



## Новости руководства

## Linde global news



## СТРАТЕГИЯ НАШЕГО РОСТА

**Уважаемые коллеги!**  
Я рад присоединиться к интернациональной команде Linde и возглавить бизнес компании в России. Мне пришлось работать руководителем в российских и международных компаниях, осуществлять проекты и адаптировать западный бизнес к российским условиям, и поэтому я надеюсь, что полученный опыт поможет в успешном развитии производства и продаж ОАО «Линде Газ Рус».

Во время моей встречи с председателем правления The Linde Group, профессором доктором Вольфгангом Райтцле, он сформулировал основную актуальную задачу бизнеса в России – это рост. Наша страна считается одним из главных регионов, куда в ближайшем будущем должны направляться усилия по глобальному развитию The Linde Group. Тот факт, что эта большая и сложная задача поставлена руководством перед нашим коллективом, с одной стороны, свидетельствует о доверии к нашему опыту, энергии и профессионализму, с другой стороны, накладывает на нас серьезную ответственность за её успешную реализацию.

Для того, чтобы активизировать рост бизнеса The Linde Group в России, нам, в первую очередь, нужно правильно определить стратегические факторы, а именно:

- потенциал рынка и наши возможности занять его определенные доли и сегменты,
- основные направления по отраслям экономики для приложения наших усилий,
- ресурсы и инструменты, имеющиеся в нашем распоряжении,
- приоритетность и очередность наших действий, сроки и ответственных лиц.



Такие задачи поставлены руководителям направлений, и в течение нескольких месяцев мы получим конкретный план действий.

На сегодняшний день определены основные регионы, в которых «Линде Газ Рус» уже присутствует:

- Центральный (с офисом в Балашихе)
- Северо-Западный (с офисом в Санкт-Петербурге)
- Поволжский (с офисом в Самаре)
- Уральский (с офисом Linde-УТГ в Екатеринбурге) или планирует развитие:
- Южный
- Сибирский.

Все важнейшие потребители технических газов в указанных регионах являются потенциальными клиентами «Линде Газ Рус», поэтому они классифицируются по сегментам промышленности (металлургия, нефтепереработка, машиностроение, химическая, пищевая промышленность, медицина и другие), в результате чего вырабатывается конкретный план действий по регионам с учетом имеющихся у компании ресурсов, а именно:

- организация наполнительных станций и баллонные поставки
- установка емкостей и/или поставка жидких продуктов
- строительство ВРУ и поставка он-сайт
- приобретение существующих активов или вхождение в капитал местных производителей.

Естественно, что реализация такой агрессивной и масштабной стратегии в нашей огромной стране потребует привлечения инвестиций, а самое главное – напряженной, слаженной и профессиональной работы всего коллектива «Линде Газ Рус». Мы больше не имеем права отставать от конкурентов в развитии рынка России, это противоречит статусу The Linde Group как успешной публичной компании, мирового лидера рынка индустриальных газов.

Важно также, чтобы все подразделения и фи-

лиалы ОАО «Линде Газ Рус» успешно интегрировались в корпоративную структуру, пользовались стандартными и эффективными бизнес-процессами, лаконичной и удобной системой планирования, документации и отчетности, едиными стандартами финансов, учета и анализа. Уверен, что усилия, затраченные на интеграцию, стандартизацию и совершенствование процессов, несомненно, окупятся сторицей, как семена, посеянные весной, радуют осенью богатым урожаем.

Большое внимание в The Linde Group уделяется программе НРО (High Performance Organization), которой был посвящен недавно организованный очередной семинар. Программа НРО является долгосрочным и универсальным средством для всестороннего повышения эффективности работы, улучшения и рационализации всех процедур, роста квалификации сотрудников и, в конечном итоге, обеспечивает рост прибыли компании. Хотел бы отметить, что успех программы и всей компании зависит от вклада каждого из сотрудников «Линде Газ Рус», от качества и эффективности действий на каждом участке работы – производстве, логистике, финансах, продажах, вспомогательных службах.

