



**ΕΚΘΕΣΗ ΤΟΥ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ
Forthnet ΑΕ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΤΑΚΤΙΚΗ ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ ΤΩΝ ΜΕΤΟΧΩΝ ΓΙΑ ΤΑ
ΠΕΠΡΑΓΜΕΝΑ ΤΗΣ ΧΡΗΣΗΣ 1/1/2006 ΕΩΣ 31/12/2006**

ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΗΤΡΩΟΥ Α.Ε. 34461/06/Β/95/94

ΕΔΡΑ: Ε.ΤΕ.Π. – ΒΑΣΙΛΙΚΑ ΒΟΥΤΩΝ ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ ΚΡΗΤΗΣ 710 03

<http://www.forthnet.gr>

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

	<u>Σελίδα</u>
1. Χαρακτηριστικά της Χρήσης	2
2. Παροχή Υπηρεσιών	3
3. Επενδύσεις	7
4. Ρυθμιστικό Περιβάλλον	9
5. Εταιρικές Μεταβολές	10
6. Πορεία Οικονομικών Μεγεθών	11
7. Προοπτικές 2007	13
8. Παράρτημα Ι – «Επεξηγηματική Έκθεση Προς την Τακτική Γενική Συνέλευση των Μετόχων της Εταιρείας σύμφωνα με το άρθρο 11α Ν. 3371/2005»	16

Κύριοι Μέτοχοι,

Σύμφωνα με το Νόμο και το Καταστατικό της εταιρείας σας παρουσιάζουμε την δραστηριότητα της εταιρείας και του ομίλου κατά την εταιρική χρήση 1/1/2006 έως 31/12/2006.

Εκτός της μητρικής εταιρείας forthnet ΑΕ στις ενοποιημένες οικονομικές καταστάσεις περιλαμβάνονται και οι εξής θυγατρικές εταιρείες:

- FORTH-CRS A.E.
- TELEMEDICINE TECHNOLOGIES S.A.

1. ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ ΧΡΗΣΗΣ

Το 2006 ήταν για την forthnet μια ιδιαίτερα σημαντική χρονιά. Η περαιτέρω ενδυνάμωση της μετοχικής της βάσης σηματοδότησε μια νέα εποχή μεγαλύτερης δυναμικής και πιστοποίησε με τον καλύτερο τρόπο τη σημαντική θέση που η εταιρεία θα καταλάβει στην υπό διαμόρφωση νέα ευρυζωνική τηλεπικοινωνιακή αγορά. Τα κύρια χαρακτηριστικά της χρήσης αυτής για την εταιρεία αλλά και για τον όμιλο γενικότερα ήταν:

- Ολοκληρώθηκε τον Μάιο του 2006 η σημαντική αύξηση του Μετοχικού της Κεφαλαίου υπέρ των παλαιών μετόχων, συνολικού ύψους € 120 εκατ., η οποία είχε αποφασιστεί στην Έκτακτη Γενική Συνέλευση της 17ης Μαρτίου 2006. Τα κεφάλαια που αντλήθηκαν θα χρησιμοποιηθούν για την μερική χρηματοδότηση του επενδυτικού πλάνου της εταιρείας ετών 2006-2009 συνολικού ύψους άνω των € 250 εκατ.
- Στην αγορά των Ευρυζωνικών συνδέσεων ADSL η εταιρεία κατάφερε να διατηρήσει την ηγετική της θέση κατέχοντας ποσοστό άνω του 20% της συνολικής Ελληνικής αγοράς. Οι ενεργοί ADSL συνδρομητές ανήλθαν στο τέλος της χρονιάς στους 101.173 αριθμός που ξεπέρασε τον στόχο που είχε τεθεί για το έτος.
- Συνεχίστηκε η επιτυχημένη παραγωγική δράση στην Σταθερή Τηλεφωνία με σημαντική αύξηση του ρυθμού εγγραφής νέων πελατών χάρη στην επιτυχημένη στρατηγική προώθησης μέσω καναλιών.
- Άρχισε η κατασκευή μητροπολιτικού δικτύου οπτικών ινών στην ευρύτερη περιοχή της Αθήνας (συνολικού μήκους 180 χλμ) και της Θεσσαλονίκης (συνολικού μήκους 40 χλμ), ενώ αποκτήθηκε ζεύγος οπτικών ινών σε υφιστάμενο καλωδιακό δίκτυο που διασυνδέει την Αθήνα με την Θεσσαλονίκη συνολικού μήκους 600 χλμ.
- Ξεκίνησε η διαδικασία συνεγκατάστασης στα αστικά κέντρα του ΟΤΕ με την εγκατάσταση και θέση σε λειτουργία σχετικού εξοπλισμού πρόσβασης. Στο τέλος του 2006 είχε εγκατασταθεί εξοπλισμός σε 20 αστικά κέντρα του ΟΤΕ και σε 5 κόμβους της forthnet.
- Ολοκληρώθηκε η ανακατασκευή και διαμόρφωση του κτιρίου που αγοράστηκε μέσω σύμβασης leasing το 2005. Στο κτίριο αυτό στεγάζεται πλέον το νέο Data Center της εταιρείας αλλά και η Τεχνική Διεύθυνση και η Διεύθυνση Πληροφορικής.
- Στον τομέα των έργων του Δημοσίου άρχισε η παραγωγική λειτουργία του έργου «Σύζευξις –Υποέργο 3» συνολικού προϋπολογισμού € 4,75 εκατ. διάρκειας έως 31/12/2008.
- Εγκρίθηκε η υπαγωγή του επιχειρηματικού σχεδίου της, ύψους 28,54 εκατ. ευρώ, στις διατάξεις του Αναπτυξιακού Νόμου 3299/2004 που αφορά τη δημιουργία ενός ολοκληρωμένου δικτύου παροχής ευρυζωνικών υπηρεσιών υψηλών ταχυτήτων με εφαρμογή τεχνολογίας αιχμής για την προσφορά νέων υπηρεσιών δεδομένων, φωνής και περιεχομένου στην περιοχή της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης. Το ποσοστό της επιχορήγησης ανέρχεται στο 30% της επένδυσης ήτοι 8,56 εκατ. ευρώ.
- Όσον αφορά τα οικονομικά αποτελέσματα η forthnet το 2006 εμφάνισε συνολικά έσοδα ύψους € 98,5 εκατ. έναντι € 93,5 εκατ. στο 2005 (αύξηση 5,3%). Το κόστος απόκτησης πελατών ανήλθε στα € 15,4 εκατ., έναντι € 4 εκατ. στην χρήση 2005. Ως αποτέλεσμα αυτών τα Κέρδη Προ Φόρων Τόκων και Αποσβέσεων (EBITDA) ανήλθαν σε ζημιές € 4,9 εκατ. έναντι κερδών € 13,5 εκατ. στην χρήση 2005. Ο όμιλος σε επίπεδο αποτελεσμάτων μετά φόρων παρουσίασε ζημιές € 16,7 εκατ. έναντι επίσης ζημιών € 1,13 στην προηγούμενη χρήση.
- Η θυγατρική εταιρεία του Ομίλου, η FORTHcrs ΑΕ., διατήρησε την ηγετική της θέση στην παροχή συστημάτων και υπηρεσιών διαχείρισης ηλεκτρονικών κρατήσεων στην ακτοπλοΐα, ενώ παράλληλα συνεχίστηκε η διεύθυνση στο χώρο των θεαμάτων και των ξενοδοχείων, με την υλοποίηση της στρατηγικής της στον τομέα των συνδυαστικών μεταφορών, τουριστικών υπηρεσιών και του ticketing.
- Ολοκληρώθηκε τον Μάιο του 2006 η διαδικασία συγχώνευσης με απορρόφηση της κατά 100% θυγατρικής εταιρείας Μεσογειακές Ευρυζωνικές Υπηρεσίες Α.Ε.

2. ΠΑΡΟΧΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

- Υπηρεσίες Πρόσβασης Internet/Broadband

Στην αγορά των ευρυζωνικών συνδέσεων ADSL η εταιρεία κατάφερε να διατηρήσει την ηγετική της θέση μεταξύ των ιδιωτικών εταιρειών παροχής ευρυζωνικών υπηρεσιών κατέχοντας σταθερά μερίδιο άνω του 20% της συνολικής Ελληνικής αγοράς. Οι πελάτες ADSL ξεπέρασαν στο τέλος της χρονιάς στους 101.173, αριθμός που ξεπέρασε τον στόχο που είχε τεθεί για το έτος, με τους ενεργούς πελάτες να ξεπερνούν τους 97.000. Ο συνολικός αριθμός ενεργών συνδρομητών internet (ADSL, Dial up, netkey) ανήλθε στους 219.143.

Στην επιτυχία της εταιρείας συντέλεσαν οι συντονισμένες εμπορικές και επικοινωνιακές ενέργειες της σε όλο το φάσμα τους καθώς και η συστηματική προσπάθεια διαφοροποίησης της εταιρείας έναντι του ανταγωνισμού της.

Πιο συγκεκριμένα:

- Ενισχύθηκε σημαντικά η παρουσία των προϊόντων της εταιρείας στα δίκτυα διανομής στις αλυσίδες λιανικής και στο δίκτυο μεταπωλητών. Τα μερίδια αγοράς των προϊόντων ADSL της forthnet κινήθηκαν σε επίπεδα άνω του 40% στα ανεξάρτητα σημεία πώλησης και στις αλυσίδες λιανικής που δεν ελέγχονται από τον ανταγωνισμό. Στο δίκτυο πωλήσεων της εταιρείας προστέθηκαν επώνυμες αλυσίδες λιανικής (Ηλεκτρονική Αθηνών, Παπασωτηρίου, Σαραφείδης, Sanyocom) και μεγάλος αριθμός επιλεγμένων συνεργατών.
- Με επιθετικές προσφορές και καλά οργανωμένο εμπορικό τμήμα επετεύχθη θεαματική ανάπτυξη της πελατειακής βάσης με αποκορύφωμα την προσφορά της 1ης Ιουνίου 2006 όπου σε μία μόνο μέρα πραγματοποιήθηκαν πωλήσεις περίπου 10.000 τεμαχίων ADSL in a box.
- Η προσπάθεια ανάπτυξης της πελατειακής βάσης ενισχύθηκε δημιουργώντας bundle συνδρομές ADSL μικρής διάρκειας (1, 2 ή 3 μήνες) οι οποίες προωθούνταν μέσω κατασκευαστών PC και αλυσίδες καταστημάτων πληροφορικής στους καταναλωτές με την αγορά ηλεκτρονικών υπολογιστών.
- Από το Σεπτέμβριο ξεκίνησε η διάθεση στην αγορά ενοποιημένων υπηρεσιών ADSL internet και τηλεφωνίας μέσω προσφορών με στόχο τόσο την διεύρυνση της πελατειακής βάσης όσο και την εκπαίδευση της αγοράς στα προϊόντα που ήδη η εταιρεία διαμόρφωνε για το 2007. Δημιουργήθηκε ειδικό προϊόν που περιλάμβανε πέραν του ADSL in a box προνομιακό πρόγραμμα τηλεφωνίας και ένα dect τηλέφωνο σε ειδική συσκευασία.
- Κατά το τελευταίο 3μηνο του 2006 ολοκληρώθηκε η επίτευξη του στόχου χρηστών με ειδικές ενέργειες και προσφορές στοχευμένες στα σημεία διανομής.
- Τέλος το Δεκέμβριο, εισήχθη η έννοια του 2play μέσω της «Χριστουγεννιάτικης προσφοράς» που περιλάμβανε ADSL internet και απεριόριστη τηλεφωνία σε εθνικά σταθερά δίκτυα με ένα πάγιο. Η προσφορά αυτή πέραν της εμπορικής της επιτυχίας βοήθησε σημαντικά τις υπηρεσίες που αναπτύχθηκαν αργότερα πάνω στο ιδιόκτητο δίκτυο της εταιρείας.
- Η οικογένεια προϊόντων NetKey αύξησε σημαντικά την διείσδυση και τοποθέτηση στην αγορά αυξάνοντας σημαντικά τα έσοδά της (41%), ποσοστό εντυπωσιακό στην φθίνουσα αγορά της πρόσβασης μέσω dial up. Στην αυξητική πορεία της κάρτας σημαντικό ρόλο έπαιξε και η προσθήκη νέου χαρακτηριστικού, δώρο τραγούδι με την ενεργοποίηση της κάθε κάρτας.
- Ανάπτυξη του δικτύου forthnet HotSpot σε περισσότερα από 100 επιλεγμένα σημεία σε όλη την Ελλάδα. Στον κατάλογο των επώνυμων συνεργασιών προστέθηκαν και τα εστιατόρια Mc Donald's.
- Οι υπηρεσίες dial up κινούνται πτωτικά λόγω της μετατόπισης της αγοράς στο ADSL. Γίνονται συνεχώς προωθητικές ενέργειες που στοχεύουν στην όσο το δυνατόν καλύτερη εκμετάλλευση του υφιστάμενου δικτύου.

