



ΤΕΥΧΟΣ#06

ΠΑ.Σ.Ε. Ο.Τ.Ε. ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΛΛΟΓΟΣ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ ΟΤΕ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΚΑ

Τζωρτζ 10, 10677, Αθήνα. Τηλ: 2103302191, Φαξ: 2103302199, www.pase-ote.gr, info@pase-ote.gr

ΟΙ ΔΡΑΚΟΙ ΤΗΣ ΑΣΙΑΣ

Η ΣΥΜΒΟΛΗ ΤΩΝ
ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΚΩΝ
ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΣΤΗΝ ΑΥΞΗΣΗ
ΤΟΥ ΑΕΠ

ΟΤΕplus

Ο ΜΙΝΩΤΑΥΡΟΣ ΧΑΜΕΝΟΣ
ΣΤΟ ΛΑΒΥΡΙΝΘΟ

ΕΝΑ ΑΚΟΜΑ ΑΛΜΑ ΣΤΟ ΚΕΝΟ ΤΗΣ ΑΠΟΡΡΥΘΜΙΣΗΣ

ΔΕΝ ΘΕΩΡΟΥΜΕ ΤΗ
ΦΤΩΧΕΙΑ ΝΤΡΟΠΗ,
ΝΤΡΟΠΗ ΕΙΝΑΙ ΝΑ ΜΗΝ
ΤΗΝ ΑΠΟΦΕΥΓΕΙ ΚΑΝΕΙΣ
ΔΟΥΛΕΥΟΝΤΑΣ





Κατακλυσμός «θετικών» ειδήσεων είναι αυτό που εισπράττουμε όλοι μας το τελευταίο χρονικό διάστημα. Για ακόμα μια φορά πριν τις εκλογές, εφαρμόζεται τακτική αποπροσανατολισμού από τα βασικά προβλήματα που μαστίζουν την ελληνική κοινωνία. Από τη μία πανηγυρίζουμε για την έξοδο στις αγορές και τις ευοίωνες προοπτικές των μακροοικονομικών μεγεθών, από την άλλη κανένας λόγος για τα εκρηκτικά ποσοστά ανεργίας που μαστίζουν κυρίως τη νέα γενιά και τους μισθούς εξαθλίωσης που επιβάλλει το μνημονιακό καθεστώς.

Κατακλυσμός «θετικών» ειδήσεων διαπιστώνεται και στον Όμιλο ΟΤΕ. Στα μέσα μαζικής ενημέρωσης αποτυπώνεται το μεγαλειώδες επενδυτικό πρόγραμμα του Οργανισμού και οι «700» προσλήψεις που υλοποιούνται για την κάλυψη των κενών της εθελουσίας. Κανένας λόγος δεν γίνεται για τους συναδέλφους με τις δικαστικές αποφάσεις, ούτε για τις καθαρίστριες και τους συναδέλφους που εργάζονται στην υπηρεσία εσωτερικού ελέγχου. Κανένας λόγος δεν γίνεται για όλους τους νέους συναδέλφους των 560€ μέσω των θυγατρικών, κανένας λόγος για την παραβίαση του ωραρίου σε όλες τις υπηρεσιακές λειτουργίες, κανένας λόγος για την αναγνώριση των τίτλων σπουδών. Όσο για το ανθρώπινο δυναμικό της μητρικής εταιρίας, απαξιώνεται καθημερινά και αντιμετωπίζεται ως ο τελευταίος τροχός της αμάξης. Πώς να δημοσιευτούν άλλωστε τέτοια θέματα στον τύπο, αφού κάθε έτος τα χρήματα που «επενδύονται» για προβολή και διαφήμιση είναι αρκετά δεκάδες εκατομμύρια ευρώ.

Κλίμα αποπροσανατολισμού προπαγανδίζεται και από τους εκπρόσωπους της Διοίκησης του ΟΤΕ εδώ και καιρό, αφού ο ένας μας παραπέμπει στον άλλον αναιρώντας παράλληλα τα όσα έχουν ειπωθεί ή με έγγραφα κατατεθεί.

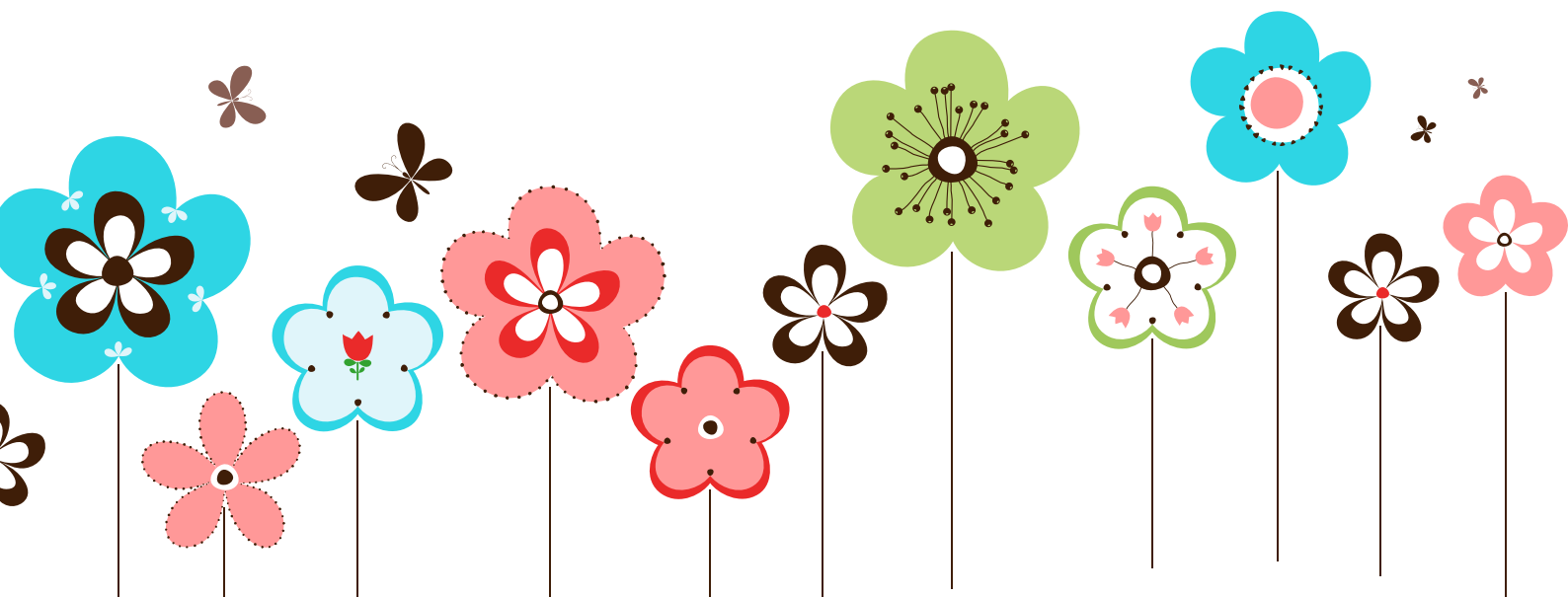
•Για τις συναδέλφισσες καθαρίστριες που το θέμα τους εκκρεμεί εδώ και χρόνια, παρά το γεγονός ότι πλέον είναι αισθητά λιγότερες αυτές που πρόκειται η σύμβαση εργασίας να μετατραπεί από

αορίστου χρόνου μερικής απασχόλησης (4ωρο) σε πλήρους απασχόλησης, το θέμα παραπέμπεται σε μια γενική και αόριστη απόφαση της Διοίκησης σύμφωνα με την οποία το συγκεκριμένο έργο δεν θα παρέχεται από συναδέλφους, αλλά από τρίτους μέσω εργολαβιών, λες και μέχρι τώρα αυτό δεν γινόταν!

- Για τη βίαιη ανατροπή στο καθεστώς αμοιβής και εργασίας που διέπει τους συναδέλφους που εργάζονται στην υπηρεσία εσωτερικού ελέγχου το θέμα παραπέμπεται σε απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου της εταιρίας. Αλήθεια η εισήγηση από ποιον έγινε; Ποια είναι η κρυφή ατζέντα;
- Για τους συναδέλφους που η εταιρία οφείλει να τους προσλάβει στο μισθολόγιο του ΟΤΕ σύμφωνα με δικαστική απόφαση και ακόμα δεν το έχει κάνει δεσμεύονται για ακόμα μια φορά για την τακτοποίηση του θέματος πάλι σε αόριστο χρονικό διάστημα.
- Για τους συναδέλφους που μέσω του αξιολογίου μειώνεται ακόμα και η προσωπικότητά τους αόριστες τοποθετήσεις περί διαδικασίας κλπ.

Ως εδώ όμως. Ο ΠΑΣΕ - ΟΤΕ με τεκμηριωμένη δράση ετών και με δυναμικές παρεμβάσεις, σύσσωμης της Εκτελεστικής Επιτροπής του Συλλόγου, ακόμα και στον Πρόεδρο του Ομίλου, και σε συνεργασία με την ΟΜΕ - ΟΤΕ, κατάφερε να δώσει λύσεις σε ένα μεγάλο ποσοστό στα ανωτέρω χρονίζοντα ζητήματα. Για τους συναδέλφους με τις δικαστικές αποφάσεις ήδη έχει δρομολογηθεί η λύση και εκτός απροόπτου εντός του μήνα το θέμα θα λήξει οριστικά. Για τις συναδέλφισσες στην καθαριότητα ένα μεγάλο μέρος αυτών θα μεταφερθεί σε άλλο έργο με πλήρη απασχόληση ανοίγοντας το ζήτημα για οριστική λύση. Είναι στο χέρι μας πλέον, αρκεί να το θελήσουμε όλοι μαζί, αναλαμβάνοντας ο καθένας την ευθύνη, αλλά και το κόστος που του αναλογεί, να δώσουμε λύσεις.

Δημήτρης Φούκας
Πρόεδρος ΠΑΣΕ-ΟΤΕ



Προγράμματα για υπαλλήλους Ομίλου ΟΤΕ

Ο ΟΤΕ παρέχει στους υπαλλήλους και συνταξιούχους του Ομίλου ΟΤΕ Προγράμματα Σταθερής Τηλεφωνίας και Internet σε **απίστευτα χαμηλές τιμές!**

Επιλέξτε το πρόγραμμα που ταιριάζει στις ανάγκες σας και απολαύστε:

- **Απεριόριστες κλήσεις** προς σταθερά σε όλη την Ελλάδα
- Έως και **300' δωρεάν χρόνο ομιλίας** προς όλα τα εθνικά κινητά
- Γρήγορο και αξιόπιστο **Internet έως 50 Mbps**

Προγράμματα Double Play & Σταθερής Τηλεφωνίας	Internet	Σταθερά	Κινητά	Τιμή/μήνα
ΟΤΕ Double Play VDSL 50 Απεριόριστα Plus	έως 50 Mbps	Απεριόριστα	300'	30€
ΟΤΕ Double Play 24 Απεριόριστα Plus	έως 24 Mbps	Απεριόριστα	300'	25€
ΟΤΕ Double Play 24 Basic	έως 24 Mbps	Χρονοχρέωση	Χρονοχρέωση	17,50€
ΟΤΕ Απεριόριστα Plus	-	Απεριόριστα	120'	15€

Για περισσότερες πληροφορίες, καλέστε δωρεάν στο 1249
(Ωρες λειτουργίας κέντρου εξυπηρέτησης: Καθημερινές 08:00-16:00)



Μαζί, είμαστε ένα.

Η άντληση των € 330εκ.
από τη δεξαμενή
του μισθολογίου

σελίδα_05

Δεν είναι δυνατόν, μόνιμα και για όλα να
πληρώνουν μόνο οι εργαζόμενοι

Ένα ακόμη άλμα στο
κενό της απορρύθμισης

σελίδα_06-07

Δεν θεωρούμε τη φτώχεια ντροπή,
ντροπή είναι να μην την αποφεύγει
κανείς δουλεύοντας μορφές
απασχόλησης

Αιδώς Αργείοι

σελίδα_08

Καθαρίζοντας με τους αριθμούς
του δήθεν κόστους!

Μπορεί να υπάρξει
λύση χωρίς ρήξη;

σελίδα_09-10

Ο δικός τους πλούτος εξαρτάται
από τη δική μας φτώχεια!

Ο Μινώταυρος χαμένος
στο λαβύρινθο

σελίδα_11-12

Όταν το δούναι και λαβείν πάει περίπατο

Οι Δράκοι της Ασίας

σελίδα_13-18

Η συμβολή των τηλεπικοινωνιακών εταιριών
στην αύξηση του ΑΕΠ

Γλωσσάρι
Οικονομικών Όρων

σελίδα_19

Για να καταλαβαίνουμε αυτά που ακούμε

Γνωρίζοντας την
Ελληνική Γλώσσα

σελίδα_20-21

Η Ελληνική Γλώσσα μητέρα όλων των γλωσσών

Γιώργος Μανιάτης,
Η Δοκιμασία

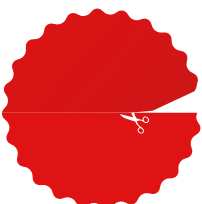
σελίδα_22

Μυθιστόρημα. Η αντανάκλαση του χρόνου

Η ιστορία των
Δορυφορικών Επικοινωνιών

σελίδα_23-24

Ο δορυφόρος μας, θύμα της πληρωμής των
δανειακών υποχρεώσεων του Οργανισμού





Η άντληση των € 330εκ. από τη δεξαμενή του μισθολογίου

Δεν είναι δυνατόν, μόνιμα και για όλα να πληρώνουν μόνο οι εργαζόμενοι

Καρνάρος Δημήτρης, Γεν. Γραμματέας ΠΑΣΕ – ΟΤΕ, ΠΑΣΚΕ ΠΑΣΕ – ΟΤΕ

Πριν λίγες ημέρες διεξήχθη στο Διοικητικό Μέγαρο η έκτακτη Γενική Συνέλευση των Μετόχων του ΟΤΕ, όπου ανάμεσα στα θέματα της ημερήσιας διάταξης ήταν και η αναλογική μείωση των αποδοχών της Διοίκησης και των στελεχών του ΟΤΕ, που όμως τελικά δεν εγκρίθηκε από το σώμα. Δυστυχώς, το ανώτατο management του Οργανισμού με τα χαριστικά stock options και τα παχυλά bonus, θεωρεί ότι οι περικοπές των αμοιβών θα πρέπει να προέρχονται μόνο από το κατώτερο προσωπικό. Επειδή αυτό το γεγονός δεν αναφέρθηκε καθόλου στη Γενική Συνέλευση των Μετόχων, θέλω από αυτή τη στήλη να υπενθυμίσω σε όλους – πέραν της εργασιακής – και την οικονομική συνεισφορά των εργαζομένων στα καλά αποτελέσματα της εταιρείας, ιδιαίτερα την τελευταία και δύσκολη θα έλεγα τριετία.

