζω, ότι σε αυτή τη φάση η χώρα μας βρίσκεται σε πάρα πολύ δύσκολο σημείο κι ίσως από τις χειρότερες οικονομικές στιγμές που έχει βρεθεί ποτέ. Αυτό που απαιτείται σε πρώτο στάδιο είναι να εξασφαλίσουμε το απαραίτητο “οξυγόνο” που χρειάζεται για να λειτουργούμε και σε δεύτερο στάδιο να ολοκληρώσουμε τη διαδρομή που πρέπει να φέρουμε σε πέρας. Άρα το πιο βασικό θέμα είναι να εξασφαλίσουμε ρευστότητα, γεγονός που παίζει πολύ μεγάλο ρόλο στην ενδυνάμωση των τραπεζών και το δεύτερο που παίζει πολύ μεγάλο ρόλο είναι να αλλάξουμε τις διαδικασίες. Τις διαδικασίες για το πώς λειτουργούν οι επιχειρήσεις στη χώρα μας, ώστε να έχουν πολύ καλύτερη συνεργασία με τις δημόσιες υπηρεσίες. Παράλληλα, στον κώδικα φορολογικών στοιχείων να γίνει τέτοια τροποποίηση, έτσι ώστε να γίνει εύκολα αναγνωρίσιμη αλλά και εφαρμόσιμη χωρίς παρεμβολές που δημιουργούν ανασφάλεια στους επιχειρηματίες. Είναι σημαντικό να φτιάξουμε το επιχειρηματικό περιβάλλον, το περιβάλλον στην αγορά μας, έτσι ώστε οι επιχειρηματίες που θα θελήσουν να έρθουν στη χώρα μας, να μπορούν να αισθάνονται πιο ασφαλείς για τους προϋπολογισμούς που κάνουν σε

βάθος πενταετίας και να μην πιστεύουν ότι κάπου θα προκύψει κάτι απρόσμενο και θα τους αλλάξει τις συνθήκες εργασίας.

Γιατί στη χώρα μας δεν έχουν λειτουργήσει αποτελεσματικά εναλλακτικά εργαλεία χρηματοδότησης της επιχειρηματικότητας;

Παίζει πολύ μεγάλο ρόλο η ανασφάλεια του συστήματος. Προς το παρόν, δεν είμαστε μόνο από πλευράς αξιολόγησης σε πολύ χαμηλή βαθμίδα, αλλά και όλο το οικονομικό περιβάλλον στη χώρα μας είναι αρνητικό. Ένα Venture Capital για να επενδύσει τώρα στη χώρα μας πρέπει να πάρει μεγάλο ρίσκο και ίσως η απόδοση να μην είναι τέτοια, που να επιτρέψει να προχωρήσει σε επενδύσεις μεγάλων προσδοκιών. Οπότε, προσπαθούν να εξασφαλίσουν καλύτερες συνθήκες λειτουργίας και μετά να αποφασίσουν να βάλουν τα χρήματά τους. Υπάρχουν αυτή τη στιγμή στον κόσμο περιοχές με πολύ καλύτερες προϋποθέσεις για επενδύσεις, που μπορεί να είναι οικονομικά πιο προβλέψιμες. Και αυτό τους δίνει καλύτερες ευκαιρίες τοποθέτησης χρημάτων εκεί. Όταν φτιάξει το

οικονομικό περιβάλλον και περιοριστεί η ανασφάλεια, οικονομική και πολιτική, τότε θα αλλάξει και αυτό. Η προβλεψιμότητα παίζει μεγάλο ρόλο γιατί όταν κάποιος επενδυτής προχωρά σε μια μελέτη για να κάνει μια επιχείρηση, είτε την αποκτήσει μέσω αποκρτικοποίησης, ή μέσω εξαγοράς, πρέπει να δει τις συνθήκες που επηρεάζουν την επιχείρηση. Ο επιχειρηματίας ξέρει το προϊόν που θα δώσει στην αγορά, αλλά υπάρχουν επίσης πολλοί παράγοντες που επηρεάζουν την απόδοση του εγχειρήματός του. Ο τρόπος που συνεργάζεται με το κράτος, με τους πολίτες, πώς λειτουργεί η τοπική αγορά, υπό ποιες συνθήκες πραγματοποιούνται εξαγωγές προϊόντων, ποιο είναι το επίπεδο διαφθοράς.

Ποια σενάρια για τη μακροπρόθεσμη πορεία της ελληνικής οικονομίας προεξοφλεί η ελληνική κεφαλαιαγορά;

Νομίζω, ότι στο σημείο που βρισκόμαστε έχουμε προεξοφλήσει σχεδόν τα χειρότερα σενάρια. Σχεδόν, γιατί το σενάριο που φοβάται η αγορά μας αυτή τη στιγμή είναι η στάση πληρωμών. Θεωρώ, ότι είμαστε

“ Καλύτερα να συνεχίσουμε από τη θέση που είμαστε, αλλά να λειτουργούμε, παρά να μην λειτουργούμε και να ήλμε μετά τι θα μπορούσαμε να είχαμε κάνει ”

πολύ κοντά σε αυτήν την προεξόφληση, για αυτόν το λόγο και η αποτύπωση επάνω στους δείκτες, μας έχει φέρει πίσω δεκατρία - δεκατέσσερα χρόνια. Οπότε, όλη αυτή η διαδικασία αποτυπώνεται ιδιαίτερα στον τραπεζικό κλάδο, εκεί είναι μεγάλη η αποτύπωση του πιθανού κακού που μπορεί να συμβεί και επειδή είναι εκτεθειμένες οι ελληνικές τράπεζες σε αυτό, καταγράφεται επάνω στις τιμές, οπότε ήδη είμαστε πάρα πολύ χαμηλά. Θα έλεγα πως η αγορά μας είναι υπερπουλημένη. Ωστόσο, παρατηρούμε πως στην πρώτη θετική είδηση τα άλλατα είναι πολύ γρήγορα. Γεγονός που δείχνει την ευαισθησία της αγοράς μας στη φάση που βρισκόμαστε.

Μιλήσατε για την ενίσχυση των τραπεζών. Υπάρχει μια άποψη που λέει, ότι οι τράπεζες έχουν προστατευθεί αρκετά και δεν είναι τόσο εκτεθειμένες όσο φαίνεται. Τι ισχύει τελικά;

Θεωρώ, ότι αν δούμε τα στοιχεία τους είναι ο αδύναμος κρίκος της υπόθεσης. Ευτυχώς, δεν είχαμε εμπλακεί στην προηγούμενη κρίση του 2007 - 2008 και έτσι



Μάνος Χατζηδάκης

Υπεύθυνος Επενδυτικής Στρατηγικής, Πήγασος ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ ΑΕΠΕΥ

Άμυνα μέχρι νεωτέρας για τις εισηγμένες εταιρείες

Ποιες είναι οι εκτιμήσεις σας σχετικά με τις αποδόσεις των εισηγμένων εταιρειών κατά την τρέχουσα οικονομική χρήση;

Πρόκειται για άλλη μια δύσκολη χρήση, όπου τα αποτελέσματα θα παραμείνουν σε πίεση για μια ακόμα χρονιά. Ίσως να μην δούμε την έκταση των ζημιών της χρήσης του 2010, καθώς μεγάλο μέρος τους οφειλόταν σε έκτακτους και μη οργανικούς παράγοντες. Η κάμψη της ζήτησης και η αδυναμία χρηματοδότησης

μπορέσαμε να αντέξουμε τη δική μας κρίση. Απλά δέχτηκαν τις συνέπειες της ύφεσης και την αδυναμία να δανείζον τις επιχειρήσεις, επιτείνοντας την ύφεση. Ίσως στο τέλος πρέπει να υπάρξει μια κάθαρση στο σύστημα, το επόμενο θα είναι να εξασφαλίσουμε συνθήκες ευνομίας στην αγορά για να μπορέσουμε να κινηθούμε και με τη βοήθεια της ΕΕ και του ΔΝΤ. Οι επιχειρήσεις πρέπει να εξελιχθούν σε γκρουπ ισχυρότερων, μέσω εξαγορών και συγχωνεύσεων.

Υπάρχει πρόταση από την πλευρά της χρηματιστηριακής αγοράς για ένα πρόγραμμα αποκρατικοποιήσεων, που θα είναι αποτελεσματικό για τα μακροοικονομικά μεγέθη της χώρας αλλά και την τόνωση της πραγματικής οικονομίας;

Όλοι μας θα θέλαμε να δούμε να γίνονται πράξεις προς αυτή την κατεύθυνση των αποκρατικοποιήσεων, έτσι ώστε από τη μια πλευρά να δώσουμε τη δυνατότητα στο έλλειμμα μας να μειωθεί και από την άλλη να δώσουμε τη δύναμη που λείπει από τη χώρα. Να έρθουν επιχειρηματίες στη χώρα μας, να δημιουργήσουν ένα πε-

ριβάλλον, τέτοιο, έτσι ώστε και το ΑΕΠ να κινηθεί θετικά και η ανεργία να μειωθεί. Μετά θα έχουμε μεγαλύτερη εμπιστοσύνη, σταθερότητα και κατανάλωση. Είναι αλληλένδετα. Ίσως να θεωρούμε ότι πραγματικά μπορούν να πωληθούν εταιρείες πολύ χαμηλά, αλλά ίσως καλύτερα να συνεχίσουμε από τη θέση που είμαστε και να το εξετάσουμε ιστορικά το γεγονός αυτό, αλλά να λειτουργούμε, παρά να μην λειτουργούμε και να λέμε μετά τι θα μπορούσαμε να είχαμε κάνει.

Θεωρείτε πως ήρθε η ώρα των δομικών αλλαγών στις χρηματαγορές και στον τρόπο αποτύπωσης από τους ειδικούς του χώρου των επιχειρήσεων και των οικονομικών;

Οι αγορές είναι αποτελεσματικές και αποτυπώνουν πολύ γρήγορα τα γεγονότα με τη χρήση του Internet και τη διάδοση των πληροφοριών. Αυτό κάνει όλους τους επενδυτές να έχουν σχεδόν την ίδια πληροφόρηση και νομίζω, ότι οι αρχές προσπαθούν να θωρακίσουν το σύστημα. Παίρνονται μέτρα, αλλά καθυστερούν στην εφαρμογή τους.

των πωλήσεων ή κάποιας άλλης παραγωγικής ιδέας θα κρατήσει τους τζίρους σε χαμηλά επίπεδα. Λόγω των κινήσεων αναδιάρθρωσης κόστους όμως, η εμφάνιση ζημιών θα είναι πιο μετριοπαθής σε ένταση. Το μήνυμα των καιρών έχει γίνει πλέον αντιληπτό σε όλο το φάσμα των εταιρειών: Άμυνα μέχρι νεωτέρας. Αν στο σύνολο των εταιρειών εμφανιστεί μια κερδοφορία €1 ή €2 δις είναι καθαρά τυπικό και δεν αλλιάζει κάτι στην αποτίμηση της αγοράς. Οι κλάδοι που θα

παραμείνουν υπό πίεση είναι αυτοί που έχουν και τη μεγαλύτερη έκθεση στη ζήτηση της λιανικής (εμπόριο αυτοκινήτων, ένδυση, υπόδηση, ηλεκτρικά είδη), η κατασκευή και ο χώρος των μέσων ενημέρωσης. Από την άλλη πλευρά, όσες εταιρείες έχουν προλάβει να αλλιάξουν το γεωγραφικό μίγμα πωλήσεων ή έχουν περιορίσει ζημιολύγες δραστηριότητες, θα έχουν σαφώς καλύτερες επιδόσεις και θα διαφοροποιηθούν αισθητά από το σύνολο.