Επιγραμματικά, θα πρέπει να τονιστεί ότι αντιμετωπίστηκε με μεγάλη επιτυχία η προσπάθεια του ΟΤΕ να επικρατήσει στην αγορά μέσω αθέμιτων και πολλές φορές παράνομων εμπορικών κινήσεων τόσο στα κανάλια διανομής όσο και προς τους τελικούς καταναλωτές με επιθετικές προσφορές όσο και με εκτεταμένη προβολή και διαφήμιση. Συγκεκριμένα ο όμιλος ΟΤΕ προχώρησε σε ραγδαία πτώση τιμών μέσω προσφορών στοχεύοντας σε μερίδια αγοράς. Η πολιτική αυτή ενισχύθηκε με την επιδότηση μέσω δώρων και δωροεπιταγών που μείωναν έμμεσα και άμεσα το μηνιαίο κόστος της υπηρεσίας. Αποκορύφωμα αυτής της πολιτικής υπήρξε η μείωση των τιμών λιανικής κάτω της χονδρικής από τον όμιλο ΟΤΕ τον Αύγουστο δημιουργώντας αποκάλυπτα αθέμιτο ανταγωνισμό. Παρά τον έντονο και σε πολλές περιπτώσεις αθέμιτο, ανταγωνισμό, σε επίπεδο τιμών και την καταγιστική διαφημιστική καμπάνια του ομίλου ΟΤΕ (Conn-x, ΟΤEnet, ΟΤEshop, Γερμανός) τα επίπεδα τιμών των υπηρεσιών forthnet ADSL (1Bill) κρατήθηκαν σε σχετικά υψηλά επίπεδα σε σχέση με τον ανταγωνισμό και κρατώντας το μερίδιο αγοράς άνω του 20%.

- Σταθερή Τηλεφωνία

Το 2006 χαρακτηρίστηκε από μια, σε γενικές γραμμές, θετική πορεία. Η συνολική κίνηση συνέχισε την ανοδική της τάση από τρίμηνο σε τρίμηνο και συνολικά στο έτος παρουσίασε άνοδο σχεδόν 10%, με 884.125.593 λεπτά έναντι 805.903.101 λεπτά το 2005. Η ενεργή συνδρομητική βάση παρουσίασε επίσης ανοδική πορεία και στα τέλη του έτους ανερχόταν σε 181.287 συμβάσεις, παρουσιάζοντας άνοδο περίπου 9% σε σχέση με τις 165.459 συμβάσεις στα τέλη του 2005.

Η εικόνα της αγοράς και της πορείας της forthnet διαμορφώθηκαν από τα εξής:

- Εκ νέου τροποποίηση του κανονισμού προεπιλογής στις αρχές του 2006, με το καθεστώς της προεπιλογής γίνεται ευνοϊκότερο για τον ΟΤΕ, καθώς πλέον η κατάργηση της προεπιλογής γίνεται από τον ΟΤΕ (ενώ ο προηγούμενος κανονισμός προέβλεπε ότι έπρεπε να γίνει αποκλειστικά από τον προεπιλεγμένο πάροχο). Η αλλαγή αυτή σε συνδυασμό με την εισαγωγή της ηχογράφησης όλων των πωλήσεων που γίνονται μέσω τηλεπωλήσεων είχε σοβαρές επιπτώσεις στην εξέλιξη των μεγεθών της τηλεφωνίας.
- Τον Απρίλιο του 2006 η ΕΕΤΤ ανακοίνωσε τις αποφάσεις της για τα τέλη του ΟΤΕ με βάση τον κοστολογικό έλεγχο για το 2006. Αν και παραδέχεται ότι για τις περισσότερες υπηρεσίες ο ΟΤΕ δεν ικανοποίησε ούτε το 2005 τις υποχρεώσεις του για λογιστικό διαχωρισμό ώστε να διαπιστώνεται η κοστοστρέφεια, εντούτοις ανακοινώνει ως κοστοστρεφή τα νέα τέλη του ΟΤΕ.
- Αποτέλεσμα ρυθμιστικής πίεσης είναι η μείωση των τελών τερματισμού προς τα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας κατά μέσο όρο περίπου 17% τον Ιούνιο του 2006 με επακόλουθη μείωση των τιμών για κλήσεις προς κινητά τηλέφωνα στο σύνολο των οικονομικών προγραμμάτων κατά μέσο όρο επίσης κατά 17%.
- Στα μέσα του έτους η ΕΕΤΤ προχωρά σε ορισμό όλων των εταιριών κινητής τηλεφωνίας ως έχοντες Σημαντική Ισχύ στην Αγορά (ΣΙΑ) αναφορικά με το δίκτυό τους και επιβάλλει, μεταξύ άλλων, και σε επιπρόσθετη σταδιακή πορεία αποκλιμάκωσης (glide path) στα τέλη τερματισμού για κλήσεις από τα εθνικά σταθερά δίκτυα τηλεφωνίας.
- Το Νοέμβριο του 2006 η ΕΕΤΤ επιτρέπει στον ΟΤΕ την προώθηση του συνδυαστικού πακέτου Conn-x Talk (είχε ανακοινωθεί τον Οκτώβριο), το οποίο συνδυάζει Internet και απεριόριστο χρόνο τηλεφωνίας (μέσω ΟΤΕ) με ένα πάγιο. Η ΕΕΤΤ κρίνει ότι δεν παραβιάζονται οι αρχές προστασίας του ανταγωνισμού είτε από επιθετική τιμολόγηση, είτε από συμπύεση περιθωρίων, και πλέον ο ΟΤΕ προωθεί το πρώτο πακέτο double play.
- Παράλληλα με τον κοστολογικό έλεγχο με βάση τα στοιχεία του 2005 και τις αποφάσεις της για τις τιμές, η ΕΕΤΤ τον Νοέμβριο του 2006 ορίζει τους παρόχους σταθερής τηλεφωνίας ως έχοντας Σημαντική Ισχύ στην Αγορά (ΣΙΑ) τερματισμού κλήσεων ο κάθε πάροχος στο δίκτυό του. Έτσι από την μία πλευρά ορίζει τι θα παρακρατεί ο ΟΤΕ για κλήσεις από το δίκτυό του στο δίκτυο άλλων παρόχων και επίσης τι τιμές τερματισμού δικαιούνται να ορίσουν πάροχοι για τις κλήσεις αυτές. Οι τιμές είναι με τέτοιο τρόπο ορισμένες ώστε στην πράξη να υπάρξουν τα εξής αποτελέσματα:
 - (i) ο ΟΤΕ χρεώνει τους πελάτες του υψηλότερες τιμές για κλήσεις προς άλλο σταθερό πάροχο, παρά για αντίστοιχη κλήση μέσα στο δίκτυό του
 - (ii) η αγορά που είχε διαμορφωθεί γύρω από το free internet με χρήση αριθμών 801, δέχεται ισχυρό πλήγμα, και υπάρχει η εντύπωση ότι πρόκειται να απορροφηθεί από τον ΟΤΕ. Η δεύτερη αυτή εξέλιξη δεν επηρεάζει τα αποτελέσματα της εταιρείας, αφού η forthnet στάθηκε με συνέπεια στην θέση ότι το free internet δεν ευνοεί την σωστή διάδοση του internet σε σταθερή βάση.
- Στα μέσα Δεκεμβρίου ο ΟΤΕ ανακοινώνει τη μείωση του τέλους παρακράτησής του στις κλήσεις από το δίκτυό του προς τις εταιρίες κινητής τηλεφωνίας από € 0,034 σε € 0,03, με αναδρομική ισχύ από 01/12/2006, κάνοντας χρήση της σχετικής δυνατότητας που του έδωσε απόφαση της ΕΕΤΤ του Απριλίου για το κοστολογικό έλεγχο του 2006. Αποτέλεσμα ήταν η μείωση της λιανικής χρέωσης προς κινητά για συνδρομητές ΟΤΕ. Επίσης, στα τέλη του έτους, ο ΟΤΕ ανακοίνωσε και την κατάργηση της ελάχιστης χρέωσης των 30 δευτερολέπτων για κλήσεις προς κινητά με ισχύ από 01/01/2007, ακολουθώντας την κατάργηση της ελάχιστης χρέωσης των 30” από τις εταιρίες κινητής.

Η πορεία της συνδρομητικής βάσης και των εσόδων επηρεάστηκε από μια σειρά από παράγοντες, όπως:

- Ο νέος κανονισμός προεπιλογής, ο οποίος επέτρεψε στον ΟΤΕ να λανσάρι μια έντονη καμπάνια win-back, ιδιαίτερα το πρώτο μισό του έτους. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα υψηλό churn (διακοπές) με διαρροές πελατών προς τον ΟΤΕ.
- Ο νέος κανονισμός προεπιλογής είχε επίσης αντίκτυπο και λόγω της εισαγωγής της υποχρέωσης ηχογράφησης όλων των πωλήσεων που γίνονται μέσω τηλεπωλήσεων. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα μια περίοδο προσαρμογής από τους συνεργάτες κέντρα τηλεφωνικών πωλήσεων στο διάστημα Μάρτιος-Μάιος, με αντίστοιχα μειωμένη παραγωγή. Από την άλλη όμως, η νέα διαδικασία οδήγησε σε πιο “υγιείς” ενεργοποιήσεις πελατών στο δεύτερο μισό του έτους.
- Η συστηματική προωθητική ενέργεια διακράτησης πελατών που ξεκίνησε τον Ιούνιο του 2006 με την προσφορά δωρεάν αστικών κλήσεων ως κίνητρο παραμονής.
- Η συνεργασία που ξεκίνησε τον Ιούλιο του 2006 η εταιρεία με ένα από τα πιο οργανωμένα και αποδοτικά κέντρα τηλεφωνικών πωλήσεων του χώρου, αυξάνοντας τη δυναμικότητα της forthnet στο κανάλι διανομής αυτό.

- Η προσφορά ενεργοποίησης που δόθηκε από τον Αύγουστο 2006 προς τους τελικούς πελάτες, μέσω των κέντρων τηλεφωνικών πωλήσεων, η οποία συνεχίστηκε μέχρι το τέλος του έτους, και η οποία συνέβαλε στην ελκυστικότητα των υπηρεσιών και την αποδοτικότητα των τηλεπωλήσεων.
- Το λανσάρισμα νέων οικονομικών προγραμμάτων με προπληρωμένο χρόνο ομιλίας τον Σεπτέμβριο, τα οποία συνοδεύτηκαν με διαφημιστική υποστήριξη που συνέβαλε συνολικά στην αναγνωρισιμότητα των υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας.
- Τη μείωση των τελών τερματισμού προς τα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας κατά μέσο όρο περίπου 17% τον Ιούνιο του 2006, την οποία ακολούθησε αντίστοιχη μείωση στις τιμές λιανικής για κλήσεις προς κινητά. Αποτέλεσμα ήταν η συμπίεση του περιθωρίου κέρδους.
- Τη συνολικά πτωτική πορεία που είχε η ενεργή συνδρομητική βάση το πρώτο μισό του έτους.

Οι βασικοί σταθμοί για την υπηρεσία σταθερής τηλεφωνίας το 2006, πέρα από όσα αναφέρθηκαν παραπάνω, ήταν οι ακόλουθοι:

- Ιούνιος 2006 - Αύγουστος 2006: Προωθητική προσφορά δωρεάν αστικών κλήσεων 4 ωρών/μήνα για νέες ενεργοποιήσεις, η οποία διατηρήθηκε έως το τέλος του χρόνου.
- Σεπτέμβριος 2006: Λανσάρισμα των οικονομικών προγραμμάτων προπληρωμένου χρόνου ομιλίας CBC forthnet Αστικά και forthnet Εθνικά, τα οποία έδιναν τη δυνατότητα στους συνδρομητές της επιλογής είτε αστικών, είτε υπεραστικών προπληρωμένων λεπτών για το ίδιο επίπεδο παγίου.
- Δεκέμβριος 2006: Λανσάρισμα των οικονομικών προγραμμάτων απεριόριστων εθνικών κλήσεων CBC forthnet Εθνικά 12 και Εθνικά 24.

- **Business Telecom Services**

Όσον αφορά την υπηρεσία **Internet Leased Lines** το 2006 ήταν μια χρονιά κατά την οποία δέχθηκε ισχυρές πιέσεις σε επίπεδο τιμών από τον ανταγωνισμό. Συνεχίστηκε και αυτή τη χρονιά, η μετακίνηση μέρους του πελατολογίου της εταιρείας με σχετικά μικρές χωρητικότητες πρόσβασης (έως 256K) προς την υπηρεσία ADSL. Ταυτόχρονα όμως συνεχίστηκαν και αυτή τη χρονιά οι αναβαθμίσεις σε μεγαλύτερες χωρητικότητες των υφιστάμενων πελατών. Ειδικότερα για το 2006 τα έσοδα της υπηρεσίας παρουσίασαν μικρή αύξηση, ενώ παράλληλα ο αριθμός των συνδέσεων μειώθηκε κατά ποσοστό 10% (562 ενεργές συνδέσεις στο τέλος του 2006, έναντι 624 συνδέσεων το τέλος του 2005). Η μέση χωρητικότητα των κυκλωμάτων των πελατών διαμορφώθηκε από 1311 Kbps το 2005 σε 2058 Kbps το 2006, αύξηση 57%, τάση που καταδεικνύει την θέση της υπηρεσίας στην αγορά για υψηλής χωρητικότητας πρόσβαση στο Internet και χρήση ολοένα περισσότερων επιχειρηματικών εφαρμογών.