Τέλος του 2011 λοιπόν, η Ομοσπονδία Εργαζομένων του ΟΤΕ υπέγραψε με τη Διοίκηση μια Συλλογική Σύμβαση Εργασίας με τριετή ισχύ, από 01/01/2012 έως 01/01/2015, η οποία είχε χαιρετιστεί από τα συνδικάτα ως Συλλογική Σύμβαση Εργασίας ωριμότητας, ευθύνης και προστασίας των εργαζομένων και της εταιρείας αφού περιείχε και μειώσεις μισθών. Τα οφέλη για την εταιρεία σύμφωνα με δικές της εκτιμήσεις έφταναν στο ποσό των €160 εκ. Στα τέλη του 2012 έγινε εθελούσια έξοδος, όπου αποχώρησαν από τον ΟΤΕ 1517 συνάδελφοι με εξοικονόμηση χρημάτων για την εταιρεία, κατά διήλωση της Γενικής Διεύθυνσης Ανθρώπινου Δυναμικού, €83,7 εκ. Πέρυσι έγινε άλλη μια εθελούσια, όπου έφυγαν από τον Οργανισμό 1827 συνάδελφοι με όφελος για την εταιρεία €92,5 εκ.

Συνολικό όφελος για τον ΟΤΕ από τη Συλλογική Σύμβαση Εργασίας και

τις εθελούσιες που υλοποιήθηκαν, πάνω από €330 εκ. και όλα αυτά από το προσωπικό βάσης. Υπενθυμίζω και πάλι ότι το ανώτερο και ανώτατο management δεν έχει συνεισφέρει ούτε ένα ευρώ σε αυτήν τη διαδικασία. Καλούμε τη Διοίκηση και τα στελέχη του Ομίλου ΟΤΕ σε ένδειξη τιμής και αναγνώρισης να καταθέσουν και αυτοί τον όβολό τους, όπως έχει συμβεί με όλο το υπόλοιπο προσωπικό της εταιρείας. Δεν είναι δυνατόν να πληρώνουν μόνιμα και για όλα, τα γνωστά “υποζύγια” της εταιρείας, δηλαδή οι εργαζόμενοι.

Σαν να μην έφτανε αυτή η “αιμοδοσία” του προσωπικού προς την εταιρεία, ήρθε στις αρχές του χρόνου μια – δεν θα τη χαρακτηρίσω ανόητη, αλλά σίγουρα – ακατανόητη απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου του ΟΤΕ, που περικόπτει τις αμοιβές των εργαζομένων στην υπηρεσία Εσωτερικού Ελέγχου.

Αναφερόμαστε σε μια υπηρεσία ευαίσθητη, μια υπηρεσία υπεύθυνη, μια υπηρεσία για την οποία ποτέ δεν έχει ακουστεί το παραμικρό και ειλικρινά δεν μπορούμε να κατανοήσουμε ποιο είναι το νόημα ή το μήνυμα που θέλει να στείλει η Διοίκηση με αυτήν την απόφαση. Εκτός εάν όπως ψιθυρίζεται, στόχος είναι η χειραγώγηση και η υποβάθμιση αυτής της υπηρεσίας με τελικό σκοπό να δοθεί το έργο αυτό σε εξωτερικούς συνεργάτες, “outsourcing” όπως ονομάζεται.

Σε κάθε περίπτωση, καλούμε τη Διοίκηση του ΟΤΕ με σύνεση και σωφροσύνη να επανεξετάσει το ζήτημα των περικοπών και να πάρει πίσω την απόφαση αυτή, ώστε να επιστρέψει η ηρεμία και η ομαλότητα στην υπηρεσία εσωτερικού ελέγχου, που τελείως αναίτια έχει διαταραχθεί. ■



Ένα ακόμη άλμα στο κενό της απορρύθμισης

Δεν θεωρούμε τη φτώχεια ντροπή, ντροπή είναι να μην την αποφεύγει κανείς δουλεύοντας

Γαβριήλ Προκόπης, Γραμματέας Οικονομικού ΠΑΣΕ – ΟΤΕ, ΔΑΚΕ ΠΑΣΕ – ΟΤΕ

Στις 18 Μαρτίου 2014 ανακοινώνεται, εν μέσω θριαμβολογίας, η νέα συμφωνία με την Τρόικα. Η πανηγυρική εξαγγελία της διανομής του φιλοδωρήματος που ονομάστηκε «κοινωνικό μέρισμα» προβάλλεται σαν μια ακόμη πράξη του περιβότου «success story» και συνοδεύεται από βαρύγδουπες δηλώσεις ότι «η χώρα βγαίνει από την ύφεση», «τα μνημόνια τελειώνουν», «οι τεράστιες θυσιές ανταμείβονται» κ.α.

Όλοι ακούγαμε για τη «συμφωνία», αλλά κανείς δεν γνώριζε το περιεχόμενο της εκτός των ρυθμίσεων για το γάλα που έγιναν πεδίο διαρκών διαβουλεύσεων και σφοδρών αντιπαράθεσεων από τα αρμόδια υπουργικά γραφεία, έως τα τηλεοπτικά πάνελ.

Εύκολα αντιλαμβανόταν κανείς ότι το γάλα, χωρίς να υποτιμάται η προστιθέμενη αξία του για την περιφερειακή οικονομία και τα κτηνοτροφικά νοικοκυριά, λειτουργούσε μάλλον ως λαγός, ως τέχνασμα αποπροσανατολισμού της κοινής γνώμης προκειμένου να συγκαλυφθεί η κυβερνητική ομερτά σχετικά με τα υπόλοιπα προαπαιτούμενα των Δανειστών τα οποία και ικανοποιούνταν μέχρι κεραίας, σε ένα ακόμη νομοθέτημα του Ελληνικού Κράτους.

Πράγματι, η δημοσιοποίησή του Πολυνομοσχεδίου με τους γνωστούς πλέον «τακτικισμούς», βράδυ με τη γνωστή διαδικασία κατεπείγοντος, 3 ημέρες πριν την ψήφιση του και σε 3 μόλις άρθρα, παγώνει τον κόσμο της μισθωτής εργασίας, αποδεικνύοντας για μια ακόμη φορά ότι ο μοναδικός στόχος της Τρόικας είναι η μετατροπή της Ελλάδας σε χώρα φθηνού εργασιακού κόστους, σε μια ειδική οικονομική ζώνη, στην καρδιά της Ευρώπης.

Πιο συγκεκριμένα στο Πολυνομοσχέδιο περιλαμβάνονταν και ψηφίστηκαν:

- Η ωμή προαναγγελία κατάργησης από το 2017 των τριετιών στον Ιδιωτικό Τομέα που καθιστά τον βασικό μισθό φτώχειας των 586€ μεικτά σε «μισθολογικό ταβάνι».
- Η ανάληψη εισαγωγή νέου βασικού μισθού για τους μακροχρόνια άνεργους με πετσοκομμένη την αναγνώριση των τριετιών (5% αντί για 10%) για τη δημιουργία μιας ακόμη “στρατιάς” φθηνού εργατικού δυναμικού καθώς οι μακροχρόνια άνεργοι αποτελούν το 75% του συνόλου των ανέργων. Η χώρα μας πρωτοτυπεί πανευρωπαϊκά με 3 πλέον κατώτατους μισθούς παραβιάζοντας κατάφωρα, πέραν όλων των άλλων, το θεμελιώδες δικαίωμα της ίσης αμοιβής για ίση εργασία.
- Η εγκληματική αποδόμηση της Επικουρικής Ασφάλισης με σοβαρό κίνδυνο την οριστική κατάργησή της αφενός με τη θεσμοθέτηση κεφαλαιοποιητικού συστήματος, και αφετέρου με την κατάργηση τουλάχιστον 24 πόρων που χρηματοδοτούν τα Επικουρικά Ταμεία και τα Ταμεία Πρόνοιας όταν μάλιστα κάποιοι «φρόντισαν» να μην εξαιρεθούν τα αποθεματικά των Ταμείων από το PSI. Είναι ξεκάθαρο ότι η ιδιωτικοποίηση του Ασφαλιστικού μας Συστήματος, όπως και οι συντάξεις ανέχειας των 360€, είναι «προ των πυλών».
- Η γενίκευση της δραστηριότητας των Εταιριών Προσωρινής Απασχόλησης και της πρόσληψης προσωρινά απασχολούμενων με την κατάργηση κάθε περιορισμού ως προς τον πρόσκαιρο χαρακτήρα της εργασίας τους, των δεσμευτικών διαδικασιών απολόγησης των συγκεκριμένων προσλήψεων και τη μείωση του χρόνου μη απόλυσης για τις επιχειρήσεις που θα



“

Οι εργαζόμενοι και τα στοιχειώδη δικαιώματά τους συνεχίζουν να βρίσκονται στο στόχαστρο των επιβαλλόμενων πολιτικών, της ακραίας λιτότητας και της εσωτερικής υποτίμησης.

ενοικιάζουν εργαζόμενους. (από 6 σε 3 μήνες για ατομικές απολύσεις, από 12 σε 6 μήνες για ομαδικές απολύσεις).

Την ίδια ώρα παραμένουν ανοικτά τα «μέτωπα» της πλήρους απελευθέρωσης του ορίου των μαζικών απολύσεων και των δυσμενών μεταβολών στο 1264/82 (ανάσυρση του “πτώματος” του Lock Out – ανταπεργία εργοδοτών και την αλλαγή της διαδικασίας κήρυξης των απεργιών), τα οποία με δεδομένο το πολιτικό κόστος μετατέθηκαν για μετά τις Εκλογές. Χωρίς αμφιβολία, λοιπόν, πρόκειται για ένα Πολυνομοσχέδιο που βάζει την «ταφόπλακα» στο ατομικό και συλλογικό εργατικό μας δίκαιο, νομιμοποιώντας και μονιμοποιώντας τους πλέον παράλογους εργοδοτικούς πόθους.

Οι εργαζόμενοι και τα στοιχειώδη δικαιώματά τους συνεχίζουν να βρίσκονται στο στόχαστρο των επιβαλλόμενων πολιτικών, της ακραίας λιτότητας και της εσωτερικής υποτίμησης. Οι δεσμεύσεις που αναλαμβάνει για μια ακόμη φορά η ελληνική Κυβέρνηση όχι μόνο δεν δικαιολογούν τους πανηγυρισμούς για το δήθεν τέλος των Μνημονίων, αλλά αντίθετα πιστοποιούν τον εγκλωβισμό της Πατρίδας μας σε ένα καθεστώς μόνιμης και σκληρής επιπήρησης.

Η άνευ όρων εξάπλωση της ενοικίασης των εργαζομένων αποτελεί μια καταστροφική διάταξη του Πολυνομοσχεδίου με διαλυτικές προεκτάσεις σε Ομίλους Επιχειρήσεων που απασχολούν μεγάλο αριθμό εργαζομένων

όπως ΟΤΕ. Αυτή η επέκταση της ακραίας ευελξίας σε συνδυασμό με το ήδη απορρυθμισμένο πλαίσιο για τις ομαδικές απολύσεις:

- Ανοίγουν διάπλατα την πόρτα για τη βίαιη αντικατάσταση ή υποκατάσταση του υπάρχοντος εργατικού δυναμικού από φθηνότερους και χωρίς δικαιώματα απασχολούμενους
- Φωτογραφίζουν μαζικές απολύσεις και όχι πρακτικές εθελούσιων εξόδων
- Θεμελιώνουν με τον πιο ειδικό τρόπο τη δυνατότητα των επιχειρήσεων για την απασχόληση –ακόμη και στην ίδια θέση – εργαζομένων πολλαπλών μισθολογικών και θεσμικών ταχυτήτων

Όλα τα ανωτέρω με κοινό παρανομαστή την κατακρήμνιση των μισθών, την υπονόμευση Συλλογικών Συμβάσεων Εργασίας και Εσωτερικών Κανονισμών, καθώς και την αποδυνάμωση του ρόλου του Συνδικαλιστικού Κινήματος, με την απονεύρωση κάθε δυνατότητας διαπραγμάτευσης.

Ένα Πολυνομοσχέδιο, δηλαδή, που δίπλα στην όποια διανομή του Πρωτογενούς Πλεονάσματος τοποθετεί την υφαρπαγή και των εναπομεινάντων εργασιακών δικαιωμάτων διαμορφώνοντας ένα τεράστιο «έλλειμμα εργασιακής δικαιοσύνης» που καταδικάζει τόσο εμάς, όσο και τις οικογένειες μας στην εξευτελιστική επιλογή μεταξύ φτώχειας και ανεργίας, γιατί όπως έλεγε και ο Θουκυδίδης «δεν θεωρούμε τη φτώχεια ντροπή, ντροπή είναι να μην την αποφεύγει κανείς δουλεύοντας».



