

Cover Story

Big Data Analytics. Big Questions & Answers

Συνέντευξη

Νίκος Χαραλάμπους,
Γενικός Διευθυντής Cyta Ελλάδος
«Γυρίσαμε εξ αρχής την πλάτη σε παραδοσιακές, ακριβές και ανελαστικές τεχνολογίες»

- **ΣΥΝΕΔΡΙΟ:** 17ο InfoCom WorldDigital reboot: Act and disrupt!
- **ΕΕΤΤ:** Σταθερά πίσω στις ευρυζωνικές συνδέσεις η Ελλάδα
- **ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΕΣ:** Οικονομίες κλίμακας μέσω Virtualization NFV και SDN

Νίκος Χαραλάμπους

ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ CYTA ΕΛΛΑΔΟΣ:

«Γυρίσαμε εξαρχής την πλάτη σε παραδοσιακές, ακριβές και ανελαστικές τεχνολογίες»

ΝΕΕΣ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ για την επέκταση του δικτύου της εξετάζει η Cyta Ελλάδος. Όπως εξηγεί ο γενικός διευθυντής της, Νίκος Χαραλάμπους, στην αποκλειστική του συνέντευξη στο infocom, παράδειγμα αποτελεί η επέκταση δικτύου υποδομών Fibre to the Building, δηλαδή επέκταση οπτικής ίνας μέχρι το κτίριο, την οποία υλοποίησε πρόσφατα η Cyta Ελλάδος σε μεγάλες ξενοδοχειακές μονάδες της Κρήτης. Ο κ. Χαραλάμπους προσθέτει σχετικά πως «το ακριβές ύψος επενδύσεων θα εξαρτηθεί από τις ανάγκες των πελατών μας, που αποτελούν την πυξίδα μας, αλλά κυρίως από το εάν θα δημιουργηθεί και διασφαλιστεί το κατάλληλο **ΘΕΣΜΙΚΟ ΚΑΙ ΚΑΝΟΝΙΣΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ**».

Συνέντευξη στην
Τέτη Ηγουμενίδη

Ο γενικός διευθυντής της θυγατρικής της κυπριακής Cyta επισημαίνει παράλληλα πως «είναι επιτακτική ανάγκη να υπάρξει άμεσα κάλυψη του κενού λειτουργίας της Ρυθμιστικής Αρχής από τα αρμόδια κρατικά όργανα. Χάνεται χρόνος και αυτό έχει κόστος για όλους» δηλώνει χαρακτηριστικά, ενώ απαντώντας σε ερώτημα σχετικό με την ενοποίηση των τηλεπικοινωνιακών εταιρειών σημειώνει: «Η ίδια η αγορά θα κρίνει ποιες είναι οι εταιρείες εκείνες που μπορούν να ανταποκριθούν στις ανάγκες και προκλήσεις της εποχής, με ρεαλιστικό σχέδιο ανάπτυξης, εμπειρία και δυναμική επενδύσεων».

Σύμφωνα επίσης με τον κ. Χαραλάμπους η Cyta φέτος αναμένει αύξηση του λειτουργικού της κέρδους (EBITDA), πολλαπλάσια του περσινού θετικού αποτελέσματος, ενώ αναφορικά με την κινητή τηλεφωνία αναφέρει ότι πάνω από το 80% των πελατών Κινητής έχουν και Σταθερή εξαιτίας των συνδυαστικών προνομίων που παρέχονται.

Στη συνέντευξή του ο γενικός διευθυντής της Cyta, απαντά στα ερωτήματά μας για την στρατηγική της εταιρίας σε αυτή την κρίσιμη καμπή της οικονομίας της χώρας.

