



<https://www.metaforespress.gr>

Οι προκλήσεις της ταχυδρομικής αγοράς. Η άνοδος των δεμάτων και ο ανταγωνισμός στις ταχυμεταφορές

2016/12/29 12:43 στην κατηγορία TAXYΔΡΟΜΕΙΑ

Θετικές προοπτικές, κυρίως για τον τομέα της διανομής δεμάτων και μικροδεμάτων, προσφέρει η ανάπτυξη του ηλεκτρονικού εμπορίου, **λόγω της αυξανόμενης εξοικείωσης των καταναλωτών με τις διαδικτυακές αγορές και της στροφής σε φθηνότερες λύσεις.**

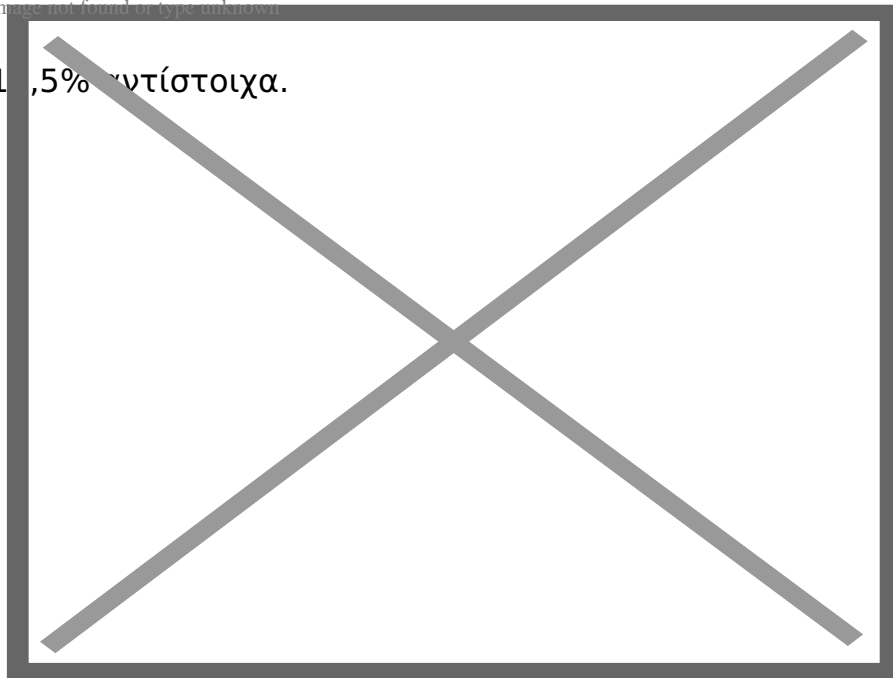
Αυτό προκύπτει από μελέτη της Infobank Hellastat, σύμφωνα με την οποία δεν αμφισβητείται η «κυρίαρχη» θέση των ΕΛΤΑ στην εγχώρια ταχυδρομική αγορά, ωστόσο είναι ορατές οι πιέσεις που δέχεται ο κρατικός οργανισμός από ανταγωνίστριες εταιρείες, κυρίως στον τομέα των ταχυμεταφορών.

Σύμφωνα με μελέτη που εκπονήθηκε από τον Αλέξη Νικολαΐδη, Economic Research & Sectorial Studies Senior Analyst της IBHS, το 2015, οι εταιρείες ταχυμεταφορών διακίνησαν 58,6 εκατ. αντικείμενα, αριθμός αυξημένος κατά 1,8%, σε σχέση με το προηγούμενο έτος, σχηματίζοντας συνολικό κύκλο εργασιών περίπου 300 εκατ. ευρώ, επίπεδο που υπολείπεται, σε σχέση με το 2014, κατά 0,9%.

Ανθεκτικότητα

Διαπιστώνεται ότι ο κλάδος εμφανίζει ανθεκτικότητα στην ύφεση των τελευταίων χρόνων, αποσπώντας σημαντικά μερίδια έναντι των ΕΛΤΑ, με το πλήθος των αντικειμένων και τα έσοδα να αυξάνονται την περίοδο 2011-2015 κατά 21,3% και

1,5% αντίστοιχα.



Η ενίσχυση αυτή

τροφοδοτείται από την αυξανόμενη διείσδυση των διαδικτυακών αγορών στις καταναλωτικές συνήθειες, γεγονός που δημιουργεί ανάγκες για γρήγορη και ασφαλή παράδοση των δεμάτων.

Συγκεκριμένα, η δραστηριότητα των εταιρειών του κλάδου έχει ενισχυθεί λόγω της ανάπτυξης του διασυνοριακού ηλεκτρονικού εμπορίου, **καθώς το 1/5 των εσόδων τους προέρχεται πλέον από αποστολές προς το εξωτερικό.**

Μάλιστα, το 70% των αντικειμένων εξωτερικού κατευθύνθηκε σε χώρες της Ε.Ε. και το 10% στην Ασία, ενώ τα εισερχόμενα αντικείμενα προήλθαν επίσης από αυτές τις περιοχές, σε ποσοστά 69% και 18% αντίστοιχα.

