

Λόγοι που επιφέρουν την αλλαγή του παραδοσιακού μοντέλου αγοράς των (ISPs) στην Ευρώπη

- Η απελευθέρωση της τηλεπικοινωνιακής αγοράς με την 90/388/EEC οδηγία της Ευρωπαϊκής Ένωσης
- Η γρήγορη ανάπτυξη των υπηρεσιών μέσω του Internet
- Η ανάγκη εξειδίκευση των παρεχόμενων υπηρεσιών
- Η ανάγκη για ποιότητα υπηρεσιών
- Το Ηλεκτρονικό Εμπόριο αλλάζει το υπάρχον κλίμα και διαμορφώνει νέα στρατηγικά ζητήματα τοποθέτησης και κατηγοριοποίησης των υπαρχόντων και των νεοεισερχόμενων ISPs.
- Η αύξηση του εύρους ζώνης και η αποθάρρυνση του μονοπωλίου στις τηλεπικοινωνίες στην Ευρώπη εγγυώνται μεγάλες κλίμακες χρήσης του Internet στο μέλλον.

Οι νέες απαιτήσεις δημιουργούν το μέλλον

- Το Internet2 το οποίο θα είναι ένα ταχύτατο από άκρη σε άκρη δίκτυο, που θα βελτιώσει την υπάρχουσα κατάσταση του προκατόχου του αναπτύσσοντας κλάσεις διαφοροποιημένων υπηρεσιών.
- Η ποιότητα των υπηρεσιών (Quality of Service, QoS), η οποία γίνεται όλο και πιο αναγκαία με την ανάπτυξη των εφαρμογών πραγματικού χρόνου, όπως είναι η IP τηλεφωνία (IP Telephony) και το video σε IP (Video over IP). Νέα πρωτόκολλα επικοινωνίας όπως είναι το IPv6 και το RSVP .
- Καινοτόμες εταιρίες που εισέρχονται στην αγορά προσφέροντας τεχνολογίες Internet σε συνδυασμό με υποδομές οπτικών ινών.
- Οι κινητοί ISPs ή MISPs (Mobile Internet Service Providers) οι οποίοι θα ενοποιηθούν με τους WASPs (Wireless Application Service providers).
- ISPs, οι οποίοι παρέχουν δωρεάν πρόσβαση στο Internet και μια σειρά άλλων δωρεάν υπηρεσιών, όπως δωρεάν ταχυδρομείο, δωρεάν αποθήκευση χώρου και πολλά άλλα.

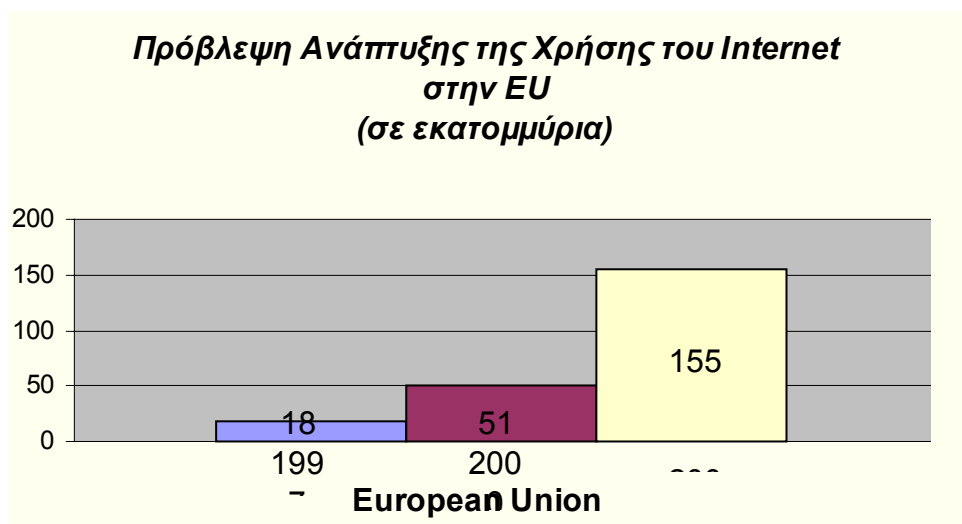
Οι Internet Service Providers στην Β. και Ν. Ευρώπη

Οι μεγαλύτεροι ISPs στην Ευρώπη είναι η Telecom της Γαλλίας, CompuServe, η Telekom της Γερμανίας, Prodigy, AT&T, η AOL και η Netcom.

