

Trwający od kilku lat rozwój sektora e-commerce wymusza na podmiotach działających w tym sektorze szereg działań służących usprawnianiu realizacji zleceń: zmiany łańcucha dostaw, korzystanie z nowoczesnych obiektów oraz zatrudniania wykwalifikowanych pracowników, którzy realizują kluczowe zadania w zakresie elektronicznej obsługi zamówienia (e-fulfilment). Dbalność o najwyższą jakość poszczególnych elementów, zwłaszcza e-fulfilmentu, w połączeniu z pomysłowością firmy oraz sprawnym zarządzaniem kosztami, pozwalają spełniać oczekiwania najbardziej wymagających konsumentów, utrzymać przewagę konkurencyjną i generować zyski.

Prologis Research ujawnia, że wymienione tendencje mają pozytywny wpływ na szerszą perspektywę gospodarki europejskiej i wzrost zatrudnienia, a także na konkretne sektory, np. nieruchomości logistyczne, stanowiące istotny element logistyki sektora e-commerce. Choć sukces e-fulfilment zależy od współgrania wielu czynników, najważniejszym z nich jest lokalizacja.

WPROWADZENIE

Efektom rozwoju e-fulfilmentu w ciągu ostatnich trzech lat był wynajem pięciu milionów metrów kwadratowych powierzchni magazynowej w ramach nowych umów – to kluczowy wniosek analizy umów najmu obejmujących e-fulfilment przeprowadzonej przez Prologis na podstawie informacji branżowych i poufnych danych. Każdy miliard euro nowej sprzedaży w sektorze e-commerce generował zapotrzebowanie na 77 000 metrów kwadratowych powierzchni niezbędnej do realizacji takich zamówień. Prologis uważa, że trend ten utrzyma się, czego następstwem będą:

- wzrost zatrudnienia: szacujemy, że konieczne będzie stworzenie 200 000 nowych miejsc pracy w celu zaspokojenia zapotrzebowania na pracowników w nowych obiektach e-fulfilment w ciągu następnych pięciu lat. To z kolei oznacza, że codziennie powstawać będzie 100 nowych stanowisk pracy.
- efekty mnożnikowe: znaczący wzrost skali sprzedaży w sektorze e-commerce oraz ilość przesyłek.

Szacujemy, że sektor e-commerce będzie potrzebował dodatkowych 15 milionów metrów kwadratowych powierzchni logistycznej.

- Lokalizacja: Najbardziej popularne obiekty znajdują się na największych rynkach europejskiego sektora e-commerce, np. w Wielkiej Brytanii, Niemczech i Francji, a także na rozwijających się rynkach, takich jak: Polska, Czechy i Holandia.

Niniejszy dokument przedstawia obecny sposób realizacji zamówień w sektorze e-commerce, najnowsze trendy umów najmu oraz strategię doboru lokalizacji stosowane przez klientów. Raport został opracowany na podstawie szczegółowej analizy poszczególnych umów najmu z ostatnich trzech lat, z której wynika, że wraz z rozwojem sektora e-commerce zmiany będą ulegać łańcuchy dostaw, obiekty i pracownicy, którzy realizują kluczowe zadania w zakresie elektronicznej realizacji zamówień (e-fulfilment) i logistyki.