Χρηματιστήριο & Οικονομία

Αρκεί η τόνωση των εξαγωγών και η έμφαση σε νευραλγικούς τομείς, όπως είναι ο τουρισμός για να καλυφθούν οι απώλειες που επέφερε στον ιδιωτικό τομέα η παρούσα κρίση;

Είναι μια αναγκαία συνθήκη, αλλά όχι ικανή. Ο βασικός κορμός της ελληνικής οικονομίας δεν είναι οι εξαγωγικές επιχειρήσεις, αλλά η μεταποίηση και η μικρομεσαία οικονομική μονάδα. Όταν ο βασικός πυλώνας χρηματοδότησης του συστήματος βρίσκεται σε άμυνα είναι δύσκολο να κινηθεί το πλήθος των εταιρειών που συντηρούν τη λιανική κατανάλωση στη χώρα μας, το οποίο μέχρι πρόσφατα είχε ανοικτές πολύμνες πιστώσεις που τώρα εξελίσσονται σε επισφάλειες. Μια καλή τουριστική περίοδος θα κλείσει πληγές και θα δώσει ανάσες ρευστότητας. Όχι όμως σε όλους. Δεν είμαι καθόλου σίγουρος αν οι εξαγωγικές επιχειρήσεις θα επιδιώξουν να εισάγουν την κερδοφορία τους σε μια εχθρική φορολογικά οικονομία. Άρα χρειάζονται ακόμα κινήσεις για να ενισχυθεί η εγχώρια οικονομία. Η μείωση της κρατικής δαπάνης από την αγορά (έργα υποδομών, κατασκευή, επιχορηγήσεις, κ.λπ.) είναι αισθητή και η εξάρτηση πολλών κλάδων (Πληροφορική, Κατασκευές, Διαφήμιση) δεν αναπληρώνεται επί του παρόντος, έστω και μερικώς από την ιδιωτική ζήτηση.



Γιάννης Χριστόπουλος
Οικονομολόγος, SOLIDUS ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ ΑΕΠΕΥ

Προσαρμογή στο μέλλον και όχι στο παρελθόν

Με ποιον τρόπο μπορεί να συμβαδίσει η μακροοικονομική στρατηγική της Ελλάδας με την ανάπτυξη και την τόνωση της επιχειρηματικότητας, στο πλαίσιο πάντα της ΕΕ;

Είναι πάρα πολύ δύσκολο το θέμα. Εί-

Ποια σενάρια για τη μακροπρόθεσμη πορεία της ελληνικής οικονομίας προεξοφλεί η ελληνική κεφαλαιαγορά;

Η υποχώρηση της αγοράς σε επίπεδα προ δεκαεσσάρων ετών είναι ενδεικτική των ακραίων σεναρίων που έχουν τιμολογηθεί στις τιμές των μετοχών σήμερα. Οι τιμές μπορεί να μην ανταποκρίνονται στην αξία πολλών σοβαρών και υγιών επιχειρήσεων, ωστόσο ο βαθμός αβεβαιότητας έχει επιδράσει στην ψυχολογία των επενδυτών, που βλέπουν την αγορά ως καλήθι ρίσκου χωρίς επιμέρους διαφοροποιήσεις. Αυτό σημαίνει, ότι θα χρειαστεί αρκετό καιρό για να πείσει η ελληνική οικονομία για τις προοπτικές της, οι οποίες περνούν πλέον μέσα από ένα πολύ απαιτητικό και φιλόδοξο πρόγραμμα αποκρατικοποιήσεων. Αυτό ίσως είναι και ο καταλύτης επιστροφής των ξένων επενδυτών: Μια καλή επίδοση σε αυτά που υποσχόμαστε ότι θα κάνομε σε αυτό το πρόγραμμα.

Υπάρχει πρόταση από την πλευρά της χρηματιστηριακής αγοράς για ένα πρόγραμμα αποκρατικοποιήσεων που θα είναι αποτελεσματικό για τα μακροοικονομικά μεγέθη της χώρας, αλλά και την τόνωση της πραγματικής οικονομίας;

Για τη χρηματιστηριακή αγορά οι αποκρατικοποιήσεις θα μπορούσαν να αποτελέσουν ένα λόγο ζωρότερου ενδιαφέροντος. Ωστόσο, η διαδικασία δεν προβλέπει ότι αναγκαστικά συμμετέχουν όλοι οι μέτοχοι σε ένα τίμημα πώλησης. Αυτό αμέσως δημιουργεί μια διάκριση υπέρ του Δημοσίου, όπως έγινε στην περίπτωση του ΟΤΕ. Το χρηματιστήριο θα μπορούσε να αυξήσει τη διαφάνεια ή και το τίμημα στη διαδικασία πώλησης, αν η πλειοδοσία των τιμών για την εξαγορά μιας Κρατικής συμμετοχής γίνονταν μέσα από την ίδια την αγορά. Επίσης, θα δημιουργούσε ένα "δυνατό στόρι" για την Ελλάδα που θα μπορούσε να αξιοποιηθεί στο εξωτερικό και να προσελκύσει κεφάλαια και σε άλλες εισηγμένες εταιρίες.

“ Όσες εταιρίες έχουν προλάβει να αλλιάξουν το γεωγραφικό μίγμα πωλήσεων ή έχουν περιορίσει ζημιογόνες δραστηριότητες θα έχουν σαφώς καλύτερες επιδόσεις ”

να γεγονός, ότι το μακροοικονομικό περιβάλλον, λόγω ύφεσης, δεν ευνοεί την εφαρμογή αναπτυξιακών πολιτικών. Από την άλλη πλευρά πλέον, δεν μπορούμε να μιλάμε για ανάπτυξη με τους όρους του παρελθόντος. Η ανάπτυξη μέσω

της χρηματοδότησης της κατανάλωσης τελείωσε. Πρέπει να ξεκινήσουμε από την αρχή και να αναζητήσουμε εκείνες τις επιχειρήσεις που έχουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, μπορούν να σταθούν στις αγορές του εξωτερικού και να δημι-

ουργήσουν πλούτο. Ως λαός, οι Έλληνες είμαστε καταδικασμένοι να προσαρμοστούμε. Αυτό που θα πρέπει να επιλέξουμε, είναι αν θα προσαρμοστούμε στο μέλλον ή στο παρελθόν. Η ελληνική οικονομία θα πρέπει να κοιτάξει τον εαυτό της στον καθρέφτη, να αναγνωρίσει τα όποια συγκριτικά πλεονεκτήματα και αδυναμίες της, να προγραμματίσει και να πράξει τα δέοντα, ώστε να καταφέρει να ξεπεράσει και αυτήν την κρίση. Οι δε εμπλεκόμενοι σε αυτή θα πρέπει να σταματήσουν να περιφρονούν τον ήλιο και να αγνοούν την παγκόσμια και την ελληνική οικονομική πραγματικότητα. Με αφορμή την ελληνική κρίση χρέους που της ταιριάζει απόλυτα η ρήση του λαού μας "θέρος-τρύγος-πόλεμος", τόσο οι Έλληνες, όσο και οι Ευρωπαίοι ηγέτες καλούνται να σταθούν στο ύψος των περιστάσεων και να αποδείξουν ότι θέλουν και μπορούν να δώσουν πρώτα πολιτική και μετά οικονομική λύση στη μεγάλη πρόκληση.

Ποια σενάρια για τη μακροπρόθεσμη πορεία της ελληνικής οικονομίας προεξοφλεί η ελληνική κεφαλαιαγορά;

Λέγεται, ότι ο φόβος και το συμφέρον ενώνουν τους ανθρώπους. Στη σημερινή εποχή ο κοινός φόβος που ενώνει τους Ευρωπαίους και όχι μόνο, λέγεται ΧΡΕΟΣ. Όσο οι Ευρωπαίοι μιλάνε για το πρόβλημα μυωπικά και σε τρίτο πρόσωπο, το πρόβλημα θα παραμένει και θα απειλεί τόσο την Ευρώπη, όσο και την παγκόσμια οικονομία. Στην Ελλάδα αργήσαμε αλλά καταλάβαμε, ότι το πρόβλημα της διαχείρισης του χρέους είναι μεγαλύτερο από τις δυνατότητές μας, πράγμα που φαίνεται από την επιστολή Παπανδρέου στους ευρωπαίους ηγέτες. Χάθηκε πολύτιμος χρόνος. Μακάρι να μην χαθεί και από τους Ευρωπαίους. Το Χρηματιστήριο Αθηνών έχει προεξοφλήσει σε μεγάλο βαθμό τα άσχημα της εγχώριας οικονομίας. Αυτό που περιμένουμε είναι να συμβαδίσει η χρηματιστηριακή εικόνα με

“ Πρέπει να ξεκινήσουμε από την αρχή και να αναζητήσουμε εκείνες τις επιχειρήσεις που έχουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα ”

εκείνη της πραγματικής οικονομίας και της οικονομίας της καθημερινότητας. Διότι, ενώ είμαστε σε ύφεση και οι χρηματιστηριακές τιμές έχουν μειωθεί σημαντικά, οι τιμές των προϊόντων και των υπηρεσιών συνεχίζουν να παραμένουν υψηλές. Θα έρθει η στιγμή της σύγκλισης αυτών των δύο εικόνων, προκειμένου να ξέρουμε σε ποια πραγματικότητα ζούμε.

Υπάρχει πρόταση από την πλευρά της χρηματιστηριακής αγοράς για ένα πρόγραμμα αποκρατικοποιήσεων που θα είναι αποτελεσματικό για τα μακροοικονομικά μεγέθη της χώρας, αλλά και την τόνωση της πραγματικής οικονομίας;

Η εμπλοκή της τριόγκας στην περίπτωση των αποκρατικοποιήσεων, θεωρώ, ότι μπορεί να οδηγήσει σε θετικά αποτελέσματα. Η ελληνική πλευρά οφείλει να επισημαίνει ορισμένα σημεία στη διαδικασία και δυστυχώς, σε αυτό δείξαμε ολιγωρία.