Αιδώς Αργείοι

Καθαρίζοντας με τους αριθμούς του δήθεν κόστους

Ζηκίδη Αντιγόνη, Μέλος Δ.Σ. ΠΑΣΕ – ΟΤΕ, Αγωνιστική Συνεργασία ΠΑΣΕ – ΟΤΕ

Κωνσταντίνα, Μαρία, Ελένη, Τασία! Είναι κάθε μέρα δίπλα μας. Κινούνται και εργάζονται καθημερινά μαζί μας, ακούραστες, ακάματες, αλλά συνήθως αόρατες. Τι κοινό έχουν; Καθαρίζουν τη βρώμα μας. Καθαρίζουν τους χώρους που δουλεύουμε, αγόγγυστα με το χαμόγελο στα χείλη, χωρίς διαμαρτυρίες, χωρίς να δείχνουν σημάδια καταπόνησης, χρόνια ολόκληρα. Χωρίς εκείνες, εμείς δεν θα βρίσκαμε καθαρά γραφεία, άδεια καλάθια, χώρους υγιεινής που να αστράφτουν.

Κι όμως, ενώ χρόνια τώρα ζουν και εργάζονται μαζί μας, κάτω από την ίδια στέγη, αυτού του τεράστιου Οργανισμού που λέγεται ΟΤΕ, δεν έχουν τα ίδια δικαιώματα. Όλες οι διοικήσεις αρνούνται πεισματικά να μετατρέψουν τις συμβάσεις αυτών των συναδέλφων από μερικής απασχόλησης σε πλήρους. Κάποιες μας εγκατέλειψαν πρόσφατα, αποδεχόμενες τα «κίνητρα» της πρόσφατης εθελουσίας εξόδου, υπό το φόβο μιας μελλοντικής ενδεχόμενης απόλυσης.

Τα σημάδια ήταν και είναι καθαρά αφού στην πρόσφατη συνάντησή του σωματείου με τους εκπροσώπους της Διοίκησης, η Γεν. Διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού έκανε λόγο "για αλλαγή στρατηγικής στο θέμα της καθαριότητας". Διαβάζοντας πίσω από τις λέξεις αντιλαμβανόμαστε ότι αυτό σημαίνει ότι ίσως δεν τις χρειάζονται καθόλου. Ήδη οι καθαρίστριες αορίστου χρόνου μερικής απασχόλησης στον ΟΤΕ είναι αριθμητικά ελάχιστες και το μεγαλύτερο μέρος του έργου έχει δοθεί σε εργολάβους.

Η λογική της διοίκησης απλή και ανάληπτη, βασίζεται στους αριθμούς. Κοστίζει φθηνότερα, υποστηρίζει, την καθαριότητα να αναλάβουν τα δουλεμπορικά των εργολάβων. Ποια δουλεμπορικά; Αυτά απέναντι στα οποία μία άλλη Κωνσταντίνα, πριν από λίγα χρόνια, τόλμησε να ορθώσει το ανάστημά της και να υψώσει τη φωνή της, διεκδικώντας τα autonómata, δίκαια και ανθρώπινα δικαιώματα των συναδέλφων της και το πλήρως ακριβά, παρά τρία με την ίδια τη ζωή της. Τα ίδια δουλεμπορικά τα οποία μάχονται, μήνες τώρα και οι απολυμένες καθαρίστριες του Υπουργείου Οικονομικών, αποτελώντας παράδειγμα αξιοπρέπειας και δυναμικότητας για όλους μας.

Στην πραγματικότητα δεν είναι το κόστος που βαρύνει στις αποφάσεις των διοικούντων. Εξάλλου σύμφωνα με την ανακοίνωση της Διοίκησης, εξοικονομήθηκαν € 94εκ. ετησίως από το πρόσφατο πρόγραμμα εθελουσίας εξόδου. Είναι η πιστή εφαρμογή των νεοφιλελεύθερων προγραμμάτων της κυβέρνησης και της τρόικας, η λογική της καταρράκωσης των εργασιακών δικαιωμάτων και της φτωχοποίησης του πληθυσμού, μέσω της επίθεσης αρχικά στα πιο αδύναμα στρώματα. Ας αναλογιστούμε όμως πως όταν καίγεται το σπίτι του γείτονα, η φωτιά θα φτάσει και στη δική μας πόρτα και ας παλέψουμε δυναμικά για την ανατροπή αυτών των πολιτικών μέσα και έξω από τον Οργανισμό. ■



Μπορεί να υπάρξει λύση χωρίς ρήξη;

Ο δικός τους πλούτος εξαρτάται από τη δική μας φτώχεια!

Ρουτζούνη Ευανθία, Μέλος Δ.Σ. ΠΑΣΕ – ΟΤΕ, ΕΣΚ ΠΑΣΕ – ΟΤΕ

Ήταν και παραμένει σαφής και κατηγορηματική η αντίθεση μας, στην απαράδεκτη κατάσταση και στο διαχωρισμό μεταξύ των νέων εργαζόμενων κυρίως στις θυγατρικές. Αξίζει να σταθούμε σε ένα παράδειγμα. Σε ένα τηλεφωνικό κέντρο εξυπηρέτησης πελατών του Ομίλου, μετά από ένα «μεγαλεπήβολο σχεδιασμό ανάπτυξης», οι αρμόδιοι «team leaders» ζήτησαν από το προσωπικό βάσης της ΟΤΕPLUS, να ζωγραφίσει τον εργαζόμενο στην Εταιρία. Σχεδόν στο σύνολο τους οι εργαζόμενοι, αποτύπωσαν στο χαρτί έναν εργαζόμενο που πέφτει στο κενό! Το σχόλιο, του «αρμόδιου-ειδικευμένου στο management», ήταν αναμενόμενο. «Είναι πολύ αισιόδοξο γιατί η ζωγραφιά έχει χρώματα!!!». Εμείς λοιπόν θα συνεχίσουμε να παλεύουμε και να διεκδικούμε, όπως χρόνια κάνουμε και τώρα ακόμη περισσότερο, για μια Συλλογική Σύμβαση Εργασίας σε όλο τον όμιλο εταιριών ΟΤΕ με μόνιμη και σταθερή δουλειά για όλους. Βασική επιδίωξη της ΕΣΚ στα χρόνια που πέρασαν, ήταν να ανταποκριθεί στο καθήκον της συσπείρωσης και στην οργάνωση της πάλης των εργαζόμενων.

- Για τον ταξικό προσανατολισμό του συνδικαλιστικού κινήματος.
- Για την αλλαγή του συσχετισμού δυνάμεων και την ενίσχυση του αγωνιστικού διεκδικητικού πλαισίου.
- Για την ενότητα δράσης των εργαζόμενων, τη διαμόρφωση συσπείρωσης και μετώπου πάλης και την αντιπαράθεση με τις συνδικαλιστικές δυνάμεις που υποτάσσονται και συμφιλιώνονται με τα κυβερνητικά και εργοδοτικά συμφέροντα.

Η όποια καθυστέρηση σε αυτό το καθήκον, οφείλεται στο ότι ο προσανατολισμός δεν έγινε υπόθεση όλων των παρατάξεων στα πρωτοβάθμια σωματεία. Εμείς, ως παράταξη, αυτήν την πρόταση δράσης τη θέσαμε και τον Ιανουάριο του 2013 στο Δ.Σ της ΟΜΕ – ΟΤΕ και σε αυτό το πλαίσιο θα προσανατολιστούμε το επόμενο χρονικό διάστημα. Αντιδρούν στη συνένωση, για ένα συνδικάτο, όσοι δεν θέλουν την ενότητα και την ένωση της δύναμης μας, την αποτελεσματικότητα του ενιαίου αγώνα. Αντιδρούν όσοι στενόμυαλα και καιροσκοπικά βάζουν



παραταξιακά οφέλη, πάνω από τα συμφέροντα των εργαζομένων. Η ΕΣΚ καλεί όλους τους εργαζόμενους στον ΟΤΕ να στηρίξουν τη δημιουργία ενός ενιαίου συνδικάτου, ώστε να δημιουργηθεί κοινό μέτωπο αντιμετώπισης της λαίλαπας που έχει ξεσπάσει και απειλεί τα εργασιακά δικαιώματα και την ίδια τη δουλειά μας. Είναι η στιγμή που κάθε λογής συντεχνία – που για χρόνια κρατούσε δέσμιους και διαιρεμένους τους εργαζόμενους – πρέπει να σπάσει. Όσοι νέο-προσληφθέντες και να εγγραφούν ως μέλη στα σωματεία, θα είναι εύκολη λεία όταν η εργοδοσία το αποφασίσει. Εμείς, σαν ΕΣΚ ΟΤΕ, σας καλούμε να απομονώσουμε όσους ευνοούν τη διάσπαση των εργαζομένων, για να περνούν πιο εύκολα τα σχέδια της όποιας κυβέρνησης και εργοδοσίας. Για άλλη μια φορά είναι πίσω από την

πραγματικότητα και τις ανάγκες που έχουμε ως εργαζόμενοι, όταν ακόμα και ως πρόσχημα η συντεχνία έχει συντριβεί. Αύριο την απάντηση θα τη δώσουν οι ίδιοι οι εργαζόμενοι. Σήμερα, σας καλούμε να διεκδικήσουμε αποφασιστικά.

- Υπογραφή Εθνικής Γενικής Συλλογικής Σύμβασης Εργασίας με επαναφορά των κατώτατων μισθών στα 751,00€ ως βάση για περαιτέρω διαπραγμάτευση.

- Υπογραφή Ενιαίας Συλλογικής Σύμβασης Εργασίας για όλους τους εργαζόμενους στον όμιλο ΟΤΕ, χωρίς διαχωρισμούς σε Μητρική εταιρία και θυγατρικές, με ένταξη στα αντίστοιχα ανά κατηγορία μισθολογικά κλιμάκια της υπάρχουσας Συλλογικής Σύμβασης Εργασίας του ΟΤΕ.

- Άμεση μετατροπή των συμβάσεων όλων των εκτάκτων, σε αορίστου χρόνου χωρίς όρους και προϋποθέσεις. Κατάργηση της δανεικής εργασίας και απορρόφηση όλων των εργαζομένων στις θυγατρικές (ΟΤΕplus, e-Value, Mellon κ.λ.π) με σύμβαση εργασίας απ' ευθείας από τον ΟΤΕ.

- Πλήρη και σταθερή εργασία για όλους. 7ωρο, 5ήμερο, 35ωρο. Λέμε



όχι στην κατάργηση της Κυριακάτικης Αργίας. Κατάργηση κάθε μορφής ελαστικής εργασίας.

- Έναν νέο ενιαίο Κανονισμό Προσωπικού που να κατοχυρώνει τα εργασιακά δικαιώματα και να προστατεύει τους εργαζόμενους από την εργοδοτική αυθαιρεσία του απόλυτου διευθυντικού δικαιώματος.

- Ουσιαστικά μέτρα Υγιεινής και ασφάλειας σε όλη την έκταση των εργασιών του ομίλου ΟΤΕ.

Η 1η Μάη μας καλεί, να προωθήσουμε ακόμα πιο αποφασιστικά την ενότητα της τάξης μας, για την ανασύνταξη του εργατικού – λαϊκού κινήματος, οργανώνοντας τη δική μας αντιέπιθεση. Να δημιουργήσουμε τους όρους για την ανατροπή της σημερινής κατάστασης. ■

Ο Μινώταυρος χαμένος στο λαβύρινθο

Όταν το δούναι και λαβείν πάει περίπατο

συν. Δαφέρμος Κώστας, Αναπληρωτής Γενικός Γραμματέας Τοπικής Διοικούσας Ηρακλείου – Λασιθίου



Νοέμβριος 2007

Ντρινννν..... (το κινητό)

-Παρακαλώ;

-Καλημέρα σας! Τηλεφωνώ από την Oteplus.

-Καλημέρα σας!

-Επιθυμούμε να σας ενημερώσουμε σχετικά με την αίτηση που κάνατε στην εταιρία μας, για να προσληφθείτε ως σύμβουλος πωλήσεων με δωρη απασχόληση στο Ηράκλειο, πως έγινε αποδεκτή.

-Σας ευχαριστώ πάρα πολύ!

-Θα παρουσιαστείτε τη Δευτέρα το πρωί στο τηλεφωνικό κέντρο του ΟΤΕ, στο κέντρο του Ηρακλείου όπου και θα εργάζεστε στο εξής και όσο για τις αποδοχές σας θα είναι μεικτές περίπου 700€. Αποδέχεστε;

-Βεβαίως! Σας ευχαριστώ και πάλι.

Κάπως έτσι λοιπόν πριν από 7 χρόνια, βρέθηκα στο Τηλεφωνικό Κέντρο του ΟΤΕ στο Ηράκλειο της Κρήτης. Το περιβάλλον δεν ήταν άγνωστο σε εμένα, αφού είχα εργαστεί ως φοιτητής 2 χρόνια πριν στο 134 (τώρα 13888). Ένα εργασιακό περιβάλλον

ευχάριστο το οποίο αποτελούσε συνδυασμό έμπειρων συναδέλφων από τον ΟΤΕ και λίγων φοιτητών (οι οποίοι στελέχωναν και το βλαβοληπτικό κέντρο) και στο οποίο ήρθαμε να προστεθούμε και εμείς οι 19 συνολικά συνάδελφοι ως «δανεικοί» εργαζόμενοι από την ΟΤΕplus.

Μετά από τη 18μηνη σύμβαση υπογράψαμε μία νέα, αορίστου χρόνου και η ελπίδα για μετάβαση στον ΟΤΕ και μετατροπή εργασίας από μειωμένο, σε πλήρες ωράριο θα έπαιρνε σάρκα και οστά. Παράλληλα, στο τηλεφωνικό κέντρο το οποίο απαρτιζόνταν από το 121, το 134 (εισερχόμενες κλήσεις) και το Telemarketing (εξερχόμενες κλήσεις), εργάζονταν πάνω από 70 εργαζόμενοι συμπεριλαμβανομένου και τους φοιτητές. Ήταν ένα Τηλεφωνικό Κέντρο με δυναμική και βλέψεις να φτάσει ψηλά και να εξελιχθεί ακόμα περισσότερο.