Όσον αφορά τις υπηρεσίες **Data Connectivity Services** συνεχίστηκε και αυτή την χρονιά η γενικότερη τάση χρήσης κυκλωμάτων ADSL για την υλοποίηση δικτύων VPN, παρέχοντας την δυνατότητα στις μικρές επιχειρήσεις με ελαχιστοποίηση του κόστους να ενοποιήσουν τα δίκτυα δεδομένων σε όλα τα σημεία παρουσίας τους. Το 2007 θα συνεχισθεί η 'μετακίνηση' των εσόδων της υπηρεσίας Frame Relay στα έσοδα της Υπηρεσίας MPLS VPN. Η διάθεση του MPLS VPN ξεκίνησε ουσιαστικά το έτος 2006 στοχεύοντας να ικανοποιήσει τις αυξημένες απαιτήσεις Quality of Service και ασφάλειας από τους πελάτες με υπηρεσίες VPN.

Πολύ ικανοποιητική κρίνεται για μια ακόμη χρονιά η πορεία της υπηρεσίας **LMDS** όσον αφορά την προσθήκη πελατών και των εσόδων. Ειδικότερα τα συνολικά κυκλώματα πελατών LMDS παρουσίασαν αύξηση κατά 20% σε σχέση με το 2005, τα έσοδα εμφανίζουν αύξηση της τάξης του 22%, ενώ το ετήσιο μέσο έσοδο ανά πελάτη (ARPU) της υπηρεσίας αυξήθηκε οριακά σε € 4061 από € 3960 το 2005. Περαιτέρω, συνεχίστηκε και την χρονιά που πέρασε η αυξητική τάση της μέσης χωρητικότητας των κυκλωμάτων, φθάνοντας τα 2,5 Mbps έναντι των 2,3 Mbps το 2005. Όσον αφορά τη τεχνική κατάσταση του δικτύου LMDS με τους υπάρχοντες σταθμούς βάσης υπάρχει σημαντική πληρότητα σε ποσοστό 80% της συνολικής διαθέσιμης χωρητικότητας. Για το 2007 έχει προγραμματισθεί η εγκατάσταση 3 νέων σταθμών βάσης (στο κέντρο της Αθήνας, στον Ασπρόπυργο και την Παιανία) ικανοποιώντας σε ένα βαθμό την συνολική ζήτηση για χωρητικότητα.

Αντίστοιχη αύξηση παρουσίασαν τα έσοδα από την μεταπώληση μισθωμένων κυκλωμάτων (**OTE Resale Leased Lines**) που η εταιρεία προμηθεύεται από τον ΟΤΕ τα οποία προήλθαν από την διάθεση κυκλωμάτων υψηλότερης χωρητικότητας.

- **eBusiness Services**

Στο 2006 η εταιρεία, αναγνωρίζοντας τις τάσεις της αγοράς και την ανάγκη των σύγχρονων επιχειρήσεων για ολοκληρωμένες λύσεις outsourcing, προβολής, επικοινωνίας και ενημέρωσης μέσω διαδικτύου, ενοποίησε τη δυναμική και την εμπειρία των πρώην ξεχωριστών επιχειρησιακών μονάδων HellasNet και Internet Hellas, σε ένα νέο τομέα υπηρεσιών με το διακριτικό τίτλο «forthnet eBusiness Services». Η διαδικασία ενοποίησης ξεκίνησε και ολοκληρώθηκε στο Β' και Γ' τρίμηνο του έτους επιφέροντας σημαντικές οικονομίες κλίμακας, και ενοποιημένη,

συνολική προσέγγιση του πελάτη. Ο τομέας υπηρεσιών forthnet eBusiness Services, αξιοποιεί τις εξελίξεις της τεχνολογίας, με στόχο την ανάπτυξη, διάθεση και υποστήριξη καινοτόμων λύσεων, για την κάλυψη όλων των on line αναγκών της σύγχρονης επιχείρησης. Οι υπηρεσίες forthnet eBusiness αφορούν στην παροχή υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας, βασισμένες στις νέες δυνατότητες των ευρυζωνικών δικτύων, καλύπτοντας ένα ευρύ φάσμα, όπως:

- φιλοξενία web sites, εφαρμογών και υπολογιστικών συστημάτων (Data Center Services)
- ανάπτυξη διαδικτυακών εφαρμογών (Applications Development)
- on line προβολή και ανάπτυξη εφαρμογών SMS, MMS και Mobile Internet (Interactive Marketing)
- υπηρεσίες Χρηματοοικονομικής ενημέρωσης (Financial Services)
- υπηρεσίες και εφαρμογές SmartLiving για τη δημιουργία «έξυπνου περιβάλλοντος» διαμονής και εργασίας.

Κύριες δραστηριότητες και σημεία σταθμοί για τον τομέα υπηρεσιών forthnet eBusiness Services αποτέλεσαν:

- Η επικοινωνιακή προβολή και προώθηση του νέου τομέα υπηρεσιών που προέκυψε ύστερα από την ενοποίηση της HellasNet και της Internet Hellas.
- Η εσωτερική αναδιοργάνωση των τμημάτων, ως αποτέλεσμα της ενοποίησης, με νέες βελτιωμένες διαδικασίες, ανάδειξη νέων παραγωγικών ρόλων όπως presales, new product development και project management, ενοποιημένα σημεία επαφής και εξυπηρέτησης του πελάτη απόρροια της πελατοκεντρικής φιλοσοφίας.
- Η εστίαση στην προσέγγιση κυρίως μεγάλων πελατών και καθετοποιημένων αγορών μέσω της προώθησης προηγμένων υπηρεσιών κυρίως Data Center, Applications Development και Interactive Marketing.
- Η σημαντική προσπάθεια cross selling πωλήσεων σε ήδη υπάρχοντες πελάτες της εταιρείας σε υπηρεσίες Telecom, Internet Access, Τηλεφωνία κλπ
- Οι σημαντικές διακρίσεις για άλλη μια χρονιά στους τομείς του Interactive Marketing και Applications Development στα Βραβεία “Ermis Web Awards”.
- Η συντήρηση και αναβάθμιση των δικτυακών και λοιπών υποδομών του κεντρικού Data Center της forthnet, που βρίσκεται στην περιοχή του Αγίου Στεφάνου Αττικής, για την παροχή των υπηρεσιών Data Center.
- Η ανανέωση της συνεργασίας με την εταιρεία ανάπτυξης λογισμικού Microsoft σε επίπεδο “Golden Partnership” για παροχή λύσεων ανάπτυξης λογισμικού (ISV).
- Η προετοιμασία για την ανάπτυξη νέων υπηρεσιών
- Σε συνεργασία με την ΕΡΤ που έχει τα δικαιώματα μετάδοσης των αγώνων του Champions League για την περίοδο 2006-2009, δημιουργήθηκε υπηρεσία πιλοτικής μετάδοσης των αγώνων του Champions League μέσω internet για την Ελλάδα με την υποστήριξη της forthnet. Ενώ προχώρησαν οι επαφές για περαιτέρω εκμετάλλευση της υπηρεσίας.

Αναλυτικότερα οι υπηρεσίες Data Center έφτασαν τις 28.673 συνδρομές σημειώνοντας αύξηση 78% σε σχέση με το 2005. Σε αυτό συνέβαλε η επιτυχημένη πορεία των πακέτων web hosting for all καθώς η έναρξη παροχής της υπηρεσίας καταχώρησης domain names με κατάληξη .eu.

Στη κατηγορία Web Marketing υπήρξε έντονη δραστηριότητα με κυριότερους στόχους την ενίσχυση του πελατολογίου και τη βελτίωση της ποιότητας των παραγόμενων έργων. Το αποτέλεσμα ήταν να διευρυνθεί το πελατολόγιο με τη προσθήκη σημαντικών εταιριών, μεταξύ των οποίων βρίσκονται μεγάλοι και παραδοσιακοί διαφημιζόμενοι όπως KLM ROYAL DUTCH AIRLINES CYPRUS, Friesland Hellas AEBE, Nortec Multimedia AE, NYC (New York College) και παράλληλα να ανανεωθεί η συνεργασία αι μάλιστα σε επίπεδο ετήσιων πλάνων με εταιρίες όπως Anytime (INTERAMERICAN), KLM ROYAL DUTCH AIRLINES GREECE, Mercedes – Benz Hellas, κ.α.

Τέλος, η σταδιακή σύγκλιση των web και mobile πρακτικών προβολής, με κύριο άξονα την παροχή αποτελεσματικότερων, ολοκληρωμένων λύσεων στον εκάστοτε διαφημιζόμενο, οδήγησε στην αλλαγή τοποθέτησης της κατηγορίας Mobile Marketing. Το Web και το Mobile Marketing συνενώθηκαν σε μια ενιαία κατηγορία υπηρεσιών Interactive Marketing η παρέχει λύσεις για το σύνολο της διαδραστικής επικοινωνίας τόσο στο web όσο και στο mobile κανάλι.

Όσον αφορά τις υπηρεσίες Applications Development παρήχθησαν σημαντικά έργα και έγιναν αρκετές νέες εγκαταστάσεις συστημάτων content management, web applications, e-commerce κλπ για μεγάλες εταιρίες και οργανισμούς όπως η Τράπεζα Αττικής, BEIERSDORF HELLAS A.E., SIEMENS, Ναυτιλιακή Εταιρεία Λέσβου A.E., ALLIANZ, Pfizer Hellas, Monarch Classic Cruises, Multirama κ.α..

Οι υπηρεσίες χρηματοοικονομικής ενημέρωσης σημείωσαν μικρή πτώση σε σχέση με το 2005 και οι πωλήσεις κινήθηκαν στα επίπεδα που είχαν προβλεφτεί ενώ στις υπηρεσίες real time παρακολούθησης υπήρξε απώλεια συνδρομητών - κυρίως λόγω της υψηλής τιμής του - με σημάδια σταθεροποίησης στο SMART και αύξησης

συνδρομητών στο WebSMART. Τα IR προϊόντα καθώς και οι custom made λύσεις που δημιουργήθηκαν για εταιρικούς πελάτες και MME συνεισέφεραν στις πωλήσεις σε μεγαλύτερο βαθμό από ότι τα προηγούμενα έτη και δείχνουν να έχουν περιθώρια ανάπτυξης και αναμένεται να συνεισφέρουν ακόμη περισσότερο στις πωλήσεις του 2007.

- Υπηρεσίες Περιεχομένου

Κατά την διάρκεια του 2006 η εταιρεία ενίσχυσε σημαντικά την παρουσία της στο χώρο του περιεχομένου. Προχώρησε στην αναβάθμιση των υφισταμένων υπηρεσιών και σύναψε νέες συμφωνίες για την δημιουργία νέων. Επίσης ξεκίνησε τις επαφές και δρομολόγησε συνεργασίες για την ανάπτυξη broadband περιεχομένου και υπηρεσιών IPTV με vendors και content providers.

- Portal: Το 2006 το portal forthnet.gr κατέγραψε μια σημαντική άνοδο στην επισκεψιμότητά του. Συγκεκριμένα μέσα στο 2006 οι σελίδες που σέρβιρε το portal αυξήθηκαν 134% σε σχέση με το 2005, ενώ η αντίστοιχη αύξηση των επισκεπτών ήταν 120%.
- Mobile services: Αναβαθμίστηκε το περιεχόμενο στις υπηρεσίες mobile περιεχομένου της εταιρείας. Προστέθηκαν νέες υπηρεσίες και μέσω προσφορών και loyalty schemes που έγιναν σε συνεργασία με τους mobile operators (ειδικές προσφορές για νέους χρήστες, δημιουργία προσφορών σε περιόδους εορτών κλπ) αυξήθηκε η κίνηση στις υπηρεσίες αυτές.
- DriveMe: Η αναβάθμιση της υπηρεσίας που άρχισε το 2005 συνεχίστηκε και μέσα στο 2006. Η βασικότερη αναβάθμιση ήταν η προσθήκη της υπηρεσίας “βέλτιστης διαδρομής” μεταξύ 2 σημείων του χάρτη (routing). Αποτέλεσμα της γενικότερης αναβάθμισης ήταν και η ραγδαία άνοδος της επισκεψιμότητας σε σχέση με το 2005.

- Έργα Δημοσίου Τομέα

Το τμήμα Δημοσίου της forthnet εντός του 2006 είχε αξιοσημείωτη δραστηριότητα.

Υλοποιήθηκαν και ετέθησαν σε παραγωγική λειτουργία μεγάλα έργα με κυριότερο το ΣΥΖΕΥΞΙΣ, το σημαντικότερο έργο συγκέντρωσης πελατών Δημοσίου σε ευρυζωνικές προηγμένες τηλεματικές υπηρεσίες δεδομένων και φωνής. Ειδικότερα:

- Την 1/1/2006 ξεκίνησε σε συμφωνία με το σχετικό χρονοδιάγραμμα η κανονική παραγωγική λειτουργία του έργου «Σύζευξις – Υπόεργο 3» προϋπολογισμού € 4,75 εκατ. και διάρκειας μέχρι και 31/12/2008.
- Την 1/1/2006 ξεκίνησε η λειτουργία και τιμολόγηση υπεργολαβίας προϋπολ. € 1,66 εκατ. ευρώ προς τον ΟΤΕ για το Σύζευξις - Υπόεργο 2 διάρκειας μέχρι 31/12/2008.
- Ακόμη υλοποιήθηκε κατά το μεγαλύτερο μέρος και δημοσιεύθηκε το στρατηγικής σημασίας portal της Ειδικής Διαχειριστικής Αρχής για την Κοινωνία της Πληροφορίας.