Θεωρείτε πώς ήρθε η ώρα των δομικών αλλαγών στις χρηματαγορές και στον τρόπο αποτύπωσης από τους ειδικούς του χώρου των επιχειρήσεων και των οικονομιών;

Το 2008, στο ξέσπασμα της κρίσης οι προσπάθειες αντίδρασης επικεντρώθηκαν στη σωτηρία των τραπεζών. Πλέον το πρόβλημα έχει μεταφερθεί στα κράτη. Η κρίση χρέους ξεπερνά την Ελλάδα, αλλά και την Ευρώπη. Ασφαλώς και απαιτούνται νέα εργαλεία και κυρίως, νέου τύπου ανάπτυξη και ευημερία. Η συμβατική γνώση για τις αγορές και τα εργαλεία που υπήρχαν ως απόρροια και της εμπειρίας των προηγούμενων κρίσεων αποδείχτηκαν μάταια και λίγα. Οι αγορές έζησαν πρωτόγνωρες καταστά-

σεις φόβου και έντονων ακραίων διακυμάνσεων. Οι οικονομίες (Κράτη και Επιχειρήσεις) αποδείχτηκαν απροετοίμαστες και χωρίς δυνατότητα και γνώση να αντιμετωπίσουν την οικονομική κρίση. Μια κρίση που ψάχνοντας κάποιος θα βρει τα αίτια της να προέρχονται από τον τρόπο ανάπτυξης του σύγχρονου χρηματοοικονομικού καπιταλισμού και της αλόγιστης χρήσης των χρηματοοικονομικών προϊόντων κατά τις τελευταίες δεκαετίες. Μια κρίση με καταστροφικές συνέπειες, που μπορούν να αποτελέσουν όμως και την αρχή μιας νέας ανάπτυξης (δημιουργική καταστροφή), και να δώσει μια νέα μορφή στο παγκόσμιο χρηματοοικονομικό σύστημα. Η επιστροφή του κράτους στα δύσκολα, η αδυναμία των διοικητικών ομάδων να πετύχουν όταν έχουν μόνο κερδοσκοπικούς βραχυπρόθεσμους στόχους, και το απρόβλεπτο των αγορών θα είναι μερικά από αυτά που θα πρέπει να κρατήσουμε από την παρούσα κρίση και να τα αξιοποιήσουμε ως εμπειρία και γνώση για να βελτιώσουμε το παρόν και το μέλλον.

Μπορεί να αποτελέσει η ελληνική κεφαλαιαγορά μοχλό ανάπτυξης;

Η κατεχόμενη αποστολή της αγοράς είναι η ενίσχυση της ανάπτυξης. Όμως, όπως και άλλοι τομείς της οικονομίας βρίσκονταν και συνεχίζουν να βρίσκονται σε λάθος δρόμο, έτσι και το χρηματιστήριο έχασε τον προσανατολισμό του και το σκοπό του. Είναι μια ευκαιρία να επαναπροσδιοριστεί η στρατηγική της ελληνικής κεφαλαιαγοράς, να βγει από τις διαδικασίες του πρόσκαιρου κέρδους και να υιοθετήσει τακτικές τόνωσης της επιχειρηματικότητας. **Σ**

εισηγμένων εταιρειών στο ΧΑ

Αποτελέσματα 1ο τρίμηνο 2011	Κύκλος Εργασιών			EBITDA			Κέρδη/ Ζημιές μετά από φόρους & ΔΜ		
	2010	2011	Δ(%)	2010	2011	Δ(%)	2010	2011	Δ(%)
ΔΠΧΠ (σε χιλ. €)									
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ	288.278	363.852	26,2%	39.676	48.081	21,2%	13.630	6.800	-50,1%
ΕΙΔΗ - ΛΥΣΕΙΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ	211.792	177.471	-16,2%	5.839	5.724	-2,0%	165	2.180	1221,2%
ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ	1.547.172	1.382.017	-10,7%	506.372	423.204	-16,4%	40.360	11.392	-71,8%
ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ	14.715	14.386	-2,2%	2.630	1.976	-24,9%	1.208	684	-43,4%
ΤΡΑΠΕΖΕΣ	3.276.883	3.210.017	-2,0%	119.206	-13.618	-111,4%	-166.132	108.095	165,1%
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ - ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ							2.044	2.253	10,2%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ							2.415	115	-95,2%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΕΠΕΝΔ. & ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΑΚΙΝΗΤΗΣ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ	48.887	47.031	-3,8%	27.392	58.554	113,8%	15.056	39.609	163,1%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ & ΠΑΡΟΧΗΣ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ	1.942.355	1.955.596	0,7%	110.935	105.446	-4,9%	-74.246	-63.144	15,0%
ΔΙΥΛΙΣΤΗΡΙΑ	3.244.178	4.244.304	30,8%	184.358	282.458	53,2%	55.318	181.308	227,8%
ΕΜΠΟΡΙΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΟΕΙΔΩΝ	558.521	553.546	-0,9%	7.103	7.707	8,5%	3.184	2.425	-23,8%
ΗΛΕΚΤΡΙΚΗ ΕΝΕΡΓΕΙΑ	1.507.331	1.389.335	-7,8%	530.051	333.048	-37,2%	261.784	95.894	-63,4%
ΥΔΡΕΥΣΗ	103.132	97.321	-5,6%	16.176	23.113	42,9%	4.854	9.989	105,8%
ΕΠΙΒΑΤΗΓΟΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑ - ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ	248.268	260.807	5,1%	-59.555	-44.791	24,8%	-85.456	-65.417	23,4%
ΕΚΔΟΣΕΙΣ - ΕΚΤΥΠΩΣΕΙΣ	169.358	116.671	-31,1%	-14.787	-19.847	-34,2%	-20.909	-29.530	-41,2%
ΤΗΛΕΟΡΑΣΗ - ΨΥΧΑΓΩΓΙΑ	59.439	37.445	-37,0%	26.616	15.944	-40,1%	-1.128	-8.989	-696,9%
ΤΥΧΕΡΑ ΠΑΙΧΝΙΔΙΑ	1.611.337	1.329.432	-17,5%	266.593	213.871	-19,8%	195.058	164.717	-15,6%
ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΥΓΕΙΑΣ	262.684	200.021	-23,9%	35.058	17.074	-51,3%	9.221	-9.048	-198,1%
ΒΑΣΙΚΑ ΜΕΤΑΛΛΑ	901.698	1.142.215	26,7%	49.846	76.474	53,4%	-20.032	1.852	109,2%
ΜΕΤΑΛΛΙΚΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ	212.134	244.827	15,4%	58.372	31.880	-45,4%	40.530	20.281	-50,0%
ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ & ΕΙΔΗ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	115.005	154.805	34,6%	18.555	24.130	30,0%	5.761	8.734	51,6%
ΚΑΛΩΔΙΑ	91.934	123.948	34,8%	2.929	6.914	136,1%	-198	2.460	1342,4%
ΜΗ ΜΕΤΑΛΛΙΚΑ ΟΡΥΚΤΑ	503.171	457.156	-9,1%	90.621	71.943	-20,6%	28.196	-14.809	-152,5%
ΦΑΡΜΑΚΑ - ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΑ	389.274	283.365	-27,2%	90.069	16.770	-81,4%	22.780	-22.066	-196,9%
ΧΟΝΔΡΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ	317.703	292.007	-8,1%	19.334	10.764	-44,3%	-3.615	-17.309	-378,8%
ΛΙΑΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ	809.216	727.332	-10,1%	166.581	131.264	-21,2%	87.938	73.059	-16,9%
ΤΡΟΦΙΜΑ	326.740	326.549	-0,1%	-10.310	19.730	291,4%	-34.072	-11.627	65,9%
ΖΩΟΤΡΟΦΕΣ	3.811	5.840	53,2%	331	622	87,9%	-531	-396	25,4%
ΠΟΤΟΠΟΙΑ	1.379.421	1.417.426	2,8%	144.227	109.911	-23,8%	25.971	-9.009	-134,7%
ΠΑΡΑΓΩΓΗ & ΕΜΠΟΡΙΑ ΚΑΠΝΟΥ	121.144	130.135	7,4%	9.034	8.838	-2,2%	6.674	6.588	-1,3%
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ & ΛΟΙΠΑ ΚΑΤΑΛΥΜΑΤΑ	33.740	36.025	6,8%	3.528	2.731	-22,6%	-3.471	-2.679	22,8%
ΕΣΤΙΑΤΟΡΙΑ	9.865	7.428	-24,7%	-1.523	-2.317	-52,1%	-347	-3.224	-829,1%
ΒΟΗΘΗΤΙΚΕΣ ΠΡΟΣ ΤΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ	44.790	34.604	-22,7%	7.294	4.072	-44,2%	1.897	-570	-130,0%
ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ	404	652	61,4%	-77	-627	-714,3%	-986	-805	18,4%
ΚΛΩΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑ	63.668	64.703	1,6%	-7.300	-575	92,1%	-17.696	-10.613	40,0%
ΕΙΔΗ ΕΝΔΥΜΑΣΙΑΣ	24.635	20.735	-15,8%	2.163	1.023	-52,7%	479	-476	-199,4%
ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ - ΠΑΡΑΧΩΡΗΣΕΙΣ	963.617	812.952	-15,6%	135.547	82.755	-38,9%	15.003	-22.621	-250,8%
ΧΗΜΙΚΑ - ΠΛΑΣΤΙΚΑ	139.501	165.825	18,9%	15.794	17.552	11,1%	4.807	4.396	-8,6%
ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΧΑΡΤΟΥ	9.925	9.558	-3,7%	1.447	1.059	-26,8%	254	84	-66,9%
ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΞΥΛΟΥ & ΦΕΛΛΟΥ	40.251	30.751	-23,6%	-649	-3.106	-378,6%	-5.341	-8.649	-61,9%
ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΕΠΙΠΛΩΝ	22.299	12.609	-43,5%	1.290	-2.287	-277,3%	-1.348	-2.255	-67,3%
ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΟΧΗΜΑΤΩΝ	13.305	14.464	8,7%	822	-23	-102,8%	563	-519	-192,2%
ΕΜΠΟΡΙΟ, ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ & ΕΠΙΣΚΕΥΗ ΟΧΗΜΑΤΩΝ	110.389	62.534	-43,4%	4.891	74	-98,5%	-3.388	-8.188	-141,7%
ΕΝΟΙΚΙΑΣΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΩΝ ΜΕΣΩΝ	38.956	42.227	8,4%	16.069	15.012	-6,6%	-79	2.222	2912,7%
ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ	13.664	13.292	-2,7%	733	-98	-113,4%	-111	-1.031	-828,8%
ΙΧΘΥΟΤΡΟΦΕΙΑ	120.258	131.629	9,5%	16.784	16.755	-0,2%	6.551	12.454	90,1%
ΓΕΩΡΓΙΑ ΚΤΗΝΟΤΡΟΦΙΑ	8.488	9.191	8,3%	591	1.100	86,1%	-555	-163	70,6%
Γενικό Σύνολο*	18.646.453	18.944.019	1,6%	2.521.450	2.113.902	-16,2%	412.060	444.454	7,9%

* Κύκλος εργασιών & EBITDA πλνν Τραπεζών, Ασφαλιστικών & Επενδύσεων

Πίνακας 1. Αποτελέσματα όλων των κλάδων των εισηγμένων εταιρειών στο Χρηματιστήριο Αθηνών, για το 1ο τρίμηνο του 2011, Πηγή: Πήγασος ΑΧΕΠΕΥ, 6/2011

Τι επηρέασε τα μεγέθη του 1ου τριμήνου:

- Η εγχώρια ύφεση και το αυξημένο κόστος παραγωγής λόγω πετρελαιοειδών περιόρισε τα κέρδη ή αύξησε τις ζημιές στο λιανικό εμπόριο
- Η μερική μετάθεση της πασαλινης περιόδου
- Οι μειωμένοι φορολογικοί συντελεστές βελτίωσαν τα περιθώρια της τελικής γραμμής

- Η θετική συγκυρία τιμών σε μέταλλα και πετρέλαιο βελτίωσε τα περιθώρια κέρδους λόγω υψηλών αποθεμάτων
- Η θετική συγκυρία στην αγορά του ΧΑ το 1ο τρίμηνο και η αρνητική πορεία των κρατικών τίτλων στην αγορά ομολόγων.

