

Arkadiusz Kawa\*

## Kto przejmie usługi pocztowe. Rozwój konkurencji na rynku usług pocztowych w świetle postępu procesu liberalizacji\*\*

Od początku lat 90. XX w. w krajach europejskich trwa wzmożony proces liberalizacji sektora usług pocztowych. Polega on m.in. na ograniczaniu monopolu publicznych operatorów pocztowych i stopniowym otwieraniu rynku pocztowego dla prywatnych firm. Dzięki liberalizacji, możliwe jest wchodzenie poszczególnych operatorów publicznych z jednych krajów UE na rynki innych krajów członkowskich. Ta swoboda powinna powodować proporcjonalny wzrost konkurencji. Jednak tak nie jest, co potwierdzają obecne badania rynku. Udział operatorów alternatywnych w rynku przesyłek adresowanych jest nadal niewielki i nie przekracza 11%. Nawet w krajach o rynkach w pełni otwartych dla konkurencji udział kształtuje się następująco: w Finlandii – 0,5-1%, w Szwecji – 7%, a w Estonii – 5-6%, na Słowacji i Węgrzech – 0%, w pozostałych krajach 4-5%<sup>1</sup>.

Proces liberalizacji rynku usług pocztowych ma również miejsce w Polsce. Rozpoczął się w 1995 r. po nowelizacji Ustawy o łączności, kiedy to ograniczono monopol państwowego operatora na przesyłki listowe do 2 000 g. Następnie Ustawa z dnia 12 czerwca 2003 r. Prawo pocztowe kontynuowała proces liberalizacji rynku pocztowego, zmniejszając obszar zastrzeżony do 350 g. Z początkiem 2006 r. granica obszaru zastrzeżonego została obniżona do 50 g. Pełna liberalizacja rynku usług pocztowych w Polsce i pozostałych krajach Unii Europejskiej przewidziana jest od początku 2009 r.

Stopniowa liberalizacja rynku usług pocztowych w na-



**Rafał Nawłoka, dyrektor generalny i prezes zarządu Masterlink Express**

*Wzrost konkurencji w sektorze usług pocztowych z pewnością będzie zależał od tego, jaką strategię obiorą inne narodowe poczty europejskie i światowe. Jeżeli rynek okaże się na tyle atrakcyjny, że zagraniczne podmioty będą chciały oferować swoje usługi w Polsce, to na pewno Poczta Polska zyska konkurentów. Może się jednak okazać, że segment listów i przesyłek ważących poniżej 50 gramów nie jest atrakcyjny, a tym samym PP nawet po utracie monopolu będzie mogła zachować mocną pozycję w tym segmencie.*

szym kraju nie przynosi jednak spodziewanych efektów. Redukcja obszaru zastrzeżonego dla przesyłek listowych do 350 g nie wywołała znaczących zmian w strukturze podmiotowej tego rynku. Poczta Polska (PP) nadal utrzymuje pozycję wiodącego operatora pocztowego w zakresie przesyłek listowych, przy niewielkim udziale operatorów prywatnych. W 2004 r. operatorzy prywatni w Polsce zdobyli zaledwie 1% tego rynku. Również zmniejszenie obszaru zastrzeżonego po 1 stycznia 2006 r. na przesyłki ważące do 50 g oraz dwuipółkrotności ceny za usługę realizowaną w publicznym systemie pocztowym o najszybszej kategorii nie ograniczyło monopolu, gdyż około 90% tego rynku nadal leży poza zasięgiem prywatnych firm. W krajach UE tylko 9% nadawanych listów waży więcej, niż 50 g.

„Warto dodać, że segment przesyłek między 50 g, a 350 g zawsze był obsługiwany przez operatorów alternatywnych, jednak z zachowaniem granicy cenowej obszaru zastrzeżonego dla PP. Przesyłki te nie stanowiły jednak znaczącego wolumenu przewożonych przesyłek, bo nadawane były tylko przez nadawców zainteresowanych usługami ekspresowymi. Po 1 stycznia 2006 r. nie zauważyliśmy w tym względzie znaczących zmian” – uważa Krzysztof Zdziarski, dyrektor generalny UPS Polska.