I-C: Η οικονομική κρίση στη χώρα μας ...ήρθε για να μειωθεί. Ποιες είναι κατά τη γνώμη σας οι επιπτώσεις στην τηλεπικοινωνιακή αγορά; Πώς η Cyta ανταπεξέρχεται στα

δεδομένα που δημιουργεί η οικονομική κρίση;

N.X.: Η οικονομική κρίση επιβάλλει, σε νοικοκυριά και επιχειρήσεις, μια περισσότερο ορθολογική διαχείριση των εξόδων, ενώ ταυτόχρονα ενισχύει την αγοραστική συνείδηση. Αυτό, μέσα στο ευρύτερο τηλεπικοινωνιακό περιβάλλον, μπορεί να έχει θετική επίπτωση σε εταιρείες, όπως η Cyta, που έχουν επενδύσει εξαρχής σε προϊόντα τα οποία σέβονται τα οικονομικά δεδομένα του καταναλωτή και προσαρμόζονται στις ιδιαίτερες ανάγκες, συνθήκες και συνθήκες ζωής του. Η Cyta είναι η μόνη εταιρεία τηλεπικοινωνιών στην Ελλάδα η οποία, με όχημα την 50ετή εμπειρία και εξειδίκευση του Εθνικού Οργανισμού Τηλεπικοινωνιών Κύπρου, γύρισε εξαρχής την πλάτη σε παραδοσιακές, ακριβές και ανελαστικές τεχνολογίες. Επενδύσαμε στην εξέλιξη. Αναγνωρίσαμε τις αλλαγές που έρχονται και αναπτύξαμε υποδομές και τεχνολογία νέας γενιάς. Έτσι βρισκόμαστε σήμερα στην πλεονεκτική θέση για τη διάθεση υψηλού επιπέδου υπηρεσιών σε ανταγωνιστικές τιμές. Είναι ενθαρρυντικό ότι και άλλες εταιρείες αρχίζουν να υιοθετούν αυτή την πρωτοποριακή στρατηγική και έτσι η κρίση ίσως οδηγήσει στην ώθηση τεχνολογιών νέας γενιάς. Μία ιδιαίτερα θετική εξέλιξη για το σύνολο της αγοράς που δίνει αξία στον καταναλωτή και που αποτελεί μοχλό ανάπτυξης της χώρας, όπως άλλωστε προδιαγράφεται στους στόχους της ευρωπαϊκής ψηφιακής ατζέντας 2020.



Βρισκόμαστε σήμερα στην πλεονεκτική θέση για τη διάθεση υψηλού επιπέδου υπηρεσιών σε ανταγωνιστικές τιμές.

I-C: Το τελευταίο διάστημα, στο μεταξύ, είναι σαφές ότι αυτό που κυριαρχεί σε όλες τις εταιρείες είναι η σύγκλιση των υπηρεσιών. Ποια θεωρείτε πως είναι τα ανταγωνιστικά σας πλεονεκτήματα στη «μάχη» αυτή;

N.X.: Επενδύοντας σε δίκτυα και τεχνολογία νέας γενιάς, εξασφάλισαμε το βασικότερο «όπλο», αλλά και σημαντικό προβάδισμα σε αυτή τη «μάχη». Τα δίκτυα νέας γενιάς, εκτός από το ότι είναι καταλύτης παραγωγής προηγμένων υπηρεσιών σε ανταγωνιστικές τιμές, προσφέρονται εξ ορισμού για ενοποίηση υπηρεσιών.