Οι προβλέψεις των αναλυτών στο 1ο τρίμηνο σε δείγμα 18 εταιρειών δεν ήταν ιδιαίτερα κοντά στην εκτίμηση της

καθαρής κερδοφορίας, καθώς τα έκτακτα αποτελέσματα επέδρασαν θετικότερα στην τελική εικόνα, περιορίζοντας την ορατότητα που είχε η γραμμή των εσόδων.

Κρίσιμο εξάμηνο

Σύμφωνα με τα στοιχεία ανάλυσης τα διυλιστήρια μαζί με τους χαμηλότερους φορολογικούς συντελεστές έσωσαν

το οποίο επιχείρημα επιτυχίας ή “καλής πορείας” μπορεί να αποδοθεί σε μια ούτως ή άλλως φτωχή χρονιά κερδών όπως αναμένεται τελικά να είναι και το 2011. Κατά κάποιο τρόπο οι ισολογισμοί του 1ου τριμήνου με τις όποιες ενστάσεις μπορεί να συγκεντρώσουν, αποτελούν ωστόσο μια καλή απάντηση στην απαξίωση, ειδικά εκεί όπου έχουν τιμολογηθεί σενάρια καταστροφής. Οι εταιρείες που έχουν σταθερά το προβάδισμα έχουν περιορισμένο ρίσκο εγχώριας αγοράς και διατηρούν από ό,τι φαίνεται τον προσανατολισμό αυτό και στο ξεκίνημα της νέας χρήσης. Την ίδια στιγμή η πίεση έχει φθάσει στα όρια τους εταιρείες που λειτουργούσαν για αρκετό καιρό χωρίς προϋποθέσεις για τη βιωσιμότητα τους (κερδοφορία, ρευστότητα, αξιοποίηση περιουσίας). Σιγά - σιγά δίνεται η εντύπωση ξεκαθαρίσματος, αφού προοδευτικά γίνονται περισσότερο προφανείς οι περιπτώσεις επιχειρηματικής εγκατάλειψης.

Για τις υπόλοιπες εταιρείες που συνεχίζουν να λειτουργούν, η παραμονή στην αγορά είναι μια μάχη με το χρόνο καθώς ο βαθμός δυσκολίας στην επιβίωση της πραγματικής οικονομίας έχει αυξηθεί κατακόρυφα. Οι εισηγμένες εταιρείες εκτός από την ύφεση και το εχθρικό φορολογικό περιβάλλον έχουν να αντιμετωπίσουν και την απροθυμία των τραπεζών να χορηγήσουν δάνεια ή ακόμα χειρότερα την απομόχλευση του ισολογισμού τους καθώς πλύνοντας πίσω ή περιορίζοντας τις χορηγήσεις τους, όταν η δυνατότητα άντλησης κεφαλαίων από τη δευτερογενή αγορά είναι μάλλον αδύνατη. **Δεν είναι λίγες οι εταιρείες που αντιμετωπίζουν το πρόβλημα, που αυτή την περίοδο αντιμετωπίζει η Ελλάδα ως οικονομική οντότητα:** Αδυνατούν να αξιοποιήσουν κάποια πλεονεκτήματα τους ή την περι-

ούσια τους, επειδή αντιμετωπίζονται ως εν δυνάμει παράγοντες επισφαλειών για δυνωτικούς πελάτες ή προμηθευτές. Από την πλευρά των τραπεζών η ανακοίνωση τυπικών μεγεθών ήταν μάλλον αναμενόμενη και καθώς η αποστροφή ρίσκου είναι επιβεβλημένη δεν αναμένεται να αλλάξει κάτι δραματικά στο 2ο τρίμηνο.

Σημείο αναφοράς για τη βελτίωση της ψυχολογίας και της αλληλαγής, ίσως, κάποιων δεδομένων ζήτησης αποτελεί το αμέσως επόμενο χρονικό διάστημα κατά το οποίο θα υπάρξουν σημαντικές αποφάσεις για τις εκταμιεύσεις των δανείων από ΔΝΤ και ΕΕ, τις αποκρατικοποιήσεις και τα στρες τεστ των τραπεζών. Όλα τα παραπάνω είναι καταλήτες οι οποίοι ανάλογα με το αποτέλεσμα που θα φέρουν θα έχουν και την ανάλογη επίπτωση στην αγορά. Και η μόνη περίπτωση να αρχίσει ο χρόνος να μετρά υπέρ των εταιρειών είναι οι εξελίξεις αυτές να είναι προς την θετική κατεύθυνση.

Σε ό,τι αφορά την αποτίμηση της αγοράς, τα €49 δις και οι επιμέρους κεφαλαιοποιήσεις δεν ανταποκρίνονται στα θεμελιώδη των εταιρειών της μεγάλης κεφαλαιοποίησης, όπως επίσης είναι κοινώς αποδεκτή η αίσθηση των πολύ χαμηλών τιμημάτων για τις περιπτώσεις αποκρατικοποιήσεων. Η αγορά είναι φθηνή, όχι γιατί το σύνολο των εταιρειών φέτος θα έχει κερδοφορία ή επειδή οι λογιστικές αξίες είναι υψηλότερες κατά 30% από τις τρέχουσες τιμές. Καθημερινά διαπιστώνονται πράξεις και συναλλαγές σε πολύ υψηλότερα τιμήματα τα οποία σε αυτό το τρίμηνο “παρήγαγαν” υπεραξίες που ακόμα και σε συγκριτικό επίπεδο δικαιολογούν ένα ράλι ανακούφισης. Η αγορά είναι εθισμένη στην απαξίωση από την πολύμηνη πτώση και διατεθειμένη να πιστέψει την αρνητική φήμη παρά την

καλή είδηση και αυτό είναι μια μεγάλη παγίδα για όσους παρακολουθούν στενά την οθόνη και όχι την μεγάλη εικόνα. Συνήθως, οι ευκαιρίες διαπιστώνονται με σημαντική καθυστέρηση από τη στιγμή που συμβαίνουν και μάλλον είμαστε σε αυτό το χρονικό σημείο.

Κλάδος Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών

Η εναλλαγή θετικού και αρνητικού πρόσημου στο σύνολο των αποτελεσμάτων του 1ου τριμήνου της τρέχουσας οικονομικής χρήσης των εταιρειών του κλάδου Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών παρουσιάζει την προσπάθεια και τις αντοχές του κλάδου σε μια εποχή κατά την οποία δοκιμάζονται όλοι και όλα υπό σκληρές προϋποθέσεις. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα των ενοποιημένων ισολογισμών των εισηγμένων εταιρειών του κλάδου Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών (ΤΠΕ) στο Χρηματιστήριο Αθηνών, ο κύκλος εργασιών στο 1ο τρίμηνο του 2011 διαμορφώθηκε στα €2,2 δις μειωμένος κατά 7,2% σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα του 2010. Τα EBITDA διαμορφώθηκαν στα €494,9 εκατ. μειωμένα κατά 13,2% σε σύγκριση με το 1ο τρίμηνο του 2010 και τα Κέρδη μετά από Φόρους και Δικαιώματα Μειοψηφίας παρουσίασαν μείωση κατά 82,1% στα €8,4 εκατ., Πίνακας 2.

Ειδικότερα στην **Πληροφορική**, ο κύκλος εργασιών των εισηγμένων εταιρειών στο ΧΑ σημείωσε αύξηση κατά 26,2% στα €363,9 εκατ., τα EBITDA διαμορφώθηκαν στα €48,1 εκατ. με αύξηση 21,2% και τα Κέρδη μετά από Φόρους και Δικαιώματα Μειοψηφίας σημείωσαν μείωση κατά 50,1% στα €6,8 εκατ.

Ο κύκλος εργασιών των εισηγμένων εταιρειών του κλάδου **Είδη - Λύσεις**

Αποτελέσματα για το 1ο τρίμηνο του 2011 των εισηγμένων εταιρειών στο ΧΑ

Πληροφορικής για το 1ο τρίμηνο του 2011 διαμορφώθηκε στα €177,5 εκατ. και σημείωσε μείωση κατά 16,2%, τα EBITDA παρουσίασαν μείωση κατά 2% στα €5,7 εκατ. και τα Κέρδη μετά από Φόρους και Δικαιώματα Μειοψηφίας σημείωσαν αύξηση κατά 1.221% στα €2,2 εκατ.

Στις **Τηλεπικοινωνίες** ο κύκλος εργασιών μειώθηκε κατά 10,7%, τα EBITDA κατά 16,4% και τα Κέρδη μετά από Φόρους

και Δικαιώματα Μειοψηφίας μειώθηκαν κατά 71,8%. Σύμφωνα με τους αναλυτές της ΠΗΓΑΣΟΣ ΑΧΕΠΕΥ, η διατηρούμενη συρρίκνωση του κλάδου αποτυπώνει στο ακέραιο τη συνισταμένη αρνητική δύναμη που ασκείται στους εισηγμένους Ομίλους, η σημαντική μείωση του εγχώριου διαθέσιμου εισοδήματος, καθώς και η διατήρηση μίας επιθετικής τιμολογιακής πολιτικής επιδρούν καταλυτικά στην πτώση του κύκλου εργασιών κατά €165,2 εκατ.

σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο πέρσι και τη διαμόρφωσή του στο €1,4 δις. Εκτιμάται ότι έχουν πλέον ωριμάσει οι συνθήκες που θα οδηγήσουν σε επίσπευση των αναγκών, προκειμένου να προκύψουν οι απαιτούμενες οργανικές συνέργειες, συνεργασιών ανάμεσα στους μεγάλους Ομίλους του κλάδου, εισηγμένους και μη, ενδεχόμενο που θα βελτιώσει τις προϋποθέσεις λειτουργίας των τηλεπικοινωνιών συνολικά. **Ι**