„Warto dodać, że segment przesyłek między 50 g, a 350 g zawsze był obsługiwany przez operatorów alternatywnych, jednak z zachowaniem granicy cenowej obszaru zastrzeżonego dla PP. Przesyłki te nie stanowiły jednak znaczącego wolumenu przewożonych przesyłek, bo nadawane były tylko przez nadawców zainteresowanych usługami ekspresowymi. Po 1 stycznia 2006 r. nie zauważyliśmy w tym względzie znaczących zmian” – uważa Krzysztof Zdziarski, dyrektor generalny UPS Polska.

### Skutki pełnej liberalizacji

Wśród analityków rynku nie ma zgody co do tego, w jakim stopniu zmiany w dziedzinie poczty, polegające na całkowitym ograniczeniu monopolu PP, pociągną za sobą skutki na rynku usług pocztowych. Eksperti z Instytutu Łączności w swoim opracowaniu pt. „Wpływ liberalizacji rynku usług pocztowych na jakość i dostępność do usług oraz na poziom cen w Polsce”<sup>2</sup> spekulują, że wzrośnie aktywność już działających operatorów pocztowych, firm z sektora wydawniczego lub transportowych, świadczących usługi pocztowe. Wejście zagranicznych publicznych operatorów pocztowych na dany rynek pocztowy jest mniej prawdopodobne, chociaż niektórzy operatorzy publiczni działają już na zagranicznych rynkach, jednak głównie tam, gdzie zostały one zliberalizowane lub proces liberalizacji jest w znacznym stopniu zaawansowany. Przewiduje się, że dopiero po pełnym otwarciu rynków pocztowych liczba działających operatorów konkurencyjnych wzrośnie. Jednak nie przypuszcza się, że poja-

\* Arkadiusz Kawa, e-mail: arek.kawa@kep.pl, www.KEP.pl

\*\* Na ten temat Autor wypowiedział się podczas ogólnopolskiej debaty pt. „Skutki Pełnego Otwarcia Rynku Usług Pocztowych oraz Docelowy Model Powszechnej Usługi Pocztowej, zorganizowanej 30 marca 2006 r. w Warszawie przez Instytut Łączności na zlecenie Ministerstwa Transportu i Budownictwa (przyp. red.)

<sup>1</sup> Ecorys Macro & Sector Policies: Study on the development of competition in the European postal sector. Rotterdam, July 2005.

<sup>2</sup> Instytut Łączności, Wpływ liberalizacji rynku usług pocztowych na jakość i dostępność do usług oraz na poziom cen w Polsce, Warszawa, wrzesień 2005 r.

wią się na nich równolegle do działającego już operatora. „Nowi gracze będą potrzebowali czasu i środków na wejście na rynek. A wielkość naszego kraju implikuje konieczność istotnych inwestycji w sieć i infrastrukturę, to zaś może być ważną barierą dla firm, które nie prowadzą działalności pokrewnej do pocztowej” – zaznacza Rafał Dziura, dyrektor marketingu i sprzedaży w TNT Express Poland. Jest to związane przede wszystkim z poziomem kosztów operacyjnych oraz koniecznością dysponowania odpowiednio rozdrobnioną siecią placówek. „Należy również pamiętać o tym, iż nowe technologie i zmiany prawa zmniejszają wolumeny tradycyjnej poczty, wskutek czego potencjalny zwrot z inwestycji może nie być tak satysfakcjonujący, jak jeszcze kilka lat temu” – dodaje R. Dziura.

Ekspert z Instytutu Łączności przypuszcza również, że firmy kurierskie rozszerzą swoją ofertę usług. Te natomiast twierdzą, że usługi pocztowe, w tym powszechnie, nie należą do ich obszaru zainteresowań. „Główną działalnością firmy Masterlink jest transport paczek. Tylko niewielki udział obrotów firmy stanowią przesyłki lekkie, które najczęściej są przesyłkami z gwarantowanym terminem doręczenia. Strategia Masterlink również nie zmieni się w 2009 r., co oznacza, że rynek przesyłek listowych nadal nie będzie stanowił obszaru zainteresowania dla naszej firmy” – podkreśla Rafał Nawłoka, dyrektor generalny i prezes zarządu Masterlink Express.