Επιπλέον το 2006 συμβολαιοποιήθηκε το έργο «Mini ΣΥΖΕΥΞΙΣ νησίδα 3» συνολικού προϋπολογισμού € 2,9 εκατ. και άρχισε η υλοποίησή του. Μετά από αντίστοιχες κατακυρώσεις στον ΟΤΕ εντός του 2006 η forthnet συμμετέχει ως υπεργολάβος στα έργα «Mini ΣΥΖΕΥΞΙΣ νησίδα 1» και «Mini ΣΥΖΕΥΞΙΣ νησίδα 2».

Επίσης, κατακυρώθηκαν νέα έργα συνολικού προϋπολογισμού € 57 εκατ., στα οποία η εταιρεία συμμετέχει είτε ως ανάδοχος είτε ως υπεργολάβος, και πρόκειται να συμβολαιοποιηθούν εντός του 2007. Από τα παραπάνω τα € 55,6 εκατ. (χωρίς ΦΠΑ) αφορούν συγχρηματοδοτούμενα κατά 50% προγράμματα ανάπτυξης της Ευρυζωνικότητας με τελικό αποδέκτη την forthnet.

3. ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

- Επενδύσεις σε υποδομές

Κατά το έτος 2006 έγιναν πολύ σημαντικές επενδύσεις για την δημιουργία ιδιόκτητου δικτύου, τόσο με την αγορά εξοπλισμού αλλά και με την αγορά εθνικής και διεθνούς χωρητικότητας. Ο σκοπός αυτών των επενδύσεων είναι η αξιοποίηση του αδεσμοποίητου Τοπικού Βρόχου για την παροχή των νέων ευρυζωνικών υπηρεσιών. Οι επενδύσεις αυτές θα συνεχιστούν και το 2007 έτος κατά το οποίο θα ολοκληρωθεί κατά ένα σημαντικό βαθμό η ανάπτυξη του πανελλαδικού δικτύου της εταιρείας. Οι επενδύσεις αυτές αφορούν τις ακόλουθες κατηγορίες :

α. Ανάπτυξη Δικτύων Οπτικών Ινών:

- Μητροπολιτικό Δίκτυο της Αθήνας συνολικού κατασκευασμένου μήκους εντός του 2006, 95Km, που διασυνδέει σημεία παρουσίας της forthnet και Αστικά Κέντρα του ΟΤΕ.
- Μητροπολιτικό Δίκτυο της Θεσσαλονίκης συνολικού κατασκευασμένου μήκους εντός του 2006, 4.5Km.
- Πρόσκτηση ζευγών Οπτικών Ινών σε υφιστάμενο καλωδιακό δίκτυο που διασυνδέει την Αθήνα με την Θεσσαλονίκη συνολικού μήκους 600Km με την μέθοδο IRU διάρκειας δεκαπέντε ετών.

β. Ανάπτυξη δικτύου παροχής υπηρεσιών ADSL, SDSL και POTs. Στα Αστικά Κέντρα του ΟΤΕ με την μέθοδο της Φυσικής Συνεγκατάστασης καθώς και σε κόμβους της forthnet που εξυπηρετούν για Απομακρυσμένη Συνεγκατάσταση έγινε η προμήθεια, εγκατάσταση και θέση σε λειτουργία του σχετικού εξοπλισμού πρόσβασης τεχνολογίας Multiservice Access Nodes (MSAN) και μετάδοσης τεχνολογίας NG-SDH. Συγκεκριμένα εντός του 2006 εγκαταστάθηκε εξοπλισμός σε 20 Αστικά Κέντρα που παραδόθηκαν από τον ΟΤΕ και σε 5 της forthnet. Παράλληλα ολοκληρώθηκε η μελέτη και η υποβολή αιτημάτων προς τον ΟΤΕ για παροχή ευκολιών Φυσικής Συνεγκατάστασης στα Αστικά Κέντρα του ΟΤΕ που αφορούν επιπλέον 110 Αστικά Κέντρα ώστε να καλύπτονται οι πρωτεύουσες όλων των νομών της χώρας καθώς και οι μεγαλύτερες πόλεις.

γ Ανάπτυξη του CORE δικτύου της εταιρείας ακολουθώντας την αρχιτεκτονική που καθορίζεται στο IP Multimedia Subsystem (IMS) με την προμήθεια, εγκατάσταση και θέση σε λειτουργία:

- Ενός επιπλέον soft switch class 5 για την υποστήριξη υπηρεσιών VoIP με πρωτόκολλα H.248 και SIP και την παράλληλη αναβάθμιση του υφισταμένου.
- Αναβάθμιση και επέκταση των εξυπηρετητών BBRAS με νέα συστήματα που μπορούν να εξυπηρετήσουν περισσότερους από 200.000 συνδρομητές πανελλαδικά.
- Επέκταση του IP/MPLS δικτύου με προσθήκη δρομολογητών κορμού τεχνολογίας Giga-routers.

δ. Για την παροχή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών πρόσβασης στο διαδίκτυο υλοποιήθηκαν:

- Η αναβάθμιση διασύνδεσης τύπου Κεντρικής ΟΚΣΥΑ 2 συνολικής χωρητικότητας 3 Gbps στην Αθήνα.
- Η αναβάθμιση της διασύνδεσης με το διεθνές Internet σε συνολική χωρητικότητα 3,6 Gbps.

ε. Ολοκληρώθηκε η κατασκευή του νέου κτιρίου στην Αθήνα στο οποίο μεταφέρθηκαν και στεγάζονται πλέον η Τεχνική Διεύθυνση, η Διεύθυνση Πληροφορικής και επίσης και το νέο Data Center της εταιρείας. Μέσω του νέου Data Center το οποίο έχει υλοποιηθεί με βάση τις προδιαγραφές EIA/TIA 942, εξασφαλίζεται η αδιάλειπτη λειτουργία των συστημάτων δικτύου κορμού της εταιρείας, ενώ είναι κατάλληλο και για υπηρεσίες συνεγκατάστασης και υποδοχής συστημάτων πελατών.

- **Επενδύσεις σε έργα πληροφορικής**

Η διεύθυνση πληροφορικής προχώρησε σε σημαντική αναβάθμιση των συστημάτων της μέσα στο 2006, προκειμένου να αντιμετωπίσει την αυξανόμενη πολυπλοκότητα των προσφερομένων υπηρεσιών και προϊόντων, στοχεύοντας συγχρόνως στην πιο παραγωγική λειτουργία της εταιρείας και την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών. Στα πλαίσια αυτά, έγινε πλήρης αναβάθμιση του συστήματος διαχείρισης σχέσεων πελατών (CRM της εταιρείας SIEBEL) στην τελευταία του έκδοση, καλύπτοντας συγχρόνως τις ανάγκες των νέων υπηρεσιών και καταργώντας σταδιακά παλαιότερα συστήματα που εξυπηρετούσαν την εταιρεία. Παράλληλα, με την απόφαση για την υιοθέτηση σύγχρονης αρχιτεκτονικής πληροφοριακών συστημάτων SOA, ξεκίνησε η υλοποίηση ενδιάμεση επικοινωνιακής πλατφόρμας που αναπτύσσεται σε πλατφόρμα BEA και αποτελεί το συνδετικό κρίκο όλων των παραγωγικών συστημάτων.

- **Επενδύσεις σε έρευνα και ανάπτυξη**

α. Ανάπτυξη Συστημάτων Διαχείρισης Δικτύων και Υπηρεσιών (Billing & OSS)

Το Τμήμα Έρευνας και Ανάπτυξης συνέχισε την δραστηριότητα εξέλιξης του συστήματος χρέωσης (Billing) που χρησιμοποιεί η εταιρεία για την κάλυψη των εξελισσόμενων και ιδιαίτερων αναγκών της εταιρείας, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στα πακέτα ADSL, την συνεχή βελτίωση της απόδοσης του Billing, την προετοιμασία της διασύνδεσης του Billing, SAP και provisioning με την νέα έκδοση του SIEBEL και το BEA/WLI με τις νέες ροές εργασιών για υποστήριξη του LLU. Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στην ανάπτυξη του συστήματος διαχείρισης του εξοπλισμού και της καλωδίωσης των αποδεσμοποιημένων βρόχων (LLU) και η διασύνδεσή του με το σύστημα Siebel.

β. Ερευνητικά Έργα (στον τομέα ηλεκτρονικής μάθησης, τουρισμού και μεταφορών, mobile Internet, ασφάλειας δικτύων)

Στα πλαίσια των ερευνητικών έργων, τα σημαντικότερα έργα που ολοκληρώθηκαν είναι:

- **Προηγμένες Υπηρεσίες SLA** (πρόγραμμα ΓΓΕΤ, ΠΕΠΕΡ), έργο που ολοκλήρωσε με επιτυχία τον Μάρτιο του 2006, ευέλικτο και προηγμένο σύστημα διαχείρισης SLA, το οποίο και αξιοποιείται για τις ανάγκες σε διαγωνισμούς του δημόσιου και ιδιωτικού τομέα και σε μεγάλους πελάτες της forthnet με απαιτήσεις για εγγυημένη ποιότητα υπηρεσίας.
- **ΔΙΑΒΑΤΙΣ** (πρόγραμμα ΓΓΕΤ, ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ-ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΣ), έργο που υλοποίησε λογισμικό διαχείρισης XML αρχείων για την προώθηση των ιστορικών, πολιτισμικών και φυσικών πόρων ενός προορισμού στην ευρύτερη τουριστική αλυσίδα, με χρήση ανοικτών τεχνολογιών και ψηφιακού περιεχομένου.
- **ΕΝΟΣΙΣ** (πρόγραμμα ΓΓΕΤ, ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ-ΠΛΟΗΓΗΣΗ), έργο με αντικείμενο την έγκυρη και εξατομικευμένη πληροφόρηση του ταξιδιώτη σε συνδυασμένες μεταφορές, από την αναζήτηση του δρομολογίου του και τη στιγμή της αναχώρησης, μέχρι την άφιξη στον τελικό προορισμό του.
- **ΥΠΑΙΘΡΟΣ** (Περιφερειακό Πρόγραμμα Καινοτόμων Ενεργειών της Περιφέρειας Κρήτης), στα πλαίσια του οποίου σχεδιάστηκαν και υλοποιήθηκαν προηγμένες τεχνολογικές λύσεις που συνδυάζουν messaging και αυτόματα φωνητικά συστήματα για την ενημέρωση και εξυπηρέτηση των κατοίκων της υπαίθρου, σε αγροτικές και απόκεντρες περιοχές της Περιφέρειας Κρήτης.

4. ΡΥΘΜΙΣΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

Το ρυθμιστικό περιβάλλον κατά το 2006 χαρακτηρίστηκε από την έναρξη ισχύος από τις αρχές Φεβρουαρίου του νέου νόμου για τις ηλεκτρονικές επικοινωνίες 3431/2006. Ακολούθως και σύμφωνα με τις διατάξεις του νόμου, η ΕΕΤΤ εκκίνησε τις διαδικασίες θέσπισης του δευτερογενούς νομοθετικού πλαισίου. Θεσπίστηκαν και τέθηκαν σε ισχύ σημαντικά δευτερογενή νομοθετήματα, όπως ο Κανονισμός Γενικών Αδειών, ο Κανονισμός Χορήγησης και Χρήσης των Δικαιωμάτων Χρήσης Ραδιοσυχνοτήτων, ο Κανονισμός Όρων Χρήσης Μεμονωμένων Ραδιοσυχνοτήτων ή Ζωνών Ραδιοσυχνοτήτων. Απομένει ωστόσο σε εκκρεμότητα η θέσπιση και άλλων σημαντικών για την λειτουργία της αγοράς νομοθετημάτων, όπως οι Κανονισμοί για τα Δικαιώματα Διέλευσης, για την Μεταβίβαση Δικαιωμάτων Χρήσης Ραδιοσυχνοτήτων, για τα οποία η ΕΕΤΤ έχει ολοκληρώσει τις διαδικασίες διαβούλευσης, η θέσπισή τους ωστόσο καθυστερεί λόγω και της εμπλοκής σε κάποιες περιπτώσεις, όπως π.χ. στα δικαιώματα διέλευσης, του ΥΜΕ αλλά και άλλων συναρμώδιων υπουργείων.

Στους αμέσως επόμενους μήνες αναμένεται η έκδοση της νέας Προσφοράς Αδεσμοποίησης Πρόσβασης στον Τοπικό Βρόχο (RUO), και της Προσφοράς Παροχής Υπηρεσιών Χονδρικής Ευρυζωνικής Πρόσβασης (RBO). Παράλληλα, η ΕΕΤΤ ολοκλήρωσε την δημόσια διαβούλευση για την Προσφορά Μισθωμένων Γραμμών του ΟΤΕ, ενώ είναι σε εξέλιξη η δημόσια διαβούλευση για την νέα Προσφορά Διασύνδεσης (RIO). Αναμένεται εντός του 2007 και η έκδοση των σχετικών Προσφορών του ΟΤΕ. Τέλος, η ΕΕΤΤ εξέδωσε τον Ιανουάριο τα αποτελέσματα κοστολογικού ελέγχου και τις εφαρμοστέες για το 2006 τιμές, ορίζοντας επίσης προσωρινές τιμές για το 2007.