Αποτελέσματα 1ο τρίμηνο 2011		Κύκλος Εργασιών			EBITDA			Κέρδη/ Ζημιές μετά από φόρους & ΔΜ		
A/A	ΔΠΧΠ (σε χιλ. €)	2010	2011	Δ(%)	2010	2011	Δ(%)	2010	2011	Δ(%)
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ										
1	ALTEC	4.923	5.244	6,5%	-1.421	1.136	179,9%	-2.049	-259	87,4%
2	BYTE	7.469	6.145	-17,7%	1.123	842	-25,0%	304	218	-28,3%
3	COMPUCON	702	685	-2,4%	143	14	-90,2%	-14	-208	-1385,7%
4	INFORM ΛΥΚΟΣ	23.685	26.851	13,4%	3.144	3.334	6,0%	675	349	-48,3%
5	INTRALOT	228.016	300.929	32,0%	34.015	38.981	14,6%	15.147	7.019	-53,7%
6	MLS	3.492	2.830	-19,0%	1.676	1.634	-2,5%	835	849	1,7%
7	PC SYSTEMS	2.233	2.007	-10,1%	-215	-13	94,0%	-379	-607	-60,2%
8	PROFILE	2.820	2.735	-3,0%	265	495	86,8%	19	33	73,7%
9	QUALITY & RELIABILITY	746	661	-11,4%	-332	-355	-6,9%	-287	-318	-10,8%
10	SPACE HELLAS	8.700	9.257	6,4%	780	881	12,9%	109	110	0,9%
11	ΑΛΦΑ ΓΚΡΙΣΙΝ	3.729	4.183	12,2%	-304	21	106,9%	-641	-446	30,4%
12	ΙΛΥΔΑ	1.259	1.776	41,1%	511	664	29,9%	27	-1	-103,7%
13	ΛΟΠΣΜΟΣ	504	549	8,9%	291	447	53,6%	-116	61	152,6%
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ, Σύνολο		288.278	363.852	26,2%	39.676	48.081	21,2%	13.630	6.800	-50,1%
ΕΙΔΗ - ΛΥΣΕΙΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ										
14	CPI (9M 2010)	16.951	15.708	-7,3%	994	310	-68,8%	20	-383	-2015,0%
15	INFO-QUEST	84.371	72.231	-14,4%	2.060	2.148	4,3%	-738	1.041	241,1%
16	INTERTEK	8.925	6.682	-25,1%	182	112	-38,5%	46	27	-41,3%
17	ΠΛΑΣΙΟ	101.545	82.850	-18,4%	2.603	3.154	21,2%	837	1.495	78,6%
ΕΙΔΗ - ΛΥΣΕΙΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ, Σύνολο		211.792	177.471	-16,2%	5.839	5.724	-2,0%	165	2.180	1221,2%
ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ										
18	HOL	47.732	54.576	14,3%	11.186	15.020	34,3%	-10.093	-5.326	47,2%
19	OTE	1.401.100	1.224.800	-12,6%	478.700	393.300	-17,8%	65.800	30.200	-54,1%
20	FORTHNET	98.340	102.641	4,4%	16.486	14.884	-9,7%	-15.347	-13.482	12,2%
ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ, Σύνολο		1.547.172	1.382.017	-10,7%	506.372	423.204	-16,4%	40.360	11.392	-71,8%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ & ΠΑΡΟΧΗΣ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ										
21	ΕΥΡΩΣΥΜΒΟΥΛΟΙ	2.494	967	-61,2%	576	-654	-213,5%	271	-823	-403,7%
22	INTEAL	14.897	11.482	-22,9%	868	428	-50,7%	725	303	-58,2%
23	INTRAKOM ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ	139.417	132.481	-5,0%	10.799	14.486	34,1%	-11.167	-12.493	-11,9%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ & ΠΑΡΟΧΗΣ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ, Σύνολο		156.808	144.930	-7,6%	12.243	14.260	16,5%	-10.171	-13.013	-27,9%
ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ										
24	NEWSPHONE	14.715	14.386	-2,2%	2.630	1.976	-24,9%	1.208	684	-43,4%
ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ, Σύνολο		14.715	14.386	-2,2%	2.630	1.976	-24,9%	1.208	684	-43,4%
ΛΙΑΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ										
25	MICROLAND COMPUTERS	1	0	-100,0%	4	-5	-225,0%	-12	-20	-66,7%
ΛΙΑΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ, Σύνολο		1	0	-100,0%	4	-5	-225,0%	-12	-20	-66,7%
ΧΟΝΔΡΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ										
26	MARAC	2.526	1.639	-35,1%	46	-152	-430,4%	-181	-367	-102,8%
ΧΟΝΔΡΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ, Σύνολο		2.526	1.639	-35,1%	46	-152	-430,4%	-181	-367	-102,8%
ΤΥΧΕΡΑ ΠΑΙΧΝΙΔΙΑ										
27	CENTRIC MULTIMEDIA	196.825	160.159	-18,6%	3.354	1.882	-43,9%	2.121	766	-63,9%
ΤΥΧΕΡΑ ΠΑΙΧΝΙΔΙΑ, Σύνολο		196.825	160.159	-18,6%	3.354	1.882	-43,9%	2.121	766	-63,9%
Σύνολο Κλάδου ΤΠΕ		2.418.117	2.244.454	-7,2%	570.164	494.970	-13,2%	47.120	8.422	-82,1%

Πίνακας 2. Αναλυτικά αποτελέσματα εισηγμένων εταιρειών του κλάδου Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών στο Χρηματιστήριο Αθηνών, για το 1ο τρίμηνο του 2011, Πηγή: Πήγασος ΑΧΕΠΕΥ, 6/2011

Πείτε μας τι να του κόψουμε.

Τη στήριξη στο νοσοκομείο;

Το σπίτι του;

Την Εθνική Γραμμή
για Παιδιά και Εφήβους SOS1056;

Τις 8 κινητές ιατρικές μονάδες για παιδιά και νεογνά;

Την ενίσχυση της οικογένειάς του που είναι στα όρια της φτώχειας;

Το Amber Alert;

www.hamogelo.gr



Για να μην κόψουμε τίποτα, χρειαζόμαστε το ευρώ που δε σας περισσεύει.

Γιατί χωρίς αυτό, τα 275 παιδιά - θύματα κακοποίησης - που φιλοξενούμε, θα βρεθούν χωρίς σπίτι. Γιατί η Εθνική Γραμμή για Παιδιά και Εφήβους SOS1056 το 2010 δέχτηκε 270.000 κλήσεις για βοήθεια. Γιατί οι κινητές ιατρικές μας μονάδες που μόνο πέρυσι μετέφεραν 2.360 νεογνά και παιδιά, σώσανε ζωές. Γιατί 9.344 παιδιά που νοσηλεύονταν το 2010 χρειάστηκαν το στήριγμά μας. Γιατί κάθε μήνα στηρίζουμε περισσότερα από 3.000 παιδιά και τις οικογένειές τους που βρίσκονται στα όρια της φτώχειας. Γιατί έχουμε ανάγκη τους εξειδικευμένους ανθρώπους που μέρα - νύχτα δουλεύουν για να εξασφαλίσουν καλύτερη ζωή για όλα τα παιδιά. Γι' αυτό σήμερα, σας έχουμε ανάγκη.

Χωρίς εσάς έχουμε μόνο ενάμιση μήνα "ζωής".

Με τη δική σας συνδρομή, όμως, θα συνεχίσουμε να υπάρχουμε. Γιατί δεν εξαρτώμαστε από καμία κρατική χρηματοδότηση ή μεγάλους ευεργέτες. Οι ευεργέτες μας είστε εσείς.

Βοηθήστε να κρατήσουμε το χαμόγελο ζωντανό. Τηλεφωνήστε ή στείλτε μήνυμα. Τώρα.

14545

για κλήσεις
από σταθερό
και κινητό

σταθερό χρέωση 2,27€ /κλήση
κινητό χρέωση 2,46€ /κλήση

54020

για SMS
από κινητό
στείλτε ΧΑΜΟΓΕΛΟ
ή ΧΑΜΟΓΕΛΟ

χρέωση 2,46€ /sms

Τεχνολογιών Πληροφορικής & Επικοινωνιών

χα. Συνεπώς οι εκτιμήσεις του ΕΙΤΟ για τη φετινή αλληλά και την επόμενη χρήση δείχνουν πως τα προβλήματα παραμένουν, ωστόσο μειώνεται η έντασή τους, γεγονός που πρέπει να εκμεταλλευτούν σωστά οι επιχειρήσεις στην Ελλάδα, ώστε να κατορθώσουν να αντιστρέψουν το αρνητικό κλίμα, επιβεβαιώνοντας τις θετικές προβλέψεις. Οι επιδόσεις ωστόσο των οικονομικών χρήσεων 2008, 2009 προϋποθέτουν πολύ δουλειά και χρόνο.

Σύμφωνα με τους αναλυτές του ΕΙΤΟ, η ελληνική οικονομία υποβοηθείται από την Ε.Ε. και το ΔΝΤ, με στόχο αρχικά να συνεχίσει να υπάρχει και κατόπιν να ανακάμψει. Ο κλάδος ΤΠΕ, παρά τις δυσκολίες, συνεχίζει να αντιπροσωπεύει σημαντικό ποσοστό επί του Ακαθάριστου Εθνικού Προϊόντος και η δυναμική του είναι αδιαμφισβήτητη. Οι αναλυτές του ΕΙΤΟ, με βάση τα πρόσφατα στοιχεία, διαβλέπουν πως υπάρχουν υπο-κλάδοι στην αγορά των νέων τεχνολογιών, οι οποίοι θα εμφανίσουν θετικό πρόσημο και μπορούν να αποτελέσουν νησίδες ανάπτυξης που είναι και το ζητούμενο στη χώρα μας.

Ανάκτηση χαμένου εδάφους

Ειδικότερα οι servers, το storage, τα workstations, το λογισμικό, η κινητή τηλεφωνία και οι διαδικτυακές υπηρεσίες είναι μερικοί από τους τομείς που αντιστέκονται σθεναρά στην κρίση. Από το σύνολο του κλάδου ΤΠΕ, η αξία της αγοράς πληροφορικής κατά το 2011 υπολογίζεται να έχει απώλειες της τάξης του 7,8% φτάνοντας το 2011 τα €1,527 δις και το 2012 οι απώλειες υπολογίζονται όχι μόνο να καλυφθούν αλληλά και να δώσουν τη θέση τους σε ανάπτυξη της τάξης του 7%, με την αξία της αγοράς να φτάνει το 2012 στα €1,635 δις. Η αγο-



	2008	2009	2010*	2011*	2012*	2008-2009	2009-2010*	2010*-2011*	2011*-2012*
Εξοπλισμός (Hardware)	1.039	865	673	544	625	-16,7%	-22,1%	-19,2%	14,9%
Λογισμικό (Software)	276	271	267	272	281	-2,0%	-1,6%	1,9%	3,3%
Υπηρεσίες Πληροφορικής	772	749	716	711	729	-3,0%	-4,3%	-0,7%	2,4%
Πληροφορική	2.087	1.885	1.656	1.527	1.635	-9,7%	-12,1%	-7,8%	7,0%
Εξοπλισμός Τηλεπικοινωνιών	1.444	1.407	1.283	1.292	1.266	-2,5%	-8,8%	0,6%	-1,9%
Υπηρεσίες Τηλεφωνίας	6.504	6.017	5.460	5.135	5.015	-7,5%	-9,3%	-5,9%	-2,3%
Τηλεπικοινωνίες	7.948	7.424	6.743	6.427	6.281	-6,6%	-9,2%	-4,7%	-2,3%
Σύνολο κλάδου ΤΠΕ	10.035	9.309	8.399	7.954	7.916	-7,2%	-9,8%	-5,3%	-0,5%

Πίνακας 1. Αξία Ελληνικής αγοράς ΤΠΕ, σε εκατ. €, * εκτίμηση, Πηγή: ΕΙΤΟ σε συνεργασία με Idate, IDC, PAC & GfK, επεξεργασία ΣΕΠΕ, 6/2011

ρά εξοπλισμού το 2011 θα έχει μείωση 19,2%, ενώ το 2012 η αγορά θα κινηθεί θετικά με αύξηση 14,9%. Η αγορά λογισμικού εκτιμάται ότι θα κινηθεί θετικά τόσο το 2011 όσο και το 2012 με αύξηση 1,9% και 3,3% αντίστοιχα. Η αγορά Υπηρεσιών Πληροφορικής το 2011 θα έχει οριακή μείωση 0,7%, ενώ το 2012 θα έχει αύξηση 2,4%. Η αξία της αγοράς εξοπλισμού τηλεπικοινωνιών το 2011 θα διαμορφωθεί στα €1,292 δις και το 2012 στα €1,266 δις, σημειώνοντας αύξηση

κατά 0,6% και μείωση κατά 1,9% αντίστοιχα. Η αγορά Υπηρεσιών Τηλεφωνίας το 2011 θα διαμορφωθεί στα €5,135 δις και το 2012 στα €5,135 δις, σημειώνοντας μείωση κατά 5,9% το 2011 και μείωση κατά 2,3% το 2012, Πίνακας 1.