Większe możliwości upatruje się w mniejszych firmach (głównie operatorzy lokalni), które obsługują nisze usługowe. Mogą one próbować swoich szans w zakresie m.in. doręczania dokumentów o dużej wadze, wymiany dokumentów (przede wszystkim w segmencie B2B – klienci biznesowi – klienci biznesowi), doręczania przesyłek tego samego dnia na terenie miasta.

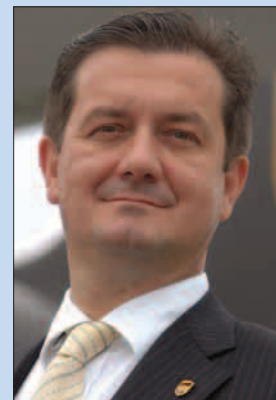
Nakreślenie przyszłości rynku pocztowego jest utrudnione, ponieważ zniesienie monopolu państwowego zależy od decyzji politycznych. „Jak pokazała przeszłość w zakresie liberalizacji usług pocztowych na obszarze Unii Europejskiej, może to prowadzić do znacznych opóźnień i zakłóceń w działaniu tego sektora. GLS Poland będzie na polu przesyłek listowych dopiero wtedy prawdziwie aktywna, gdy rynek ten zostanie w pełni zliberalizowany. Doręczanie listów jest czynnością masową. Budowa niskokosztowego systemu z siecią pokrywającą cały kraj będzie tylko wtedy opłacalna i rokująca zwrot z inwestycji, jeśli rynek w całości i bez ograniczeń zostanie zliberalizowany” – mówi Rico Back, chief executive officer, GLS B.V.

## Obszary zainteresowań

Wielu analityków branży wątpi, aby w ciągu najbliższych kilku lat Poczta Polska zyskała znaczących konkurentów w segmencie przesyłek, które nie wymagają określenia terminu doręczenia. „W końcu w tej dziedzinie, dzięki takim a nie innym uwarunkowaniom, państwowy operator mógł zdobyć przewagę nad innymi graczami. Firmy, w tym ekspresowe, świadczące usługi konkurencyjne wobec usług Poczty Polskiej, były dotychczas wypchnięte z tego obszaru ze względu na obowiązek stosowania niekonkurencyjnych cen” – zaznacza K.Zdziarski.

### Krzysztof Zdziarski, dyrektor generalny UPS Polska

*UPS świadczy i dalej zamierza świadczyć usługi ekspresowe, a nie pocztowe, które mają zupełnie inny charakter. Główna różnica polega na tym, że usługi ekspresowe są w 100 proc. regulowane przez rynek, który jest wysoce konkurencyjny. Uznanie ich za usługi pocztowe powoduje, że są niepotrzebnie dodatkowo regulowane przez Państwo (poprzez Ministerstwo Transportu i Budownictwa oraz UKE). Nie byliśmy i nie zamierzamy być konkurencją dla Poczty Polskiej w obszarze usług powszechnych.*



Niemniej firmy nastawione na osiągnięcie zysku, nie mające – jak Poczta Polska – obowiązku zapewnienia powszechnego dostępu do usług pocztowych, będą próbowały wchłaniać najbardziej atrakcyjne obszary działalności przejmując klientów generujących największe przychody, głównie z terenów dużych miast. Instytut Łączności w swym opracowaniu zaprezentował prawdopodobne zmiany, jakie mogą być udziałem wszystkich uczestników rynku usług pocztowych na podstawie doświadczeń wybranych krajów. Z badań wynika, że największe prawdopodobieństwo otwarcia na konkurencję wystąpi w segmencie B2X (klienci biznesowi – klienci biznesowi oraz indywidualni), który stanowi 75 – 85% ogólnej liczby przesyłek, zarówno w odniesieniu do korespondencji adresowanej, jak i przesyłek reklamowych.