Ακόμα, η ΕΕΤΤ ολοκλήρωσε την ανάλυση των 17 αγορών που εμπίπτουν στην αρμοδιότητά της, επιβάλλοντας τις σχετικές υποχρεώσεις κατά βάση στον ΟΤΕ, αλλά και στις υπόλοιπες επιχειρήσεις όπου διαπιστώθηκε ότι κατέχουν Σημαντική Ισχύ στην Αγορά, και καταργώντας τις ισχύουσες υποχρεώσεις στις αγορές που διαπιστώθηκε ότι είναι επαρκώς ανταγωνιστικές. Αναφορικά με την Αδεσμοποίηση Πρόσβασης στον Τοπικό Βρόχο, υπογράφηκαν συμφωνητικά φυσικής συνεγκατάστασης για 112 Α/Κ του ΟΤΕ σε διάφορες περιοχές της Ελλάδας και εκκίνησε η κατασκευή τους από τον ΟΤΕ. Η παράδοση των πρώτων 15 Α/Κ αναμένεται στις αρχές Μαΐου, ενώ η όλη διαδικασία αναμένεται να έχει ολοκληρωθεί μέχρι τις αρχές του 2008. Παράλληλα, η ΕΕΤΤ εξέδωσε απόφαση ασφαλιστικών μέτρων με την οποία υποχρεώνει τον ΟΤΕ να ικανοποιεί εντός ευλόγου χρονικού διαστήματος τα αιτήματα παροχής τοπικών βρόχων, και άλλη απόφαση με την οποία ρυθμίζονται τα χρονικά όρια εντός των οποίων πρέπει να έχει ολοκληρωθεί από τον ΟΤΕ η διαδικασία μετάβασης και ενεργοποίησης των γραμμών τοπικού βρόχου των συνδρομητών των εναλλακτικών παρόχων.

Σε σχέση με τις εκκρεμείς υπό κρίση υποθέσεις ενώπιον της ΕΕΤΤ, παρατηρήθηκε κατά το 2006 μια στασιμότητα και αδράνεια από την πλευρά της ρυθμιστικής αρχής, με αποτέλεσμα να συνεχίζονται να παρατηρούνται σημαντικά προβλήματα στην λειτουργία της αγοράς και στην εγκαθίδρυση καθεστώτος ελεύθερου ανταγωνισμού, ιδίως με την μορφή πρακτικών συμπίεσης περιθωρίων και τιμών. Προς το τέλος του έτους, η ΕΕΤΤ εξέδωσε αποφάσεις επιβολής προστίμων για παραβιάσεις των κανόνων για την προεπιλογή φορέα.

Η εταιρεία συνέχισε την άσκηση πιέσεων προς την Πολιτεία και την Ρυθμιστική Αρχή, με παραστάσεις και διατύπωση θέσεων σε εθνικό και ευρωπαϊκό επίπεδο. Οι πιέσεις αυτές αρχίζουν να αποδίδουν καρπούς και αναμένεται, με βάση τις διαβεβαιώσεις που διατυπώνονται από τους αρμόδιους φορείς, η έκδοση σημαντικού αριθμού αποφάσεων επί των εκκρεμών υποθέσεων εντός των επομένων τεσσάρων μηνών, γεγονός που αναμένεται ότι θα συμβάλει στην

ομαλοποίηση της λειτουργίας της αγοράς ηλεκτρονικών επικοινωνιών και στην εύρυθμη λειτουργία του ανταγωνισμού. Σε ευρωπαϊκό επίπεδο, έχουν εκκινήσει οι διαβουλεύσεις για την αναθεώρηση του ισχύοντος ρυθμιστικού πλαισίου. Παράλληλα, δύο από τα σημαντικά θέματα που αναμένεται να αποτελέσουν αντικείμενο συζήτησης και δράσης από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή είναι ο λειτουργικός διαχωρισμός των δεσποζόντων τηλεπικοινωνιακών οργανισμών και η άρση της υποχρέωσης προηγούμενης ρύθμισης συγκεκριμένων αγορών ηλεκτρονικών επικοινωνιών, κυρίως σε επίπεδο λιανικής, ενόψει της έκδοσης της νέας σύστασης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για τις υπό ρύθμιση αγορές. Η εταιρεία συμμετέχει στις συζητήσεις και στην εξελισσόμενη διαδικασία διαλόγου, διατυπώνοντας τεκμηριωμένες θέσεις με στόχο την διαφύλαξη των συμφερόντων της κατά την λήψη των τελικών αποφάσεων.

Επίσης το 2006 συνεχίστηκαν οι σημαντικές θετικές παρεμβάσεις για την ομαλή λειτουργία της αγοράς των ηλεκτρονικών επικοινωνιών συλλογικών φορέων, όπως ο ΣΕΠΕ και ο ΣΕΒ, που αποτέλεσαν έγκυρους θεσμικούς συνομιλητές της Πολιτείας.

Συμπερασματικά, ενόψει των ανωτέρω και των επικείμενων εξελίξεων, αναμένεται εντός του 2007 η δημιουργία, σε ικανοποιητικό βαθμό και τουλάχιστον σε σχέση με το παρελθόν, ασφαλούς ρυθμιστικού πλαισίου, γεγονός που προετοιμάζει ικανοποιητικά την αποτελεσματικότερη και αποδοτικότερη επιχειρηματική δράση κατά τις επόμενες εταιρικές χρήσεις.

5. ΕΤΑΙΡΙΚΕΣ ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ

- Αύξηση Μετοχικού Κεφαλαίου

Στις 17 Μαρτίου 2006, η Έκτακτη Γενική Συνέλευση των μετόχων της Εταιρείας αποφάσισε την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της κατά € 25.265.558 με την έκδοση 21.411.490 νέων κοινών ονομαστικών μετοχών, ονομαστικής αξίας € 1,18 η κάθε μία, δια της καταβολής μετρητών, με δικαίωμα προτίμησης υπέρ των παλαιών μετόχων, με αναλογία πέντε (5) νέες κοινές ονομαστικές μετοχές για κάθε τέσσερις (4) παλαιές κοινές ονομαστικές μετοχές και με τιμή διάθεσης € 5,60 ανά νέα μετοχή. Στις 23 Μαΐου 2006 ολοκληρώθηκε η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου και τα συνολικά ακαθάριστα έσοδα της έκδοσης ανήλθαν σε € 119.904.344. Η διαφορά μεταξύ της τιμής έκδοσης και της ονομαστικής αξίας κάθε μετοχής, συνολικού ύψους € 94.638.786 εμφανίζεται, σύμφωνα με το νόμο και το καταστατικό, σε πίστωση του λογαριασμού «Αποθεματικό από έκδοση μετοχών υπέρ το άρτιο».

- Θέσπιση Προγράμματος Προαιρετικής Απόκτησης Μετοχών

Η Τακτική Γενική Συνέλευση των μετόχων της 30^{ης}.6.2006 τροποποιώντας την από 17.3.2006 απόφασή της αποφάσισε την θέσπιση προγραμμάτων παροχής δικαιωμάτων προαίρεσης αγοράς μετοχών (stock option plan) με βάση τις διατάξεις του άρθρου 13, παρ. 9 του Κ.Ν. 2190/1920. Τα εν λόγω προγράμματα θα υλοποιηθούν κατά την διάρκεια των εταιρικών χρήσεων 2007 έως και 2011. Οι στόχοι οι οποίοι θα αποτελούν το πλαίσιο για την υλοποίηση των προγραμμάτων ορίστηκε να είναι οι ακόλουθοι:

- Να διασφαλίζεται μεσομακροπρόθεσμα η επικέντρωση των στελεχών στην προσπάθεια αύξησης της αξίας της εταιρείας
- Να ενισχύεται η δέσμευση και ταύτιση των στελεχών με την εταιρεία μέσα από την δημιουργία κουλτούρας «στελεχών-μετόχων», για την καταβολή της αναγκαίας για την ανάπτυξη υπερπροσπάθειας.
- Να διαμορφώνονται λόγοι διατήρησης των στελεχών στην εταιρεία και μείωσης τάσεων αποχώρησης, με τη σχεδίαση του προγράμματος και την παροχή οφελών, με τέτοιο τρόπο, ώστε τα στελέχη – δικαιούχοι του προγράμματος να έχουν σημαντικά κίνητρα παραμονής και προσφοράς των υπηρεσιών τους στην εταιρεία.
- Να βελτιωθεί περαιτέρω η εικόνα της εταιρείας στο επενδυτικό κοινό λόγω της γνώσης, ότι έχουν δημιουργηθεί συνθήκες μακροπρόθεσμης παραμονής των στελεχών της σε αυτή.

Οι Δικαιούχοι των προγραμμάτων είναι, α) τα μέλη των Διοικητικών Συμβουλίων, η Διευθυντική ομάδα και συγκεκριμένα, οι Γενικοί Διευθυντές, οι Διευθυντές Διευθύνσεων, οι Προϊστάμενοι Τμημάτων ή/και Έργων της forthnet και των εκάστοτε θυγατρικών εταιρειών της, β) άλλα στελέχη της Εταιρείας και των θυγατρικών της εταιριών κατά την κρίση του Διοικητικού Συμβουλίου. Ως Δικαιούχοι ορίζονται και πρόσωπα που ανήκουν στις παραπάνω κατηγορίες και συνδέονται με την εταιρεία και μετά από την θέσπιση των προγραμμάτων.

Το Διοικητικό Συμβούλιο με απόφασή του την 25^η.9.2006 κατ' εξουσιοδότηση της Γενικής Συνέλευσης των μετόχων αποφάσισε την έγκρισή του κανονισμού λειτουργίας των προγραμμάτων, εξειδίκευσε περαιτέρω τα προγράμματα και καθόρισε τα ειδικότερα κριτήρια και τους στόχους που απαιτούνται για την υλοποίησή τους.

6. ΠΟΡΕΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΜΕΓΕΘΩΝ

- Ανάλυση Αποτελεσμάτων Χρήσης

Τα αποτελέσματα του ομίλου καθώς και της εταιρείας κατά την χρήση (01/01/2006 – 31/12/2006), σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο της προηγούμενης οικονομικής χρήσης, σύμφωνα με τα Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Πληροφόρησης (IFRS), έχουν ως εξής:

(Ποσά σε €)	Ο Όμιλος			Η Εταιρεία		
	01.01-31.12.2006	01.01-31.12.2005	Μεταβολή %	01.01-31.12.2006	01.01-31.12.2005	Μεταβολή %
Έσοδα	97.600.534	91.559.451	6,60%	92.756.031	87.959.198	5,45%
Κόστος πωλήσεων	(81.598.133)	(64.654.130)	26,21%	(78.123.727)	(62.185.395)	25,63%
Μικτά Αποτελέσματα Εκμετάλλευσης	16.002.401	26.905.321	-40,52%	14.632.304	25.773.803	-43,23%
Άλλα έσοδα εκμετάλλευσης	887.154	1.953.944	-54,60%	748.106	1.610.583	-53,55%
Έξοδα Διάθεσης	(28.272.508)	(19.813.632)	42,69%	(27.147.739)	(18.773.267)	44,61%
Έξοδα Διοίκησης	(6.131.180)	(5.720.540)	7,18%	(5.693.350)	(5.179.464)	9,92%
Έξοδα Έρευνας και Ανάπτυξης	(1.199.578)	(1.375.561)	-12,79%	(1.199.578)	(1.375.561)	-12,79%
Κέρδη/ (Ζημιές) Εκμετάλλευσης	(18.713.711)	1.949.532	-1.059,91%	(18.660.257)	2.056.094	-1.007,56%
Κέρδη προ Φόρων - Χρημ/κών & Αποσβέσεων	(4.975.933)	13.543.913	-136,74%	(5.619.953)	11.039.593	-150,91%
Αναλογία κερδών/(ζημιών) από συγγενείς εταιρείες αποτιμώμενες με τη μέθοδο της καθαρής θέσης	6.148	12.100	-49,19%	-	-	-
Καθαρά χρηματοοικονομικά αποτελέσματα (Έσοδα/Έξοδα)	(672.374)	(1.640.267)	-59,00%	(512.088)	(1.542.922)	-66,81%
(Ζημιές) προ φόρων	(19.379.937)	321.365	-6.130,51%	(19.172.345)	513.172	-3.836,05%

Ο κύκλος εργασιών της Εταιρείας ανήλθε σε € 92.756.031 το 2006 έναντι € 87.959.198 το 2005 εμφανίζοντας αύξηση της τάξεως του 5%, ενώ του Ομίλου ανήλθε σε € 97.600.534 κατά το 2006, έναντι € 91.559.451 το 2005 παρουσιάζοντας αύξηση 7%. Τα μικτά αποτελέσματα (κέρδη) εκμετάλλευσης της Εταιρείας ανήλθαν σε € 14.632.304 κατά το 2006 έναντι € 25.773.803 το 2005 παρουσιάζοντας μείωση κατά (43%), ενώ του Ομίλου διαμορφώθηκαν σε € 16.002.401 έναντι € 26.905.321 στην προηγούμενη οικονομική χρήση παρουσιάζοντας μείωση της τάξεως του (40%).