Αγορά Εξοπλισμού

Η ελληνική αγορά ηλεκτρονικών υπολογιστών μειώθηκε περισσότερο από 25% τόσο σε όγκο, όσο και αξία από το 2008 μέχρι το 2010, καθώς οι πωλή-

Έξοδος από την κρίση το 2012 για την αγορά Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών



επόμενη οικονομική χρήση, παρουσιάζοντας άνοδο κατά 14,9% έναντι πτώσης κατά 19,2% κατά την προηγούμενη χρήση. Μοναδική εξαίρεση είναι τα φωτοαντιγραφικά μηχανήματα, μια αγορά η αξία της οποίας προβλέπεται να συρρικνωθεί κατά 37,2% το 2012.

Αγορά Λογισμικού

Παρά τις ισχυρές πιέσεις που έχει δεχτεί συνολικά ο κλάδος των νέων τεχνολογιών στην Ελλάδα, η αγορά λογισμικού παρουσιάζει σημάδια ανάκαμψης, αν και έχει καταγράψει απώλειες από το 2008 έως το 2010. Το 2011 η αγορά λογισμικού αναμένεται να παρουσιάσει αύξηση κατά 1,9% και το 2012 συνεχίζεται αυτή η τάση με αύξηση 3,3%. Οι δαπάνες για ERM, CRM, SCM, διαχείρισης περιεχομένου και άλλες εφαρμογές σημείωσαν μικρή αύξηση, σε σχέση με τις προηγούμενες χρήσεις, ωστόσο αντικατοπτρίζουν την τάση της αγοράς. Οι εφαρμογές λογισμικού (ανάπτυξη εφαρμογών και εργαλείων) αποτελούν μια αξιόλογη λύση για τις επιχειρήσεις που ενδιαφέρονται και επενδύουν στη μείωση του λειτουργικού κόστους και στη βελτίωσή της αποδοτικότητας. (π.χ. βελτιστοποίηση διαδικασιών, αυτοματοποίηση, βάσεις δεδομένων, εργαλεία διαχείρισης και ανάλυσης). Από την άλλη πλευρά, η αξία του λογισμικού συστημάτων μειώθηκε κατά 1,9% παρά τις προκλήσεις, όπως η "έκρηξη των δεδομένων" και ο πολυπληθασιασμός των απειλών κατά της ασφάλειας. Ωστόσο, εκτιμάται ότι η αγορά αυτή θα παρουσιάσει αύξηση κατά 2,9% το 2011 και κατά 4,7% το 2012, γεγονός που θα οφείλεται στην υψηλότερη ζήτηση για λογισμικό οικονομικού περιβάλλοντος (virtualization), αποθήκευσης, καθώς και για εφαρμογές ασφάλειας.

σεις ηλεκτρονικών υπολογιστών τόσο στους οικιακούς καταναλωτές όσο και στις επιχειρήσεις περιορίστηκε σημαντικά. Πέρυσι, οι πωλήσεις των φορητών ηλεκτρονικών υπολογιστών μειώθηκαν κατά 27,2% σε σύγκριση με το 2009, ενώ οι πωλήσεις των σταθερών ηλεκτρονικών υπολογιστών μειώθηκαν κατά από 22,6%. Οι πολυπληθές αυξήσεις του ΦΠΑ στη διάρκεια του έτους σε συνδυασμό με την άνοδο της ανεργίας και τις περικοπές μισθών για εργαζομένους στο δημόσιο τομέα (που αντιπροσωπεύουν σχεδόν το ένα τρίτο του εργατικού δυναμικού Ελλήνων) περιορίσαν σημαντικά την αγοραστική δύναμη σε όλους τους τελικούς

χρήστες το 2010. Παράλληλα, τα σοβαρά προβλήματα με το χρέος της κυβέρνησης επιβράδυναν και σε μερικές περιπτώσεις ανέστειλαν τη διεξαγωγή των δημόσιων διαγωνισμών (σημαντικό μέρος των οποίων έχουν μετατεθεί για το μέλλον), γεγονός που έχει επηρεάσει σημαντικά και τον ιδιωτικό τομέα. Το γεγονός αυτό έρχεται να προστεθεί και στην εντεινόμενη αδυναμία του ιδιωτικού τομέα για εξεύρεση κεφαλαίων και χρηματοδότηση των επιχειρηματικών του δραστηριοτήτων. Ωστόσο, οι πωλήσεις τόσο των φορητών όσο και των σταθερών ηλεκτρονικών υπολογιστών ανακάμπτουν σημαντικά κατά την



“ Το 2012, οπότε προβλέπεται πως στην Ελλάδα θα πωληθούν 4,4 εκατ. κινητά τηλέφωνα ”

Αγορά Υπηρεσιών Πληροφορικής

Το οικονομικό περιβάλλον της χώρας έχει αποθαρρύνει τις επενδύσεις σε υπηρεσίες πληροφορικής. Το 2010 οι δαπάνες για υπηρεσίες πληροφορικής στην Ελλάδα μειώθηκαν κατά 4,3%, λόγω της χαμηλότερης ζήτησης για έργα με γνώμονα τις υπηρεσίες. Αντίστοιχα κινήθηκε και η αγορά των υπηρεσιών outsourcing καθώς μειώθηκε η ζήτηση για ανάθεση σε τρίτους. Το 2011 αναμένεται η αγορά υπηρεσιών να έχει οριακή πτώση (-0,7%), ωστόσο ορισμένα τμήματα θα παρουσιάσουν μικρή αύξηση, καθώς οι εταιρείες θα συνεχίζουν να επενδύουν σε λύσεις για περιορισμό του κόστους λειτουργίας τους. Το 2012 η αγορά θα επιστρέψει στην ανάκαμψη παρουσιάζοντας αύξηση

κατά 2,4%. Οι προοπτικές για την αγορά Business Process Outsourcing είναι σαφώς καλύτερες, καθώς προβλέπεται αύξηση κατά 3% το 2011 και κατά 3,9% το 2012 (σε σύγκριση με 1,8% το 2010). Η ανάπτυξη θα προέλθει από μεγαλύτερη ζήτηση για δημόσιες συμβάσεις, χρηματοοικονομικές/ Λογιστικές υπηρεσίες και υπηρεσίες διαχείρισης προσωπικού.

Αγορά Τηλεπικοινωνιών

Η Ελλάδα υπέστη τη δεύτερη συνεχόμενη ετήσια πτώση της στην αγορά τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού, γεγονός που επιδείνωσε ακόμη περισσότερο την κατάσταση στο συγκεκριμένο κλάδο. Η μακροοικονομική κατάσταση της χώρας, καθώς και η μη εκπλήρωση της κυβερνητικής υπόσχεσης για τη δημιουργία

ενός ευρύτατου δικτύου υποδομών οπτικών ινών (FTTH) έχουν επιβαρύνει σημαντικά τον κλάδο των τηλεπικοινωνιών. Όπως τονίζουν οι αναλυτές του EITO έπειτα από ένα πολύ δύσκολο 2009, η ελληνική αγορά κινητής τηλεφωνίας έθεσε ως στόχο να παρουσιάσει αύξηση τις επόμενες χρονιές. Το 2010 παρουσίασε αύξηση 11,2% και αναμένεται να είναι το ίδιο και το 2011. Στο στόχο αυτό σημαντικό ρόλο θα διαδραματίσουν οι έξυπνες συσκευές, η διείσδυση των οποίων εξακολουθεί να υστερεί στην ελληνική αγορά έναντι άλλων ευρωπαϊκών χωρών. Το γεγονός αυτό αφήνει περιθώρια για την επέκταση της αγοράς το 2012, οπότε προβλέπεται πως στην Ελλάδα θα πωληθούν 4,4 εκατ. κινητά τηλέφωνα.

Οι υπηρεσίες τηλεφωνίας το 2011 θα παρουσιάσουν μείωση κατά 5,9% και το 2012 μείωση κατά 2,3%. Η αγορά σταθερής τηλεφωνίας θα παρουσιάσει μείωση τόσο το 2011, όσο και το 2012 (-12,8% και -9,8% αντίστοιχα), ενώ αντίθετα οι υπηρεσίες πρόσβασης στο διαδίκτυο αναμένεται να παρουσιάσουν αύξηση και τις δύο οικονομικές χρήσεις (1,8% και 7,7% αντίστοιχα). Η αγορά κινητής τηλεφωνίας θα παρουσιάσει μείωση κατά 6,3% το 2011 και κατά 3,8% το 2012. Η ελληνική αγορά χαρακτηρίζεται από το χαμηλό ποσοστό διείσδυσης των πολλαπλών καναλιών και των υπηρεσιών συνδρομητικής τηλεόρασης (περίπου 10%) και το χαμηλό ποσοστό των ψηφιακών νοικοκυριών (25%). Σήμερα, η Ελλάδα αριθμεί πλέον τέσσερις υπηρεσίες IPTV, αλλά η υψηλή εξάρτηση από την επίγεια αναλογική τηλεόραση είναι τόσο μεγάλη που ακόμη καθυστερεί η ανάπτυξη IPTV. Το 2012 εκτιμάται, ότι ο ρυθμός ανάπτυξης της συνδρομητικής τηλεόρασης θα φτάσει το 23,6%. **1**

Υπολογιστών το 1ο τρίμηνο του 2011

Κατασκευαστής	1ο τρίμηνο 2010	Μερίδιο Αγοράς	1ο τρίμηνο 2011	Μερίδιο Αγοράς	% Μεταβολής
Hewlett-Packard	70.847	23,9%	41.013	20,9%	-42,1%
Toshiba	37.175	12,5%	28.613	14,6%	-23,0%
Πηλαιο Computers	30.636	10,3%	22.253	11,3%	-27,4%
Dell	22.810	7,7%	18.482	9,4%	-19,0%
Acer Group	38.425	13,0%	16.725	8,5%	-56,5%
Sony	17.342	5,9%	13.410	6,8%	-22,7%
Lenovo	11.599	3,9%	9.166	4,7%	-21,0%
e-shop	8.031	2,7%	6.380	3,3%	-20,6%
ASUS	4.201	1,4%	6.259	3,2%	49,0%
Apple	6.599	2,2%	4.330	2,2%	-34,4%
Άλλοι Κατασκευαστές	48.728	16,4%	29.607	15,1%	-39,2%
Σύνολο	296.393	100%	196.238	100%	-33,8%

Πίνακας 1. Κορυφαίοι 10 προμηθευτές στο σύνολο των Σταθερών και Φορητών Ηλεκτρονικών Υπολογιστών στην Ελλάδα, σε χιλιάδες τεμάχια, Πηγή: IDC EMEA PC Tracker, final results - 1ο Τρίμηνο 2011