Φτάνουμε στον Αύγουστο του 2011 όπου το πρώτο χτύπημα ήρθε «εν μία νυκτί». Στα πλαίσια της αναδιοργάνωσης, η διοίκηση προχωρά στην κατάργηση του εμπορικού έργου του τμήματος τηλεφωνικής εξυπηρέτησης Ηρακλείου, δηλαδή του 13888 και του τμήματος βλαβοληψίας και βλαβοδιαχείρισης Α επιπέδου (121) και σταματά την πρόσληψη φοιτητών.



“

Παράλληλα και η Διοίκηση από τη μεριά της, οφείλει να εκτιμήσει την προσφορά μας και να παρέχει επιτέλους την απαιτούμενη ασφάλεια στους εργαζομένους και ιδιαίτερα σε αυτούς που ανήκουν σε θυγατρικές του Ομίλου.

12

Μετά απο αυτή την αλλαγή το μόνο τμήμα που απέμεινε στο Τηλεφωνικό Κέντρο ήταν το Telemarketing. Έπρεπε λοιπόν να δίνουμε τον καλύτερό μας εαυτό σε καθημερινή βάση, για να αποδείξουμε στους ανωτέρους και επομένως στη Διοίκηση, ότι έχουμε λόγο ύπαρξης ως τμήμα παλεύοντας καθημερινά με το φόβο της μη επίτευξης των στόχων και την αγωνία για το αύριο. Από το Δεκέμβριο του 2011 μέχρι και το Φεβρουάριο του 2013, παράλληλα με το Telemarketing, αναλαμβάνουμε και την καταχώρηση των νέων υπαλληλικών πακέτων (1249), τόσο για τους εν ενεργεία, όσο και για τους συνταξιούχους συναδέλφους, κάτι το οποίο φέραμε εις πέρας με απόλυτη επιτυχία. Για μία ακόμα φορά το Τηλεφωνικό Κέντρο Κρήτης έδωσε δυναμικά το παρόν, ανέλαβε αυτό το έργο και έφερε τα καλύτερα δυνατά αποτελέσματα (έγινε καταχώρηση δεκάδων χιλιάδων αιτήσεων), όπως ανέφεραν και οι ανώτεροί μας. Αξίζει να αναφέρουμε πως αυτά τα προγράμματα τα δικαιούνταν και συνάδελφοι απο τις θυγατρικές εταιρίες του Ομίλου ΟΤΕ και σε συνδυασμό με την ανάληψη των υπαλληλικών πακέτων αναζωπυρώθηκαν κάπως οι ελπίδες για κάποια αλλαγή στα εργασιακά, κυρίως μισθολογικά. Φρούδες ελπίδες όμως!!

Και αισίως φτάνουμε στο τώρα. Μετά από τις τελευταίες οικειοθελείς αποχωρήσεις (εθελούσιες εξόδους) ο αριθμός των εργαζομένων στο Τηλεφωνικό Κέντρο έχει φτάσει τους 29 (10 ΟΤΕ και 19 Οτεplus) και μια ακόμα αλλαγή είναι στα σκαριά. Λόγω προβλημάτων (υψηλή αναμονή) στο βλαβοληπτικό για κάποιους μήνες, άγνωστο προς το παρόν, θα συνδράμουμε

και σε αυτό το έργο και μετά θα επιστρέψουμε και πάλι στο προηγούμενο (Telemarketing).

Αυτές οι αλλεπάλληλες αλλαγές μόνο ανασφάλεια προκαλούν στους συναδέλφους. Όμως, όπως έχουμε αποδείξει και τα προηγούμενα χρόνια, θα δώσουμε για άλλη μια φορά τον καλύτερό μας εαυτό και είμαι βέβαιος πως θα τα καταφέρουμε. Παράλληλα και η Διοίκηση από τη μεριά της, οφείλει να εκτιμήσει την προσφορά μας και να παρέχει επιτέλους την απαιτούμενη ασφάλεια στους εργαζομένους και ιδιαίτερα σε αυτούς που ανήκουν σε θυγατρικές του Ομίλου.

Ένα πρόσφατο γεγονός που μας ενόχλησε αρκετά εμάς, τους εργαζομένους της ΟΤΕplus, ήταν με το υπαλληλικό πρόγραμμα για τα κινητά όπου εμείς στα call centers δικαιούμαστε το Group Basic και όχι το Group 1, όπως δικαιούται η πλειοψηφία των συναδέλφων, κάτι το οποίο συνεπάγεται χαμηλότερη επιδότηση για την αγορά συσκευής. Γιατί αυτή η αντιμετώπιση; Στον ΟΤΕ δεν εργαζόμαστε και εμείς; Γιατί αυτός ο διαχωρισμός; Αυτή η εύλογη απορία μας διακατέχει μαζί με την αίσθηση αδικίας. Είναι αδιανόητο να ανήκεις σε έναν Οργανισμό, με αυτήν την ιστορία, με τόσα κέρδη εκατοντάδων εκατ. ευρώ και να έχει φτάσει σε ένα σημείο να αποτελείται από εργαζομένους πολλαπλών ταχυτήτων, μισθολογικά και θεσμικά, ξεκινώντας από μισθούς των 190€. Κάπως έτσι λοιπόν έχει η ιστορία σε εμάς στο Τηλεφωνικό Κέντρο Κρήτης και ζούμε με την ελπίδα πως η προσπάθεια και ο κόπος μας, κάποτε θα ανταμειφθούν. Ζούμε με την ελπίδα ότι η αδικία θα αποκατασταθεί.



Οι Δράκοι της Ασίας

Η συμβολή των τηλεπικοινωνιακών εταιριών στην αύξηση του ΑΕΠ

ΣΥΝΤΑΚΤΗΣ: Παπακώστας Στέφανος, MBA (University of Texas at El Paso)*

“Ουκ αν δις εμβαιείς εις τον αυτόν ποταμόν” (δεν μπορείς να μπεις στο ίδιο ποτάμι δύο φορές γιατί στο μεταξύ νέα νερά έχουν τρέξει στην κοίτη του και τον έχουν αλλάξει - δεν είναι πλέον ο ίδιος ποταμός) έλεγε πριν 26 περίπου αιώνες ο μακρινός μας πρόγονος Ηράκλειτος. Αυτά τα σοφά λόγια του βρίσκουν την καλύτερη δικαίωση/εφαρμογή στην σημερινή παγκόσμια πραγματικότητα και ειδικά στον τηλεπικοινωνιακό τομέα στον οποίο δραστηριοποιούμαστε. Τον 21ο αιώνα εταιρίες ασύλληπτων μεγεθών για την μέχρι τώρα παγκόσμια εμπειρία δημιουργούνται στον ασιατική περιοχή των 3.500.000.000 καταναλωτών και ειδικά στο χώρο της Άπω Ανατολής δημιουργώντας συνθήκες ανατροπής στη διεθνή αγορά των τηλεπικοινωνιών. Τα στοιχεία που δημοσιοποιήθηκαν την 1η Ιουλίου 2013 από τον Οργανισμό GSMA Intelligence είναι αποκαλυπτικά:

1. Η Ασία αντιπροσωπεύει τα ΔΥΟ ΤΡΙΤΑ (67%!) της παγκόσμιας ανάπτυξης των εσόδων κινητής τηλεφωνίας
2. Τα έσοδα που δημιουργήθηκαν από τις εταιρίες κινητής τηλεφωνίας στην Ασία το 2012 πλησίασαν τα 500 δισεκατομμύρια αμερικανικά δολάρια.
3. Η Ασία σήμερα αντιπροσωπεύει το 42% των παγκοσμίων εσόδων κινητής τηλεφωνίας και ισούται με την άθροιση των μεγεθών της Βόρειας Αμερικής και της Ευρώπης ΜΑΖΙ.
4. Τα έσοδα της ασιατικής κινητής τηλεφωνίας αυξήθηκαν περισσότερο από

10% το 2012 ΞΕΠΕΡΝΟΝΤΑΣ την αναλογούσα ανάπτυξη του Ακαθορίστου Εθνικού Εισοδήματος της περιοχής.

5. Οι δυναμικές αυτές δημιουργούνται κύρια από τέσσερις αγορές: Την Κίνα, την Ιαπωνία, την Ινδία και την Νότιο Κορέα που αντιπροσωπεύουν το 66% του πληθυσμού της Ασίας, το 60% των συνολικών Ασιατικών συνδέσεων και το 70% του εισοδήματος από δραστηριότητες κινητής τηλεφωνίας της περιοχής.
6. Η αγορά σχηματίζεται από χρήστες προπληρωμένου χρόνου με ιδιοκτησία πολλαπλών SIM.

Σε αυτό τον παραγωγικό οργανισμό η Κίνα παραμένει η κύρια μηχανή παραγωγής τηλεπ/κού χρήματος με ανάπτυξη του κλάδου τα τάξης του 18,2% (!) για το έτος 2012 και με έσοδα 160 δις αμερικανικά δολάρια, που αντιστοιχούν στο 33% της παραγωγής τηλεπ/κού χρήματος στην Ασία. Η σύγκριση με την δεύτερη σε μέγεθος αγορά της Ιαπωνίας είναι συγκλονιστική: Η Ιαπωνική αγορά γνώρισε αύξηση 8,4% το 2012, με συνολικά έσοδα 113 δις αμερικανικά δολάρια και μερίδιο εσόδων στην περιοχή της τάξης του 23,7%. Τρεις τηλεπ/κές εταιρίες συγκροτούν το κινέζικο ολιγοπώλιο το οποίο με στοιχεία 2014 παρέχει υπηρεσίες σε πάνω από 1,2 δισεκατομμύρια πελάτες κινητής τηλεφωνίας και 300.000.000 σταθερής τηλεφωνίας της εσωτερικής αγοράς! Αυτό πρακτικά σημαίνει ότι η αγορά κινητής μπορεί να δώσει

“ Με δεδομένη την πολιτική κουλτούρα και παράδοση της Κίνας, η δομή αυτή του ολιγοπωλίου είναι αποτέλεσμα ενός κεντρικού σχεδιασμού, προσαρμοσμένου στις ανάγκες και τις απαιτήσεις του διεθνούς οικονομικού συστήματος.



τουλάχιστον τριακόσια εκατομμύρια πελάτες κινητής ακόμη, χωρίς να ληφθεί υπόψη το γεγονός της τάσης των πολλαπλών συνδέσεων που χαρακτηρίζει ένα σημαντικό κομμάτι της αστικής τάξης αλλά και των επιχειρηματιών καθώς και τη διεθνοποιούμενη τηλεπ/κή δραστηριότητα των κινέζικων τηλεπ/κών εταιριών. Η δυναμική αυτή ενός τέτοιου αποτελέσματος συνάγεται και από το γεγονός της αύξησης της κινέζικης οικονομίας με ετήσιους ρυθμούς άνω του 7% τα τελευταία τριάντα χρόνια αλλά και από την πώληση 66.000.000 ευφυών τηλεφώνων (smartphones) το πρώτο τρίμηνο του 2013! (<http://transworldnews.com>). Πέραν του απίστευτου δημογραφικού δυναμισμού που λειτουργεί σαν πυρηνικό καύσιμο ανάπτυξης των υπόψη εταιριών οι κινέζοι έχουν αποδειχθεί εξαιρετικά ευέλικτοι και πρωτοπόροι στην οικονομική εκμετάλλευση της υπηρεσίας πληρωμών μέσω κινητού. Σύμφωνα με ανακοίνωση του κινέζικου πρακτορείου ειδήσεων Xinhua που δημοσιεύτηκε στην έγκριτη εφημερίδα China Daily την 30.7.2013 οι πληρωμές που θα γίνουν online το 2015 και θα διοχετευθούν μέσω των κινέζικών δικτύων κινητής τηλεφωνίας θα περάσουν το 1,45 Τρισεκατομμύριο αμερικανικά δολάρια (9 τρισεκατομμύρια κινέζικα γουάν). Σύμφωνα με την ίδια εφημερίδα (14.9.13) μόνο οι ηλεκτρονικές πωλήσεις της γιγαντιαίας κινέζικης εταιρίας Alibaba Group Holding Ltd εκτιμάται ότι θα ξεπεράσουν το σύνολο του λιανικού ηλεκτρονικού εμπορίου των ΗΠΑ μέχρι το τέλος του 2013. Η αυτοκρατορία της Alibaba περιλαμβάνει τον ιστοχώρο www.alibaba.com και τις εταιρίες Taobao Mall & Taobao Marketplace οι οποίες μόνο το 2012 διακίνησαν πληρωμές της τάξης του 1.000.000.000.000 γουάν (163.000.000.000 δολάρια). Ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα είναι η εμπλοκή της συγκεκριμένης εταιρίας σε συσχετιζόμενες αγορές (ηλεκτρονικό εμπόριο, χρηματοδότηση, εφοδιαστική, cloud computing, λιανικές πωλήσεις). Έχοντας μια βάση 300.000.000 πελατών λιανικής και 10.000.000 μικρομεσαίων επιχειρήσεων υπέγραψε την

12.9.2013 μια στρατηγική συνεργασία με την μεγαλύτερη εταιρία παροχής σταθερής τηλεφωνίας στην Κίνα - την China Telecom - για θέματα που αφορούν βασικές τηλεφωνικές υπηρεσίες, διαδίκτυο μέσω κινητής, cloud computing & data centers.

