

UPS:

СОСРЕДОТОЧЬТЕСЬ НА СВОЕМ БИЗНЕСЕ, А ЛОГИСТИКОЙ ЗАЙМЕМСЯ МЫ

Компания UPS, прежде чем стать глобальным логистическим оператором, прошла непростой путь. Из небольшой курьерской службы, основанной в 1907 году в США, она выросла в компанию высокого уровня. Сегодня UPS представлена и на отечественном рынке экспресс-доставки. Какое место занимает российское подразделение в структуре компании и какие задачи стоят перед ним в рамках всей корпорации, в интервью журналу «ЛОГИСТИКА» рассказывает генеральный директор UPS в России Павел Адамовский.



Павел Адамовский,
генеральный директор UPS в России

– Павел, добрый день! Компания UPS известна на как международный логистический оператор на рынке экспресс-доставки. Расскажите, пожалуйста, об основных этапах развития компании. Какую роль играет российское подразделение в развитии корпорации?

– UPS прошла длинный путь от маленькой курьерской компании до многомиллиардной корпорации. В самом начале этого пути компания занималась доставкой телеграмм, после чего переклонила на доставку покупок клиентам розничных магазинов. Позднее UPS перешла к так называемой «перевозке на обихих основаниях», начав принимать заказы на доставку как у частных, так и у корпоративных клиентов по установленным тарифам. Несмотря на то, что основным направлением бизнеса UPS по-прежнему оставалась доставка отправок, компания начала расширять свою деятельность и развивать новые направления. Это способствовало росту наших возможностей в области доставки и смежных услугах. Мы заботимся о том, чтобы клиенты могли эффективнее работать с собственными заказчиками, а также сосредоточить основное внимание на своей деятельности. Эту стратегию UPS реализует повсеместно, и Россия не является исключением. Развивая международную и внутреннюю сети, внедряя новые продукты и услуги, мы стремимся предоставить клиентам уникальные решения с учетом специфики их бизнеса.

– Расскажите об основных, на Ваш взгляд, трендах на логистических рынках в мире и нашей стране.

– Весь мир сейчас сосредоточен на внедрении инноваций. Крупные игроки активно развивают перспективные технологии, а потребители предъявляют все более высокие требования к логистическим компаниям. Обеспечить высокое качество логистических услуг без автоматизации бизнес-процессов сейчас уже невозможно, и многие компании отлично это понимают. Автоматизация открывает большие возможности. Например, по отношению к складским операциям ее применяют с целью повышения эффективности, надежности, скорости и точности работ, что в итоге обеспечивает сокращение затрат.

Наша компания уже тестирует дроны на складах: они позволяют осматривать высокие стеллажи и проверять наличие запасов или свободного места. Робототехника, на наш взгляд, поможет решить проблему

«последней мили», которая заключается в сложности доставки отправок в сельские или труднодоступные районы из-за отсутствия необходимой транспортной инфраструктуры.

– Беспилотные технологии сегодня упоминаются все чаще. Расскажите об основных ожидаемых инновациях в логистическом бизнесе. Чего нам ждать в ближайшем будущем?

– Логистические компании давно заинтересованы в развитии инноваций в сфере автоматизации и робототехники. Мы тоже уделяем много внимания решениям, которые приносят практическую пользу нашим клиентам. UPS является инвестором исследований в этой области. Например, совместно с нашими партнерами мы провели масштабные испытания дрон для оказания гуманитарной помощи, с их помощью в труднодоступные районы Руанды были переправлены необходимые вакцины и донорская кровь. На наш взгляд, доставка беспилотниками жизненно важных грузов в экстренных ситуациях, когда отсутствуют другие виды транспорта, готовые к использованию, открывает большие перспективы в логистике. Вместе с тем не стоит ожидать в ближайшем будущем полной автоматизации всех логистических процессов. Для перехода на такую технологическую основу большинству предприятий потребуется еще очень много времени.

– Какие сегменты в логистическом бизнесе являются, на Ваш взгляд, наиболее сложными и наиболее перспективными? Какое внимание уделяет UPS развитию бизнеса в этих сегментах?

– Один из самых перспективных сегментов – электронная коммерция, которая открывает массу возможностей для логистических компаний. Особенно это касается развивающихся стран, в том числе России, где сосредоточено множество потенциальных потребителей. Услугами интернет-магазинов пользуется все большее число людей, поэтому логистический бизнес в области e-commerce продолжает расти. Сейчас идеальное время, чтобы воспользоваться всеми нереализованными возможностями в этом сегменте.

UPS продолжает инвестировать в развитие возможностей электронной торговли. Например, в некоторых странах мы запустили UPS Returns® Manager – бесплатный онлайн-инструмент, позволяющий компани-

“ Робототехника, на наш взгляд, поможет решить проблему «последней мили», которая заключается в сложности доставки отправок в сельские или труднодоступные районы из-за отсутствия необходимой транспортной инфраструктуры.

ям сферы интернет-торговли настроить индивидуальные условия возврата отправок. Клиенты UPS теперь смогут управлять возвратами отправок без внедрения дополнительных программ в собственные ИТ-системы. Их покупатели могут распечатать накладную для возврата ранее приобретенных товаров непосредственно со страницы отслеживания отправок на сайте, а также из электронных уведомлений.

В целом мы стремимся развивать инструменты, которые позволят нашим клиентам решать основные задачи в своей индустрии. Наша главная цель – помочь им вести бизнес в международных масштабах с такой же легкостью, как в своем родном городе.

– Давайте поговорим об одном из наиболее сложных сегментов рынка экспресс-доставки – логистике здравоохранения, то есть сфере перевозки и хранения медицинских препаратов и грузов, нуждающихся в особых условиях. Какие особенности подобных грузов делают работу с ними трудной и сложной?