Κατασκευαστής	1ο τρίμηνο 2010	Μερίδιο Αγοράς	1ο τρίμηνο 2011	Μερίδιο Αγοράς	% Μεταβολής
Hewlett-Packard	41.917	22,0%	28.003	23,1%	-33,2%
Toshiba	23.234	12,2%	18.026	14,8%	-22,4%
Acer Group	33.170	17,4%	13.321	11,0%	-59,8%
Πηλαιο Computers	18.558	9,7%	13.159	10,8%	-29,1%
Sony	14.035	7,4%	10.623	8,7%	-24,3%
Dell	10.317	5,4%	6.246	5,1%	-39,5%
ASUS	3.688	1,9%	5.381	4,4%	45,9%
e-shop	5.676	3,0%	4.505	3,7%	-20,6%
Lenovo	7.836	4,1%	3.930	3,2%	-49,8%
Samsung	5.174	2,7%	3.094	2,5%	-40,2%
Άλλοι Κατασκευαστές	26.778	14,1%	15.162	12,5%	-43,4%
Σύνολο	190.383	100%	121.450	100%	-36,2%

Πίνακας 2. Κορυφαίοι 10 προμηθευτές Σταθερών και Φορητών Ηλεκτρονικών Υπολογιστών για Οικιακούς Καταναλωτές στην Ελλάδα, σε χιλιάδες τεμάχια, Πηγή: IDC EMEA PC Tracker, final results - 1ο Τρίμηνο 2011

Κατασκευαστής	1ο τρίμηνο 2010	Μερίδιο Αγοράς	1ο τρίμηνο 2011	Μερίδιο Αγοράς	% Μεταβολής
Hewlett-Packard	28.930	27,3%	13.010	17,4%	-55,0%
Dell	12.493	11,8%	12.236	16,4%	-2,1%
Toshiba	13.941	13,2%	10.587	14,2%	-24,1%
Πηλαιο Computers	12.078	11,4%	9.094	12,2%	-24,7%
Lenovo	3.763	3,5%	5.236	7,0%	39,1%
Acer Group	5.255	5,0%	3.404	4,6%	-35,2%
Fujitsu	3.635	3,4%	3.066	4,1%	-15,7%
Sony	3.307	3,1%	2.787	3,7%	-15,7%
e-shop	2.355	2,2%	1.875	2,5%	-20,4%
Info-quest	2.360	2,2%	1.425	1,9%	-39,6%
Άλλοι Κατασκευαστές	17.893	16,9%	12.068	16,1%	-32,6%
Σύνολο	106.010	100%	74.788	100%	-29,5%

Πίνακας 3. Κορυφαίοι 10 προμηθευτές Σταθερών και Φορητών Ηλεκτρονικών Υπολογιστών για Επιχειρήσεις στην Ελλάδα, σε χιλιάδες τεμάχια, Πηγή: IDC EMEA PC Tracker, final results - 1ο Τρίμηνο 2011

“ Στην κατηγορία φορητοί και σταθεροί ηλεκτρονικοί υπολογιστές, οι διαφορές στην πώση των πωλήσεων ξεπερνούν το 10% ”

17,4%, Dell μ 16,4%, Toshiba με μερίδιο 14,2%, Plaisio με 12,2%, και Lenovo με 7%, Πίνακας 3.

Στην κατηγορία φορητοί και σταθεροί ηλεκτρονικοί υπολογιστές, οι διαφορές στην πώση των πωλήσεων ξεπερνούν το 10%. Ειδικότερα η μείωση στις πωλήσεις των σταθερών ηλεκτρονικών υπολογιστών που προορίζονται για επιχειρήσεις έφτασε το 35,5% και των σταθερών ηλεκτρονικών υπολογιστών που προορίζονται για τους οικιακούς καταναλωτές το 34%. Από την άλλη πλευρά, οι πωλήσεις των φορητών ηλεκτρονικών υπολογιστών για επιχειρήσεις έφτασαν το 23,7%, ενώ για τους οικιακούς καταναλωτές το 36,8%, γεγονός που δείχνει την οικονομική πίεση που δέχονται τα νοικοκυριά και τις αλλαγές στις καταναλωτικές συνήθειες. Στη δημοφιλή κατηγορία των φορητών ηλεκτρονικών υπολογιστών για επιχειρήσεις η κατάταξη των εταιρειών στην πρώτη πεντάδα φέρνει την Toshiba με μερίδιο 25,6%, Dell με 17,2%, Hewlett Packard με 14,7%, Acer με 8,2% και Lenovo με 7,1%. Στην κατηγορία των φορητών ηλεκτρονικών υπολογιστών για οικιακούς καταναλωτές την πρώτη πεντάδα απαρτίζουν οι Hewlett Packard με 27,5%, Toshiba με 18,8%, Acer με 13,9%, Sony με 11,1%, Πηλαιο με 6,6%. ¹



“ Η σύγχρονη διακυβέρνηση είναι πιο επίπεδη, ευέλικτη, εξορθολογισμένη, και κυρίως να αξιοποιεί την τεχνολογία ”

τεχνολογίας, η χρήση των οποίων δεν σημαίνει και εκμηδένιση της απόστασης ασφαλείας, που πρέπει να χωρίζει την κυβέρνηση από τους πολίτες. Διοικητική αποτελεσματικότητα και σύγχρονες διαδικασίες λήψης αποφάσεων, με περι-

ορισμό της ιεραρχίας και κατά συνέπεια της γραφειοκρατίας, με νέα εργασιακά περιβάλλοντα συνεργασίας και αξιόπιστες αναλύσεις για τη λήψη τεκμηριωμένων αποφάσεων. Στο πλαίσιο αυτό απαιτείται διακυβερνητική και διατομε-

ακή συνεργασία. Οι επιτυχημένες κυβερνήσεις μπορούν να οργανώσουν από μόνες τους τις δυνάμεις τους, τους δημόσιους και ιδιωτικούς τους πόρους, ώστε να αντιμετωπίζουν τις προκλήσεις των καιρών.

FAST δεν σημαίνει απαραίτητα γρήγορη, αν και το χρονικό πλαίσιο για πολλές αποφάσεις μπορεί να μειωθεί με τη βοήθεια εργαλείων συνεργασίας, πλατφόρμων, και αναλύσεων. FAST δεν σημαίνει ότι αγνοεί τις βασικές αξίες της κυβέρνησης, των προσόντων, της ισότητας, των ελέγχων και ισορροπιών, της υπευθυνότητας και της δικαιοδοσίας. Στη συνέχεια, ακολουθεί ένα περίγραμμα που μπορεί να υιοθετήσουν ηγέτες οπουδήποτε.


Η Διακυβέρνηση πρέπει να είναι πιο επίπεδη

Οι κυβερνήσεις γίνονται “πιο επίπεδες” με τέσσερις τρόπους:

- **Δέσμευση Πολιτών:** Πιο επίπεδη εδώ σημαίνει μείωση της απόστασης μεταξύ της κυβέρνησης και των πολιτών (μέσω της χρήσης κοινωνικών δικτύων, κινητών συσκευών, κ.ά.), αύξηση της συμμετοχής (μέσω διαβουλεύσεων, ερευνών και άλλων μέσων επικοινωνίας) και δέσμευση να δώσει πρόσβαση στους πολίτες και στις επιχειρήσεις σε δεδομένα με εύκολο τρόπο και με τη αναζήτηση σε ηλεκτρονική μορφή.
- **Διοικητική Αποτελεσματικότητα:** Πιο επίπεδη εδώ σημαίνει μείωση των επιπέδων μεταξύ των ανώτερων στελεχών και του προσωπικού στην ιεραρχία, άρση των γραφειοκρατικών κωλυμάτων με τη δημιουργία πιο συνεργατικού εργασιακού περιβάλλοντος, ανασχεδιασμό διαδικασιών των επιχειρήσεων για την προώθηση τεκμηριωμένης λήψης αποφάσεων.

πραγματικό εργαλείο για την ανάληψη δράσης και ένα αποτελεσματικό μέσο μετασχηματισμού της κυβέρνησης, το σύνολο των δεικτών που περιγράφονται πρέπει να συνδέεται (και ευθυγραμμίζεται) με τους γενικούς στόχους που θέτει κάθε κυβέρνηση. Οι στόχοι αυτοί θα καλύψουν φυσικά ένα ευρύ φάσμα τομέ-

ων και πεδίων, συμπεριλαμβανομένων των οικονομικών, κοινωνικών, πολιτικών και πολιτιστικών. Πρέπει να αναμένεται ότι θα υπάρξει απόκλιση μεταξύ αυτών των στόχων και ότι η έμφαση που θα δοθεί, θα διαφέρει από περίοδο σε περίοδο, ιδιαίτερα σε ένα δημοκρατικό περιβάλλον. Ωστόσο, αν η ατζέντα μετασχηματισμού

της κυβέρνησης βασίζεται σε σαφείς δείκτες και τα μέτρα, μπορεί να ξεπεράσει αυτές τις αλληλαγές και να προσφέρει ένα σταθερό πλαίσιο αναφοράς για να επιτύχει πιο μακροπρόθεσμους στόχους σε τομείς, όπως: η λογοδοσία, η διαφάνεια, η αποδοτικότητα, η αποτελεσματικότητα, η ανταγωνιστικότητα και η καινοτομία. 

	Τι θα έπρεπε να μετρηθεί/ να αξιολογηθεί και να βελτιωθεί;	Πιθανά δεδομένα/ δείκτες (τομείς)	Πιθανοί μεσοβραβητές ή/ και ποιοτικοί δείκτες (τομείς)
Πιο Επίπεδη	<ul style="list-style-type: none"> Επίπεδα της δημόσιας διοίκησης που χρησιμοποιούν οι χρήστες/ πολίτες σε τυπικές αλληλεπιδράσεις Ισορροπία των ευθυνών μεταξύ της κεντρικής διοίκησης και της αυτοδιοίκησης Απόδειξη της συμμετοχής των πολιτών στη διαδικασία λήψης αποφάσεων 	<ul style="list-style-type: none"> Δημιουργία νέας επιχείρησης Δημόσιες προσφορές Πιστοποιητικά γεγονότων ζωής Αρμοδιότητες Δήμων On-line μηχανισμοί ανατροφοδότησης Χρήση κοινωνικών δικτύων σε κυβερνητικές μονάδες και από το δημόσιο τομέα 	<ul style="list-style-type: none"> Αντίληψη για το πόσο "επίπεδη" είναι η κυβέρνηση μεταξύ των πολιτών και των επιχειρήσεων Αντίληψη της "εγγύτητας" μεταξύ της κυβέρνησης και των χρηστών των δημοσίων υπηρεσιών
Ευέλικτη	<ul style="list-style-type: none"> Δυνατότητα των υφιστάμενων δημοσίων δομών να προσαρμοστούν και να μετασχηματιστούν στις νέες απαιτήσεις και ευκαιρίες Στοιχεία καινοτόμων συμπεριφορών σε όλες τις κυβερνητικές υπηρεσίες Ανταπόκριση σε αιτήματα/ προσδοκίες των πολιτών και των επιχειρήσεων 	<ul style="list-style-type: none"> Καταγραφή νέων υπηρεσιών που προσφέρονται σε ορισμένο χρονικό διάστημα (π.χ. προηγούμενο έτος) Καταγραφή εξοικονόμησης χρόνου και πόρων (στους χρήστες) για ένα σύνολο τυπικών υπηρεσιών προς τους πολίτες ή/ και τις επιχειρήσεις (π.χ. βελτιώσεις σε περίοδο ενός έτους) Επέκταση πρωτοβουλιών opengov/ opendata 	<ul style="list-style-type: none"> Αντίληψη για το πόσο "ευέλικτη" είναι η κυβέρνηση μεταξύ των πολιτών και των επιχειρήσεων Αντίληψη για τη χρήση καινοτομιών από την κυβέρνηση
Εξορθολογισμένη	<ul style="list-style-type: none"> Επίπεδα στελέχωσης σε σχέση με την απόδοση των κυβερνητικών υπηρεσιών Υπαρξη κοινών διαδικασιών και δικτύων στις κυβερνητικές υπηρεσίες και υπηρεσίες Διοικητική αποτελεσματικότητα 	<ul style="list-style-type: none"> Προσωπικό/ εκροές (σε όγκο ή σε αξία παρεχόμενων υπηρεσιών) Επέκταση ηλεκτρονικών προμηθειών, εργαλείων διαχείρισης ανθρώπινου δυναμικού, κοινών βάσεων δεδομένων μεταξύ υπουργείων 	<ul style="list-style-type: none"> Αντίληψη για το πόσο "εξορθολογισμένη" είναι η κυβέρνηση μεταξύ των πολιτών και των επιχειρήσεων Εικόνα στο σύνολο του πληθυσμού για την αποδοτικότητα των δημοσίων υπαλλήλων
Αξιοποίηση της Τεχνολογίας	<ul style="list-style-type: none"> Διαθεσιμότητα Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών στην κυβέρνηση Επέκταση κυβερνητικών υπηρεσιών που είναι διαθέσιμες online Διεσδυτικότητα των νέων μέσων/ κοινωνικών δικτύων στο δημόσιο τομέα 	<ul style="list-style-type: none"> Εξοπλισμός Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών, bandwidth και υπηρεσίες (συμπεριλαμβανομένων των κοινωνικών δικτύων) που διατίθενται από την κυβέρνηση Ποσοστό κυβερνητικών υπηρεσιών που είναι διαθέσιμες online Επέκταση των κοινωνικών δικτύων στη σχέση Κράτους/ Επιχείρησης και Κράτους/ Πολίτη 	<ul style="list-style-type: none"> Αντίληψη για το πόσο η κυβέρνηση "αξιοποιεί την τεχνολογία" μεταξύ των πολιτών και των επιχειρήσεων Εικόνα στο σύνολο του πληθυσμού για το πόσο "τεχνολογικά ενήμεροι και καινοτόμοι" είναι οι δημόσιοι υπάλληλοι