Na terenach o dużym zaludnieniu, z niewielką liczbą rozległych obszarów, może również pojawić się otwarcie segmentu C2X (klienci indywidualni – klienci biznesowi oraz indywidualni) dla konkurencji. Wymaga to jednak budowania sieci nadawczych, które są kosztowne. W tym wypadku operatorzy zainteresowani działaniem w tym segmencie mogliby budować sieci wewnątrz miast i lokować skrzynki nadawcze w strategicznych punktach.

## Wykorzystanie sieci pocztowej

Jak już wcześniej zauważono, tam gdzie infrastruktura pocztowa jest słabo rozwinięta, rozpoczęcie działalności w zakresie obsługi przesyłek pocztowych wymaga wysokich nakładów finansowych. Dlatego ważnym czynnikiem w rozwoju konkurencji jest dostęp do sieci operatora publicznego. Już teraz niektóre firmy deklarują, oprócz pełnego uczestnictwa w rynku usług pocztowych, możliwość wejścia na ten rynek w sposób częściowy.

„W takim przypadku działalność firmy skoncentrowałaby się początkowo na odbieraniu, sortowaniu i konsolidacji przesyłek listowych, które w formie uporządkowanej przekazywane by były do sieci dystrybucyjnej Poczty Polskiej. Musiałby obowiązywać jednak warunek, że dostęp do sieci Poczty Polskiej odbywałby się na zasadach fair play” – dodaje R.Back.

Z jednej strony, udostępnianie sieci mogłoby być źródłem dodatkowych dochodów dla Poczty Polskiej, z drugiej strony – operatorom alternatywnym pozwoliłoby to roz-

szerzyć zakres oferowanych usług oraz zdobyć czas na zbudowanie własnej sieci doręczeń. Z kolei klienci biznesowi uzyskaliby dodatkową możliwość wyboru operatora pocztowego. Eksperti z Instytutu Łączności wskazują jednak, że dotychczasowe doświadczenia krajów członkowskich UE w zakresie dostępu do sieci operatora publicznego są niewielkie i tylko w kilku z nich (m.in. Niemcy, Holandia) miało miejsce udostępnienie sieci operatorom alternatywnym. Niemieckie prawo pocztowe zobowiązuje publicznego operatora pocztowego do udostępnienia części swojej sieci po uzasadnionej i konkurencyjnej cenie. Mimo to rzeczywistość pokazuje, że częściowe wejście na rynek z usługami przygotowawczymi i następnie wejście do sieci poczty nie zawsze odbywa się w równy sposób. Z oceny rynku usług telekomunikacyjnych w Polsce oraz zachowań Poczty Polskiej można wyciągnąć wnioski, że bez precyzyjnych i zdecydowanych regulacji dostęp do infrastruktury Poczty Polskiej dla operatorów alternatywnych będzie bardzo utrudniony.

Operatorzy alternatywni mogą także korzystać pośrednio z infrastruktury państwowych operatorów. Przykładem jest nowa usługa, wprowadzona przez UPS w styczniu 2006 r. w kilku krajach Europy Zachodniej. Korzystając z tej usługi, nadawcy przesyłek mogą zebrać razem międzynarodowe listy, dokumenty bądź paczki – bez konieczności sortowania pod względem miejsca przeznaczenia, zbędnych pomiarów czy stemplowania. Klienci przygotowują je do odbioru przez firmę kurierską wraz z innymi drobnymi paczkami, przeznaczonymi do przekazania. Następnie kurier przewozi międzynarodową pocztę do uprawnionych podmiotów, świadczących usługi pocztowe, które segregują i wysyłają ją do końcowego adresata. Usługi tego typu wydają się być przyszłościowe i mogą być rozwijane przez alternatywnych operatorów. Dzięki nim firma kurierska może być dostawcą kompleksowych rozwiązań, zaspokajających wszystkie potrzeby, związane z wysłaniem jakiegokolwiek przesyłki.