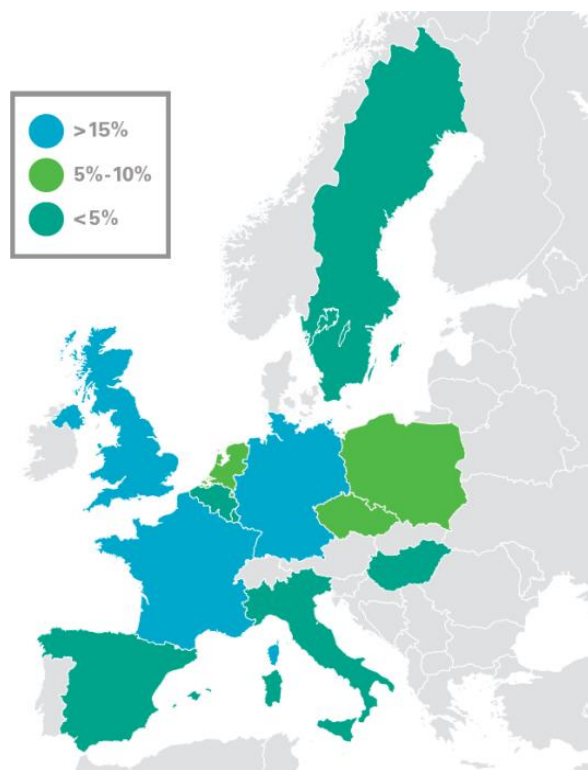


Wymagania związane z sektorem e-commerce, procesem e-fulfilment i nieruchomościami logistycznymi

Zmieniające się zwyczaje zakupowe pobudzają zapotrzebowanie na nieruchomości logistyczne.

Wraz ze skryształowaniem się gustów i preferencji konsumentów w sektorze e-commerce, firmy z branży handlu detalicznego i spedycytorzy inwestują w rozwój systemów realizacji zamówień składanych przez Internet, tworząc pokaźny popyt na usługi logistyczne. W 2014 roku sprzedaż internetowa towarów w Unii Europejskiej wyniosła około 200 miliardów euro¹, a w ciągu 5 lat może się podwoić, przy rocznym wzroście na poziomie 15%². Równie ważny jest dynamiczny przyrost udziału e-commerce w sprzedaży detalicznej ogółem – z poniżej 5% w 2010 roku do ponad 10% w 2020 roku³. Zmienia się również charakter przedsiębiorstw w tym sektorze, co powoduje chęć inwestowania w proces e-fulfilment.

ILUSTRACJA 1 Udział e-commerce w zapotrzebowaniu na powierzchnię logistyczną, okres 2012-2014



Każdy miliard euro wzrostu sprzedaży przez Internet generuje zapotrzebowanie na powierzchnię logistyczną rzędu około 77 000 metrów kwadratowych. W ciągu ostatnich trzech lat sprzedaż w sektorze e-commerce w 10 krajach objętych badaniem Prologis wzrosła o 65 miliardów euro⁵. Zestawiając te dane z nowymi umowami najmu 5 milionów metrów kwadratowych, można stwierdzić, że każdy milion euro wzrostu sprzedaży internetowej przełożył się na zapotrzebowanie równe około 77 000 metrów kwadratowych nieruchomości logistycznych. Jednakże ciągły wzrost sprzedaży sklepów stacjonarnych ogranicza ryzyko kanibalizacji ze strony sprzedaży e-commerce.

Wzrost sektora e-commerce będzie wymagać 15 milionów metrów kwadratowych powierzchni logistycznej w ciągu najbliższych 5 lat. Połączenie mnożnika popytu logistycznego (77 000/1 miliard euro) z prognozami dotyczącymi wzrostu sektora e-commerce (200 miliardów euro w ciągu pięciu lat) przekłada się na potencjalny wzrost popytu na nowe obiekty lub rozbudowę istniejących budynków na poziomie 15 milionów metrów kwadratowych w Europie. Jednakże takie czynniki, jak brak dostępności i strategie wykorzystujące wiele kanałów dystrybucji mogą mieć wpływ na powyższą prognozę. W ciągu ostatnich trzech lat umowy najmu w sektorze e-commerce stanowiły 15% łącznego popytu⁶. Uwzględniając przewidywania dotyczące wzrostu sprzedaży, wskaźnik ten może jeszcze ulec zwiększeniu, gdyż coraz więcej firm inwestuje w e-fulfilment. Największy wzrost spodziewany jest na trzech największych rynkach e-commerce w Europie (w Wielkiej Brytanii, Niemczech i Francji), co może przełożyć się na zapotrzebowanie około 10 milionów metrów kwadratowych powierzchni⁷.