Δεν είναι τυχαίο ότι η Cyta Ελλάδος πρώτη κυκλοφόρησε τετραπλές υπηρεσίες (Σταθερής, Κινητής, Internet και Τηλεόρασης) κάτω από ένα ενιαίο, εμπορικό σήμα και με πολύ χαμηλό πάγιο. Παράλληλα, δίνουμε τη δυνατότητα πληθώρας συνδυασμών και επιβραβεύουμε τον πελάτη με περαιτέρω εκπτώσεις όσο αυτός συνδυάζει υπηρεσίες. Όλες αυτές οι δυνατότητες εμπεριέχονται στο βασικό μόντο υπηρεσιών «όσο συνδυάζεις, τόσο κερδίζεις!». Η πρωτοπορία, η αξιοπιστία και η ποιοτική εξυπηρέτηση, είναι στοιχεία που χαρακτηρίζουν και διαφοροποιούν τη Cyta Ελλάδος. Για παράδειγμα, για την παροχή Κινητής υλοποιήσαμε ένα μοντέλο πρωτόγνωρο για τα ελληνικά δεδομένα, ενώ είμαστε η μόνη εταιρεία που παρέχει τη δυνατότητα απομακρυσμένης χρήσης σταθερής τηλεφωνίας μέσω κινητών συσκευών. Τώρα που η ανάγκη για υπηρεσίες σύγκλισης γίνεται πραγματικότητα, η Cyta βρίσκεται μπροστά, έτοιμη, εξοπλισμένη με όλα τα απαραίτητα εφόδια.

I-C: Πρόσφατα η μητρική σας εταιρεία ανακοίνωσε την επένδυσή της στο υποθαλάσσιο δίκτυο Kionas. Τι προσθέτει η νέα αυτή επένδυση, ποιος ο στόχος της;

N.X.: Το υποθαλάσσιο σύστημα Kionas, αποκλειστικής ιδιοκτησίας της Cyta, αποτελεί βασικό κρίκο μίας νέας τηλεπικοινωνιακής γέφυρας, μεγάλης γεωπολιτικής αξίας, που δημιουργείται μεταξύ Κεντρικής Ευρώπης και Μέσης Ανατολής. Συγκεκριμένα, ο καλωδιακός σταθμός στον Πεντάσχοινο στην Κύπρο συνδέεται με αυτόν στα Χανιά και με το εκτεταμένο δίκτυο οπτικών ινών της Cyta Ελλάδος, ταυτόχρονα με άλλα διεθνή υποθαλάσσια συστήματα του Ομίλου Cyta. Ανοίγει ένας νέος τηλεπικοινωνιακός διάδρομος που διασυνδέει τα Βαλκάνια και την Κεντρική Ευρώπη με την Αίγυπτο και άλλους σημαντικούς προορισμούς στη Μέση Ανατολή, ενώ προσφέρει δυνατότητες διασύνδεσης στα Ανατολικά με την Τουρκία και στα Δυτικά με την Ιταλία και άλλους ευρωπαϊκούς προορισμούς. Έχει ιδιαίτερη σημασία η χρονική στιγμή που υλοποιείται, καθώς ο Όμιλος με ιδιόκτητους πόρους αναβαθμίζει και ενισχύει σημαντικά τις διεθνείς καλωδιακές υποδομές που εξυπηρετούν την ευρύτερη γεωγραφική περιοχή ενόψει των προκλήσεων και των προοπτικών που αναδεικνύονται στη νέα ψηφιακή

πραγματικότητα. Όπως καταλαβαίνετε πρόκειται για μία επιχειρηματική, αναπτυξιακή κίνηση του Ομίλου Cyta, μεγάλου ειδικού βάρους, η οποία αυξάνει τη σημαντικότητα του γεωπολιτικού του ρόλου στην Ανατολική Μεσόγειο.

I-C: Πως εξελίσσεται η υπόθεση της ιδιωτικοποίησης της μητρικής σας εταιρείας και πως αντιμετωπίζεται σε όλο αυτό η Cyta Ελλάδος; Κατά διαστήματα υπάρχουν πληροφορίες για πιθανή πώληση (χωριστά) της Cyta Ελλάδος.