Επί αυτών των ποσών προστέθηκαν τα άλλα έσοδα εκμετάλλευσης, τα οποία αφορούν κυρίως επιχορηγήσεις ερευνητικών προγραμμάτων και αφαιρέθηκαν οι λειτουργικές δαπάνες, οι χρεωστικοί τόκοι και αφού προστέθηκαν οι πιστωτικοί τόκοι, προέκυψαν ζημιές προ φόρων για την Εταιρεία συνολικού ύψους (€ 19.172.345) το 2006 έναντι κερδών € 513.172 το 2005, ενώ σε επίπεδο Ομίλου προέκυψαν ζημιές € 19.379.937 έναντι κερδών προ φόρων € 321.365 στην προηγούμενη οικονομική χρήση.

- Ανάλυση Πωλήσεων

Η ανάλυση του κύκλου εργασιών του Ομίλου καθώς και της Εταιρείας κατά τις χρήσεις 2005 και 2006, σύμφωνα με τα Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Πληροφόρησης (IFRS), αποτυπώνεται στον παρακάτω πίνακα:

	Ο Όμιλος			Η Εταιρεία		
	31 Δεκεμβρίου			31 Δεκεμβρίου		
	2006	2005	% Μεταβολή	2006	2005	% Μεταβολή
Λειτουργικά Έσοδα						
Σταθερή τηλεφωνία (Voice)	52.380.023	50.398.065	3,93%	52.380.023	50.398.065	3,93%
Σταθερή τηλεφωνία (Διαβιβαστική Κίνηση)	-	3.501.639	-	-	3.501.639	-
Internet Access	18.837.720	14.644.496	28,63%	18.837.720	14.644.496	28,63%
Internet Leased Lines	7.207.327	6.995.352	3,03%	7.207.327	6.995.352	3,03%
Data Connectivity Services	2.655.014	2.537.103	4,65%	2.655.014	2.537.103	4,65%
LMDS	3.001.749	2.451.913	22,42%	3.001.749	2.451.913	22,42%
Data Center Services	2.145.598	1.523.465	40,84%	2.145.598	1.523.465	40,84%
Interactive Marketing	1.928.108	2.675.233	-27,93%	1.928.108	2.675.233	-27,93%
Υπηρεσίες (κρατήσεις ακτοπλοΐας, ξενοδοχειακές κρατήσεις κλπ.) FORTH crs	3.988.940	2.697.689	47,87%	-	-	-
Λοιπά έσοδα από παροχή υπηρεσιών	4.895.971	3.503.789	39,73%	4.427.941	3.009.557	47,13%
Πωλήσεις εξοπλισμού και αναλωσίμων	560.084	630.707	-11,20%	172.551	222.375	-22,41%
Σύνολο Λειτουργικών Εσόδων	97.600.534	91.559.451	6,60%	92.756.031	87.959.198	5,45%
Λοιπά Έσοδα						
Επιχορηγήσεις	617.695	1.319.892	-53,20%	494.812	912.109	-45,75%
Λοιπά	269.459	634.052	-57,50%	253.294	698.474	-63,74%
Σύνολο Λοιπών Εσόδων	887.154	1.953.944	-54,60%	748.106	1.610.583	-53,55%
Γενικό Σύνολο Εσόδων	98.487.688	93.513.395	5,32%	93.504.137	89.569.781	4,39%

Το γενικό σύνολο εσόδων της forthnet το 2006 παρουσίασε 4% αύξηση σε σχέση με το 2005, ενώ σε επίπεδο Ομίλου εμφάνισε αύξηση της τάξεως του 5%. Συγκεκριμένα σε επίπεδο εταιρείας την μεγαλύτερη αύξηση σε σχέση με το 2005 παρουσιάζουν οι πωλήσεις της υπηρεσίας Data Center Services (41%) και τα έσοδα από παροχή υπηρεσιών Internet Access (29%). Επιπλέον, τα λοιπά έσοδα από παροχή υπηρεσιών παρουσίασαν αύξηση της τάξεως του 47%. Τα έσοδα από σταθερή τηλεφωνία αυξήθηκαν κατά 4% ενώ των πωλήσεων LMDS σε 22%. Τέλος οι πωλήσεις των υπηρεσιών Internet Leased Lines και Data Connectivity Services αυξήθηκαν το 2006 σε σχέση με το 2005 κατά 3% και 5% αντίστοιχα. Την μεγαλύτερη μείωση σε επίπεδο εσόδων παρουσίασαν οι υπηρεσίες Interactive Marketing (-28%) και οι πωλήσεις Εξοπλισμού και αναλωσίμων (-22%). Επιπρόσθετα, τα έσοδα από επιχορηγήσεις μειώθηκαν κατά (-46%) ενώ τα λοιπά κατά (-64%).

Σε επίπεδο Ομίλου την μεγαλύτερη αύξηση συνεχίζουν να εμφανίζουν οι ίδιες υπηρεσίες καθώς και τα έσοδα της θυγατρικής εταιρείας FORTHcrs τα οποία εμφάνισαν αύξηση ύψους 48% σε σχέση με το 2005. Την μεγαλύτερη μείωση σε σχέση με το 2005 παρουσιάζουν, όπως και σε επίπεδο Εταιρείας, οι υπηρεσίες Interactive Marketing (-28%) και οι πωλήσεις Εξοπλισμού και αναλωσίμων (-11%). Η μείωση των εσόδων από επιχορηγήσεις διαμορφώνεται σε (-53%) και των λοιπών εσόδων σε (-57%).

- **Θυγατρικές Εταιρείες**

FORTHcrs A.E.

Το 2006, η FORTHcrs συνέχισε την ανάπτυξη της στους τομείς τουρισμού, μεταφορών και θεαμάτων. Διατήρησε την ηγετική της θέση στην παροχή συστημάτων κρατήσεων στην ακτοπλοΐα, ενίσχυσε το πελατολόγιο της και ολοκλήρωσε προσαρμογές λογισμικών στις ανάγκες που επέφερε η απελευθέρωση των ναύλων. Για την αγορά του εξωτερικού, η εταιρεία ανέπτυξε λογισμικό για τα δίκτυα πρακτορείων και ενίσχυσε τις ενέργειες προώθησης της. Η εταιρεία προσέγγισε τον χώρο της κρουαζιέρας με την επίτευξη συμφωνιών με δύο εταιρείες σε Ελλάδα και εξωτερικό αντίστοιχα.

Παράλληλα επεκτάθηκε το δίκτυο των γραφείων διεθνώς, ενώ διένειμε 16,2 εκατ. περίπου εισιτήρια (αύξηση 8,6%). Ολοκλήρωσε για τα γραφεία νέα προϊόντα όπως εφαρμογές online πώλησης, προτάσεις για εξοπλισμό, αναλώσιμα, τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες και σταθμούς αυτόματης πώλησης εισιτηρίου. Η ζήτηση σε κρατήσεις δωματίων μέσω του ηλεκτρονικού συστήματος RoomView υπερδιπλασιάστηκε το 2006. Αποφασίστηκε η αναδιάρθρωση του προϊόντος με αύξηση του συντελεστή κερδοφορίας, βελτίωση της ύλης και των όρων συνεργασίας με ξενοδοχεία, vendors και γραφεία καθώς και με μεταφορά του λογισμικού σε νέα εφαρμογή web. Στον τομέα θεαμάτων, η FORTHcrs επικεντρώθηκε στην παροχή τεχνολογίας ticketing με την υλοποίηση σημαντικών έργων όπως το Κέντρο Διάδοσης Επιστημών και Μουσείου Τεχνολογίας και η Πολιτιστική Πρωτεύουσα Ευρώπης Πάτρα 2006. Η FORTHcrs συμμετέχει στον διαγωνισμό της Γενικής Γραμματείας Αθλητισμού για την “Υλοποίηση συστημάτων ελέγχου πρόσβασης αθλητικών εγκαταστάσεων – κάρτας φιλάθλου – διαχείρισης εισιτηρίων». Τέλος η εταιρεία μεταφέρθηκε σε νέα γραφεία, αναβάθμισε τα συστήματα εξυπηρέτησης και την δικτυακή υποδομή και ολοκλήρωσε μελέτη επένδυσης ύψους € 2 εκατ. η οποία εγκρίθηκε προς χρηματοδότηση.

TELEMEDICINE TECHNOLOGIES S.A.

Το 2006, η TELEMEDICINE TECHNOLOGIES S.A. συνέχισε την εξέλιξη και προώθηση του CleanWEB™, του προϊόντος για την Ηλεκτρονική Διεκπεραίωση Κλινικών Μελετών ενισχύοντας σημαντικά τη θέση του στην αγορά, με σημαντικούς νέους πελάτες και εκτεταμένη χρήση. Συγκεκριμένα, εξελίχθηκαν 57 κλινικές μελέτες (ορισμένες χρησιμοποιούν PDAs ή DPP - digital pen and paper). Στις μελέτες εμπλέκονται 690 ενεργά investigation centers, όλα τα Πανεπιστημιακά νοσοκομεία της Γαλλίας και μεγάλος αριθμός περιφερειακών νοσοκομείων, με 26.700 eCRF (electronic clinical trial forms) και 19.000 ασθενείς στις περισσότερες κατηγορίες νοσημάτων.

Στην τηλε-ιατρική, την εξ αποστάσεως ιατρική εκπαίδευση και την κατασκευή λογισμικού ιατρικών πληροφοριακών συστημάτων, η Telemedicine Technologies συνέχισε την εξέλιξη και προώθηση του MEDSKY, του προϊόντος που αναπτύχθηκε από κοινού με την EUTELSAT / SKYLOGIC το οποίο εξυπηρετεί σεναρία τηλειατρικής και ιατρικής εκπαίδευσης σε δορυφορικές συνδέσεις.

7. ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΟΜΙΛΟΥ ΓΙΑ ΤΟ 2007

Το 2007 ο όμιλος θα συνεχίσει την υλοποίηση του επενδυτικού σχεδίου για την ανάπτυξη ενός πανελλαδικού δικτύου παροχής ευρυζωνικής πρόσβασης και συνδυασμένων υπηρεσιών τηλεφωνίας, internet και περιεχομένου (3ple play). Προς την κατεύθυνση αυτή θα συνεχιστεί η επέκταση των ιδιόκτητων τηλεπικοινωνιακών υποδομών με σκοπό την βελτίωση της υφιστάμενης δομής κόστους παροχής υπηρεσιών και της προσφοράς νέων καινοτόμων υπηρεσιών. Επίσης η εταιρία θα συνεχίσει να δίνει έμφαση στην ενίσχυση του παρεχόμενου χαρτοφυλακίου υπηρεσιών με την διάθεση ποιοτικών υπηρεσιών προσαρμοσμένων στις ανάγκες των χρηστών με τελικό στόχο την επαύξηση των μεριδίων αγοράς που κατέχει και την διατήρηση της ηγετικής της θέσης στην Ελληνική τηλεπικοινωνιακή αγορά

Ειδικότερα:

- Υπηρεσίες Πρόσβασης Internet/Broadband

Για το έτος 2007 η εταιρία στον τομέα ευρυζωνικών υπηρεσιών θα επικεντρώσει το ενδιαφέρον της στην μεγάλη ανάπτυξη της συνδρομητικής της βάσης με ιδιαίτερο βάρος στις ιδιόκτητες υποδομές της με την :

- Δημιουργία προϊόντων που να συνδυάζουν υπηρεσίες φωνής και δεδομένων (2play) τόσο για οικιακούς χρήστες όσο και για μικρομεσαίες επιχειρήσεις.
- Ενίσχυση των προϊόντων internet ADSL με υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας
- Ανάδειξη των πλεονεκτημάτων του ιδιόκτητου δικτύου και μεταφορά της πελατειακής βάσης στις ιδιόκτητες υποδομές
- Ανάπτυξη υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας προκειμένου να αντιμετωπιστεί έμμεσα μείωση τιμών
- Διατήρησης ανταγωνιστικής τιμολογιακής πολιτικής και ενίσχυση του δικτύου πωλήσεων
- Διεύρυνσης της επικοινωνιακής & προωθητικής πολιτικής και ανάπτυξη της πελατειακής υποστήριξης

Έμφαση θα δοθεί στην ανάπτυξη της πελατειακής βάσης dial up δημιουργώντας δεξαμενή εν δυνάμει χρηστών broadband υπηρεσιών. Θα συνεχίσει να ενισχύει τις υπηρεσίες πρόσβασης μέσω καρτών προπληρωμένου χρόνου NetKey με την προϊοντική, εμπορική, επικοινωνιακή αναβάθμιση τους. Τέλος σχεδιάζονται υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας με στόχο την ανάδειξη της χρήσης των υπηρεσιών broadband στο σπίτι με εφαρμογές που θα αφορούν την διασκέδαση την ψυχαγωγία και την ασφάλεια.

- Σταθερή τηλεφωνία

Στον τομέα της Σταθερής Τηλεφωνίας για το 2007 το ενδιαφέρον θα επικεντρωθεί στα εξής:

- Λανσάρισμα οικονομικών προγραμμάτων Αδεσμοποίητου Βρόγχου (ULL) και σταδιακή συστηματική μετατροπή υφιστάμενων συνδρομητών Call By Call (CBC) σε ULL στις περιοχές κάλυψης του ιδιόκτητου δικτύου.
- Επιθετική πολιτική απόκτησης νέων συνδρομητών ULL στις περιοχές κάλυψης του ιδιόκτητου δικτύου,
- Συστηματοποίηση της πολιτικής διακράτησης πελατών ενόψει και της εισαγωγής συνδρομητών ULL.
- Περαιτέρω αξιοποίηση των Premium Υπηρεσιών (800, 801 & 90) με στόχο υψηλότερη διείσδυση στην υφιστάμενη εταιρική πελατειακή βάση, αλλά και με την προσέλκυση νέων πελατών.