Με δεδομένη την πολιτική κουλτούρα και παράδοση της Λαϊκής Δημοκρατίας της Κίνας, η δομή αυτή του ολιγοπωλίου είναι αποτέλεσμα ενός κεντρικού σχεδιασμού, προσαρμοσμένου στις ανάγκες και τις απαιτήσεις του διεθνούς οικονομικού συστήματος (εταιρίες εισηγμένες σε αμερικανικά χρηματιστήρια κλπ). Ο τρόπος αυτός εργασίας είχε σχεδόν χρησιμοποιηθεί πανομοιότυπα από τους Ιάπωνες όταν από τις αρχές της δεκαετίας του 1970 μέσω του περιφέρειου Υπουργείου τους Διεθνούς Εμπορίου και Τομέων Εμπορικής Δραστηριότητας (Ministry of International Trade and Industry) σχεδίασαν την παραγωγή προϊόντων σε εθνικό επίπεδο και την επέκτασή τους στις διεθνείς αγορές. Βεβαίως οι κινέζοι βασισμένοι και στην ιαπωνική εμπειρία, ανέπτυξαν και βελτιστοποίησαν τους μηχανισμούς τους με συντονισμό τριών Διοικητικών Μονάδων, του Υπουργείου Τομέα Πληροφορικής (Ministry of Information Industry), της Επιτροπής Εθνικής Ανάπτυξης και Αλλαγών (National Development and Reforms Commission) και του Υπουργείου Χρηματοδότησης (Ministry of Finance). Οι κρατικές αυτές εταιρίες τις οποίες θα γνωρίσουμε συνοπτικά είναι οι: China Mobile Ltd, η China Unicom και η China Telecom.

Πριν παρουσιαστούν τα επιτεύγματα αυτών των αμιγώς τηλεπικοινωνιακών εταιριών, και για να κατανοήσουμε την πολυδιάστατη μακροπρόθεσμη κινέζικη τηλεπικοινωνιακή πολιτική παρατίθενται μερικά στοιχεία αναφορικά με την κινέζικη προσπάθεια τοπικής τηλεπικοινωνιακής παραγωγής στον τομέα των κινητών τηλεφώνων. Βασισμένοι στον δημογραφικό τους δυναμισμό, τη διψασμένη για κινητά αγορά τους και στην κομβική θέση τους σαν «το εργοστάσιο του πλανήτη» έχουν αναπτύξει τα τελευταία χρόνια μια ανθούσα



βιομηχανία παραγωγής κινητών, η οποία στοχεύει πλέον ξεκάθαρα στην παγκόσμια κυριαρχία. Πέραν των γνωστών και στην Ελλάδα εταιριών κινητών τηλεφώνων, Huawei και ZTE, η γνωστή κύρια σαν κατασκευάστρια ηλεκτρονικών υπολογιστών Lenovo, πούλησε το δεύτερο τρίμηνο του 2013 11.000.000 ευφυή κινητά τηλέφωνα (smartphones) εκτινασσόμενη στην τέταρτη θέση της κινεζικής αγοράς, πίσω από την Samsung, την Apple και την LG. Αναφέρονται επίσης τα ονόματα των εταιριών-τοπικών εθνικών κατασκευαστών κινητών τηλεφώνων, Coolpad-Yulog, Meizu, Oppo, Xiaocai και ιδιαίτερως της Xiaomi η οποία ξεπέρασε φέτος σε πωλήσεις κινητών την Apple στην Κίνα. Σύμφωνα με στοιχεία 2014 της IDC η Xiaomi “επιτίθεται” με το κινητό Mi3 αξίας \$320 στην Apple της οποίας το κινητό iPhone κοστίζει \$733. Έτσι μπορούμε να καταλάβουμε γιατί το 2013 η Xiaomi πούλησε συνολικά 40.000.000 κινητά στην Κίνα ενώ η σειρά Coolpad πώλησε 60.000.000 κινητά. Στις 17.1.2014 η China Mobile άρχισε να προωθεί το iPhone το οποίο σε διάρκεια ενός μηνός είχε αναιμικές πωλήσεις για τα κινέζικα δεδομένα (1.340.000 κομμάτια). Οι «άγνωστες» αυτές κινεζικές εταιρίες που αναφέραμε έχοντας πλέον το κοστολογικό και το τεχνολογικό πλεονέκτημα

ελέγχουν πλέον το 60% της κινεζικής αγοράς ευφυών κινητών και αρχίζουν να αναπτύσσουν σταδιακά την παγκόσμια εξάπλωσή τους. Πέραν της στρατηγικής σημασίας ελέγχου της τεχνολογίας και σύμφωνα με στοιχεία 2013 της διεθνούς εταιρίας συμβούλων IDC, οι διεθνείς πωλήσεις των κινητών από 1.800.000.000 κομμάτια θα ξεπεράσουν τα 2.300.000.000 με τα ευφυή τηλέφωνα να ανέρχονται στα 1.700.000.000 το 2017, ενώ οι παγκόσμιες πωλήσεις των κινητών εκτιμάται ότι θα ελέγχονται σε μεγάλο ποσοστό από την Κίνα! Σύμφωνα με πρόβλεψη της εταιρίας CCID Consulting, ο όγκος των πωλήσεων κινητών τηλεφώνων την περίοδο 2013-2015 θα εκτιναχθεί στα 324.000.000.000 αμερικανικά δολάρια! Αν λάβουμε υπόψη μας ότι το 2012 η παγκόσμια τράπεζα καταχώρισε την Κίνα σαν δεύτερη οικονομία του πλανήτη, με ακαθάριστο εθνικό εισόδημα 12.470.000.000.000 αμερικανικά δολάρια, μπορούμε να συμπεράνουμε εύκολα από τον εθνικό τους σχεδιασμό στην αγορά των κινητών πως έχουν επιτύχει την εντυπωσιακή οικονομική ανάπτυξή τους την τελευταία τριακονταετία!

Επανερχόμενοι στην συνοπτική παρουσίαση των εταιριών-μελών του κινεζικού ολιγοπωλίου, παρουσιάζουμε αρχικά την China Mobile Ltd η οποία είναι

και η ναυαρχίδα των κινέζικων εταιριών και παγκόσμιος πρωταθλητής των τηλεπικοινωνιών μια και έχει επιτύχει απλώς ασύλληπτα σε πλανητικό επίπεδο μεγέθη, τα οποία κάνουν την Ευρώπη να μοιάζει με ένα κινέζικο τηλεπ/κό διαμέρισμα. Σύμφωνα με τις επίσημες ανακοινώσεις της εταιρίας (παρουσίαση ετπσιών αποτελεσμάτων έτους 2012 την 13.3.2013), αλλά και τις επαναλαμβανόμενες ανακοινώσεις της ο αριθμός των πελατών της την 30.6.2013 ήταν 740.154.000 πελάτες! Από τις αρχές του έτους 2013 η εταιρία «έχει προσθέσει» 5.000.000 πελάτες το μήνα, με αποτέλεσμα την 30.6.2013 να έχει ανακοινώσει αύξηση εξαμήνου της τάξης των 29.856.000 πελατών. Σαν αποτέλεσμα της ευρύτερης κινέζικης πολιτικής στις τηλεπ/νίες, η οποία προωθεί την τοπική ανάπτυξη και χρήση της τηλεπ/κής τεχνολογίας η εταιρία είναι σε φάση μετάβασης από την τεχνολογία 2G στην 3G. Έτσι από τα 740.154.000 πελάτες, «μόνο» τα 137.879.000 είναι πελάτες 3G, ένα αποτέλεσμα, εξίσου εντυπωσιακό αν ληφθεί υπόψη ότι το πρώτο εξάμηνο του 2013 η χρήστες 3G αυξήθηκαν κατά 50.000.000! Η αξιοποίηση των ευκολιών που παρέχουν τα ευφυή τηλέφωνα από τους κινέζους καταναλωτές είναι εμφανής, αν λάβει κανείς υπόψη του ότι η υπηρεσία δεδομένων (data) αντιστοιχεί στο 29,7% των συνολικών εσόδων του 2012, ενώ η αναλογούσα κίνηση αυξήθηκε κατά την ίδια περίοδο κατά 53,6%. Οι εντυπωσιακές αυτές αποδόσεις συνεχίζονται και το 2014 μια και τον Φεβρουάριο η εταιρία ανακοίνωσε 775.600.000 (!) πελάτες, επενδύσεις που αφορούν μόνο την τεχνολογία 4G της τάξης των USD 36.340.000.000, σχεδιασμό που αφορά 100.000.000 συσκευές 4G και 50.000.000 χρήστες 4G ! Στις 23.4.2014 σύμφωνα με την επίσημη ιστοσελίδα της εταιρίας ο αριθμός των πελατών εκτινάχθηκε στις 781.000.000 πελάτες. Παράλληλα η εταιρία ανακοίνωσε ότι είναι κάτοχος της ΜΟΝΗΣ άδειας κινητής τηλεφωνίας 4G στο Πακιστάν μέσω της θυγατρικής της Zong. Για να κατανοήσουμε την εμπορική αξία αυτής της ανακοίνωσης αναφέρουμε μόνο ότι το Πακιστάν (που είναι πυρηνική δύναμη) έχει 196.000.000 κατοίκους (έβδομο πίο πολυάνθρωπη χώρα στον πλανήτη!). Η China Telecom είναι μια εταιρία που προσεγγίζει τα «φυσιολογικά» μεγέθη μιας δυτικής πολυεθνικής μια και τον Ιούνιο του 2013 είχε 174.500.000 εκατομμύρια πελάτες κινητής και 95.820.000 πελάτες ευρυζωνικής σταθερής. Εντύπωση προκαλεί το γεγονός ότι ενώ έχει μόνο το 23% του αριθμού των πελατών της China Telecom παρουσίασε εντυπωσιακούς ρυθμούς ανάπτυξης το πρώτο εξάμηνο το 2013 εκτινασσόμενη από τα 160.620.000 εκατ. πελάτες στα 174.500.000 εκατ. πελάτες κινητής μέσα σε

ένα εξάμηνο δηλαδή αύξησε το πελατολόγιό της κατά 14.000.000 πελάτες, όσο σχεδόν είναι το μέγεθος της ελληνικής αγοράς κινητής τηλεφωνίας. Ανάλογο επίσης αποτέλεσμα επιτεύχθηκε και στην αγορά της σταθερής, όπου η εταιρία εκτινάχθηκε κατά 5.700.000 πελάτες μέσα σε ένα εξάμηνο (από 90.120.000 στις 95.820.000). Και εδώ οι αριθμοί εκτινάσσονται μια και την 28.4.2014 οι πελάτες είχαν αυξηθεί στους 183.200.000 ενώ η σταθερή τηλεφωνία (ευρυζωνικές συνδέσεις) στους 102.330.000. Η συνολική αγορά των πελατών σταθερής τηλεφωνίας της δε, είναι 152.830.000!

Το τρίτο μέρος του κινεζικού ολιγοπωλίου είναι η China Unicom (Hong Kong) Limited η οποία παρουσιάζει εξίσου εντυπωσιακές επιδόσεις σε σχέση με τις ανταγωνίστριές της: Με στοιχεία Απριλίου 2013 είχε 254.628.000 πελάτες κινητής (αύξηση κατά 3.920.000 πελάτες το 2013), 61.427.000 πελάτες ευρυζωνικής πρόσβασης (αύξηση κατά 514.000 μόνο) και 90.691.000 πελάτες βασικής τηλεφωνικής υπηρεσίας (αύξηση κατά 584.000 πελάτες PSTN). Στις 17.4.2014 σύμφωνα με την επίσημη ιστοσελίδα της εταιρίας, οι πελάτες κινητής ήταν 289.693.000 (!) οι πελάτες ευρυζωνικής πρόσβασης ήταν 66.441.000 ενώ οι πελάτες βασικής τηλεφωνικής υπηρεσίας μειώθηκαν στους 87.789.000 !

Τα εντυπωσιακά αποτελέσματα των κινεζικών εταιριών επέτρεψαν στην εφημερίδα China Daily (αμερικανική έκδοση) να δημοσιοποιήσει την 6.6.2013 το Mobility Report της γνωστής σε όλους μας Ericsson, η οποία ανέφερε τα εξής: Έως την 31.3.2013 η Κίνα προσέθεσε 30.000.000 πελάτες κινητής, αριθμός που αντιστοιχεί στο 25% της παγκόσμιας αύξησης πελατών κινητής. Το ποσοστό διείσδυσης παρέμενε όμως στο 84% πολύ κάτω του παγκοσμίου μέσου όρου που είναι 90% που αντιπροσωπεύει 6,4 δισεκατομμύρια συνδέσεις. Αυτό το γεγονός δείχνει τον δυναμισμό αυτής εθνικής αγοράς και τις δυνατότητες κερδοφορίας και περαιτέρω ενίσχυσης της κινέζικης οικονομίας, από μια προστατευμένη αγορά, λαμβανομένου υπόψη και του γεγονότος ότι η Κίνα σε σημαντικό ποσοστό είναι σε φάση μετάβασης από την τεχνολογία 2G στην τεχνολογία 3G/4G. Η αύξηση των εσόδων από τα εκατοντάδες εκατομμύρια νέους πελάτες θα συνδυαστεί με νέες επενδύσεις για την ανάπτυξη του δικτύου, νέες γιγάντιες παραγγελίες στους εθνικούς κατασκευαστές τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού και την εισαγωγή νέων τεχνολογιών/ανάπτυξη νέων αγορών.

Από τα μέχρι τώρα στοιχεία καθίσταται εμφανές ότι, η Κίνα εφαρμόζει ένα πολυεπίπεδο που πολυδιάστατο σχέδιο, βάσει του οποίου αναπτύσσοντας





μια σειρά μέγα-αγορών (στις περιπτώσή μας τις αγορές παροχής τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών και συσκευών κινητής τηλεφωνίας) επιτυγχάνει την εντυπωσιακή διψήφια κάποιες φορές ανάπτυξη του ακαθορίστου εθνικού εισοδήματός της. Αυτό καθίσταται ιδιαίτερα εμφανές και από τις επίσημες ανακοινώσεις της παγκόσμιας τράπεζας του έτους 2012, όπου μετά την πρώτη αμερικανική οικονομία (15,5 ΤΡΙΣ δολάρια) την πεντάδα συμπληρώνουν τέσσερις «ασιατικές» δυνάμεις (Κίνα 12,5 ΤΡΙΣ δολάρια), η Ιαπωνία, η Ινδία και η Ρωσική Ομοσπονδία, η οποία επιτυγχάνοντας 3,4 τρισεκατομμύρια δολάρια Α.Ε.Π., εκτόπισε την Γερμανία από την πέμπτη θέση γινόμενη η πέμπτη μεγαλύτερη οικονομία του πλανήτη. Καθίσταται εμφανές πλέον ότι τα αρχικά Β.Ρ.Ι.Ο.Α είναι κάτι παραπάνω από μια πολιτική συνεννόηση.