N.X.: Η αποκρτικοποίηση της μητρικής είναι μία ανοιχτή, δημόσια διαδικασία και την πορεία εξέλιξής της κατευθύνει η πολιτεία μέσω του αρμόδιου εφόρου αποκρτικοποιήσεων. Αυτή είναι μια διαφανής διαδικασία που δεν αφήνει περιθώρια για υποθέσεις και σενάρια. Σε κάθε περίπτωση, αυτό που έχει πάνω απ' όλα σημασία είναι η συνεχής ενίσχυση της ήδη υψηλής αξίας του Οργανισμού, μέσα από την υλοποίηση του επιχειρηματικού του σχεδίου, ώστε να είναι έτοιμος απέναντι στις μεγάλες προκλήσεις του χώρου και του ρόλου του.

Η θυγατρική Cyta Ελλάδος αποτελεί το σημαντικότερο αναπτυξιακό μοχλό, άρρηκτα συνδεδεμένο με τον ηγετικό ρόλο που διαδραματίζει ο Όμιλος στη Νοτιοανατολική Μεσόγειο. Γιατί όπως προανέφερα, πέραν της δραστηριοποίησής μας στη λιανική αγορά, οι δικτυακές υποδομές της Cyta Ελλάδος αποτελούν σημαντικό κρίκο των δικτυακών υποδομών του Ομίλου στην ευρύτερη γεωγραφική περιοχή. Ο Όμιλος έχει υλοποιήσει στην Ελλάδα ένα επενδυτικό έργο μεγάλης αξίας, λειτουργώντας πάνω από επτά χρόνια με παραδειγματικό τρόπο. Σε αυτό το διάστημα η Cyta Ελλάδος έχει εξελιχθεί σε μία υπολογίσιμη και αξιόπιστη δύναμη στην ελληνική αγορά, με αριθμό συνδρομητών που αγγίζει τους 330.000, επενδύει σε καινοτόμες υπηρεσίες και προϊόντα και σημειώνει μοναδικότητες λειτουργώντας πολλές φορές ως «πιλότος» της αγοράς. Με στρατηγική ανάπτυξης στοχεύουμε ακόμη πιο ψηλά ώστε να ενισχύσουμε την αξία του Ομίλου Cyta.

I-C: Για μεγάλο χρονικό διάστημα στην Ελλάδα κυριάρχησε η άποψη ότι είναι αναγκαίο για την επιβίωση του κλάδου οι εταιρείες να λιγοστέψουν, να επέλθει δηλαδή η αποκάλυψη ενοποίηση (consolidation). Κατά τη γνώμη μου, σε μεγάλο βαθμό αυτό έγινε και έχουν απομείνει 5 εταιρείες. Πιστεύετε ότι είναι αναγκαίο να λιγοστέψουν περισσότεροι οι τηλεπικοινωνιακές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα;

N.X.: Είναι γεγονός ότι τα τελευταία χρόνια έχει επέλθει σημαντική ενοποίηση στον κλάδο, κυρίως ως αποτέλεσμα της τάσης σύγκλισης τεχνολογιών και υπηρεσιών που κυριαρχεί στις αγορές, μία τάση που είναι ακόμη σε εξέλιξη. Όπως κι αν έχει, όμως, το ολιγοπώλιο ισοδυναμεί με

μειωμένη ανταγωνιστική δυναμική, αύξηση των τιμών, ενώ περιορίζει την ανάπτυξη και τα κίνητρα για καινοτομία. Επιπλέον, ο μειωμένος αριθμός εταιρειών ενδέχεται να ανατρέψει τα οφέλη που προέκυψαν από την απελευθέρωση και τη ρύθμιση της αγοράς, καθώς και τις ισορροπίες του κλάδου εις βάρος των συνδρομητών και των θέσεων εργασίας.

Η ουσία είναι πως η ίδια η αγορά θα κρίνει ποιες είναι οι εταιρείες εκείνες που μπορούν να ανταποκριθούν στις ανάγκες και προκλήσεις της εποχής, με ρεαλιστικό σχέδιο ανάπτυξης, εμπειρία και δυναμική επενδύσεων.