- Business Telecom Services

Ήδη αναπτύσσεται νέα εμπορική προσέγγιση στην διάθεση των Business Υπηρεσιών στο σύνολο τους που επικεντρώνεται στην υιοθέτηση ενιαίας τιμολογιακής πολιτικής ανεξαρτήτου της τεχνολογίας του μέσου πρόσβασης (τοπικού κυκλώματος). Η εφαρμογή της πολιτικής αυτής θα ευνοήσει την εντατική αξιοποίηση του ιδιόκτητου Τηλ/κού Δικτύου της Εταιρείας καθώς αυτό θα αναπτύσσεται και θα καλύπτει ολοένα και μεγαλύτερα ποσοστά γεωγραφικής κάλυψης. Δίνοντας έμφαση στην προώθηση της υπηρεσίας έναντι της τεχνολογίας εξασφαλίζεται η κατά το δυνατόν διαφανής μετάβαση του υπάρχοντος πελατολογίου σε υπηρεσίες που υλοποιούνται μέσω των ιδιόκτητων υποδομών. Το γεγονός αυτό συνεπάγεται την ελαχιστοποίηση του κόστους και την περαιτέρω ενδυνάμωση της εμπορικής σχέσης με τον πελάτη.

Όσον αφορά την υπηρεσία **Internet Leased Line Services** κατά το 2007 αναμένεται να συνεχισθεί και να ενταθούν οι ανταγωνιστικές πιέσεις που δέχεται η συγκεκριμένη υπηρεσία από χαμηλότερου κόστους και quality of service υπηρεσίες ADSL. Η αντίδραση της forthnet σε αυτή την τάση θα στηριχθεί αφενός στην διαφοροποίηση των υπηρεσιών internet leased lines στοχεύοντας στην ικανοποίηση των αυξημένων απαιτήσεων των υφιστάμενων και νέων πελατών αλλά και στην εισαγωγή νέων υπηρεσιών SDSL μέσω του ιδιόκτητου δικτύου της forthnet .

Η τεχνολογία MPLS θα αποτελέσει τον μοχλό ανάπτυξης της των υπηρεσιών **Data connectivity Services**. Κατά αντίστοιχο τρόπο οι συγκεκριμένες υπηρεσίες θα ενδυναμωθούν με την διάθεση managed υπηρεσιών. Η υπηρεσία θα συνεχίσει να παρέχεται μέσω μισθωμένων κυκλωμάτων αλλά και γραμμών ADSL για να καλύψει σημαντικό αριθμό υποψήφιων πελατών.

Αναφορικά με τις υπηρεσίες **Leased Lines** η προοδευτική ανάπτυξη των ιδιόκτητων υποδομών θα δώσει την δυνατότητα στην εταιρεία να ενδυναμώσει την θέση της στην αγορά αυτή εκμεταλλευόμενη την μείωση κόστους που συνεπάγεται η διάθεση των υπηρεσιών αυτών μέσω του δικτύου της. Η εταιρεία στοχεύει στην προσέλκυση σημαντικής μερίδας πελατών απευθυνόμενοι στο ήδη υπάρχον πελατολόγιο του ΟΤΕ (υπολογίζουμε ότι υπάρχουν 15.000 γραμμές σε λειτουργία), ενώ ταυτόχρονα μέσω μακροχρόνιων μισθώσεων (IRU) θα απευθυνθεί σε πελάτες με αυξημένη ανάγκη σε καθαρή χωρητικότητα. Όσον αφορά το LMDS δίκτυο, ο στόχος που έχει τεθεί για το 2007 είναι να αποτελεί το μέσο πρόσβασης για την γρήγορη υλοποίηση των Υπηρεσιών Internet Leased Line & Data Connectivity και λιγότερο για την εκχώρηση καθαρής χωρητικότητας η οποία θα παρέχεται μέσω εναλλακτικών υποδομών (κυκλώματα Οπτικών Ινών και Αδεσμοποίητου Τοπικού Βρόχου). Αντίστοιχα, το δίκτυο οπτικών ινών της forthnet θα έχει διπλή χρήση, λειτουργώντας ως μέσο πρόσβασης (local loop) για τις υπηρεσίες Internet Leased Lines και Leased Lines, δίνοντας την δυνατότητα να προσφέρουμε πολύ μεγάλες χωρητικότητες στους πελάτες μας.

- **Ebusiness Services**

Κύριοι στόχοι του τομέα υπηρεσιών forthnet eBusiness Services για το 2007 αποτελούν η διατήρηση του ετήσιου ρυθμού ανάπτυξης άνω του 20%, η περαιτέρω αύξηση της συνδρομητικής βάσης στις υπηρεσίες Web Hosting, η διατήρηση της κυρίαρχης θέσης στις υπηρεσίες domain names και η προσέγγιση υφιστάμενων και νέων επιχειρησιακών πελατών της εταιρείας για την παροχή συνδυασμένων υπηρεσιών eBusiness (Data Center, Interactive Marketing, Application Development, Επιχειρησιακών εφαρμογών κλπ) για την επίτευξη cross-selling πωλήσεων.

- **Υπηρεσίες Περιεχομένου**

Για το 2007 στο τομέα των υπηρεσιών περιεχομένου η εταιρεία θα επικεντρωθεί στην ανάπτυξη broadband περιεχομένου και υπηρεσιών IPTV. Ήδη μέσα στο 2006 ξεκίνησε η διαδικασία για την ανάπτυξη broadband περιεχομένου και υπηρεσιών IPTV για τους χρηστές της forthnet. Ξεκίνησαν οι επαφές με vendors υποδομών και πλατφόρμας IPTV, ενώ παράλληλα δρομολογήθηκαν οι επαφές με content providers. Οι βασικές κινήσεις της εταιρείας μέσα στο 2007 στο χώρο του περιεχομένου αποσκοπούν στην δημιουργία των καταλλήλων υποδομών για την υποστήριξη υπηρεσιών IPTV, την απόκτηση δημοφιλούς περιεχομένου από content providers, την δημιουργία υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας με άξονα το περιεχόμενο και τέλος την ανάπτυξη συνδυαστικών υπηρεσιών πρόσβασης – φωνής – περιεχομένου: 3play services.

- **Έργα Δημοσίου Τομέα**

Εντός του τρέχοντος έτους 2007 οι προβλέψεις των τιμολογήσεων των έργων του Δημοσίου Τομέα θα είναι της τάξεως των € 3,7 εκατ. περίπου από τις ισχύουσες ήδη υπογραφείσες συμβάσεις του 2006 και προγενέστερες, ποσόν το οποίο είναι βέβαιο ότι θα αυξηθεί με νέες κατακυρώσεις έργων από αυτά που βρίσκονται σε στάδιο αξιολόγησης. Το ανεκτέλεστο υπόλοιπο των έργων του Δημοσίου Τομέα για την τριετία 2008-2010 ανέρχεται στο ποσό των € 4 εκατ. περίπου.

- **Υπηρεσίες FORTHers**

Το 2007, η FORTHers θα αξιοποιήσει τα αποτελέσματα των αποφάσεων που πήρε το 2006 για την αναδιάρθρωση των προϊόντων της, με σκοπό να επανέλθει σε κερδοφόρα πορεία, να ενισχύσει τη θέση της στην αγορά και να υλοποιήσει το 5ετες επιχειρηματικό της πλάνο σε Ελλάδα και εξωτερικό με αντικείμενο τις τεχνολογίες συστημάτων κρατήσεων, εισιτηρίων και dynamic packaging στις συνδυασμένες μεταφορές, τον τουρισμό και στα θεάματα.

Από τη λήξη της χρήσεως και μέχρι σήμερα δεν συνέβησαν σημαντικά γεγονότα ή ζημιές που επηρεάζουν την οικονομική κατάσταση και τις προοπτικές της εταιρείας, ούτε υπάρχουν ενδείξεις για τέτοια γεγονότα.

Μετά τα παραπάνω κ.κ. Μέτοχοι παρακαλούμε όπως:

- Εγκρίνετε τις Οικονομικές Καταστάσεις της Εταιρείας και του Ομίλου για τη χρήση που έληξε την 31^η Δεκεμβρίου 2006.
- Απαλλάξετε το Διοικητικό Συμβούλιο και τους ελεγκτές από κάθε ευθύνη για τα πεπραγμένα της χρήσης 2006 σύμφωνα με τον νόμο και το καταστατικό της εταιρείας.
- Διορίσετε ένα τακτικό και ένα αναπληρωματικό ορκωτό ελεγκτή για την χρήση 2007.

Ηράκλειο, 19 Μαρτίου 2007

Για το Διοικητικό Συμβούλιο

Ο Διευθύνων Σύμβουλος

Παντελής Τζωρτζάκης

ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΟΡΚΩΤΩΝ ΕΛΕΓΚΤΩΝ – ΛΟΓΙΣΤΩΝ

Βεβαιώνεται ότι η ανωτέρω Έκθεση μαζί με το Παράρτημα που αποτελούνται από δεκαοχτώ (18) σελίδες, είναι αυτά που αναφέρονται στην Έκθεση Ελέγχου που χορηγήσαμε με ημερομηνία 20 Μαρτίου 2007.

Αθήνα, 20 Μαρτίου 2007

Οι Ορκωτοί Ελεγκτές Λογιστές

Χρήστος Πελεντρίδης
Α.Μ. ΣΟΕΛ 17831

Σταύρος Σαλούστρος
Α.Μ. ΣΟΕΛ 14611

ΕΡΝΣΤ & ΓΙΑΝΓΚ (ΕΛΛΑΣ)
ΟΡΚΩΤΟΙ ΕΛΕΓΚΤΕΣ ΛΟΓΙΣΤΕΣ Α.Ε.
Α.Μ. ΣΟΕΛ 107

 **ERNST & YOUNG**

ΣΟΛ Α.Ε.Ο.Ε.
ΟΡΚΩΤΩΝ ΕΛΕΓΚΤΩΝ
Α.Μ. ΣΟΕΛ 125


ΣΟΛ α.ε.
ΟΡΚΩΤΟΙ ΕΛΕΓΚΤΕΣ ΛΟΓΙΣΤΕΣ

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ι

ΕΠΕΞΗΓΗΜΑΤΙΚΗ ΕΚΘΕΣΗ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΤΑΚΤΙΚΗ ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ ΤΩΝ ΜΕΤΟΧΩΝ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΜΕ ΤΗΝ ΕΠΩΝΥΜΙΑ «ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ ΚΑΙ ΤΗΛΕΜΑΤΙΚΩΝ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ» ΚΑΤ' ΑΡΘΡΟ 11^α Ν. 3371/2005

Η παρούσα επεξηγηματική έκθεση του Διοικητικού Συμβουλίου προς την Τακτική Γενική Συνέλευση των μετόχων της περιέχει αναλυτικές πληροφορίες αναφορικά με τα ζητήματα της παραγράφου 1 του άρθρου 11^α του Ν. 3371/2005.

- Διάρθρωση μετοχικού κεφαλαίου της Εταιρείας

Το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρείας ανέρχεται σε σαράντα πέντε εκατομμύρια τετρακόσιες εβδομήντα οχτώ χιλιάδες και τέσσερα ευρώ και εβδομήντα έξι ευρώλεπτά (45.478.004,76€) και είναι διαιρεμένο σε τριάντα οχτώ εκατομμύρια πεντακόσιες σαράντα χιλιάδες εξακόσιες ογδόντα δύο (38.540.682) κοινές ονομαστικές μετοχές, ονομαστικής αξίας ενός ευρώ και δεκαοκτώ λεπτών (1,18) η κάθε μια.

Οι μετοχές της Εταιρείας είναι εισηγμένες προς διαπραγμάτευση στην Αγορά Αξιών του Χρηματιστηρίου Αθηνών.

Η ιδιότητα του μετόχου συνεπάγεται τη νόμιμη, αυτοδίκαιη και χωρίς περιορισμό άσκηση όλων των δικαιωμάτων και την ανάληψη όλων των υποχρεώσεων που πηγάζουν από τη νομοθεσία των ανωνύμων εταιρειών, τις διατάξεις του παρόντος καταστατικού τις αποφάσεις της Γενικής Συνελεύσεως των μετόχων και τις αποφάσεις του Διοικητικού Συμβουλίου. Ειδικότερα και ενδεικτικά: α) οι μέτοχοι ασκούν τα δικαιώματα τους σε σχέση με την διοίκηση της εταιρείας μόνον μέσα από την Γενική Συνέλευση, β) κάθε μετοχή παρέχει το δικαίωμα μιας (1) ψήφου στη Γενική Συνέλευση, γ) κάθε μέτοχος, οπουδήποτε και αν κατοικεί ή διαμένει, υπάγεται στην Ελληνική Νομοθεσία και θεωρείται ότι έχει μόνιμη κατοικία την έδρα της εταιρείας όπου οφείλει να διορίζει αντίκλητο και να τον γνωστοποιεί στην εταιρεία, και δ) μέτοχοι, γενικοί διάδοχοι ή πιστωτές τους καθώς και κάτοχοι από νόμιμη αιτία μετοχών της εταιρείας (θεματοφύλακες, μεσεγγυούχοι, ενεχυρούχοι, δανειστές κ.λ.π.) δεν δικαιούνται για οποιοδήποτε λόγο να προκαλέσουν την κατάσχεση ή σφράγιση των βιβλίων της εταιρείας, καθώς και οποιασδήποτε άλλης περιουσίας της ή να επιδιώξουν τη διανομή ή την εκκαθάριση της.