E-fulfilment katalizatorem tworzenia nowych miejsc pracy

Rozwój elektronicznej realizacji zamówień może spowodować powstanie ponad 200 000 nowych miejsc pracy w ciągu najbliższych pięciu lat. Obsługa procesu e-fulfilment odbywa się zarówno manualnie, jak i z wykorzystaniem zautomatyzowanych urządzeń. Aktualna średnia zatrudnienia na stałe w branży wynosi 10-15 pracowników w przeliczeniu na 1000 metrów kwadratowych powierzchni dystrybucyjnej, ale liczba ta w szczycie sezonu może zwiększać się co najmniej dwukrotnie. Powyższe poziomy zatrudnienia są od 2 do 5 razy wyższe od tych, które występują w tradycyjnym centrum dystrybucji⁸. Zarówno powyższe wskaźniki, jak i nasze prognozy, przewidujące wzrost popytu równy 15 milionów metrów kwadratowych, oznaczają, że w wyniku procesu e-fulfilment powstanie od 150 000 do 225 000 nowych miejsc pracy, co oznacza około 100 nowych miejsc pracy dziennie przez najbliższych pięć lat. Co więcej, nowych miejsc pracy przybędzie u wszystkich poddostawców, a także w firmach zewnętrznych wspierających podmioty e-commerce np. w zakresie IT czy realizacji dostaw. Niemniej jednak, mimo że sprzedaż on-line szybko zdobywa rynek, analitycy nadal spodziewają się wzrostu – choć umiarkowanego – wśród firm z branży handlu detalicznego działających w sklepach stacjonarnych.

E-fulfilment to istotny bodziec do tworzenia nowych miejsc pracy w Europie. W oparciu o oczekiwany nominalny wzrost sprzedaży, przewiduje się, że najwięcej miejsc pracy powstanie w Wielkiej Brytanii, Niemczech i Francji. Jednak wzrost e-fulfilmentu w bardziej opłacalnych pod względem kosztów lokalizacjach, np. w Polsce i Czechach również stymuluje dalszy wzrost. Znaleźnienie wykwalifikowanych pracowników jest i pozostanie jednym z kluczowych kryteriów lokalizacji dla firm z branży e-commerce. Umieszczenie w pobliżu obszarów miejskich maksymalnie ułatwia znalezienie usług powiązanych i nowych pracowników z odpowiednimi kwalifikacjami.

Skorzystają zarówno obszary miejskie, jak i tereny niezabudowane

Najem obejmujący e-fulfilment koncentruje się na największych gospodarkach oraz na lokalizacjach bardziej opłacalnych pod względem kosztów. Najważniejsze trzy obszary pod względem umów najmu bezpośredniego do celów e-fulfilment to główne rynki konsumpcyjne, przy czym 28% umów najmu bezpośredniego dotyczy Niemiec, 22% – Wielkiej Brytanii, a 16% – Francji. Opłacalne pod względem kosztów obszary stanowi pięć największych rynków, w tym Polska (13% umów najmu bezpośredniego) i Czechy (9%). Najem w tych krajach odzwierciedla możliwość optymalizacji kosztów pracy oraz wzrost roli tych państw, jako areny rozwoju sektora e-commerce. Z analizy popytu w podziale według rynków wynika, że około 75% umów najmu bezpośredniego obejmowało obszary miejskie zamieszkałe przez ponad milion osób, a więc sąsiedztwo mieszkańców (czy to konsumentów, czy pracowników) ma kluczowe znaczenie przy wyborze lokalizacji na działalność w zakresie e-fulfilment.