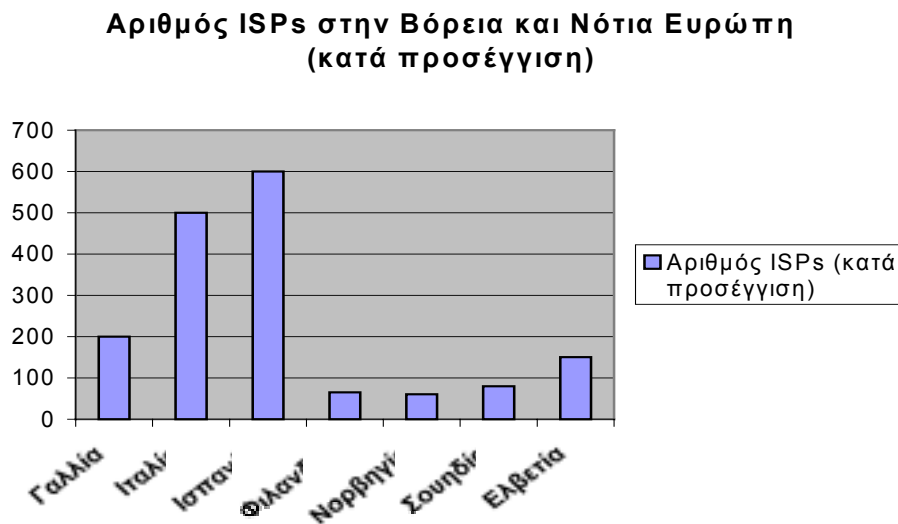
Η Ευρώπη αριθμεί:

- 70 εκατομμύρια PCs και 2165 Internet Service Providers
- η πρόβλεψη αύξησης των συνδρομητών είναι 30% ετησίως

Πηγή: Credit Suisse first Boston



Πίνακας 1 Οι Internet Service Providers στην Βόρεια και Νότια Ευρώπη στα τέλη του 1998 [Πηγή: Analysys, 1999]



Χώρες	Πληθυσμός (σε εκατ.)	Συνδεδεμένοι (σε εκατ.)	Χρήστες (σε εκατ.)	Αριθμός ISPs (κατά προσέγγιση)
Γαλλία	58,89	1,6	2,2	200
Ιταλία	57,61	1,1	3,1	500
Ισπανία	39,34	1,8	2,5	600
Φιλανδία	5,15	0,5	1,4	65
Νορβηγία	4,40	0,6	1,2	60
Σουηδία	8,90	1,6	2,9	80
Ελβετία	7,26	0,5	1,2	150

Που οδηγούνται οι ISPs στην Β. και Ν. Ευρώπη

- Οι παράγοντες που ενθαρρύνουν την αύξηση της αγοράς είναι βραχυπρόθεσμοι ενώ μακροπρόθεσμα, η πρόσβαση στην αγορά του Internet θα γίνεται ολοένα και δυσκολότερη
- Θα επικρατήσουν οι ISPs που παρέχουν διάφορες υπηρεσίες
- Η κύρια πηγή εσόδων δεν θα είναι πλέον από την χρέωση της πρόσβασης στο διαδίκτυο, αλλά από την διαφήμιση και τις συναλλαγές ηλεκτρονικού εμπορίου.
- Οι ISPs που θα μεταπωλούν υπηρεσίες θα δίνουν δωρεάν πρόσβαση ως ένα μέρος του συνολικού πακέτου υπηρεσιών.
- Δεν θα μπορέσουν όλες οι εταιρίες να δημιουργήσουν οικονομίες κλίμακας με τις ίδιες ταχύτητες, γι' αυτό και ο ανταγωνισμός αναμένεται να είναι ισχυρός.