Μια άλλη ασιατική περίπτωση, που δείχνει το άριστο στρατηγικό σχεδιασμό των ασιατικών τηλεπ / κών εταιριών και η οποία παρά την έλλειψη της γιγάντιας διάστασης της κινεζικής αγοράς έχει επιτύχει μυθικά επιτεύγματα με μια άλλου τύπου στοχευόμενη μακροπρόθεσμη στρατηγική διεθνοποίησης, αποτελώντας ανταγωνιστή αλλά και πιθανό συνέταιρο οποιασδήποτε εταιρίας έχει φιλοδοξίες σε παγκόσμιο επίπεδο, είναι η εθνική εταιρία της Σιγκαπούρης Singtel. Η πορεία της Singtel είναι ένα ζωντανό παγκόσμιο παράδειγμα, ότι μια εταιρία με άριστο στρατηγικό σχεδιασμό μπορεί να αλλάξει και την πορεία του κράτους στο οποίο έχει τη βάση της! Η Singtel συνδέεται με την ιστορία του ΟΤΕ όσον αφορά τον σχεδιασμό γιγάντωσής της! Από την δεκαετία του 1990 ήταν στο στόχαστρο της Δ/νσης Στρατηγικού Σχεδιασμού και Ελέγχου του ΟΤΕ, και μάλιστα το 1995 στα πλαίσια της προετοιμασίας της αντιπρόθεσης στην αγορά των κινητών επικοινωνιών και της κατάκτησης της τηλεπικοινωνιακής αγοράς της ευρύτερης γεωγραφικής περιοχής, ο Οργανισμός έστειλε

αντιπροσωπεία που συμμετείχε επί οκταήμερο στο περιφερειακό συνέδριο ασιατικών εταιριών κινητής τηλεφωνίας, μελέτησε στους σχεδιασμούς της τότε εποχής και ενημέρωσε την τότε Διοίκηση.

Για να γίνει κατανοητό το θαύμα του πολυεθνικού τηλεπικοινωνιακού γίγαντα που ακούει στο όνομα Singtel, θα αναφερθούμε συνοπτικά στα μεγέθη του κράτους της Σιγκαπούρης. Είναι ένα κράτος 5,5 εκατ. κατοίκων που μιλά τρεις κύριες γλώσσες (Κινέζικα, Αγγλικά, Μαλαισιανά) και έχει έκταση 697 τετραγωνικά χιλιόμετρα μόνο! Σε αυτό λοιπόν το κράτος - μινιατούρα με στοιχεία 2013 η Singtel έχει 1.700.000 σταθερά και 3.800.000 κινητά. Ας δούμε τώρα τι είναι και τι ελέγχει η Singtel σε διεθνές επίπεδο: Η εταιρία με στοιχεία 30.6.2013 (ενημερωτικό φυλλάδιο μετόχων) παρέχει υπηρεσίες σε 477.000.000 πελάτες, σε 25 χώρες, μέσω θυγατρικών που έχει δημιουργήσει ή επενδύσει στην Ασία και την Αφρική, σε εδαφικό αποτύπωμα το οποίο αντιπροσωπεύει 2.000.000.000 δυνητικούς πελάτες! Οι κύριες επενδύσεις της, που περιγράφουν μια καλά συντονισμένη και μακροπρόθεσμη προσπάθεια μιας εταιρίας ενός πολύ μικρού κράτους να επενδύσει συστηματικά τα κεφάλαιά του σε συγκεκριμένες ανερχόμενες αγορές, δημιουργώντας θέσεις εργασίας, κέρδη στους μετόχους και έσοδα/φόρους στο κράτος, είναι στις εταιρίες:

1. Optus-Αυστραλία (100% ιδιοκτησία 9.500.000 πελάτες κινητής, 1.000.000 πελάτες σταθερής)
2. Telkomsel-Ινδονησία (35% ιδιοκτησία, 125.000.000 πελάτες κινητής),
3. Globe Telecom-Φιλιππίνες (47% ιδιοκτησία, 36.000.000 πελάτες κινητής),
4. Advanced Info Service-Ταϊλάνδη (23% ιδιοκτησία 38.000.000 πελάτες κινητής),

5. Bharti Airtel (Ινδία). Η Bharti Airtel με τη σειρά της έχει επενδυτική παρουσία στο Μπαγκλαντές, στην Σρι Λάνκα και σε πολλά κράτη της Αφρικής.

Αναμφισβήτητα, η πιο επιτυχημένη επένδυση της Singtel είναι η συμμετοχή της σε ποσοστό 32% στο μετοχικό κεφάλαιο της Ινδικής εταιρίας Airtel, η οποία με στοιχεία Ιουλίου 2013 (Wikipedia) είχε 300.090.000 συνδρομητές! Από αυτούς η Singtel αναγνωρίζει στα αποτελέσματά της 191.000.000 στο κράτος της Ινδίας καθώς και άλλα 72.000.000 πελάτες κινητής που προέρχονται από θυγατρικές εταιρίες στην Αφρικανική Ήπειρο. Το εντυπωσιακό επίτευγμα της Airtel δεν είναι μόνο ότι αναπτύσσεται σε μια εθνική αγορά που έχει 1.000.000.000 πληθυσμό, αλλά και η παράλληλη στρατηγική ανάπτυξης της σε αγορές του τρίτου κόσμου (Αφρική, Ασία) όπου το Ινδικό κράτος από την εποχή του «Κινήματος των Αδεσμεύτων Κρατών», αλλά και στα πλαίσια της συμφωνίας B.R.I.C.SA έχει ερείσματα. Συγκεκριμένα, εκτός της παρουσίας της με θυγατρικές σε δύο κράτη της Νότιας Ασίας (στα γειτονικά κράτη Μπαγκλαντές με 5.800.000 πελάτες και Σρι Λάνγκα με 1.700.000 πελάτες) «μοιράζεται» ουσιαστικά την Αφρική με τη Νοτιοαφρικανική πολυεθνική MTS έχοντας θυγατρικές στα εξής κράτη: Μπουργκίνα Φάσο, Τσάντ, Λαϊκή Δημοκρατία του Κονγκό, Γκαμπόν, Γκάνα, Κένυα, Μαδαγασκάρη, Μαλάουϊ, Νίγηρας, Νιγηρία, Κονγκό-Μπραζαβίλ, Ρουάντα, Σεϋχέλλες, Σιέρα Λεόνε, Τανζανία, Ουγκάντα, Ζάμπια. Ο επιχειρηματικός της δυναμισμός σε αυτά τα κράτη επεκτείνεται και σε νέες αγορές, όπως στην αγορά των ηλεκτρονικών πληρωμών σε εννέα τουλάχιστον από αυτά, όπου σε συνεργασία με την αφρικανική τράπεζα Ecobank Transnational είναι στην φάση προσφοράς σχετικών υπηρεσιών μόλις οι εθνικές κανονιστικές αρχές των χωρών το επιτρέψουν. Όλες αυτές οι επιχειρηματικές κινήσεις στην μαύρη ήπειρο και στην Ασία εξηγούν γιατί η Airtel και μέσω αυτής και η Singtel έφτασε να είναι ή τέταρτη σε αριθμό πελατών πολυεθνική εταιρία κινητής τηλεφωνίας παγκόσμια!

Έχοντας ζήσει τη διαδικασία της αλλαγής τις τηλεπικοινωνίες από τις αρχές της δεκαετίας του 1980, όταν η AT&T έσπασε σε επτά περιφερειακές τηλεπ/κές εταιρίες στις ΗΠΑ και καθώς περιγράφουμε την οργάνωση των τηλεπικοινωνιακών εταιριών ανά περιοχή του πλανήτη, παρατηρούμε τη σταδιακή δημιουργία διευρυμένων γεωγραφικών αποτυπωμάτων, τα οποία αργά αλλά σταθερά δημιουργούν συνθήκες ολιγοπωλίων ανά περιοχή σε επίπεδο ηπείρων. Οι παγκόσμιες εταιρίες του χώρου και ειδικά οι αμερικανικές τηλεπ/κές εταιρίες, οι οποίες έχουν αναπτύξει άριστους μηχανισμούς στρατηγικού σχεδιασμού παρατηρούν με προσοχή την γιγάντωση των κινέζων αλλά και την μετακίνηση του χρήματος στην περιοχή της Άπω Ανατολής. Έτσι για τους γνώστες δεν ήταν «κεραυνός εν αιθρία» η ανακοίνωση της 16ης Δεκεμβρίου 2013 στα διεθνή μέσα, μέσω της οποίας γνωστοποιείται ότι η ιστορική αμερικανική τηλεπ/κή εταιρία AT&T έχοντας αναπτύξει ένα ισχυρό τηλεπ/κό δίκτυο και κέντρο διαχείρισης δεδομένων στην περιοχή Ασίας - Ειρηνικού, αλλά και σε συνεργασία με τον τεχνολογικό γίγαντα CSC μπαίνει δυναμικά στην αγορά των επιχειρηματικών πελατών, προσφέροντας λύσεις cloud computing σε παγκόσμιο επίπεδο.

Τα επόμενα χρόνια ο κόσμος θα παρακολουθήσει μια παγκόσμια τηλεπικοινωνιακή σύγκρουση, η οποία θα προσδιορίσει, σε συσχετισμό σε ανάλογους σε εξέλιξη σχεδιασμούς σε τομείς παγκόσμιας οικονομικής δραστηριότητας (ενέργεια, βιομηχανική παραγωγή, τρόφιμα κλη) την αναδιανομή των δυνάμεων στην παγκόσμια πολιτική σκακιέρα.



*Ο Παπακώστας Στέφανος είναι πρώην συνάδελφος με πολυετή διεθνή εμπειρία έχοντας εκπροσωπήσει τον Όμιλο ΟΤΕ σε 17 κράτη για θέματα Τηλεπικοινωνιακής Διπλωματίας (ΟΟΣΑ, ΙΤU), Τηλεπικοινωνιακών Μελετών (EURESCOM), αλλά και θεμάτων ανοίγματος νέων αγορών (Κινητή Τηλεφωνία, Δορυφορικές Επικοινωνίες, κλη). Μεταξύ άλλων έχει διοργανώσει πρωτοπόρα συνέδρια για τα ελληνικά δεδομένα στην Ελλάδα και τη Ρουμανία και έχει διδάξει σε τρία αμερικανικά Εκπαιδευτικά Ιδρύματα στην Αθήνα, αλλά και στις σχολές του Οργανισμού μαθήματα Διοίκησης Επιχειρήσεων για 13 χρόνια. Αρθρογραφεί σε περιοδικά από τη δεκαετία του '90.



Γλωσσάρι Οικονομικών Όρων

Για να καταλαβαίνουμε αυτά που ακούμε

Οικονομικές έννοιες και όροι ακούγονται καθημερινά σε δελτία ειδήσεων, ραδιόφωνα και γενικότερα στον Τύπο (εφημερίδες, internet, κλπ). Αλήθεια πόσοι από εσάς γνωρίζετε τι ακριβώς σημαίνουν αυτοί οι όροι; Ας αναλύσουμε λοιπόν τους πιο «δημοφιλείς»...

ΟΜΟΛΟΓΟ

Είναι ένα «χρεόγραφο», ένα χαρτί που περιγράφει τους όρους δανεισμού, για το οποίο ο εκδότης έχει την υποχρέωση να καταβάλει στη λήξη της σύμβασης, την ονομαστική αξία αυτού μαζί με το κουπόνι. Γενικότερα, το κουπόνι εκφράζει το ποσό ή το επιτόκιο επί της ονομαστικής αξίας που αποφέρει σε τακτά χρονικά διαστήματα ένας ομολογιακός τίτλος. Ομόλογα εκδίδονται από Κράτη και από πολύ μεγάλες εταιρίες κυρίως με διεθνή παρουσία.

ΜΕΤΟΧΗ

Είναι ένα από τα ίσα μερίδια, στα οποία διαιρείται το κεφάλαιο μιας ανώνυμης εταιρίας. Η μετοχή, περιλαμβάνει όλα τα βασικά δικαιώματα ενός μετόχου, όπως δικαίωμα συμμετοχής στα κέρδη, στην έκδοση νέων μετοχών, στο προϊόν της εκκαθάρισης, καθώς και δικαίωμα ψήφου στη Γενική Συνέλευση της εταιρείας και συμμετοχής στη διαχείρισή της. Η προνομιούχος μετοχή προσφέρει απλά ένα προβάδισμα έναντι των κατόχων κοινών μετοχών, στη λήψη μερίσματος και στη λήψη του προϊόντος της εκκαθάρισης σε περίπτωση διάλυσης της επιχείρησης, αλλά συνήθως στερείται του δικαιώματος ψήφου και συμμετοχής στη διαχείριση της επιχείρησης.

SPREAD

Το σπρεντ (σημαίνει διασπορά), ή αλλιώς επιτοκιακό περιθώριο, είναι μια μονάδα μέτρησης που εκφράζει τη διαφορά δύο τιμών ή δύο πραγμάτων. Όσον αφορά την οικονομία, με τον όρο σπρεντ εννοούμε τη διαφορά των τιμών των επιτοκίων δανεισμού μεταξύ δύο χωρών. Συνήθως η μία χώρα είναι αυτή που εξετάζουμε και η άλλη μία χώρα με ισχυρή και σταθερή οικονομία. Ως μονάδα μέτρησης ορίζεται η μονάδα βάσης που στην περίπτωση μας είναι το σπρεντ του Γερμανικού Δημοσίου.