И есть еще один весьма важный фактор успешной работы – хорошее взаимопонимание и контакт между всеми сотрудниками компании, внимание и взаимная поддержка в сложных ситуациях. Мы должны обеспечить такой уровень и культуру общения, чтобы рабочая атмосфера повсюду в «Линде Газ Рус» стала комфортной и творческой, чтобы каждый сотрудник чувствовал постоянную поддержку своих коллег, с радостью шел на работу и гордился своей компанией. Это должно стать одним из наших безусловных правил и моральных принципов, от которых зависит наш общий успех, высокие результаты и оценка руководства, уважение клиентов и партнеров по бизнесу.

Генеральный директор ОАО «Линде Газ Рус»,  
Званов А.В.



## Итоги 2010 г, перспективы развития на 2011 г.

После самого тяжелого кризиса в послевоенной истории международная экономика возобновила рост в течение 2010 года более энергичными и быстрыми темпами, чем мы прогнозировали.

Мы смогли воспользоваться преимуществами в связи с улучшением экономического климата и достичь двузначного роста объемов продаж The Linde Group и ее операционной прибыли. Как было объявлено осенью на ежегодной пресс-конференции, мы не только превысили предыдущий рекорд по операционной прибыли, установленный в 2008-м финансовом году, но и рекорд по продажам. Объем продаж The Linde Group повысился в 2010 г. на 14,8% почти до 12,9 млрд. евро.

В настоящее время мы прогнозируем увеличение объема продаж The Linde Group в 2011 г. и повышение операционной прибыли по сравнению с 2010 г.

Бюджет продолжено повсеместное внедрение интегрированной концепции для оптимизации устойчивого процесса и повышения эффективности, известной как «высокоэффективная организация». Цель высокоэффективной организации заключается в сокращении общих валовых издержек в пределах 650 млн. евро – 800 млн. евро за четырехлетний период с 2009 г. по 2012 г. Компания уверенно идет к достижению этой цели.

Перед компанией поставлены новые среднесрочные цели. Планируется увеличение операционной прибыли не менее чем до 4 млрд. евро в 2014-м финансовом году. В этом же году планируется повысить прибыль на инвестированный капитал (ключевой показатель эффективности деятельности компании) не менее чем до 14%. Этот четырехлетний прогноз основан на текущих экономических оценках и преобладающих ставках валютного курса.

Главный исполнительный директор Linde AG  
Профессор, доктор Вольфганг Райтцле



6 мая 2011 г. в головном офисе ОАО «Линде Газ Рус» (г. Балашиха) было проведено значимое HPO мероприятие – Workshop Transformation journey. В нем приняли участие 43 представителя (в т.ч. из регионов) из всех отделов компании: продажи, финансы, баллонная и жидкостная логистика, производство, безопасность, закупки, информационные технологии, кадры. Все сотрудники были распределены на 8 групп и получили общее задание.

Ключевыми моментами и объектами обсуждения данного собрания стали HPO-постеры по конкретному виду деятельности с разбивкой



на 2009 старт и 2012 HPO). Глава регионов Восточная Европа и Ближний Восток – Доктор Ханс-Германн Кремер выступил с презентацией, а Генеральный Директор ОАО «Линде Газ Рус» Звонов Александр Валентинович успешно провел HPO Workshop.

Результатом данного мероприятия стала постановка 3 приоритетных целей, определены сроки, назначено ответственное лицо по конкретному вопросу и составлена матрица результатов.

*Менеджер по маркетингу и рекламе, Смирнова М.С.*



В этом году ОАО «Линде Газ Рус» возродила традицию отмечать наш профессиональный праздник – «День Химика».

В Дне Химики приняли участие Генеральный Директор, руководство компании и большинство сотрудников компании.

Было выделено 3 основных участка работ:  
1) Хранилище углекислоты и прилегающая к нему территория.  
2) Очистка и окраска бордюров.  
3) Уборка мусора на газонах.