Πίνακας 1. Οι Διαστάσεις της FAST Διακυβέρνησης, Πηγή: Global Agenda Council on the Future of Government, World Economic Forum, 6/2011



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
- ΆΛΛΟ

ΘΕΣΗ:

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

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ/ ΤΜΗΜΑ:

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

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:

I knowhow AE www.iknowhow.gr 210 60 41 425 • IMS ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ AE www.imsgr.com 210 98 01 110 • INFO QUEST TECHNOLOGIES AEBE www.infoquest.gr 211 999 1400, 210 92 99 400 • INFORMATION SYSTEMS IMPACT AE www.impact.gr 210 88 33 624 • INFOTECHNICA AE www.infotechnica.gr 2741 0 80 200 • INTE*LEARN ΕΠΕ www.intellearn.gr 210 95 91 810 • INTEL ΜΙΚΡΟΕΠΕΞΕΡΓΑΣΤΑΙ ΕΛΛΑΣ AE www.intel.com 210 67 52 000 • INTELLISOFT ΕΠΕ www.intellisoft.gr 210 68 96 616 • INTERSYS AE www.intersys.gr 210 95 54 000 • INTRACOM IT SERVICES www.intracom-it.com 210 66 79 000 • INTRACOM TELECOM www.intracom-telecom.com 210 66 71 000 • IP.GR www.ip.gr 2310 237 443 • IRIDO www.irido.gr 210 89 53 324 • ISL COMPUTERS ΕΠΕ www.isl.gr 210 77 99 968 • ISQUARE AE www.isquare.gr 211 999 75 00 • IST AE www.ist.com.gr 210 74 88 678 • iSTORM Μ.ΕΠΕ www.iStorm.gr 210 90 12 892 • ITEAM AE www.iteam.gr 210 60 19 460

KINTEC AE 210 89 58 634 • Knowledge Broadband Services AE www.knowledge.gr 2610 45 28 20

LAVISOFT AE www.lavisoft.gr 210 66 91 551 • LEXIS ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ AE www.lexis.gr 210 67 77 007 • LOGIN ΕΠΕ www.login.gr 210 65 60 360 • LYKOS PAPERLESS SOLUTIONS AE www.lps.gr 210 66 97 500

MARLEX SOFT www.marlexsoft.gr 210 95 23 335 • MEDITERRANEAN NAUTILUS GREECE www.mednautilus.gr 210 81 02 633 • ΜΕΚΑΝΟΤΕΚΝΙΚΑ www.mekanoteknika.gr 210 97 60 036, 210 94 27 070 • MELLON TECHNOLOGIES www.mellon.com.gr 210 33 12 500 • METROSOFT ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ ΑΒΕΕ www.byte.gr 210 90 02 180 • MICROSOFT ΕΛΛΑΣ AE www.microsoft.com/hellas 211 12 06 000 • MOTION HELLAS www.motion.gr 210 68 58 455 • MULTIMEDIA CENTER AE www.msc.gr 2821 0 88 447

NEUROPUBLIC AE www.neuropublic.gr 210 41 01 010 • NOISIS ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ AE www.noisisdev.gr 210 72 50 800, 2310 45 52 99

OBJECTIVE TECHNOLOGIES AE www.objectivetech.gr 210 69 11 193 • OKTABIT AE www.oktabit.gr 210 60 11 901 • OPEN SYSTEM SOFTWARE www.opensystem.gr 210 72 33 622 • OPTIMUM www.optimum.gr 210 25 88 100 • OPTISOFT www.optisoft.gr 210 93 74 470 - 2 • ORACLE ΕΛΛΑΣ ΑΕΕ www.oracle.com/gr 210 67 89 200 • ORANGE BUSINESS SERVICES www.orange-business.com 210 68 82 800 • OTS AE www.ots.gr 231 0 590 100

PANSYSTEMS AE www.pansystems.gr 210 95 71 971 • PARTNERS IN BUSINESS www.pib.gr 210 70 10 040 • PC SYSTEMS AE www.pcsystems.gr 210 81 23 000 • PLUS ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ AE www.plusinfo.gr 210 86 65 555 • POSTSCRIPTUM www.postscriptum.gr 210 72 92 288-9 • PRINTEC AE www.printecgroup.com 210 92 09 00 • PRONET AE www.pronet.com.gr 210 92 49 750

QUALITY & RELIABILITY AE www.qnr.com.gr 210 80 29 409 • QUEST HOLDINGS 210 92 99 400 www.quest.gr • RETAIL-LINK www.retail-link.gr 210 66 55 610

SAP HELLAS AE www.sap.com/greece 210 94 73 800 • SAS INSTITUTE S.A. <http://sas.com/offices/europe/greece/> 210 68 98 730 • SCAN INFORMATION SYSTEMS www.scan.gr 211 10 68 400 • SCHNEIDER ELECTRIC IT GREECE ABEE www.apc.com 210 62 95 200 • SIBA SOFT AE www.sibasoft.gr 210 99 48 210 • SIEMENS AE www.siemens.gr 210 6864111 • SIMPLEX INFORMATICS ΕΠΕ www.simplex.gr 210 92 45 900 • SINGULARLOGIC AE www.singularlogic.eu 210 62 66 100 • SOFT ONE TECHNOLOGIES AE www.softone.gr 210 94 84 790 • SONY HELLAS www.sony.gr 210 67 82 000 • SPACE HELLAS AE www.space.gr 210 65 04 100 • SPORTS.COMM AE www.sports-comm.gr 210 2702000 • SUNSOFT ΕΠΕ www.sunsoftgr.com 210 93 17 811 • SWIFT LOGIC www.swiftlogic.gr 210 88 41 520, 88 40 321 • SyNET AEBE www.synet.com.gr 210 61 29 500 • SYNTAX ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ ΑΒΕΕ www.syntax.gr 210 65 43 100 • SYSCO AE www.sysco.gr 210 93 19 551 • SYSCOM AE www.syscom.gr 210 45 88 000

TALENT www.talent.gr 210 32 17 720 • TECHNOSYS www.technosys.gr 2321 0 58 558

SONY
make.believe

BRAVIA

Sony Internet TV

Μοιράσου το internet
που αγαπάς.



LOWE ATHENS

ΝΕΑ ΣΕΙΡΑ HX920

- Εικόνα Full HD 2D και 3D • Motionflow XR800 • Monolithic Design
- 2 Ζευγάρια 3D γυαλιά και κάμερα-μικρόφωνο Skype • Διαθέσιμη σε 46", 55"



1920 x 1080
Full HD 3D

Intelligent Peak
LED

Motionflow XR
800

WiFi
CERTIFIED

BRAVIA
Internet Video

skype

You Tube

facebook

twitter



"Sony", "make.believe", "BRAVIA", "3D World Created by Sony" and their logos are registered trademarks or trademarks of Sony Corporation. YouTube and the YouTube logo are trademarks of Google Inc. All other trademarks are property of their respective owners.

Sony Europe Ltd. δ.τ. Sony Hellas Τηλ. 801 11 92000 sony.gr

ΤΟ CLOUD ΕΧΕΙ ΤΗ ΔΥΝΑΜΗ ΝΑ ΑΛΛΑΞΕΙ ΤΟΝ ΤΡΟΠΟ ΠΟΥ ΔΟΥΛΕΥΕΤΕ.

Αλλά και την έννοια της δύναμης.

Γιατί το Cloud σας δίνει τη δύναμη να σκέφτεστε φιλόδοξα ανεξάρτητα από το μέγεθος της επιχείρησής σας.

Τη δύναμη να εξελίσετε ακολουθώντας τις τάσεις της αγοράς αυξομειώνοντας τις υποδομές σας.

Τη δύναμη να κάνετε περισσότερα με λιγότερα.

Τη δύναμη να αναπτύσσετε τις ιδέες σας, περιορίζοντας τα έξοδά σας.

Τη δύναμη να εξοικονομείτε ενέργεια και χώρο.

Τη δύναμη να έχετε τα δεδομένα σας εκεί που τα χρειάζεστε, πάντοτε διαθέσιμα, εντός ή εκτός της επιχείρησής σας.

Τη δύναμη να συμφιλιώνεστε με τις τεχνολογικές εξελίξεις.

Τη δύναμη της αποτελεσματικής επικοινωνίας προς όφελος της επιχείρησης.

Τη δύναμη να επιχειρείτε με τόλμη και να επενδύετε με σύνεση.

Η δύναμη του Cloud σας προσφέρει τις πιο ολοκληρωμένες διαθέσιμες λύσεις με γνώριμα εργαλεία που είναι επεκτάσιμα, προσβάσιμα, συμβατά και φιλικά σε περισσότερους χρήστες.

Τώρα προσφέρετε στην επιχείρησή σας αυτό ακριβώς που χρειάζεται για να αναπτυχθεί.

Αυτή είναι η δύναμη του Cloud.

Microsoft



Cloud Power

ΟΙ ΠΙΟ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟ ΣΥΝΝΕΦΟ. ΣΤΗ ΓΗ.
Microsoft® Office 365 • Windows Azure™ • Windows Server® Hyper-V®.
Μάθετε περισσότερα στο site www.microsoft.com/el-gr/cloud/