



Χρ. Λιμνατίτης: Οι στρατηγικοί στόχοι της Cyta στην ελληνική αγορά



Σε συνεργασία με τη Vodafone θα εισέλθει στην κινητή τηλεφωνία έως το τέλος του έτους η Cyta Ελλάς, επεσήμανε ο γενικός διευθυντής της εταιρείας Χρίστος Λιμνατίτης μιλώντας στην fmvoice.gr.

Σχολιάζοντας τα σενάρια συγχωλεύσεων που ακούγονται, επεσήμανε ότι ως επιχειρηματική επιλογή, πολλές φορές είναι προς όφελος της αγοράς, άρα και του τελικού πελάτη, ωστόσο τόνισε ότι στην περίπτωση της Cyta, ο μέτοχος δεν είναι κάποιο fund, αλλά ο Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών της Κύπρου, ο οποίος για στρατηγικούς λόγους επέλεξε να έχει παρουσία σε Ελλάδα και Κύπρο, που έχουν ενιαίο οικονομικό πλαίσιο.

«Οι οποιοσδήποτε συζητήσεις της Cyta δεν θα έχουν καθαρά οικονομικό περιεχόμενο, καθώς πρωτίτως πρέπει να εξυπηρετούνται οι στρατηγικοί λόγοι και μετά να γίνουν συζητήσεις για το οικονομικό περιεχόμενο», σημείωσε χαρακτηριστικά.

Ανέφερε επίσης ότι το μερίδιο της εταιρείας στους εναλλακτικούς παρόχους που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα είναι της τάξης του 20, ενώ η απόφαση για είσοδο της εταιρείας στην κινητή τηλεφωνία θα υλοποιηθεί σε συμφωνία με τη Vodafone και με ένα μοντέλο εικονικού παρόχου. Στόχος είναι να ξεκινήσει το τελευταίο τρίμηνο του τρέχοντος έτους με τα πρώτα προϊόντα, ενώ τα πλήρη πακέτα εκτιμάται ότι θα είναι διαθέσιμα στο τέλος του 2014.

Για την τιμολογιακή πολιτική

«Ο πελάτης μακροπρόθεσμα κερδίζει και τον συμφέρει να έχει συνεργασία με μία υγιή εταιρεία», ανέφερε ο κ. Λιμνατίτης, απαντώντας σε ερώτηση για το πόσο βιώσιμη είναι η πολιτική των χαμηλών τιμολογίων, που ακολουθούν οι εταιρείες τηλεπικοινωνιών.

«Εάν μία εταιρεία μπορεί να προσφέρει χαμηλές τιμές, επειδή κατάφερε να μειώσει τα κόστη της, συμφέρει και τον πελάτη και την εταιρεία. Εάν όμως αυτό γίνεται με ασφυκτική πίεση των περιθωρίων, βραχυπρόθεσμα μπορεί να επωφεληθεί ο πελάτης, αλλά θα χάσει συνολικά η αγορά και κατ' επέκταση και ο ίδιος ο πελάτης», επεσήμανε, τονίζοντας ότι η Cyta επενδύει σε δίκτυα νέας γενιάς, που δίνει τη δυνατότητα παροχής υπηρεσιών χαμηλού κόστους.

Το VDSL και το ρυθμιστικό πλαίσιο

Για την υπηρεσία VDSL, ο κ. Λιμνατίτης δήλωσε ικανοποιημένος από την κίνηση που έχει καταγραφεί έως τώρα, αλλά δήλωσε πως για να γίνει πιο μαζική η διάθεσή της θα πρέπει να γίνουν αλλαγές στο ρυθμιστικό πλαίσιο, καθώς η χονδρική παροχή στους εναλλακτικούς από τον ΟΤΕ, δεν διευκολύνει.

«Το ρυθμιστικό πλαίσιο βασίζεται σε παραδοσιακά μοντέλα δικτύων και όχι σε δίκτυα νέας γενιάς», σημείωσε χαρακτηριστικά. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα ενώ ο πάροχος θέλει να χρησιμοποιήσει ένα δίκτυο από τα ΚΑΦΑΟ, προς τον πελάτη, αναγκάζεται να πληρώνει δίκτυα από το αστικό κέντρο, με αποτέλεσμα να προκαλεί συμπίεση κέρδους και για τον ΟΤΕ και για τον πάροχο.

Οι εταιρείες ζητούν ένα σταθερό ρυθμιστικό πλαίσιο, ώστε όσοι θέλουν να επενδύσουν να ξέρουν τι θα γίνει το επόμενο διάστημα και με ασφάλεια να κάνει την επένδυσή του. Ένας άλλος αρνητικός παράγοντας είναι το γεγονός ότι δεν υπάρχει ένα σταθερό φορολογικό πλαίσιο.

Η μητρική εταιρεία ανακοίνωσε ενθαρρυντικά αποτελέσματα για το 2012, με καθαρά κέρδη ύψους 64 εκατ. ευρώ. Από την άλλη, το οικονομικό περιβάλλον στην Κύπρο είναι «βαρύ» κι ως πρώτο αποτέλεσμα είναι ότι όλοι, ακόμη και η μητρική Cyta, είναι πολύ προσεκτικοί, οι αποφάσεις λαμβάνονται με μεγάλη προσοχή, διασφαλίζοντας τη σιγουριά, αλλά επιβραδύνοντας και κάποιες αποφάσεις.

Ακούστε ολόκληρη τη συνέντευξη του γενικού διευθυντή της Cyta Ελλάς Χρίστου Λιμνατίτη στην fmvoice.gr