После окончания общественных работ все участники субботника были приглашены на шашлыки.

Спасибо всем сотрудникам компании, кто принял участие в субботнике, посвященном Дню Химики!

*Менеджер по маркетингу и рекламе, Смирнова М.С.*



## HPO Award 2011



**Лауреаты премии HPO Award 2011  
Регион Восточная Европа и Ближний Восток.**

Премия HPO Award (Премия за вклад в создание высокоэффективной организации) – это особое признание для сотрудников, которые демонстрируют выдающееся мастерство, поведение и результаты своей работы. Впервые руководящий комитет по созданию Высокоэффективной организации (HPO) в странах Восточной Европы и Ближнего Востока получил возможность вы-

брать лауреатов из числа кандидатур, выдвинутых в регионе. Лауреаты были выбраны из 51 сотрудника, кандидатуры которых были предложены по отдельности или в группах, способствующих достижению нашей общей цели – создание Высокоэффективной организации.

Эти люди действительно стоят во главе, предлагая новые идеи по улучшению внутренних систем и обеспечивая «совершенство процесса», демонстрируют «способность к исполнению», внедряют внутренние учебные программы и способствуют развитию «мастерства» своих коллег.

### Лауреаты премии HPO Award 2011:

#### 1-е место

Наталья Телегина, Linde Gas Россия.  
За улучшение ситуации с получением дебиторской задолженности и резервом по безнадежным долгам. Наталья урегулировала сложную ситуацию, обеспечив прямую экономию около 220 тыс. евро в операционной прибыли подразделения в России.

#### 2-е место

Проектная группа, Linde Gas Турция (Левент Арпаджи (Levent Arpacı), Синан Йылдыз (Sinan Yıldız), Пынар Демир (Pınar Demir), Йилкер Тюркмен (Ylker Turkmen), Мельда Арман (Melda Arman).  
За проект по снижению утечки газообразного гелия. Проектная группа внедрила и улучшила процесс снижения утечки газообраз-

**«Мастерство – это значит делать обычные вещи необычайно хорошо»**

*Джон Гарднер*

ного гелия во время заполнения емкостей под давлением и заполнения баллонов. На этапе контроля в 2010 г. экономия по проекту составила около 410 тыс. евро.

#### 3-е место

Молнар Иштван (Molnár István) и Борос Агам (Boros Ádám), Линде Газ Венгрия.  
За успешное внедрение учебной программы Linde Pro, личный вклад в процесс улучшения (Г-н Молнар), внесение инновационных идей и принятие участия в стандартизации заданой, связанных с процессами «От заказа до получения оплаты» и «От закупки до платежа» FiCo (Г-н Борос).

Церемония награждения выдающихся сотрудников прошла 27 мая в Мюнхене.

От всей души мы поздравляем Наталью Телегину с этим достижением.

*Менеджер по маркетингу и рекламе, Смирнова М.С.*

**В этом году нам будет сложнее... Достичь успеха не просто, но это – не главное. Главное – это развить его и сделать невозможное возможным.**

2010 год стал для нас показательным – он достаточно скоро и очень остро выявил проблемы периода выхода экономики из финансового кризиса. Мы были вынуждены быстро принимать корректирующие действия, чтобы улучшить результаты нашей деятельности. В частности это касается результатов кредитной политики, избранной ОАО «Линде Газ Рус» в сложный период экономического спада, направленной на сохранение имеющихся клиентов и той доли рынка, которая была завоевана компанией до начала кризиса. Кредитная политика нашей (да и любой другой) компании должна давать ответы на два ключевых вопроса:

1. Какую часть оборотного капитала фирма намерена использовать на безвозмездное финансирование наших клиентов (дебиторов)? Как правило, это зависит от природы рынка, конкурентоспособности и от объема продаж.

2. Кто отвечает за определение кредитного лимита и сроков платежа? Окончательное решение должно быть принято кредитным менеджером с учетом мнения отдела продаж, так как по своим знаниям и опыту кредитный менеджер лучше подготовлен для выработки таких решений.