Istnieje wiele czynników, które mają wpływ na strategie lokalizacyjne na poszczególnych rynkach. Łańcuchy dostaw – zarówno w sektorze e-commerce, jak i w pozostałych branżach – koncentrują się na poszukiwaniu równowagi pomiędzy kosztami a usługami. Ciągłej ocenie podlegają czynniki takie, jak: liczba obiektów i ich lokalizacja, wielkość i konfiguracja. Kluczowe znaczenie mają także koszty transportu. W ostatecznym rozrachunku wybór obiektu sprowadza się do oceny (i) lokalizacji w pobliżu klientów, (ii) dostępności wykwalifikowanych pracowników i (iii) bliskości sieci dystrybucyjnych przewoźników przesyłek, w tym ekspresowych. Najlepsze obiekty pozwalają osiągnąć równowagę pomiędzy opisywanymi wymaganiami, gwarantując dostęp do pracowników do obsługi procesu e-fulfilment, korzystanie z usług błyskawicznej realizacji dostaw i zarządzanie kosztami transportu. Lokalizacje znajdujące się w pobliżu obszarów miejskich idealnie nadają się dla sektora e-commerce.

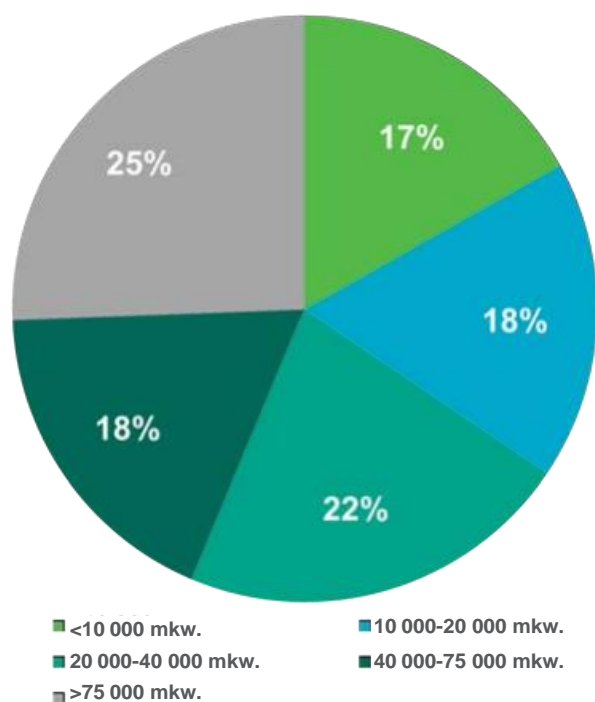
W praktyce popyt można podzielić na dwa rodzaje.

Pierwszy z nich dotyczy obiektów dla działań na etapie tzw. „ostatniej mili” (last mile delivery), drugi zaś – dużych obiektów do obsługi regionalnych procesów e-fulfilment. Transport na etapie tzw. „ostatniej mili” koncentruje się na lokalizacjach i parkach biznesowych położonych blisko centrów miast. Zapotrzebowanie to wydaje się mniejsze (<10 000 mkw.) i może zostać zaspokojone przez istniejące obiekty. W zakresie regionalnego zapotrzebowania dotyczącego e-fulfilment tradycyjne lokalizacje nowoczesnych obiektów logistycznych pobudzają największy popyt. Nieruchomości te oferują różne rozmiary jednostek, odpowiednią specyfikację techniczną (np. stopień zabudowy i wysokość budynków świetle), bliskość kluczowych węzłów infrastrukturalnych i położenie, które równoważą strukturę kosztów transportu, pracy i zarządzania obiektem. Standardowy popyt w sektorze e-commerce koncentruje się na lokalnej elektronicznej realizacji dostaw, jednak w ostatnim czasie coraz bardziej zauważalny jest wzrost dotyczący obiektów dla działań na etapie tzw. „ostatniej mili”.