Το ερώτημα που διαφαίνεται είναι:

*Πώς οι επιχειρηματικές στρατηγικές των ISPs
ερμηνεύουν την ανταγωνιστική τους θέση στην αγορά;
Ποιοι από αυτούς θα αποκτήσουν μία ισχυρή
ανταγωνιστική θέση μέσα από την περίοδο ωρίμανσης
της αγοράς και ποιο είναι το επιχειρησιακό μοντέλο της
επιτυχίας τους*

Τα είδη των ISPs

Πίνακας 2 : Περιγραφή Τύπων ISPs

Είδη ISPs	Περιγραφή
Τοπικοί Παροχείς Υπηρεσιών	Προσφέρουν μόνο πρόσβαση στους χρήστες μιας μικρής περιοχής
Εθνικοί ISPs	Προσφέρουν όλο το πακέτο υπηρεσιών στην χώρα που δραστηριοποιούνται
Τηλεπικοινωνιακοί φορείς	Πλήρη κάλυψη τηλεπικοινωνιακών υποδομών και internet υπηρεσιών στην αγορά
Νέοι Τηλεπικοινωνιακοί φορείς	Μικρή υποδομή αλλά με δικαίωμα διασύνδεσης άλλων δικτύων
Παροχείς περιεχομένων	Προμηθευτές περιεχομένων οι οποίοι χρησιμοποιούν το Internet ως εναλλακτικό κανάλι διανομής

Προμηθευτές κορμού (backbone) δικτύου	Νέοι φορείς με τεράστιες διεθνείς δυνατότητες δικτύου σε όλη την αγορά και στους πελάτες των επιχειρήσεων
Παροχείς εξοπλισμού	Προμηθευτές hardware- software που προσφέρουν υπηρεσίες Internet στους πελάτες επιχειρήσεων
Καλωδιακές εταιρίες	Χρησιμοποιούν την καλωδιακή Τηλεόραση για παροχή Internet υπηρεσιών
Μη κερδοσκοπικοί Οργανισμοί	Παρέχουν στα μέλη τους υπηρεσίες Internet
Παροχείς χώρου	Παρέχουν χώρο και αποθήκευση στον παγκόσμιο ιστό

Οι 5 Κατευθύνσεις ορίζουν τον ανταγωνισμό

Οι επιχειρησιακές στρατηγικές που ακολουθούν οι παροχείς των υπηρεσιών Internet (ISPs) βασίζονται σε 5 κύριες κατευθύνσεις

Παράγοντες εισροών: Χαρακτηριστικά αυτής της κατεύθυνσης είναι η τεχνολογία που χρησιμοποιείται καθώς και η ποιότητα και η ποσότητα εισροών κεφαλαίου και εργασίας.

Δομή της αξιακής αλυσίδας: Χαρακτηριστικά που αποτελούν τις εξειδικευμένες δραστηριότητες της αλυσίδας αξιών καθώς και μορφές ιδιοκτησίας των αναγκαίων τεχνολογικών υποδομών (ιδιότητα ή leasing).

Χαρτοφυλάκιο Προϊόντων: Εδώ ορίζουμε ως βασικό χαρτοφυλάκιο προϊόντων της υπηρεσίες IP , e-mail, web hosting, τηλέφωνα, Intranet και υπηρεσίες συμβούλων.

Τιμολογιακή Πολιτική : περιλαμβάνει την τιμή πρόσβασης και σύνδεσης στο Internet.

Τμηματοποίηση Αγοράς: Περιλαμβάνει την γεωγραφική τοποθεσία (τοπική, εθνική, διεθνής) και τις κατηγορίες χρηστών (ιδιώτες, επιχειρήσεις).

Η Τιμολογιακή πολιτική, η τμηματοποίηση της αγοράς και το χαρτοφυλάκιο προϊόντων αποτελούν το Marketing Mix το οποίο μαζί με το κόστος καθορίζει την ανταγωνιστική θέση μιας επιχείρησης.

Άλλοι παράγοντες που επηρεάζουν των ανταγωνισμό

- η ζήτηση,
- τεχνολογικοί παράγοντες,
- νομοθετικά ζητήματα και
- ο αριθμός και οι στρατηγικές των ανταγωνιστών.

Η περίπτωση της Γαλλίας

- Το 1996 υπήρχαν 36 ISPs , το 1997 έγιναν 192 και το 1998 έγιναν 200.
- Μόνο 2% του πληθυσμού της Γαλλίας ήταν on line συνδεδεμένοι.
- Μεγάλος ανταγωνισμός, καλή τηλεπικοινωνιακή υποδομή
- Το 25% του μεριδίου της αγοράς το κατέχει η Telecom

Συγχωνεύσεις-Εξαγορές

- ◆ Η AOL μαζί με την Cegetel SA δημιούργησαν μια σύμπραξη με την Bertelsman AG Cana Plus SA φέρνοντας νέες επιχειρησιακές και καταναλωτικές υπηρεσίες στην αγορά της Γαλλίας
- ◆ Η μεγαλύτερη εταιρία παροχής υπηρεσιών σε επιχειρήσεις είναι η EUnet, η οποία από το 1982 είχε 60.000 πελάτες σε περισσότερες από 42 χώρες όλη την Ευρώπη και αγοράστηκε από την αμερικανική Qwest Communications International τον Απρίλιο του 1998.