I-C: Ποιες είναι οι πρώτες εκτιμήσεις για την πορεία των οικονομικών στοιχείων σας φέτος; Πως εξελίσσεται αριθμητικά η συνδρομητική σας βάση;

N.X.: Ένα πολύ θετικό στοιχείο είναι η αναμενόμενη αύξηση του λειτουργικού μας κέρδους (EBITDA), η οποία μάλιστα φαίνεται να διαμορφώνεται πολλαπλάσια του περσινού θετικού αποτελέσματος. Η βάση της σταθερής τηλεφωνίας, παρά τον έντονο ανταγωνισμό, την ύφεση και την περίοδο των capital controls, παραμένει σε υψηλά νούμερα αγγίζοντας τους 330.000 πελάτες, ενώ η κινητή απέκτησε αξιόλογο μερίδιο της βάσης Σταθερής. Συγκεκριμένα, πάνω από το 80% των πελατών Κινητής έχουν και Σταθερή εξαιτίας των συνδυαστικών προνομίων που παρέχουμε. Ο ρυθμός ανάπτυξης κρίνεται ικανοποιητικός εάν λάβει κανείς υπόψη ότι η υπηρεσία διανύει φέτος τον πρώτο ουσιαστικό χρόνο λειτουργίας της και προωθείται πολύ στοχευμένα.

I-C: Υπάρχει ενδιαφέρον από τους καταναλωτές για την υπηρεσία VDSL; Πως θα το χαρακτηρίζατε από τη μέχρι τώρα εμπειρία της εταιρείας σας;

N.X.: Όπως γνωρίζετε, η εμπορική διάθεση ψήφρουθμων ταχυτήτων έως 50Mbps τεχνολογίας VDSL στην ελληνική αγορά ξεκίνησε από τη Cyta Ελλάδος το Δεκέμβριο του 2011. Ωστόσο, η διείσδυση του πληθυσμού σε γραμμές VDSL παραμένει χαμηλή ενώ εξίσου χαμηλό καταγράφεται το ποσοστό τους επί του συνόλου των ευρυζωνικών γραμμών. Αυτό οφείλεται, όπως επανειλημμένως έχουμε θέσει, στους υφιστάμενους όρους χονδρικής και στο ζήτημα συμπίεσης περιθωρίου κέρδους. Έτσι οι εναλλακτικοί πάροχοι δεν έχουμε τη δυνατότητα να προβούμε σε μαζική διάθεση και σε εμπορική ευελιξία των τιμών διάθεσης και των προϊόντων χαρακτηριστικών. Για τη Cyta Ελλάδος, η οποία διαθέτει υποδομές νέας γενιάς, η απουσία ενός ρυθμιστικού πλαισίου το οποίο λαμβάνει υπόψη και κυρίως αξιοποιεί τις οικονομίες κλίμακας των δικτύων νέας γενιάς, προς όφελος των καταναλωτών, είναι ακόμη πιο έντονη. Παράλληλα, η πολύμηνη αδυναμία ουσιαστικής λειτουργίας της EETT που έχει παρατηρηθεί, δημιουργεί



περαιτέρω αβεβαιότητα στην αγορά και αδυναμία διαμόρφωσης συνθηκών υγιούς ανταγωνισμού. Τα παραπάνω, σε συνδυασμό με την οικονομική δυσχέρεια, έχουν ως αποτέλεσμα ο μέσος καταναλωτής να επιλέγει μια λύση χαμηλότερων ταχυτήτων και κόστους, τεχνολογίας Adsl. Η διατήρηση και ενίσχυση του ρυθμιστικού πλαισίου στη χονδρική τοπική πρόσβαση και η διασφάλιση της ισότιμης πρόσβασης κρίνεται θεμελιώδους σημασίας προκειμένου να ενισχυθεί ο υγιής ανταγωνισμός και τελικά να έχει όφελος ο καταναλωτής.