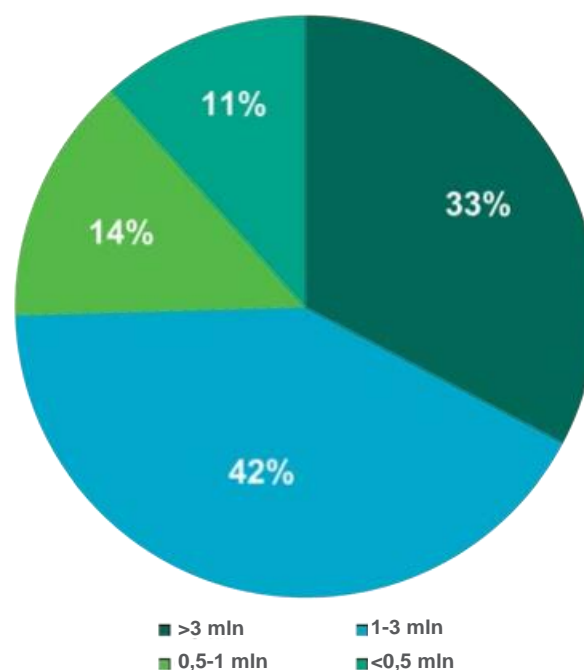
WNIOSKI

Dystrybutorzy i firmy z branży handlu detalicznego działający w sektorze e-commerce dopiero niedawno zaczęli inwestować w łańcuchy dostaw mające usprawnić ich logistykę.. Biorąc pod uwagę popyt na powierzchnię magazynową na poziomie 5 milionów metrów kwadratowych w ostatnich trzech latach, e-fulfilment szybko stał się główną siłą napędową ożywienia i rozwoju logistyki na europejskich rynkach nieruchomości. Ponadto zapotrzebowanie na wykwalifikowanych pracowników w tej rozwijającej się branży ma pozytywny wpływ na głębsze ożywienie gospodarcze dzięki tworzeniu nowych miejsc pracy, których liczba może sięgnąć nawet 200 000 w ciągu najbliższych pięciu lat. Strategie łańcuchów dostaw i lokalizacji będą rozwijać się wraz z dojrzewaniem branży e-commerce. Możliwość obniżenia kosztów transportu i poprawy obsługi klienta dzięki bliskości konsumentów końcowych jest i pozostanie kluczowym czynnikiem w zakresie wymagań sektora e-commerce. Najwięcej skorzystają na tym lokalizacje na obszarach miejskich i w ich pobliżu. Jako że firmy z branży handlu detalicznego w Internecie są zróżnicowane, najlepsze lokalizacje na obszarach miejskich również nie posiadają jednolitego charakteru. Oczekuje się, że kluczowe lokalizacje logistyczne będą cieszyć się największą popularnością wśród średnich i dużych firm z branży handlu detalicznego, a parki biznesowe pierwszej generacji staną się celem mniejszych podmiotów z tejże branży.

ILUSTRACJA 2 Transakcje e-commerce według wielkości
(nowe transakcje najmu ogółem, okres 2012-2014, w %)



ILUSTRACJA 3 Transakcje e-commerce według lokalizacji
(całkowita populacja lokalizacji, okres 2012-2014, w milionach)



Oświadczenia dotyczące przyszłości

Niniejszy materiał nie może być traktowany jako oferta sprzedaży lub jako rekomendacja do nabycia jakichkolwiek papierów wartościowych. Za pomocą niniejszego materiału nie zachęcamy do podejmowania jakichkolwiek działań – ma on charakter informacyjny i jest przeznaczony dla klientów Prologis.

Niniejszy raport oparty jest częściowo na powszechnie dostępnych informacjach, które uważamy za wiarygodne, lecz co do których nie możemy zagwarantować, że są dokładne lub kompletne, w związku z czym nie można ich traktować jako takie. Nie składamy żadnych oświadczeń co do dokładności lub kompletności jakichkolwiek zawartych w niniejszym dokumencie informacji. Wyrażone w nim opinie są naszymi opiniami ważnymi wyłącznie na dzień sporządzenia dokumentu. Prologis zrzeka się jakiegokolwiek odpowiedzialności związanej z niniejszym raportem, w tym między innymi za wszelkie wyraźne lub dorozumiane oświadczenia lub gwarancje dotyczące przedstawionych w nim sformułowań, zawartych w nim błędów lub występujących w nim pominięć.

