
Για 4η συνεχή χρονιά, άνοδος εσόδων για τις «Ταχυμεταφορές ΕΛΤΑ». Ελπίδες στο e-commerce

2017/07/31 11:43 στην κατηγορία TAXΥΔΡΟΜΕΙΑ

Για τέταρτη συνεχόμενη χρήση, οι «Ταχυμεταφορές ΕΛΤΑ» κατάφεραν να αυξήσουν τις πωλήσεις τους, ωστόσο χωρίς να βελτιώσουν αισθητά το μερίδιο αγοράς τους.

Επιμέλεια: Β. Βεγιάζη

Η εταιρεία εκτιμάται ότι βρέθηκε, πέρσι, στην τρίτη θέση της αγοράς courier, όσον αφορά στη διακίνηση και επίδοση αντικειμένων και **στην τέταρτη θέση, όσον αφορά τον κύκλο εργασιών.**

Ειδικότερα, ο κύκλος εργασιών, του 2016, ανήλθε στα 33,17 εκατ., έναντι 29,6 εκατ. το 2015, παρουσιάζοντας άνοδο 12%. Αντίστοιχα, τα κέρδη μετά από φόρους ανήλθαν στα 0,23 εκατ., έναντι 1,22 εκατ. το 2015.

Σύμφωνα με την εταιρεία, η ύφεση, η οποία παρατηρείται, εδώ και αρκετά χρόνια, σε όλους τους κλάδους δραστηριότητας της ελληνικής οικονομίας, αν και επηρέασε αρνητικά τον κλάδο των ταχυμεταφορών, εξισορροπήθηκε μερικώς από τη μεταστροφή των πολιτών σε αγορές μέσω διαδικτύου.

Ωστόσο, η προσπάθεια για διατήρηση και βελτίωση της θέσης της εταιρείας επέβαλλε τη δραστικότερη - πολλές φορές - μείωση τιμών, αρκετά κάτω του κόστους.

Τα σημαντικότερα γεγονότα του 2017

Τα εκτιμώμενα γεγονότα που επηρεάζουν το 2017, όπως αναφέρει η διοίκηση των «Ταχυμεταφορών ΕΛΤΑ», είναι τα ακόλουθα:

-Εξισορρόπηση από την ιδιωτική αγορά της σημαντικής μείωσης των αντικειμένων από τον τραπεζικό κλάδο κατά 800 χιλ. αντικείμενα περίπου, έναντι της χρήσης 2016 (κώδικας δεοντολογίας και όχι μόνο).

-Αντιμετώπιση με νέα τεχνολογία των δυσλειτουργιών του δομικού συστήματος της εταιρείας συνολικά και ειδικότερα της διαλογής, του δικτύου των διαβιβάσεων και της διακίνησης των ταχυδρομικών αντικειμένων.

-Τη συνέχιση της άναρχης λειτουργίας και ανάπτυξης της ταχυδρομικής αγοράς, ειδικά μετά την απελευθέρωσή της και η πολιτική των χαμηλών τιμών που έχει επιβληθεί από τους ανταγωνιστές και τους διασυνοριακούς πελάτες, προκειμένου να θέσουν εκτός αγοράς τις εταιρείες που έχουν οικονομικές δυσκολίες ή οικονομικά ανοίγματα, όπως η ρευστότητα ή ο δανεισμός, σε συνδυασμό και με την οικονομική κρίση, καθώς και αυξημένο λειτουργικό κόστος.

-Η προσπάθεια εξυγίανσης και επέκτασης του δικτύου πρακτόρων που προσανατολίζεται, εκ των πραγμάτων, στο κλείσιμο δυσλειτουργικών πρακτορείων και οικονομικά ασυνεπών πρακτόρων.

Ταυτόχρονα, οφείλουμε να συνυπολογίσουμε και τις επιπτώσεις από τις υποχρεώσεις των προβληματικών πρακτορείων, έναντι της εταιρείας, που θα οδηγήσουν σε αντίστοιχες επισφάλειες.

-Η προσδοκώμενη βελτιστοποίηση της συνεργασίας με τη μητρική ΕΛΤΑ (συνεισφορά μόνο 2% στο τζίρο της εταιρείας), η οποία μπορεί να προσφέρει πολλαπλά οφέλη.

-Τέλος, η εταιρεία για να εναρμονιστεί στις απαιτήσεις της αγοράς και των πελατών της για τη χρήση πλαστικού χρήματος, οφείλει να εισάγει τη χρήση POS για τις συναλλαγές της.