

# Ekonomia współdzielenia w e-commerce

Wiktor Żuchowski

Sieć Badawcza ŁUKASIEWICZ – Instytut Logistyki i Magazynowania



Popularyzacja dostępu do globalnej sieci, coraz większa prędkość transmisji, innowacyjne sposoby bezpośredniego dotarcia do ostatecznego użytkownika oraz rozwój algorytmów sztucznej inteligencji prowadzą do dynamicznego rozwoju rynku e-commerce. Z punktu widzenia użytkownika końcowego jest to bardzo pozytywny trend. Jednak ze strony dostawców, zwłaszcza przy skracaniu łańcuchów dostaw, rozwój e-commerce oraz rosnąca konkurencja stanowią nie lada wyzwanie. Nic dziwnego, że wszystkie inicjatywy, mające na celu redukcję kosztów dystrybucji oraz minimalizację czasu dostawy, są rozchwytywane. Na konkurencyjnym rynku nie wystarcza już poprawnie dostarczyć towar na następny dzień po zamówieniu, ale trzeba zaproponować krótsze terminy dostaw i zapewnić wygodny zwrot. Mimo, iż z punktu widzenia logistyki jeszcze 10 lat temu wydawało się to niemożliwe, aktualnie wymagający klient żąda dostawy w dniu zamówienia.

Jedną z odpowiedzi na wymagania klienta są rozwiązania z zakresu ekonomii współdzielenia lub współpracy, opierającej się na efekcie synergii w przypadku kolektywnej realizacji dystrybucji czy nawet produkcji, szczególnie w zakresie elektronicznej sprzedaży.

### Ostatnia mila w e-commerce

Kluczową kwestią w handlu elektronicznym jest tzw. ostatnia mila, czyli dostawa do indywidualnego klienta. Każdy, kto kupuje towary na odległość i pracuje poza domem, miewa problemy z odbiorem dostawy od kuriera. Zdarza się, że konieczny jest dojazd do siedziby firmy kurierskiej po dwukrotnym „pozostawieniu” awizo, choć tę kwestię w znacznej części rozwiązał bezpośredni kontakt z odbiorcą. Stąd rosnąca popularność paczkomatów oraz multiplikacja punktów odbioru. Są to jednak rozwiązania niesatysfakcjonujące klientów, oczekujących dostawy do domu w godzinach wieczornych zakupów, które zrobili rano lub późnym wieczorem poprzedniego dnia.

Oczywiście możliwe jest takie zaplanowanie dostaw, żeby kurier docierał o wymaganej porze. Wymaga to jednak dublowania systemu dystrybucji przesyłek – nadal należy obsługiwać przedsiębiorców, oczekujących dostaw (i odbiorów przesyłek) w godzinach pracy. Wiąże się to także ze skokowym wzrostem kosztów realizacji usług. Jednak przed trendem nie da się uciec.

Żaden system dostaw nie zapewni szybkiego dostarczenia przesyłki w przypadku, gdy jej zapas jest zlokalizowany w nieodpowiednim miejscu, a czas przygotowania przesyłki uniemożliwia natychmiastowe jej wydanie. Konieczne zatem staje się nieefektywne – pod względem kosztów – rozproszenie zapasów z jednoczesnym zapewnieniem krótkiego czasu reakcji na zamówienie klienta. Odpowiedzią na coraz bardziej palącą kwestię obsługi ostatniej mili mogą być rozwiązania z zakresu ekonomii współdzielenia lub pokrewnej, ekonomii współpracy. Inicjatywy tego typu mogą spełnić oczekiwania klientów pod względem czasu dostawy oraz przedsiębiorców – pod względem kosztów.

### Lokalizacja punktu dystrybucji

Coraz większe znaczenie ma lokalizacja punktu dystrybucji. Nie jest możliwe, żeby każdy ze sprzedawców posiadał swój magazyn w sąsiedztwie centrów większych miast. Usługa składowania i obsługi tzw. ostatniej mili może być skutecznie realizowana na dwa podstawowe sposoby: poprzez udostępnienie części posiadanej powierzchni, nierzadko wraz z usługami, lub jako główna działalność. Wszystko pod czujnym okiem właściciela produktu, który ma dostęp do pełnej informacji na każdym etapie przebiegu procesu dystrybucji.

Zatem sprzedawca, który chce się podzielić częścią swojej marży z operatorem (lub w tym przypadku z operatorami), może zająć się wyłącznie sprzedażą, powierzając dystrybucję partnerom, współdzielącym infrastrukturę i oferującym dedykowane e-commerce usługi. Jeśli jest nieco większym graczem z „przerostem” infrastruktury w stosunku do aktualnych potrzeb, może podratować swój budżet poprzez udostępnienie zaplecza magazynowego.