Wszelkie zawarte w niniejszym raporcie oczekiwania, szacunki i prognozy mają wyłącznie charakter oświadczeń dotyczących przyszłości. Choć uważamy, że oczekiwania przedstawione we wszelkich oświadczeniach dotyczących przyszłości oparte są na rozsądnych i uzasadnionych założeniach, to nie możemy zagwarantować, że owe oczekiwania się spełnią. Szacunki takie uzależnione są od rzeczywistych ryzyk, zarówno znanych, jak i nieznanymi, od zmiennych oraz od innych czynników, które mogą sprawić, że rzeczywiste wyniki będą różnić się znacząco od przewidywanych. Oświadczenia dotyczące przyszłości dotyczą wyłącznie stanu na dzień sporządzenia niniejszego raportu. W sposób wyraźny zrzekamy się jakiegokolwiek zobowiązania lub obowiązku do zaktualizowania lub zmiany dowolnego oświadczenia dotyczącego przyszłości zawartego w niniejszym dokumencie tak, aby odzwierciedlało ono jakiegokolwiek zmiany w naszych oczekiwaniach lub zmiany w okolicznościach, na jakich takie oświadczenie jest oparte.

Kopiowanie, wykonywanie fotokopii lub powielanie bez względu na formę lub metodę, lub rozpowszechnianie dowolnej części niniejszego materiału bez uprzedniej pisemnej zgody Prologis jest zabronione

PROLOGIS RESEARCH

Dział Prologis Research analizuje kluczowe tendencje rynkowe, trendy inwestycyjne oraz potrzeby klientów Prologis działających na czterech kontynentach na całym świecie, wspomagając ich w wykorzystywaniu pojawiających się szans oraz w unikaniu zbędnego ryzyka. Zespół Prologis Research przyczynia się do podejmowania właściwych decyzji inwestycyjnych oraz długofalowych inicjatyw strategicznych. Publikuje także raporty badawcze oraz inne raporty. Prologis wydaje opracowania dotyczące trendów rynkowych wpływających na działalność klientów firmy. Opracowania te poświęcone są kwestiom kluczowym z punktu widzenia łańcucha dostaw i najnowszym wydarzeniom w branży logistycznej oraz w sektorze nieruchomości. Wspecjalizowany zespół badawczy Prologis współpracuje ze wszystkimi działami firmy, wspomagając zdobywanie nowych rynków, rozwijanie działalności, jak również strategię związane z przejęciami oraz ogólnym rozwojem firmy.

O PROLOGIS

Prologis, Inc. jest wiodącym właścicielem, zarządcą i deweloperem nieruchomości przemysłowych, działającym na rynku globalnym oraz na rynkach regionalnych w obu Amerykach, Europie i Azji. Prologis jest właścicielem lub inwestorem (w ujęciu skonsolidowanym lub poprzez nieskonsolidowane spółki joint venture) nieruchomości i projektów deweloperskich o oczekiwanej łącznej powierzchni 670 milionów stóp kwadratowych (62 miliony metrów kwadratowych) w 21 krajach (stan na 30 czerwca 2015 roku). Wśród ponad 5 200 klientów, którym firma wynajmuje nowoczesne obiekty dystrybucyjne, są między innymi przedsiębiorstwa produkcyjne, firmy z branży handlu detalicznego, firmy transportowe, zewnętrzni dostawcy usług logistycznych oraz inne przedsiębiorstwa.

PRZYPISY KOŃCOWE

1. *Ecommerce Europe, tylko towary B2C*
2. *Goldman Sachs, Prologis Research*
3. *Goldman Sachs, Prologis Research*
4. *10 krajów objętych badaniem: Wielka Brytania, Niemcy, Francja, Holandia, Hiszpania, Włochy, Szwecja, Polska, Republika Czeska i Węgry. W każdym z 10 krajów uwzględnionych w niniejszej analizie zidentyfikowaliśmy działalność w zakresie najmu w oparciu o współpracę na rynku lokalnym z wieloma pośrednikami, m.in. DTZ, CBRE, Cushman & Wakefield i Gerald Eve.*
5. *Ecommerce Europe, tylko towary B2C*
6. *Na podstawie własnej analizy i danych z CBRE*
7. *Na podstawie danych z Ecommerce Europe*
8. *Prologis i Prologis Research*