Jeszcze innym sposobem pozyskania klientów przez operatorów, rozpoczynających działalność na rynku

usług pocztowych, jest zaferowanie im usługi poczty hybrydowej. Taką usługę już teraz świadczy większość operatorów pocztowych, wykorzystując technologie informatyczne i teleinformatyczne. Poczta hybrydowa pozwala obniżyć koszty opracowania przesyłek pocztowych i skrócić czas przesyłania informacji. Umożliwia ona firmom (za pośrednictwem urzędów pocztowych) na sprawne i szybkie przygotowanie oraz rozpowszechnianie np. materiałów reklamowych.

## Świadczenie usługi powszechnej przez operatorów alternatywnych

Liberalizacja oznacza uwolnienie przez państwo dostępu do świadczenia usług pocztowych, w tym dostarczania przesyłek z obszaru zastrzeżonego. Nie oznacza to jednak możliwości nałożenia obowiązku świadczenia usług powszechnych przez państwo na operatorów alternatywnych. Działalność taka wymaga bowiem odpowiedniej bazy techniczno – organizacyjnej, którą w chwili obecnej nie dysponuje żaden z operatorów poza Poczta Polska. Dlatego pokładane w liberalizacji nadzieje na stworzenie konkurencyjnego rynku nie muszą spełnić się we wszystkich segmentach rynku usług pocztowych, bowiem operatorzy alternatywni nie będą zainteresowani świadczeniem usług nierentownych i uciążliwych, jakimi są powszechne usługi. Z jednej strony występuje na nie zapotrzebowanie społeczne, z drugiej – na podmiot świadczący te usługi nałożono prawnie szereg obowiązków, takich jak: zapewnienie określonej prawem dostępności, częstotliwości i terminowości doręczania itp. Z tego względu operatorzy alternatywni będą zabiegać o zdominowanie segmentu usług rentownych, mających perspektywę rozwoju, a więc usług kurierskich i ekspresowych.

Świadczeniem powszechnych usług pocztowych w przyszłości mogą być jednak zainteresowane firmy lokalne – mali operatorzy, którzy będą chcieli wejść na ten rynek, ale tylko na określonym terenie. Działalność podobna do Poczty Polskiej będzie się zapewne rozwijać na terenach miejskich aglomeracji, jak Warszawa, Trójmiasto, gdzie popyt na taką działalność będzie po prostu odpowiednio duży.

O tym, że rynek usług powszechnych w aglomeracjach miejskich może być interesujący dla niektórych przedsiębiorstw, świadczy chociażby przykład Miejskiej Poczty Doręczeńowej (MPD). Firma ta w ub.r. otworzyła swoją działalność na terenie Rybnika. Poczta miała własne znaczki, stemple i koperty. Masa przesyłek będących w obrocie nie przekraczała 50 g, a pobierana opłata za ich doręczenie wynosiła 1 zł, czyli znajdowała się w obszarze usług pocztowych zastrzeżonych do realizacji przez Poczta Polska. W wyniku kontroli URTiP (obecny UKE) stwierdzono, że firma prowadziła działalności pocztową bez wymaganego wpisu do rejestru operatorów pocztowych oraz wydano decyzję nakazującą wstrzymanie prowadzenia działalności pocztowej. Przykład ten pokazuje, że w przyszłości takich firm może powstawać bardzo wiele. Na całkowicie zliberalizowanym rynku będą działały już legalnie. Podmioty te muszą mieć tylko na uwadze, że

### Rafał Dziura, dyrektor marketingu i sprzedaży w TNT Express Poland

*Spodziewamy się, że wkrótce po liberalizacji monopol zostanie przełamany w segmencie listów „B2B” oraz „B2C”. Usługi pocztowe oferowane przy tego rodzaju przesyłkach mogą być stosunkowo łatwo zaadaptowane do obecnych sieci, zarządzanych przez integratorów świadczących usługi ekspresowe w Polsce. Dobra znajomość rynku i oczekiwań biznesowych, jak*