I-C: Ποια είναι η πορεία της ανάπτυξής σας στην κινητή τηλεφωνία ως εικονικός πάροχος;

N.X.: Η χρονιά που πέρασε είχε ένα ξεχωριστό στόχο. Θέλαμε να αναδείξουμε τα διαφοροποιημένα χαρακτηριστικά της Κινητής και τα σημαντικά οφέλη που προκύπτουν, ειδικά, για όλους όσοι είναι και πελάτες μας στη Σταθερή. Το 2015 έγιναν σημαντικές προσθήκες επιλογών στην

Είμαστε η μόνη εταιρεία που παρέχει τη δυνατότητα απομακρυσμένης χρήσης σταθερής τηλεφωνίας μέσω κινητών συσκευών.

Κινητή, προκειμένου να καλυφθούν ολοκληρωμένα όλες οι πιθανές ανάγκες πελατών. Ενδεικτικά αναφέρω την προσθήκη προγράμματος Combo, που προσφέρει μείγμα Χρόνου Ομιλίας προς όλους, SMS και Mobile Internet και το οποίο αναδείχθηκε ως η πιο δημοφιλής επιλογή μεταξύ των πελατών μας.

Πρόσφατα λανσάσαμε την Κινητή για Επιχειρήσεις που διαφοροποιείται από τις διαθέσιμες επιλογές της αγοράς, καθώς ξεκινά από ένα πολύ χαμηλό πάγιο και μπορεί να προσαρμοστεί ευέλικτα στις ανάγκες του κάθε υπαλλήλου της εταιρείας. Φροντίσαμε η Cyta Κινητή για Επιχειρήσεις να συγκεντρώνει όλα τα απαραίτητα στοιχεία για να στηρίξει ολοκληρωμένα και να ανακουφίσει οικονομικά την κινητή επικοινωνία των επιχειρήσεων. Εργαζόμαστε συνεχώς πάνω στην ανάπτυξη νέων καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών που θα δυναμώσουν περισσότερο τη θέση μας στην Κινητή.

I-C: Ποια είναι η στόχευση του επενδυτικού σας πλάνου στο εξής και τι περιλαμβάνει;

N.X.: Οι μεγάλες μας επενδύσεις έχουν εστιάσει στην ανάπτυξη του ιδιόκτητου δικτύου οπτικών ινών μήκους σήμερα 5.500 χλμ. με 70% πληθυσμιακή κάλυψη. Δίνουμε ιδιαίτερη προσοχή στη στελέχωση του ανθρώπινου δυναμικού μας και ήδη 750 εξειδικευμένοι επαγγελματίες ενώνουν τις δυνάμεις τους στον κοινό στόχο της ανάπτυξης της εταιρίας στην Ελλάδα. Δημιουργήσαμε υπερσύγχρονες υποδομές, ανάμεσά τους το, πρότυπο για την ευρύτερη γεωγραφική περιοχή, ιδιόκτητο κέντρο δεδομένων και αναπτύξαμε δίκτυο καταστημάτων σε 26 σημεία, για να συμπληρώσουν το δίκτυο των άνω των 500 εξουσιοδοτημένων συνεργατών

σε όλη τη χώρα. Ενισχύσαμε τους πόρους και τις δομές εξυπηρέτησης και επενδύσαμε σε προσωπικό τεχνικών πεδίου και στόλο οχημάτων, σημαντικά στοιχεία διαφοροποίησής μας στην αγορά.

Συνεχίζουμε αξιοποιώντας τις παραπάνω υποδομές και εντοπίζουμε νέες ευκαιρίες. Παράδειγμα αποτελεί η επέκταση δικτύου υποδομών Fibre to the Building, δηλαδή επέκταση οπτικής ίνας μέχρι το κτίριο, ενισχύοντας εκεί που χρειάζεται τις επιχειρήσεις και την εγχώρια οικονομία, όπως κάναμε πρόσφατα για μεγάλες ξενοδοχειακές μονάδες της Κρήτης. Ταυτόχρονα στοχεύουμε στην ανάπτυξη του τομέα χονδρικής για την πλήρη αξιοποίηση των εκτεταμένων διαθέσιμων υποδομών.