Περαιτέρω κάθε μετοχή παρέχει:

- δικαίωμα επί του μερίσματος από τα ετήσια κέρδη της Εταιρείας σύμφωνα με τα προβλεπόμενα στη νομοθεσία και το καταστατικό.
- το δικαίωμα ανάληψης της εισφοράς μετά το πέρας της εκκαθάρισης και του υπόλοιπου προϊόντος εκκαθαρίσεως της εταιρικής περιουσίας κατά το λόγο της συμμετοχής τους στο καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο.
- το δικαίωμα προτίμησης σε κάθε αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της Εταιρείας με μετρητά και την ανάληψη νέων μετοχών,
- το δικαίωμα λήψης αντιγράφου των οικονομικών καταστάσεων και των εκθέσεων των ορκωτών ελεγκτών και του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρείας,
- το δικαίωμα συμμετοχής στη Γενική Συνέλευση, το οποίο εξειδικεύεται στα εξής επιμέρους δικαιώματα: νομιμοποίησης, παρουσίας, συμμετοχής στις συζητήσεις, υποβολής προτάσεων σε θέματα της ημερήσιας διάταξης, καταχώρησης των απόψεων στα πρακτικά και ψήφου.

Η Γενική Συνέλευση των μετόχων της Εταιρείας διατηρεί όλα τα δικαιώματα της κατά τη διάρκεια της εκκαθάρισης.

Ακόμη μέτοχοι που εκπροσωπούν το 1/20 ή 1/3 του καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου έχουν τα δικαιώματα μειοψηφίας που προβλέπει ο νόμος και το σύμφωνο με το νόμο καταστατικό της εταιρείας.

- Περιορισμοί στη μεταβίβαση των μετοχών της Εταιρείας

Η μεταβίβαση των μετοχών της Εταιρείας γίνεται όπως ορίζει ο Νόμος και δεν υφίστανται εκ του καταστατικού της περιορισμοί στη μεταβίβαση τους, δεδομένου μάλιστα ότι πρόκειται για άυλες μετοχές εισηγμένες στο Χρηματιστήριο Αθηνών.

- **Σημαντικές άμεσες ή έμμεσες συμμετοχές κατά την έννοια του Π.Δ. 51/1992**

Οι μέτοχοι (φυσικό ή νομικό πρόσωπο) που κατέχουν άμεσα ή έμμεσα ποσοστό μεγαλύτερο από 5% του συνολικού αριθμού των μετοχών της παρατίθενται στον κάτωθι πίνακα:

ΕΠΩΝΥΜΙΑ	ΜΕΤΟΧΕΣ	ΠΟΣΟΣΤΟ
NOVATOR EQUITIES LTD*	6.432.451	21,01%
ΙΔΡΥΜΑ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΡΕΥΝΑΣ	4.412.465	11,45%
CYCLADIC CATALYST MASTER FUND	3.157.057	8,19%
CYRTE INVESTMENTS GP I B.V.	2.892.454	7,50%

* Η NOVATOR EQUITIES LTD κατέχει έμμεσα μέσω της NORDEA BANK DANMARK A/S ποσοστό 4,32% σύμφωνα με γνωστοποίηση της ίδιας, το οποίο συμπεριλαμβάνεται στο συνολικό ποσοστό της (21,01%) όπως παρατίθεται παραπάνω.

- **Μετοχές παρέχουσες ειδικά δικαιώματα ελέγχου**

Δεν υφίστανται μετοχές της Εταιρείας που παρέχουν στους κατόχους τους ειδικά δικαιώματα ελέγχου.

- **Περιορισμοί στο δικαίωμα ψήφου**

Δεν προβλέπονται στο καταστατικό της Εταιρείας περιορισμοί του δικαιώματος ψήφου που απορρέουν από τις μετοχές της.

- **Συμφωνίες μετόχων της Εταιρείας**

Δεν είναι γνωστή στην Εταιρεία η ύπαρξη συμφωνιών μεταξύ των μετόχων της, οι οποίες συνεπάγονται περιορισμούς στη μεταβίβαση των μετοχών της ή στην άσκηση των δικαιωμάτων ψήφου που απορρέουν από τις μετοχές της.

- **Κανόνες διορισμού και αντικατάστασης μελών Δ.Σ. και τροποποίησης καταστατικού**

Οι κανόνες που προβλέπει το καταστατικό της Εταιρείας για το διορισμό και την αντικατάσταση των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου της και την τροποποίηση των διατάξεων του καταστατικού της δεν διαφοροποιούνται από τα προβλεπόμενα στον Κ.Ν. 2190/1920.

- **Αρμοδιότητα του Δ.Σ. ή ορισμένων μελών του Δ.Σ. για την έκδοση νέων ή για την αγορά ιδίων μετοχών**

α. Σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 13 παρ. 1 στοιχ. β) και γ) του Κ.Ν. 2190/1920 και σε συνδυασμό με τις διατάξεις του άρθρου 5 του καταστατικού της, το Διοικητικό Συμβούλιο της Εταιρείας έχει το δικαίωμα, κατόπιν σχετικής απόφασης της Γενικής Συνέλευσης που υπόκειται στις διατυπώσεις δημοσιότητας του άρθρου 7β του Κ.Ν. 2190/1920, να αυξάνει το μετοχικό κεφάλαιο της Εταιρείας με την έκδοση νέων μετοχών ή να εκδίδει ομολογιακό δάνειο με μετατρέψιμες ομολογίες, με απόφαση του που λαμβάνεται με πλειοψηφία τουλάχιστον των δύο τρίτων (2/3) του συνόλου των μελών του. Στην περίπτωση αυτή, το μετοχικό κεφάλαιο μπορεί να αυξάνεται μέχρι το ποσό του κεφαλαίου που είναι καταβεβλημένο κατά την ημερομηνία που χορηγήθηκε στο Διοικητικό Συμβούλιο η εν λόγω εξουσία από τη Γενική Συνέλευση. Η ως άνω εξουσία του Διοικητικού Συμβουλίου μπορεί να ανανεώνεται από τη Γενική Συνέλευση για χρονικό διάστημα που δεν υπερβαίνει την πενταετία για κάθε ανανέωση.

Στα πλαίσια των παραπάνω προβλέψεων η Τακτική Γενική Συνέλευση των μετόχων της 17.3.2006 ενέκρινε να εκχωρήσει για μια πενταετία, ήτοι μέχρι και την 16.3.2011, στο Διοικητικό Συμβούλιο το δικαίωμα, με απόφασή του που λαμβάνεται με πλειοψηφία των δύο τρίτων (2/3) του συνόλου των μελών του:

(i) να αυξάνει το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρείας μερικά ή ολικά με την έκδοση νέων μετοχών, για ποσό που δεν μπορεί να υπερβαίνει το καταβεβλημένο κατά την ημερομηνία της Γενικής Συνέλευσης μετοχικό κεφάλαιο της εταιρείας, σύμφωνα με τα προβλεπόμενα στο καταστατικό και το νόμο, και

(ii) να εκδίδει σύμφωνα με το άρθρο 3α του Κ.Ν. 2190/1920 και το καταστατικό ομολογιακό δάνειο, με δικαίωμα μετατροπής των ομολογιών σε μετοχές μέχρι το καταβεβλημένο κατά την ημερομηνία της Γενικής Συνέλευσης μετοχικό κεφάλαιο της εταιρείας, σύμφωνα με τα προβλεπόμενα στο καταστατικό και το νόμο.



- β. Σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 13 παρ. 9 του Κ.Ν. 2190/1920, με απόφαση της Γενικής Συνέλευσης μπορεί να θεσπισθεί πρόγραμμα διάθεσης μετοχών στα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου και το προσωπικό, με τη μορφή δικαιώματος προαίρεσης αγοράς μετοχών κατά τους ειδικότερους όρους της απόφασης αυτής. Η απόφαση της Γενικής Συνέλευσης ορίζει, ιδίως, τον ανώτατο αριθμό μετοχών που μπορεί να εκδοθούν, ο οποίος βάσει του νόμου δεν μπορεί να υπερβαίνει το 1/10 των υφιστάμενων μετοχών, αν οι δικαιούχοι ασκήσουν το δικαίωμα αγοράς μετοχών, την τιμή και τους όρους διάθεσης των μετοχών στους δικαιούχους.

Το Διοικητικό Συμβούλιο, με απόφαση του, ρυθμίζει κάθε άλλη σχετική λεπτομέρεια, που δε ρυθμίζεται διαφορετικά από τη Γενική Συνέλευση, εκδίδει τα πιστοποιητικά δικαιώματος αγοράς μετοχών και κατά το μήνα Δεκέμβριο κάθε έτους εκδίδει μετοχές στους δικαιούχους, που άσκησαν το δικαίωμα τους, αυξάνοντας αντίστοιχα το μετοχικό κεφάλαιο και πιστοποιώντας τη σχετική αύξηση αυτού.

Στα πλαίσια των παραπάνω νομοθετικών προβλέψεων οι Γενικές Συνελεύσεις των μετόχων της 17^{ης}.3.2006 και 30.6.2006 θέσπισαν προγράμματα διάθεσης μετοχών υλοποιήσιμα κατά την διάρκεια των ετών 2007-2011, ορίζοντας τους στόχους, διαθέτοντας 2.800.000 μετοχές, στην τιμή διάθεσης 5,36 ευρώ και σύμφωνα με τα ειδικότερα προβλεπόμενα στις επιμέρους αποφάσεις του Δ.Σ.

- γ. Η Γενική Συνέλευση των μετόχων της 30^{ης}.6.2006 αποφάσισε την δυνατότητα αγοράς έως και 2.000.000 ιδίων μετοχών σε κατώτατη τιμή 0,30 Ευρώ και ανώτατη τιμή 20 Ευρώ καθώς και όρισε το συνολικό χρονικό διάστημα αγοράς των ως άνω ιδίων μετοχών σε δώδεκα μήνες από την ημερομηνία της Γενικής Συνέλευσης και εξουσιοδότησε το Διοικητικό Συμβούλιο να ορίσει με αποφάσεις του τα επιμέρους χρονικά διαστήματα αγορών ιδίων μετοχών, τον αντίστοιχο επιμέρους αριθμό μετοχών και να προβεί σε οποιαδήποτε περαιτέρω πράξη σύμφωνα με το νόμο (άρθρο 16&5 του Κ.Ν. 2190/1920) και στα πλαίσια της ως άνω εντολής. Το Διοικητικό Συμβούλιο δεν έκανε χρήση της εξουσίας του αυτής μέχρι σήμερα.

- **Σημαντικές συμφωνίες που τίθενται σε ισχύ, τροποποιούνται ή λήγουν σε περίπτωση αλλαγής ελέγχου κατόπιν δημόσιας πρότασης**

Δεν υφίστανται συμφωνίες, οι οποίες τίθενται σε ισχύ, τροποποιούνται ή λήγουν σε περίπτωση αλλαγής στον έλεγχο της Εταιρείας συγκεκριμένα κατόπιν δημόσιας πρότασης.

- **Συμφωνίες με μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου ή το προσωπικό της Εταιρείας**

Δεν υπάρχουν συμφωνίες της Εταιρείας με μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου της ή με το προσωπικό της, οι οποίες να προβλέπουν την καταβολή αποζημίωσης ειδικά σε περίπτωση παραίτησης ή απόλυσης χωρίς βάσιμο λόγο ή τερματισμού της θητείας ή της απασχόλησης τους συγκεκριμένα εξαιτίας δημόσιας πρότασης.

Σε κάθε περίπτωση στις συμβάσεις εργασίας του Διευθύνοντος Συμβούλου και ορισμένων Διευθυντικών Στελεχών προβλέπεται η καταβολή αποζημίωσης κατά την λήξη τους. Η σχετική υποχρέωση έχει περιληφθεί στις προβλέψεις για αποζημίωση προσωπικού. Επιπλέον σε περίπτωση καταγγελίας της σύμβασης χωρίς υπαιτιότητά τους ή εξαναγκασμού τους σε παραίτηση, δικαιούνται επιπρόσθετη αποζημίωση.

Ακόμη σε περίπτωση αλλαγής ελέγχου της εταιρείας ωριμάζουν τα δικαιώματα προαίρεσης αγοράς μετοχών που έχουν χορηγηθεί στους δικαιούχους στα πλαίσια των προγραμμάτων διάθεσης δικαιωμάτων προαίρεσης που αποφάσισαν οι Γ.Σ. των 17.3.2006 και 30.6.2006 και εξειδίκευσε το Δ.Σ. της 25^{ης}.9.2006 με αποτέλεσμα οι δικαιούχοι (μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρείας και των συνδεδεμένων με αυτήν εταιρειών, Γενικοί Διευθυντές, Διευθυντές, Προϊστάμενοι Υπηρεσιών και Τμημάτων καθώς και άλλα στελέχη της Εταιρείας), να έχουν δικαίωμα να ασκήσουν τα χορηγηθέντα δικαιώματα νωρίτερα από τα προβλεπόμενα και συμφωνηθέντα χρονικά σημεία άσκησης.