Η περίπτωση της Ισπανίας

- Το 1996 11% των νοικοκυριών διέθεταν προσωπικούς και μόνο το 12% από αυτούς ήταν συνδεδεμένοι στο Internet
- 330 ISPs
- ο ανταγωνισμός είναι μεγάλος και το κόστος των υπηρεσιών εμφανίζεται χαμηλό
- Η Retevision και η Jet Internet Telefonica's Infovia κατέχουν το μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς
- Η Telefonica είναι προσανατολισμένη σε ανταγωνιστικά εξειδικευμένα πακέτα υπηρεσιών
- Η Γαλλία και η Ισπανία έχουν περίπου τον ίδιο αριθμό συνδεδεμένων υπολογιστών στο Internet αλλά ο αριθμός των ISPs είναι τριπλάσιος στην Ισπανία από αυτών της Γαλλίας
- Το κόστος για σύνδεση στην Γαλλία είναι ακριβότερο της Ισπανίας (20.6 Ecu στην Γαλλία και 8,58 Ecu στην Ισπανία)

Η περίπτωση της Φιλανδίας

- Στην Φιλανδία η απελευθέρωση της αγοράς των τηλεπικοινωνιών ξεκίνησε πολύ νωρίς (1985)
- Μείωση των Φιλανδικών ISPs από 80 το 1997 σε 65 το 1998 και 70 το 1999
- αριθμός των νοικοκυριών με σύνδεση στο Internet αυξήθηκε από 230.000 σε 360.000
- Μεγάλος αριθμός γραμμών κινητής τηλεφωνίας. Στα τέλη του 1998 οι 57 από τους 100 κατοίκους της Φιλανδίας ήταν κάτοχοι κινητών τηλεφώνων
- Η μηνιαία τιμή πρόσβασης για συμβατικές γραμμές ανέρχεται σε 11-15 ECU και σε 10-13 ECU για τις ISDN γραμμές

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

- **Η διείσδυση του Internet στην Ευρώπη είναι μεγάλη αλλά δυστυχώς υπάρχει ακόμη ο διαχωρισμός μεταξύ των Βόρειων και Νότιων που καθιστά τις πλούσιες και φτωχές Ευρωπαϊκές χώρες στο Internet.**
- Στα πλαίσια του ανταγωνισμού οι μικρότεροι ISPs για να επιβιώσουν θα πρέπει να αναπτύξουν εξειδικευμένες υπηρεσίες .
- Ο ανταγωνισμός θα επιφέρει την μείωση των τιμών στις υπηρεσίες του Internet, μείωση που θα μπορούν να αντέξουν μόνο μεγάλες εταιρίες, όπως είναι οι τηλεπικοινωνιακοί φορείς και οργανισμοί των διαφόρων χωρών.
- Η Ευρώπη θα πρέπει να μειώσει τις τιμές των μισθωμένων γραμμών, ώστε να μπορούν οι επιχειρήσεις να γίνουν ανταγωνιστικές.
- Γρήγορη απελευθέρωση της αγοράς και η κατάργηση των μονοπωλίων στη Ελλάδα και την Ισπανία

**Γενικότερα δύο είναι οι αντιφατικές τάσεις που
διαφαίνονται στην αγορά:**

- ✓ Συγχωνεύσεις και ενοποιήσεις μεγάλων τηλεπικοινωνιακών εταιριών, οι οποίες διαθέτουν την υποδομή και τους οικονομικούς πόρους για να εξαγοράσουν μικρότερους παροχείς υπηρεσιών του διαδικτύου, ενώ ταυτόχρονα θα εξοστρακίσουν κάποιες μικρότερες οι οποίες δεν έχουν διαμορφώσει ήδη μια ανταγωνιστική θέση στην αγορά
- ✓ Η εμφάνιση κάποιων ISPs οι οποίοι είναι εξειδικευμένοι σε συγκεκριμένες υπηρεσίες ή συγκεκριμένες ομάδες πελατών.