Μείωση τιμών

Πάντως, διαχρονικά παρατηρείται μείωση των τιμών στις υπηρεσίες ταχυμεταφορών λόγω του έντονου ανταγωνισμού, γεγονός που μεταφράζεται στην παροχή σημαντικών εκπτώσεων για τους εταιρικούς πελάτες. Έτσι, το μέσο έσοδο ανά αντικείμενο το 2015 διαμορφώθηκε στα 5,12 ευρώ, από 5,52 ευρώ το 2011 (υποχώρηση 7,2%).

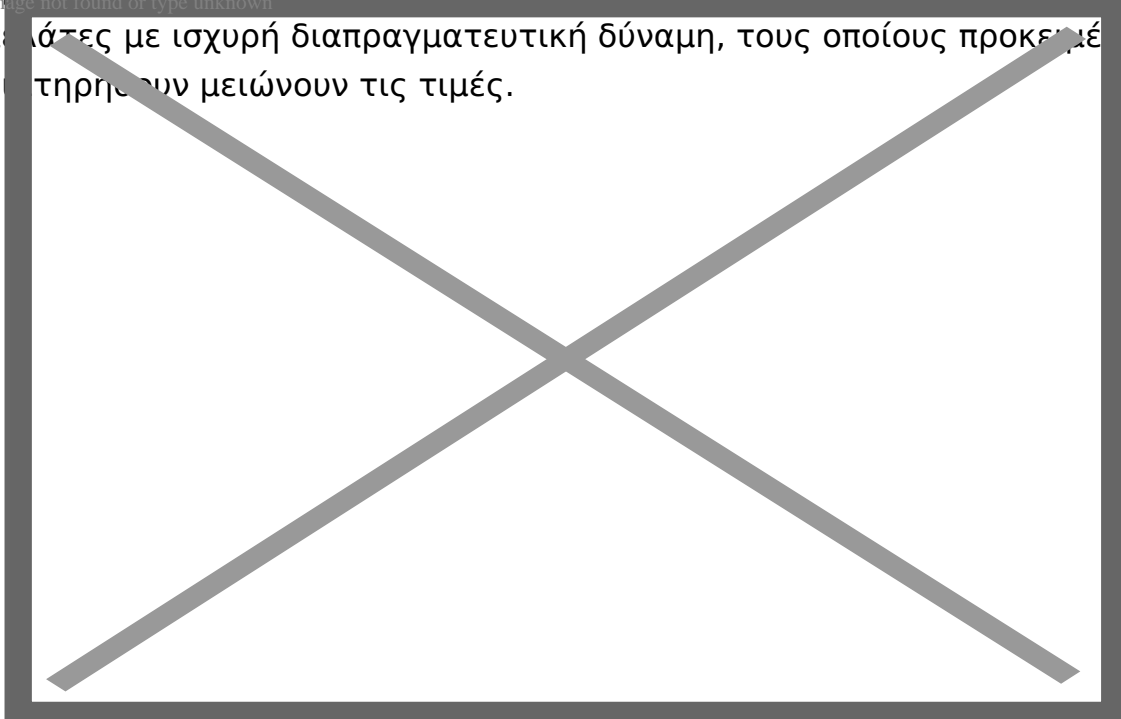
Οι φάκελοι καταλαμβάνουν ολοένα και μικρότερο ποσοστό στο πλήθος των διακινούμενων ταχυδρομικών αντικειμένων από τις εταιρείες courier: 43% το 2015 από 48% πριν από 2 χρόνια.

Αντιθέτως, το σύνολο των δεμάτων και μικροδεμάτων το τελευταίο έτος κατέλαβε το 54% του όγκου, με τη μεγαλύτερη δραστηριότητα να εντοπίζεται στα μικροδέματα. Επιπλέον, από τον τομέα των φακέλων προήλθε αρκετά μικρότερο

μέρος των εσόδων (συγκεκριμένα το 32%), ενώ από τα δέματα και μικροδέματα συνολικά το 54%.

Η ανθεκτικότητα του κλάδου των ταχυμεταφορών στη δυσμενή οικονομική συγκυρία έχει προσελκύσει το επιχειρηματικό ενδιαφέρον, όπως υποδηλώνει και η είσοδος 72 νέων εταιρειών στον κλάδο κατά τη διάρκεια του 2015. Ωστόσο, ο εξεταζόμενος τομέας αποτελεί στόχο επέκτασης επιχειρήσεων και από άλλους κλάδους.

Εξάλλου, ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα που αντιμετωπίζει ο κλάδος είναι τα ολοένα και χαμηλότερα επίπεδα τιμολόγησης, λόγω του υψηλού ανταγωνισμού. Η πρακτική αυτή εντοπίζεται ιδίως σε επιχειρήσεις που εξαρτώνται από εταιρικούς πελάτες με ισχυρή διαπραγματευτική δύναμη, τους οποίους προκειμένου να διατηρηθούν μειώνουν τις τιμές.



