

Σε μια price driven αγορά έχουν μετατραπεί οι ταχυμεταφορές εκτιμά η ΕΛΤΑ Courier. Η εξέλιξη του 2018

2018/07/30 09:18 στην κατηγορία ΤΑΧΥΔΡΟΜΕΙΑ

Τις εκτιμήσεις της για την πορεία των ταχυμεταφορών παραθέτει η ΕΛΤΑ Courier στην οικονομική έκθεση του 2017, στην οποία πέτυχε [αύξηση του κύκλου εργασιών και της καθαρής κερδοφορίας](#), εάν και τα ίδια κεφάλαια παραμένουν σε ιδιαίτερα χαμηλά επίπεδα.

Επιμέλεια: Μαρίνα Δημητρίου

Σύμφωνα με την εταιρεία:

-Η σκλήρυνση του ανταγωνισμού εντείνεται, όπως και οι αλλαγές στο πλήθος και στο μέγεθος των επιχειρήσεων ταχυμεταφορών, αλλά και των μεταφορικών που δραστηριοποιούνται στην ελληνική οικονομία.

-Η πίεση που παρατηρείται στις τιμές, καθώς η Ελλάδα, λόγω της επίδρασης των αλλαγών που επέφερε η εφαρμογή των Μνημονίων, έχει μετατραπεί σε μια price driven αγορά.

-Η διαπραγματευτική δύναμη των κεντρικών και στρατηγικών πελατών εντείνεται για την συμπίεση του κόστους ταχυμεταφοράς, στο πλαίσιο της μείωσης του λειτουργικού τους κόστους και της περαιτέρω βελτίωσης των χρηματοοικονομικών τους αποτελεσμάτων.

-Η πολιτική των χαμηλών τιμών που επιχειρείται από τους ανταγωνιστές έχει ως στόχο να θέσουν ακόμα και 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 αύξηση της αγοράς του δέματος σε συνδυασμό με τη σταθερά μειούμενη διακίνηση, λόγω ηλεκτρονικής υποκατάστασης, του επιστολικού ταχυδρομείου, αλλάζει ριζικά το μείγμα εσόδου.

-Η ανάπτυξη του **ηλεκτρονικού εμπορίου προβλέπεται να οδηγήσει τον κλάδο σε μια μεσοσταθμική ανάπτυξη της τάξεως του 5,5% μέχρι το 2021**, καθώς το

καταναλωτικό κοινό και οι επιχειρήσεις αποκτούν ολοένα και μεγαλύτερη εξοικείωση με τις αγορές μέσω διαδικτύου.

Αντίστοιχα, **οι προτεραιότητες για την ΕΛΤΑ Courier** είναι οι ακόλουθες:

-Η ανάγκη για την εισαγωγή νέων τεχνολογιών θα βελτιώσει την εμπορική, παραγωγική και οικονομική λειτουργία της εταιρείας σε όλο το εύρος των δραστηριοτήτων της, προκειμένου ο πελάτης να βρίσκει άμεση ανταπόκριση στις ανάγκες του.

-Η συνέχιση της αναγκαίας προσπάθειας εξυγίανσης των χρηματοοικονομικών μεγεθών της εταιρείας οδηγεί στον μερικό περιορισμό των πόρων της και στην **αναζήτηση νέων χρηματοδοτικών εργαλείων για ανάπτυξη και επέκταση.**

-Η σωστή και άμεση υποστήριξη και βελτιστοποίηση της λειτουργίας των εμπορικών αντιπροσώπων της εταιρείας, προκειμένου να μην ξαναυπάρξουν επισφάλειες, αλλά κυρίως να δημιουργηθούν οι κατάλληλες προϋποθέσεις για την προσέλκυση νέων εμπορικών αντιπροσώπων (επιθεωρητής πρακτορείων, νέο προμηθειακό, βελτίωση exanta κ.α.)

-Η επίτευξη βελτιστοποίησης της συνεργασίας με τη μητρική ΕΛΤΑ, η οποία μπορεί να προσφέρει πολλαπλά οφέλη, αν αξιοποιηθούν τα πλεονεκτήματα και των δυο εταιρειών (δίκτυο, οικονομίες κλίμακας, τεχνογνωσία κ.α.) και ελαχιστοποιηθούν οι δυσκολίες και οι επιχειρησιακές αδυναμίες (ανταγωνιστικές υπηρεσίες, έλλειμμα εξυπηρέτησης πελάτη, νοοτροπία κ.α.).