PSI

Το PSI (ακρωνύμιο του Private Sector Involvement – Συμμετοχή του Ιδιωτικού Τομέα) είναι όρος που χρησιμοποιείται στις διαδικασίες αναδιάρθρωσης κρατικού χρέους σε αντιδιαστολή με τον όρο OSI (Official Sector Involvement – Συμμετοχή του Δημοσίου Τομέα). Αφορά τη συμμετοχή του Ιδιωτικού τομέα (τραπεζών, επενδυτικών ταμείων, κλπ) στη διαδικασία μείωσης του δημοσίου χρέους κρατών, με τρόπο ώστε να εξασφαλίζεται η αποδοχή της διαδικασίας από την πλειονότητα των φορέων και να αποτρέπεται η αναζήτηση στρατηγικών εξόδου από τους ιδιώτες επενδυτές, που έχει συνήθως ως αποτέλεσμα τη μονομερή εμπλοκή και κατά συνέπεια επιβάρυνση των κρατών – δανειστών.

EBITDA

Το EBITDA είναι τα αρχικά του Earnings Before Interest, Tax, Depreciation, and Amortization. Αφορά τα κέρδη μίας επιχείρησης πριν αφαιρεθούν οι τόκοι, οι φόροι, και οι αποσβέσεις. Το κέρδος και κόστος μιας επιχείρησης υπολογίζονται ως εξής:

Μικτό κέρδος = Έσοδα – Κόστος πωλήσεων

EBITDA = Μικτό κέρδος – Κόστος λειτουργίας

Λειτουργικό Κέρδος = EBITDA – Φόρους – Τόκους – Απόσβεση

Το EBITDA χρησιμοποιείται από οικονομικούς αναλυτές και επενδυτές χρηματιστηρίου για να καταλάβουν την ανάπτυξη και το πραγματικό κέρδος επιχειρήσεων.

CAPEX

Είναι το ποσό που ξοδεύει μια επιχείρηση στην αγορά πάγιων ενεργητικών στοιχείων (ακίνητα, εξοπλισμός γραφείων, κλπ).

OPEX

Είναι οι λειτουργικές δαπάνες.

WARRANTS

Είναι τίτλοι οι οποίοι δίνουν στον κάτοχό τους το δικαίωμα να αγοράσει στο μέλλον μετοχές, με μια προκαθορισμένη τιμή. Τα warrants είναι και αυτά διαπραγματεύσιμο προϊόν, με εμπορική αξία.

Γνωρίζοντας την Ελληνική Γλώσσα

Η Ελληνική Γλώσσα μητέρα όλων των γλωσσών

Δημητρώπουλος Χρήστος, Αν. Γεν. Γραμματέας ΟΜΕ – ΟΤΕ



Πολλές φορές ακούμε διάφορα αρχαία ρητά να χρησιμοποιούνται κυρίως σε δημόσιο λόγο. Αλήθεια χρησιμοποιούνται και προσφέρονται σωστά; Άλλες φορές αποτυπώνονται «ξένες λέξεις» αγνοώντας πως αυτές είναι ελληνικές και έχουν μεγάλη ιστορία. Ας δούμε λοιπόν τι μπορεί να κρύβεται πίσω από ένα αρχαίο γνωμικό και μια απλή καθημερινή λέξη.

ΔΑΜΟΚΛΕΙΟΣ ΣΠΑΘΗ

Στις Συρακούσες της Σικελίας κυβερνούσε ο τύραννος Διονύσιος ο Πρεσβύτερος. Ανάμεσα στους αυλικούς του συγκαταλεγόταν ο αυλοκόλακας Δαμοκλής, ο οποίος φθονούσε τα πλούτη και την ευημερία που απολάμβανε ο τύραννος και συχνά πυκνά του το τόνιζε με emphaticό τρόπο.

Μία ημέρα ο Διονύσιος, προσεγγίζοντας τον Δαμοκλή, τον ρώτησε εάν ήθελε ο ίδιος να πάρει τη θέση του απολαμβάνοντας όλα τα προνόμια του άρχοντα, αλλά μόνο για μία ημέρα. Ο Δαμοκλής δέχθηκε με χαρά αυτήν την απρόσμενη πρόσκληση! Με διαταγή του ίδιου του Διονυσίου του φόρεσαν τη βασιλική ενδυμασία και τον συνόδευσαν στη μεγάλη τραπεζαρία, όπου μπορούσε να απολαύσει όποιο είδος φαγητού επιθυμούσε. Ο Δαμοκλής απολάμβανε τη βασιλική μεταχείριση περιεργαζόμενος το χώρο γύρω του, όταν παρατήρησε πάνω από το

κεφάλι του να κρέμεται ένα μεγάλο σπαθί το οποίο συγκρατούσαν τρίχες αλόγου, οι οποίες θα μπορούσαν ανά πάσα στιγμή να κοπούν με αποτέλεσμα το σπαθί να πέσει στο κεφάλι του.

Όταν ο Δαμοκλής εξέφρασε την απορία του σχετικά με το σπαθί στον Διονύσιο εκείνος του απάντησε: “Το σπαθί το τοποθέτησα εγώ ο ίδιος εκεί για να μου θυμίζει να παίρνω τις σωστές αποφάσεις για το λαό μου και σε πόσο μεγάλο κίνδυνο είναι η ζωή μου καθημερινά”. Ο Δαμοκλής όταν άκουσε την εξήγηση του Διονυσίου πανικοβλήθηκε συνειδητοποιώντας ταυτόχρονα πόσο διαφορετική είναι η ζωή ενός άρχοντα συγκριτικά με αυτό που πίστευε. Για αυτό το λόγο άφησε αμέσως τη ζωή του άρχοντα αδιαφορώντας για τα μεγαλεία, τις αξιώσεις και τις τιμές και ζήτησε να μεταφερθεί στη παλαιά ταπεινή του θέση.

Από αυτό το γεγονός προήλθε η φράση Δαμόκλειος Σπάθη, που χρησιμοποιείται συμβολικά είτε για να δηλώσει μία επικείμενη μεγάλη καταστροφή ή την απειλή τιμωρίας μεγάλου μεγέθους. Η φράση χαρακτηρίζει τον συνεχή φοβερό και θανάσιμο κίνδυνο που μας απειλεί κάθε στιγμή όταν βάζουμε ως προσωπικές προτεραιότητες της ζωής μας τον εγωισμό, την ματαιοδοξία και τον υλισμό. Όπως ο τύραννος Διονύσιος υπό τον φόβο της τιμωρίας άλλαξε και έγινε ταπεινός έτσι και αυτή η φράση είναι και μια προειδοποίηση για αλλαγή σε όσους ακολουθούν στη ζωή τους τον δρόμο της αλαζονείας, του

PONTOS DİLİ OF DİYALEĞİ		
İstek Kipi		
να σκώνω	(na skono)	: kaldırayım
να σκώνεις	(na skonis)	: kaldırasın
να σκών	(na skon)	: kaldırsın
να σκώνουμε	(na skonume)	: kaldıralım
να σκώνείτε	(na skonite)	: kaldırın
να σκώνουνε	(na skonune)	: kaldırsınlar
Emir Kipi		

“

Η πιο χαρακτηριστική ιστορία, για το θεό Πάνα, αφορά τη μάχη του Μαραθώνα. Οι αρχαίοι Έλληνες μετά από κάθε μάχη, κυρίως νικηφόρα, αρέσκονταν σε υπερβολές για να αναδείξουν την ικανότητά τους έναντι των αντιπάλων τους.

(αγγλ. / γαλλ.) Europe < Εὐρώπη (= αυτή που έχει εὐρεῖς ὠπας, μεγάλα μάτια)
(αγγλ.) democracy – monarchy – anarchy – despotism – hegemonism – tyranny
) harmony < ἁρμονία < ἁρμός
(γαλλ.) histoire < ἱστορία < ἱστωρ (= ο γνῶσ)
ἀνάλυσις > (αγγλ.) analysis / (γαλλ.) analyse / (ιταλ.) analisi / (γερμ.) Analyse
(αγγλ.) athlete < ἄθλητής < ἄθλοῦμαι < ἄθλον (= βραβεῖο, ἐπαθλο)

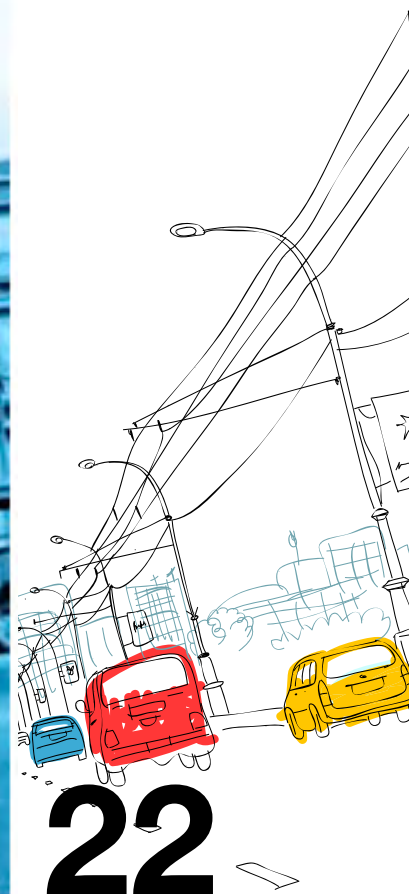
υπερ-καταναλωτισμού και αυτού της προσωπικής τους εφήμερης απόλαυσης έναντι του κοινού καλού. Η φράση αυτή έχει περάσει και σε άλλες γλώσσες (π.χ. Αγγλικά The Sword of Damocles).

ΠΑΝΙΚΟΣ – PANIC

Σύμφωνα με την Ελληνική Μυθολογία στην αρχαία Ελλάδα του 7ου αιώνα π.Χ. και συγκεκριμένα στην ορεινή Αρκαδία, υπήρχε η αρχαία θεότητα Πάνας. Ήταν γιος του αγγελιοφόρου των θεών, του Ερμή και της Νύμφης Δρυόνης. Το παιδί που αυτή γέννησε είχε αποκρουστική όψη, πόδια τράγου, μυτερά αυτιά, δυο κέρατα στο κεφάλι και το πρόσωπό που καλυπτόταν από πυκνή γενειάδα. Η Δρυόνη μόλις τον είδε, τρόμαξε και τράπηκε σε φυγή εγκαταλείποντας το παιδί της. Ο Ερμής έσπευσε και προστάτευσε τον έκθετο Πάνα τον οποίο και μετέφερε στον Όλυμπο όπου και τον παρουσίασε στον Δία και τους άλλους θεούς οι οποίοι και τον καλοδέχθηκαν. Στη συνέχεια επέστρεψε και ανατράφηκε από τις αρκαδικές Νύμφες, οπότε και έγινε φίλος του Διονύσου και εμφανίσθηκε πλέον ως προστάτης των γεωργών και κτηνοτρόφων και των προϊόντων τους, φίλος του κρασιού και του γλεντιού.

Ο Πάνας ήταν ο σύντροφος των Νυμφών και ακούρατος εραστής κάθε νέας ή νέου που πλησίαζε το χώρο του, δηλαδή τη φύση. Προστάτης του πολλαπλασιασμού των αιγοπροβάτων δεν άργησε να θεωρείται και ο ίδιος επιβήτορας, ακόμη και αυτών. Αγαπούσε τη φυσική υπαίθρια ζωή όπου περνούσε ώρες ατέλειωτες παίζοντας με το ποιμενικό του αυλό, τη σύριγγα. Λέγεται μάλιστα ότι η Σύριγγα (αρχαία: Σύριγξ) ήταν και αυτή Νύμφη η οποία προκειμένου να τον αποφύγει μεταμορφώθηκε σε καλαμιά. Τότε ο Πάνας έκοψε από αυτή τεμάχια καλαμιού τα οποία και ένωσε σε σειρά και δημιούργησε τον αυλό του. Πρόκειται για το μουσικό όργανο γνωστό διεθνώς ως Αυλός του Πάνα.

Η πιο χαρακτηριστική ιστορία, για το θεό Πάνα, αφορά τη μάχη του Μαραθώνα. Οι αρχαίοι Έλληνες μετά από κάθε μάχη, κυρίως νικηφόρα, αρέσκονταν σε υπερβολές για να αναδείξουν την ικανότητά τους έναντι των αντιπάλων τους. Έτσι λοιπόν, σύμφωνα με το θρύλο, ο θεός Πάνας στη Μάχη του Μαραθώνα βοήθησε τους Έλληνες εναντίον των Περσών με δυνατές και τρομακτικές φωνές επαναλαμβάνοντας ρυθμικά το όνομά του “παν - παν - παν....» με συνέπεια οι Πέρσες, ακούγοντάς τον, να καταληφθούν από πανικό (λέξη που προέρχεται από το όνομα Παν), όπου και υποχώρησαν.



Η Άννα Σταμέλου γεννιέται στα ταραγμένα χρόνια του μεσοπολέμου στην Αθήνα. Ο πατέρας της κυνηγά την ουτοπία της οικογενειακής ασφάλειας και η μητέρα της προσπαθεί να εξισορροπήσει τις αντιφατικές πραγματικότητες της ζωής της μέχρι που συναντά τον έρωτα της ζωής της, ζώντας κάτι ξεχωριστό και εν τέλει τραγικό. Καθώς οι άνεμοι του πολέμου αρχίζουν να πνέουν με σφοδρότητα, η όμορφη Άννα θα ζήσει τραυματικές εμπειρίες που θα τη σημαδέψουν ανεξίτηλα. Στα χρόνια

αυτά που η Ελλάδα αλλάζει δραματικά, οι ήρωες του βιβλίου διανύουν το χρόνο, άλλοτε σκυφτοί και τρομαγμένοι, και άλλοτε αυτάρχεις και αισιόδοξοι, γεύονται τη ζωή και τον έρωτα και παλεύουν ενάντια στους ανέμους των «πολέμων», όχι μόνο των αιματηρών, αλλά και εκείνων που διεξάγονται υπόκωφα και με άλλα μέσα στο εσωτερικό των κοινωνιών. Το συγκλονιστικό οδοιπορικό μιας ξεχωριστής οικογένειας στην Ελλάδα του εικοστού αιώνα.