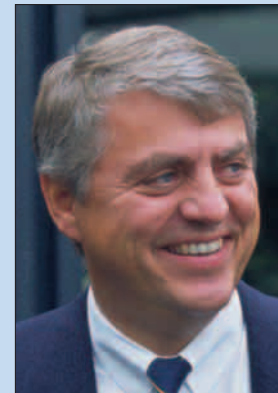
*również jakość usług świadczonych przez firmy kurierskie powinny zapewnić potencjalnym nowym operatorom przewagę konkurencyjną, z drugiej zaś strony sprowokują tradycyjnych operatorów pocztowych do zwiększenia konkurencyjności usług. W efekcie poprawie ulegnie jakość usług pocztowych i – co najważniejsze – to w rękach klientów spocznie możliwość dokonania wyboru usługodawców.*

świadcząc usługę powszechną trzeba zapewnić dostępność, przystępność, powszechność, jakość, bezpieczeństwo i terminowość. Nie każdej firmie takie zobowiązania muszą pasować.

Na małe zainteresowanie usługami powszechnymi przez większych operatorów alternatywnych niekorzystnie wpływa także niepewność, co do decyzji politycznych naszego państwa. Obecny minister Transportu i Budownictwa, Jerzy Polaczek, opowiada się za nowelizacją prawa pocztowego, która ma pogodzić postępującą liberalizację rynku usług pocztowych z koniecznością zapewnienia dostępu do nich wszystkim obywatelom. Według niego, „[...] Poczta Polska powinna pozostać narzędziem państwa, poprzez które odbywać się będzie przepływ informacji pomiędzy jego organami, a obywatelem. A misją Poczty Polskiej jest okazanie się być godną instytucją, która z jednej strony jest w stanie zaspokoić potrzeby klientów w zakresie szeroko rozumianego dostępu do usług, z drugiej zaś spełnić wymagania stawiane w tym zakresie przez państwo. W niektórych krajach Unii ten problem rozwiązują się poprzez tak zwane kontrakty operatora narodowego z rządem, gdzie określone są warunki wzajemnej współpracy”<sup>3</sup>. W takim kontrakcie można zawrzeć klauzule, np. obligujące wszystkie instytucje administracji państwowej i samorządowej do korzystania z usług operatora publicznego. Z jednej strony gwarantuje to jemu stałych klientów, z drugiej jednak strony stawia operatorów alternatywnych w mniej uprzywilejowanej pozycji.

**Rico Back, chief executive officer, GLS B.V.**

*Firma GLS popiera szybką liberalizację rynku usług pocztowych, jako gwarancję szybkiego wzrostu gospodarczego oraz tworzenie nowych miejsc pracy. Z drugiej strony otwarcie nowej sieci świadczącej usługi pocztowe byłoby również korzystne dla obu stron. Przykładem jest pocztowy rynek amerykański, na którym zagwarantowanie dostępu państwowej firmie pocztowej USPS zaowocowało spadkiem opłat pocztowych dla klientów do 35%. Dla samej firmy zaś – jako rekompensata za obniżenie kosztów dla klienta – przyniosło to wzrost gospodarczy w postaci zaofiarowania nowych typów usług pocztowych.*



Podsumowując rozważania przedstawione w niniejszym artykule, trudno jest jednoznacznie stwierdzić, w jakim kierunku rozwinie się konkurencja na rynku usług pocztowych. Operatorzy alternatywni twierdzą, że zdecydowanie za wcześnie jest na deklaracje dotyczące rodzaju świadczonych usług z segmentu pocztowego. Cały czas trwają analizy rynku i określenie szans, jakie pojawią się przed nimi za kilka lat. Póki co, jest to bardziej badanie możliwości zaistnienia w tej dziedzinie, niż realne plany.

<sup>3</sup> Tygodnik Poczta Polska, W którą stronę pójdzie Poczta?, Relacja z konferencji “Rynek usług pocztowych w Polsce 2006-2010”, Warszawa 28.11.2006.