Podobną ofertę można znaleźć w większej ilości platform, jak np. stord.com czy stowga.com. Z zidentyfikowanej niszy rynkowej korzystają także „tradycyjni” operatorzy, którzy oferują tożsame usługi. Jednak w tym przypadku nie możemy wskazać na współdzielenie, a raczej na typową działalność komercyjną. Oferta DHL Spaces jest zbliżona do ofert wspomnianych platform, ale opiera się nie na sieci współpracujących partnerów, a na obiektach komercyjnego operatora. Jednak ilość tych obiektów, przynajmniej obecnie, nie jest w stanie osiągnąć skali platform. Co do jakości – trudno znaleźć punkt odniesienia.

W zakresie e-commerce powstają nie tylko platformy do kompleksowej obsługi zleceń. Istnieją rozwiązania często prototypowe, wspierające logistykę firm e-commerce na inne sposoby. Jednym z innowacyjnych przykładów jest „dyskretne magazynowanie” („*discret urban warehousing*”). Oferta ta jest skierowana zarówno do osób fizycznych, jak i małych przedsiębiorstw i polega na współdzieleniu dostępu do stosunkowo niewielkich, często prywatnych, powierzchni, umożliwiających składowanie towarów na czas zadeklarowany przez usługodawcę. W tym przypadku konieczne jest wprowadzenie przez operatora ewentualnej platformy ścisłych zasad dostępu do powierzchni składowych oraz form zabezpieczenia towaru przed nieautoryzowanym dostępem. Sporym ograniczeniem jest także konieczność realizacji ergonomicznych i bezpiecznych przeładunków w miejscach często do tego nieprzystosowanych, nie wspominając o ograniczeniach dojazdu pojazdów ciężarowych.

### Współdzielenie danych staje się koniecznością

Planowanie operacji logistycznych opiera się głównie na masie i objętości towarów oraz czasach realizacji poszczególnych czynności. Każdy z producentów posiada bazę stosowanych opakowań, niestety dane te nie są zazwyczaj powszechnie dostępne. W czasach ekonomii współdzielenia tak prozaiczna rzecz, jak gabaryty i pojemności, są reglamentowanymi



danymi. Współdzielenie danych, dotyczących postaci fizycznej wszelkich stosowanych form opakowaniowych, przesyłane z góry do dołu łańcucha czy też sieci dostaw, niezależnie od skali jej uczestników, powinno stać się normą. Współdzielenie danych w tym zakresie gwarantuje spójne i jednolite planowanie wymaganej pojemności magazynów oraz środków transportu. Dane logistyczne w skali makro mogą być przedmiotem wymiany z instytucjami publicznymi i wpływać na politykę transportową w skali dzielnic, miast, a finalnie całego systemu dróg.

Brak danych logistycznych skutkuje powstaniem kolejnej usługi. Niszowe rozwiązania firmy Shyp jest skierowane głównie do małych sklepów, sprzedających przez Internet. Poza standardową usługą firmy kurierskiej oferta obejmuje bezpieczne i fachowe pakowania wysyłek w siedzibie nadawcy, na przykład na podstawie zdjęcia wysyłanego towaru. Jest to szczególnie istotne dla sklepów, oferujących towary delikatne, jak szkło, optyka czy też elektronika. Posiadanie odpowiedniego zapasu opakowań staje się zbędne, a czas poświęcony na pakowanie można wykorzystać w bardziej produktywny sposób. A co najważniejsze: sposób pakowania uwzględnia także minimalizację kosztów przesyłki.

#### **Funkcjonalne rozwiązania – zależnie od potrzeb**

Na lokalnym rynku można zidentyfikować podobne, pod względem funkcjonalności, rozwiązania.

Trudno doszukać się przykładów współdzielenia, poza zaszczerpionymi z zagranicy. Platforma stockspots.eu, pokrywająca zakresem swoich usług także potrzeby e-commerce, jest obecna w Polsce i na jej stronach można już znaleźć obiekty zlokalizowane na terenie naszego kraju, choć w bardzo małej skali.

Lokalny rynek jest zdominowany przez oferty firm komercyjnych. Można wskazać kilku dużych graczy, oferujących pełną obsługę e-commerce, co sprawia, że tworzenie platform współdzielenia magazynów jest utrudnione. Choć konkurencja operatorów komercyjnych komplikuje powstawanie platform, trend dostaw „tego samego dnia” będzie wymuszał pojawianie się hubów zlokalizowanych wokół dużych skupisk klientów, głównie aglomeracji miejskich. Wskazana lokalizacja stosunkowo blisko centrum i sumaryczna skala potrzeb będzie preferować mniejsze obiekty, których rentowność dla dużych operatorów może być mniej atrakcyjna. Stanowi to dużą szansę dla realizacji współdzielonych inicjatyw. Główną korzyścią płynącą z uczestnictwa w platformach jest zmniejszenie kosztów ostatniej mili, dzięki efektowi synergii. Dodatkowym aspektem jest korzystny wpływ na środowisko naturalne poprzez agregację operacji. Profitem operacyjnym jest redukcja poziomu zapasów, dzięki dostępowi do danych logistycznych innych uczestników platformy oraz elastyczność i skalowalność rozwiązania, nieosiągalne w przypadku obsługi za pomocą własnych zasobów.