– Логистика в отрасли здравоохранения на данный момент, пожалуй, является одним из сложнейших сегментов во всей индустрии. Чтобы оказывать качественную помощь пациентам и минимизировать финансовые риски, требуется соблюдать логистическую точность и сложные условия хранения на каждом этапе транспортировки. Это критично прежде всего из-за специфики отправок – дорогостоящих, термочувствительных и срочных препаратов. Большинство из них требуют со-



«...рынок отечественных медицинских препаратов быстро растет, как и спрос на услуги логистических компаний, поэтому компаниям, занимающимся фармацевтической логистикой, важно сосредоточиться на разработке решений, которые обеспечат снижение затрат на транспортировку медицинских грузов.

и опыт компании. Сегодня появляется все больше новых медицинских препаратов, чувствительных к температурному режиму и требующих бережного обращения. Для перевозки фармацевтических продуктов, биологических материалов, лабораторных образцов или даже термочувствительных реагентов транспортным компаниям необходимо иметь соответствующий опыт в обращении с подобной продукцией, а также располагать специальными транспортными контейнерами и устройствами мониторинга. Это необходимо, чтобы осуществлять доставку грузов вовремя и в надлежащем состоянии.

Компания UPS выстроила глобальную «холодовую цепь» для перевозки грузов воздушным и морским путем. Эта сеть объектов, оптимизированных для работы с фармацевтическими грузами, охватывает более 50 складских помещений площадью около 1,8 млн м² и способна обеспечить поддержание оптимальных по температуре и влажности условий перевозки и хранения продуктов. Наши специалисты ведут круглосуточный мониторинг, а также оказывают услуги по снижению рисков, помогая нашим клиентам достигать наилучших результатов в лечении пациентов и максимальной экономической эффективности.

экспертные знания в сфере норм государственного регулирования. Мы надеемся, что это позволит компаниям отрасли здравоохранения сосредоточиться на спасении жизней, тогда как мы будем решать вопросы логистики.

Я уверен, что дальнейшее развитие этого сегмента будет в решающей степени зависеть от логистических организаций. В первую очередь компаниям важно сосредоточиться на снижении затрат, поэтому в скором времени, на наш взгляд, появятся больше творческих решений. Современные технологии будут оказывать значительное влияние на развитие отрасли, повышая доступность и безопасность медицинских продуктов.

– Каким образом организуется и контролируется «холодовая цепь» в процессе доставки? Как решаются эти проблемы в российских условиях (обширная география, расхождения, отсутствие дорог, жесткие сроки доставки и т.п.)?

– Когда речь заходит о соблюдении требований к перевозке термочувствительной продукции, на первый план выходят наличие технологических возможностей

блюдения особого температурного режима и постоянного мониторинга при перевозке, а также обеспечения высокого уровня безопасности. Стоимость перевозки подобных грузов всегда была и остается немалой. Некоторые препараты необходимо переупаковывать или брать пробы прямо в процессе перевозки, что могут осуществлять только специалисты, поэтому компаний, которые способны предоставить подобные услуги на должном уровне, сегодня на рынке немного.

Не так давно компания UPS открыла центр в Рурмонде (Нидерланды), который специализируется на доставке и обработке фармацевтических грузов. Центр создан специально для удовлетворения потребностей фармацевтических, биотехнических и химико-медицинских компаний. Он предоставляет услуги по сертифицированному складскому хранению термочувствительной продукции, мониторингу качества и транспортировке этих жизненно важных препаратов. В рамках партнерских отношений с медицинскими организациями мы стремимся брать на себя выполнение их логистических задач, предлагая различные решения для цепей поставок, а также предоставляя



Мы осуществляем авиаперевозку отправок, требующих поддержания особого температурного режима, для медицинских компаний более чем из 60 стран отправления в более чем 160 стран назначения. Очень важно обеспечивать строгий контроль на каждом этапе транспортировки, включая регистрацию данных для мониторинга температуры фармацевтических препаратов во время перевозки или хранения. Кроме того, наши эксперты готовы помочь в устранении проблем и создать план действий в непредвиденных ситуациях.

Российский рынок фармацевтической логистики уникален по сравнению с другими странами, здесь огромные территории и много малонаселенных районов. Эти факторы делают процедуру доставки фармацевтических грузов достаточно специфической и дорогой. В то же время рынок отечественных медицинских препаратов быстро растет, как и спрос на услуги логистических компаний. Поэтому компаниям, занимающимся фармацевтической логистикой, важно сосредоточиться на разработке решений, которые обеспечат снижение затрат на транспортировку медицинских грузов. Нет никаких сомнений, что сфера фармацевтической логистики в России обладает большим потенциалом, и ситуация с каждым годом будет только улучшаться.

– Какими должны быть компетенции персонала при работе с фармацевтическими грузами?

– Сотрудники, работающие в сегменте фармацевтической логистики, должны знать все, что касается специфики работы с медицинскими препаратами, а именно их транспортировки, упаковки и хранения. Помимо экспертных знаний не менее важно качества самого сотрудника. В первую очередь это желание помочь клиенту, ответственность и понимание важности своей миссии в перевозке лекарств – ведь в том числе от правильной транспортировки фармацевтических грузов зависит жизнь людей.

Один из важнейших принципов для сотрудников нашего центра в Рурмонде, специализирующегося на обработке фармацевтических грузов, звучит так: «Это пациент, а не груз!». В этой фразе отражена одна из важнейших корпоративных ценностей нашей компании.

– Спасибо за интервью, и до новых встреч на страницах журнала «ЛОГИСТИКА»!