Το ακριβές ύψος επενδύσεων θα εξαρτηθεί από τις ανάγκες των πελατών μας, που αποτελούν την πυξίδα μας, αλλά κυρίως από το εάν θα δημιουργηθεί και διασφαλιστεί το κατάλληλο θεσμικό και κανονιστικό πλαίσιο.

Τέλος, σε σχέση με το ερώτημά σας, θα πρέπει να αναφερθώ και στο Σύζευξις II, σημαντικό έργο για την εξοικονόμηση κόστους και τον εκσυγχρονισμό του δημόσιου τομέα, το οποίο μετά από περίοδο στάσης αναμονής, φαίνεται να επανέρχεται στο προσκήνιο. Όπως γνωρίζετε είμαστε μία από τις συνολικά δύο εταιρείες που έχουν υποβάλει προσφορά που καλύπτει το σύνολο των δημόσιων φορέων της χώρας.

I-C: Σας δυσκολεύει και που η σχεδόν ένα χρόνο αδυναμία της EETT να λάβει αποφάσεις και ως εκ τούτου να λειτουργήσει κανονικά;

N.X.: Η EETT, ως εθνικός ανεξάρτητος ρυθμιστής, διασφαλίζει την εύρυθμη λειτουργία της αγοράς ηλεκτρονικών επικοινωνιών και τη διαμόρφωση συνθηκών υγιούς ανταγωνισμού προς όφελος της αγοράς και των καταναλωτών. Στο πλαίσιο αυτό ο ρόλος της Αρχής είναι ιδιαίτερα κρίσιμος, ενόψει των νέων ρυθμιστικών προκλήσεων που διενεργούνται τόσο σε εθνικό επίπεδο, όπως για παράδειγμα οι αναλύσεις αγορών, όσο και σε ευρωπαϊκό επίπεδο ενόψει της ρύθμισης της ενιαίας ψηφιακής αγοράς και της αναθεώρησης του ευρωπαϊκού πλαισίου.

Η πολύμηνη αδράνεια, η καθυστέρηση λήψης κρίσιμων αποφάσεων, όπως για παράδειγμα οι τιμές χονδρικής για το 2015, η αδυναμία διερεύνησης καταγγελιών ως προς παραβιάσεις του ρυθμιστικού πλαισίου και η αδυναμία ουσιαστικής εποπτείας, όχι μόνο δεν διασφαλίζουν την εύρυθμη λειτουργία της αγοράς, αλλά ενισχύουν ακόμη περισσότερο το βαθμό αβεβαιότητας.

Είναι συνεπώς επιτακτική ανάγκη να υπάρξει άμεσα κάλυψη του κενού λειτουργίας της Ρυθμιστικής Αρχής από τα αρμόδια κρατικά όργανα. Χάνεται χρόνος και αυτό έχει κόστος για όλους.

Νίκος Χαραλάμπους



Ο κ. Νίκος Χαραλάμπους γεννήθηκε το 1964 στην Αμμόχωστο. Είναι πτυχιούχος Ηλεκτρολόγος Μηχανικός (Bsc, MEng) του Πανεπιστημίου Cornell των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής και κάτοχος πτυχίου MBA από το Cyprus International Institute of Management (CIIM). Ξεκίνησε την καριέρα του από την AT&T στις ΗΠΑ, ενώ στη Cyta εργάζεται από το 1989, έχοντας αποκτήσει πολύτιμη εμπειρία, από διαφορετικές θέσεις μέσα στον Οργανισμό. Μεταξύ άλλων έχει διατελέσει

Προϊστάμενος Σχεδιασμού και Προγραμματισμού Εθνικού και Διεθνούς Δικτύου Μεταφοράς, καθώς και Διευθυντής Εξυπηρέτησης Υπηρεσιών Πελατών.