Ο Γιώργος Μανιάτης που διετέλεσε επί σειρά ετών Πρόεδρος της ΟΜΕ – ΟΤΕ αλλά και του ΠΣΥΠ – ΟΤΕ, αποφάσισε να ικανοποιήσει το παιδικό του όνειρο. Να αποτυπώσει σε ένα λευκό χαρτί ό,τι είχε μέσα του: εμπειρίες, σκέψεις, συναισθήματα. Η ΔΟΚΙΜΑΣΙΑ το πρώτο βιβλίο μιας τριλογίας με τίτλο «Η αντανάκλαση του χρόνου» είναι ένα εξαιρετο μυθιστόρημα με κοινωνικές αναφορές στη δύσβατη διαδρομή της χώρας μας από το μεσοπόλεμο έως τη λήξη του Β! παγκοσμίου πολέμου.



Η ιστορία των Δορυφορικών Επικοινωνιών

Ο δορυφόρος μας, θύμα της πληρωμής των δανειακών υποχρεώσεων του Οργανισμού

Αγαλόπουλος Παναγιώτης, Εργαζόμενος ΠΑΣΕ – ΟΤΕ

Οι δορυφορικές επικοινωνίες είναι το αποτέλεσμα της έρευνας στον τομέα των τηλεπικοινωνιών, με αντικειμενικό σκοπό την επίτευξη όλο και μεγαλύτερης ταχύτητας, γεωγραφικής κάλυψης και χωρητικότητας σε πληροφορίες, με το μικρότερο δυνατό κόστος. Οι υπηρεσίες δορυφορικών επικοινωνιών συμπληρώνουν τις επίγειες επικοινωνίες, που παρέχονται από επίγεια δίκτυα χρησιμοποιώντας ραδιοκύματα και καλώδια. Οι γεωστατικοί δορυφόροι που χρησιμοποιούνται σήμερα για την παροχή τηλεοπτικών υπηρεσιών ξεκίνησαν σαν ιδέα του συγγραφέα επιστημονικής φαντασίας Arthur Clarke, ήδη από το 1945 ενώ η υλοποίηση των δορυφορικών επικοινωνιών πραγματοποιήθηκε για τις ανάγκες του ψυχρού πολέμου και αφότου ο Β' Παγκόσμιος Πόλεμος είχε ευνοήσει την ανάπτυξη δύο πολύ ξεχωριστών τεχνολογιών. Των πυραύλων και των μικροκυμάτων. Η γνώση που αποκτήθηκε από τη συνδυασμένη χρήση αυτών των δύο τεχνολογιών εγκαίνιασε και την εποχή των δορυφορικών επικοινωνιών. Κατά τη διάρκεια του Διεθνούς Γεωφυσικού Έτους (1957) και συγκεκριμένα στις 4 Οκτωβρίου 1957 εκτοξεύτηκε ο πρώτος τεχνητός δορυφόρος της Γης, ο Σοβιετικός Σπούτνικ 1. Η ημέρα αυτή θεωρείται επίσημα ως η αρχή της εποχής του διαστήματος.

Οι υπηρεσίες που παρέχουν σήμερα οι δορυφόροι καλύπτουν μια τεράστια γκάμα όπως τηλεπικοινωνιακά κυκλώματα μιας τοποθεσίας με μια άλλη, τηλεοπτική κάλυψη ευρείας περιοχής, συστήματα ναυσιπλοΐας (GPS), Teletext, FAX, Email, τηλεδιασκέψεις, επικοινωνίες σε πλοία και αεροσκάφη, ενώ οι σύγχρονες τεχνολογικές απαιτήσεις διαρκώς εμπλουτίζουν τις δορυφορικές υπηρεσίες. Κάθε μέρα λαμβάνουμε και εκπέμπουμε πληροφορίες μέσω δορυφόρου, συχνά χωρίς να το γνωρίζουμε.

Η χώρα μας μπήκε στο παιχνίδι των τηλεπικοινωνιακών δορυφόρων το 2003 όταν και εκτοξεύτηκε ο Hellas-Sat 2, ιδιοκτησίας της μέχρι πρότινος θυγατρικής του ΟΤΕ, Hellas-Sat. Ήδη από το 2000 είχε αποφασιστεί να συσταθεί ένα ελληνοκυπριακό consortium, το οποίο, αποφάσισε να αγοράσει έναν έτοιμο δορυφόρο. Στην πορεία το σύνολο του οικονομικού βάρους υλοποίησης του προγράμματος (99% περίπου) πέρασε στον ΟΤΕ. Εν τέλει ο δορυφόρος, ο οποίος θα είχε διάρκεια ζωής 15-17 έτη, εκτοξεύτηκε από το Ακρωτήριο Κανάβεραλ, στη Φλόριντα των ΗΠΑ στις 14 Μαΐου 2003. Μετά από την επιτυχημένη εκτόξευση, τέθηκε επιτυχώς

στη γεωστατική τροχιά πάνω από την περιοχή της Κένυας.

Η αγορά του δορυφόρου ενέταξε την Ελλάδα στη διεθνή διαστημική σκακιέρα, με ένα σύγχρονο δορυφόρο 30 αναμεταδοτών και με σταθμούς ελέγχου στην Ελλάδα και την Κύπρο, ένα σημαντικό πλεονέκτημα σε σχέση με δορυφορικά συστήματα άλλων χωρών σαφώς υποδεέστερα.

Με το πέρασμα του ΟΤΕ στα χέρια της Γερμανικής Deutsche Telekom καθώς και όλα τα επακόλουθα και δεινά που η οικονομική κρίση έφερε στη χώρα μας, οι προτεραιότητες άλλαξαν. Με απουσία στρατηγικού προγραμματισμού από πλευράς ΟΤΕ και χωρίς ισχυρή κρατική βούληση από Ελλάδα και Κύπρο για την υλοποίηση επένδυσης σε νέο δορυφόρο μετά το τέλος ζωής του Hellas Sat 2, οι Γερμανοί αποφάσισαν την

πώληση του και κατά συνέπεια της θυγατρικής Hellas Sat. Η σύναψη συμφωνίας για την πώληση του 99,05% της Hellas Sat στην ArabSat, κύριο πάροχο δορυφορικών υπηρεσιών στη Μέση Ανατολή και την Αφρική, ανακοινώθηκε τον Φεβρουάριο του 2014 με τα συνολικά έσοδα του ΟΤΕ από την πώληση του μεριδίου του ανέρχονται σε € 208εκ., δίνοντας συνέχεια στην προσπάθεια του Ομίλου να καλύψει τις τεράστιες δανειακές του υποχρεώσεις εκποιώντας τα περιουσιακά του στοιχεία με κινήσεις αμφιβόλου αποτελέσματος, συναντώντας και την αντίθεση του Συνδικαλιστικού Κινήματος του χώρου μας.

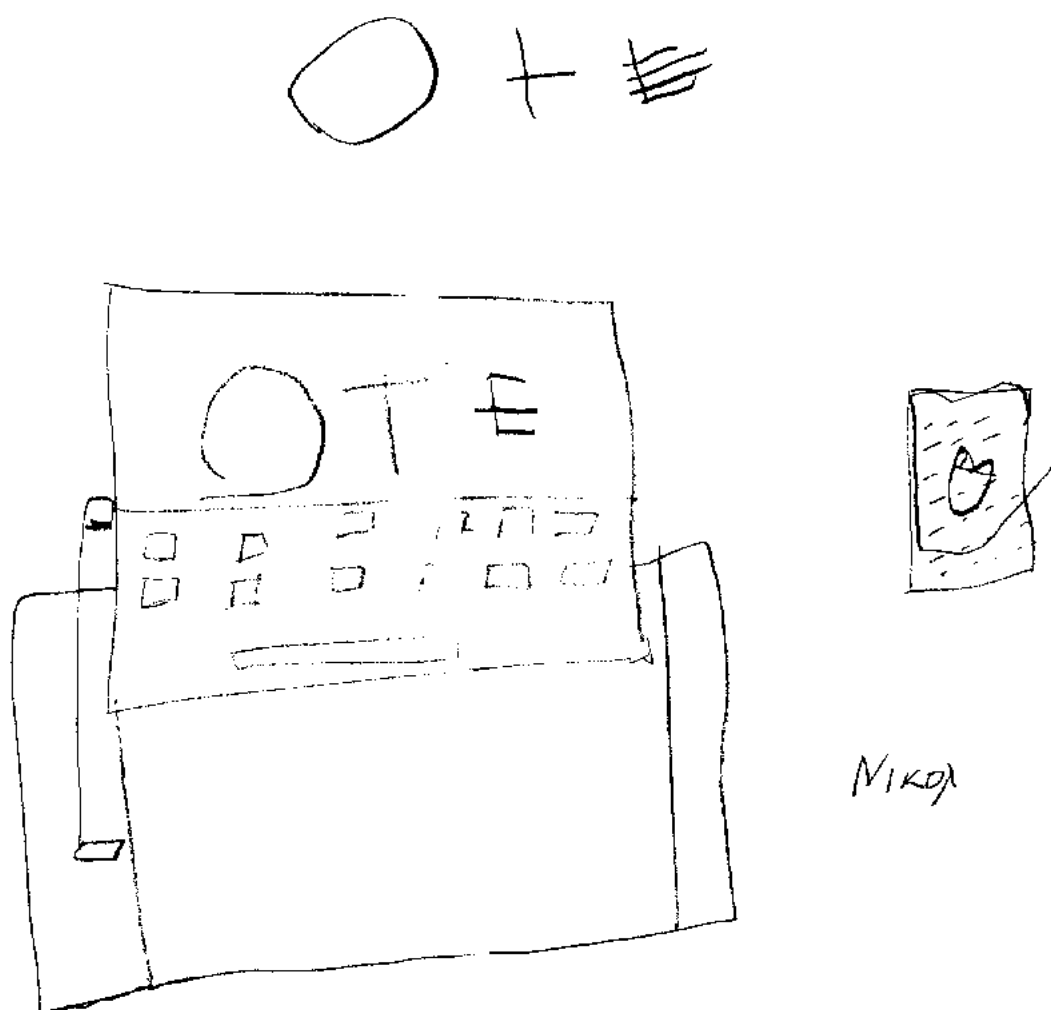
Το τι θα φέρει το μέλλον ως προς τη σχέση της χώρας μας με τις δορυφορικές υπηρεσίες, είναι άγνωστο. Αξίζει πάντως να σημειωθεί

“ Η χώρα μας μπήκε στο παιχνίδι των τηλεπικοινωνιακών δορυφόρων το 2003 όταν και εκτοξεύτηκε ο Hellas-Sat 2, ιδιοκτησίας της μέχρι πρότινος θυγατρικής του ΟΤΕ, HellasSat. Ήδη από το 2000 είχε αποφασιστεί να συσταθεί ένα ελληνοκυπριακό consortium, το οποίο, αποφάσισε να αγοράσει έναν έτοιμο δορυφόρο.



πως το καλοκαίρι του 2014 θα είναι έτοιμος προς εκτόξευση από το ακρωτήριο Κανάβεραλ ο Lamdasat, που αποτελεί τον πρώτο δορυφόρο κατασκευασμένο αποκλειστικά από Έλληνες με το κόστος σχεδιασμού και κατασκευής να καλύπτεται από προσφορές ομογενών Ελλήνων και το κόστος της εκτόξευσης που αγγίζει τα \$ 3,5εκ. να καλύπτεται από τη NASA. Σύμφωνα με το σχέδιο, ο Lamdasat θα βρεθεί σε τροχιά για 300 ημέρες έχοντας ως κύριο στόχο, σε συνεργασία με το Πανεπιστήμιο Αιγαίου, την αποτύπωση σε πραγματικό χρόνο της κίνησης όλων των ελληνικών εμπορικών πλοίων και την παροχή πληροφοριών στα πλοία που απειλούνται από πειρατεία, ειδικά κοντά στις αφρικανικές ακτές. ■

ΤΑ ΠΑΙΔΙΑ ΖΩΓΡΑΦΙΖΟΥΝ ΓΙΑ ΕΜΑΣ



Τα πρώτα καλλιτεχνικά βήματα σε ασπρόμαυρο φόντο από την Νικόλ,
κόρη της συν. Παπαέτρου Σταυρούλας.



Μια όμορφη ανοιξιάτικη ημέρα με τη δουλειά της μαμάς από την Φαίδρα, κόρη της συν. Κατσάνη Αγγελικής.

Τι καλύτερο από το να θαυμάζουμε τα έργα των παιδιών μας. Σκοπός μας η ανάδειξη μιας ανεξερεύνητης τέχνης μέσα από την αγνή ψυχή και την παιδική οπτική γωνία. Σας καλούμε να μας ενημερώνετε για τις ζωγραφιές και τα έργα των τέκνων σας τα οποία θα προβάλουμε στα προσεχή τεύχη. Στην αρχή του νέου έτους θα αναδειχθούν και θα βραβευθούν οι 3 καλύτερες ζωγραφιές/ έργα σε εκδήλωση που θα πραγματοποιηθεί από τον ΠΑΣΕ - ΟΤΕ.

Κάρτα Μέλους



ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΠΑΣΕ – ΟΤΕ

Τζωρτζ 10, 10677, Αθήνα

Τηλ: 2103302191, Φαξ: 2103302199

info@pase-ote.gr www.pase-ote.gr