Η τάση αυτή -

όπως είναι φυσικό- αποτελεί εμπόδιο για την επίτευξη υψηλότερων περιθωρίων κέρδους.

Επίσης, επισημαίνεται στρέβλωση του ανταγωνισμού από τη λειτουργία αρκετών μικρών εταιρειών, που απευθυνόμενες σε τοπικές αγορές και λειτουργώντας χωρίς τις απαιτούμενες άδειες παρέχουν φθηνότερες υπηρεσίες.

Αυξήθηκαν οι courier

Σύμφωνα με τον Πέτρο Μπουρούτη, Marketing and Business Affairs Manager της IBHS, «η ανάπτυξη του ηλεκτρονικού εμπορίου, λόγω της αυξανόμενης εξοικείωσης των καταναλωτών με τις διαδικτυακές αγορές και της στροφής τους σε φθηνότερες λύσεις **προσφέρει θετικές προοπτικές, κυρίως για τον τομέα της διανομής δεμάτων και μικροδεμάτων.**

Ήδη, τα τελευταία χρόνια η ανάπτυξη των εσόδων του κλάδου έχει βασιστεί στον τομέα των αντικειμένων που παραγγέλλονται από τους καταναλωτές διαδικτυακά. Αντιθέτως, το ψηφιακό μέσο συνιστά απειλή για την παραδοσιακή αλληλογραφία».

Αναλυτικότερα, στα τέλη του 2015 στον τομέα της Καθολικής Υπηρεσίας -εκτός των ΕΛΤΑ- δραστηριοποιούνταν 13 εταιρείες με ειδική άδεια, ενώ λειτουργούσαν και 447 εταιρείες ταχυμεταφορών υπό το καθεστώς της γενικής άδειας, έναντι 365 εταιρειών το προηγούμενο έτος. **Σημειώνεται ότι ο αριθμός των επιχειρήσεων courier μειωνόταν από το 2010 έως το 2013, για να αυξηθεί κατά 14% το τελευταίο έτος.**

Ωστόσο, τα τελευταία χρόνια διαπιστώνεται βαθμιαία ανάπτυξη της αγοράς των δεμάτων, η οποία το 2015 αποτέλεσε το 9% του όγκου (έναντι μόλις 3% το 2010), αποφέροντας το 41% των συνολικών εσόδων (από 22% πριν από 5 χρόνια).

Αναφορικά με τη διάρθρωση της αγοράς ανά τομέα, τα ΕΛΤΑ κατέχουν διαχρονικά το μεγαλύτερο μερίδιο επί των συνολικά διακινούμενων αντικειμένων, το οποίο το 2015 διαμορφώθηκε σε 78,5%, ποσοστό που εμφανίζει διαχρονική υποχώρηση (σχηματιζόταν σε 90% το 2011). Το 14,7% διακινήθηκε από ιδιωτικές εταιρείες ταχυμεταφορών, ενώ το 6,8% από κατόχους ειδικής άδειας.

Η κατανομή των εσόδων διαφοροποιείται, με τα ΕΛΤΑ το τελευταίο έτος να συγκεντρώνουν το 42% του συνόλου (από 58% το 2011), έναντι 55,3% για τις ιδιωτικές επιχειρήσεις ταχυμεταφορών (41,6% το 2011).

Οι τελευταίες προσφέρουν ακριβότερες υπηρεσίες υψηλότερης προστιθέμενης αξίας λόγω της επείγουσας διαβίβασης ταχυδρομικών αντικειμένων.

Οι κυριότερες εγχώριες εταιρείες είναι οι ACS, Γενική Ταχυδρομική, Speedex και Ταχυμεταφορές ΕΛΤΑ, οι οποίες διακινούν κυρίως ταχυδρομικά αντικείμενα στο εσωτερικό της χώρας. Οι εταιρείες που αποτελούν μέλη των πολυεθνικών ομίλων (DHL του ομίλου Deutsche Post, TNT, UPS και Fedex) δραστηριοποιούνται κυρίως στη διακίνηση εισερχόμενων και εξερχόμενων δεμάτων εξωτερικού.

Οι τελευταίες χρησιμοποιούν τις υπηρεσίες πολλών ελληνικών επιχειρήσεων, καθώς δεν διαθέτουν δικά τους πανελλαδικά δίκτυα.

Η διάρθρωση

Αναφορικά με τη διάρθρωση του πελατολογίου, οι εταιρείες ταχυμεταφορών αποκόμισαν το μεγαλύτερο μέρος των εσόδων τους με 18% από το ηλεκτρονικό εμπόριο, το 12% από ιδιώτες πελάτες και το 10% από βιομηχανίες. Ακολούθησαν με μικρότερα ποσοστά ο εμπορικός κλάδος (9%), οι τηλεπικοινωνίες (7%), οι φαρμακευτικές επιχειρήσεις (7%) κ.λπ.