Приверженность единым стандартам, с одной стороны, и нужная гибкость в принятии решений по ключевым клиентам, с другой стороны, помогла нам быть достойным партнером по бизнесу для многих наших клиентов. Однако я хочу привлечь ваше внимание к одному очевидному факту – наша уступчивость и сговорчивость привела нас к накоплению просроченных долгов, с которыми необходимо было решительно бороться.

К концу 2009 года у нас в резерве к списанию на убытки компании была сгенерирована сумма просроченных долгов в размере, превышающем 21 миллион рублей. Эта сумма состояла из практически невозможных к возврату долгов клиентов, которые также находились в жестких условиях экономической действительности.



Для погашения долгов были использованы все способы расчетов за накопившуюся задолженность, вексельные и бартерные схемы, традиционные денежные расчеты. Долги гасили благодаря ежедневным непрерывным напоминаниям – устным и письменным, со стороны кредитного контроля, отдела обслуживания клиентов, отделов продаж, службы экономической безопасности.

Работу организовали так, что в нее были вовлечены все службы, которые непосредственно связаны с нашими клиентами. Поэтому хочу отметить, что достигнутый результат – это яркий пример командной и сплоченной работы подразделений Финансового, Юридического Департаментов, Департамента продаж и Службы экономической безопасно-

сти, основанный на понимании цели и направленной на достижение единой цели. В течение 2010 года нам удалось погасить около 8,5 миллионов безнадежных долгов.

Более того, в рамках этой работы потребовались меры по приведению в соответствие со стандартами Linde процессов и процедур в Питерском филиале ОАО «Линде Газ Рус».

Дебиторская задолженность филиала в Санкт-Петербурге заслуживала отдельного и четко выделенного направления, основанного сначала на административных мерах, а затем на закреплении результата и сохранении избранного вектора работы Департамента Продаж.

Многое сделать удалось, но далеко не все цели достигнуты. Многие еще предстоит сделать, поэтому сейчас особое внимание мы стали уделять превентивным мерам. В этом году во главе угла будет стоять оценка кредитоспособности потенциального клиента. Изучение его учредительных документов теперь будут проводиться до заключения договора, что в свою очередь позволит нам снизить риск финансовых потерь в будущем.

Одним из важных направлений по-прежнему будет оставаться работа с резервом на списание плохих долгов. При этом, более пристальное внимание будет уделяться работе с неосознательными клиентами, нарушающими договорные обязательства, и менеджерами отдела продаж, ведущих этих клиентов. Это очень важный момент, т.к. привыкание клиентов к режиму «небольшой» просрочки ведет, в конечном итоге, к накоплению невозвратных долгов.

Пользуясь случаем и рамками этой статьи, я хочу сказать большое спасибо своим коллегам и руководителям за постоянно оказываемую помощь и поддержку, а также отметить, что именно в команде единомышленников можно добиться эффективного общения и как следствие – важных и нужных результатов. Эту победу в номинации НРО нужно рассматривать, как успех всего нашего коллектива, как важную мотивацию для достижения позитивных результатов в будущем и как стимул не останавливаться на достигнутом, сохранив взятый темп на пути повышения эффективности деятельности ОАО «Линде Газ Рус».

*Кредитный контролер,  
Телегина Н. Ю.*

## Новости ПГС



**Когда говорят «газ», обычно подразумевают энергоноситель, с поставками которого в соседние страны за последние годы связано немало скандалов. Однако помимо природного газа существует масса других: технических,**

**медицинских, пищевых и прочих газов, про рынок которых знают только специалисты.**

Наиболее близка к потребителю пропанобутановая смесь – топливо дачников и экономных автолюбителей. Этот широко используемый населением газ не имеет прямого отношения к

другому газу – метану, который идет по магистральным трубопроводам из России в Европу и горит в конфорках газовых плит городских квартир. В отличие от метана, пропанобутановая смесь получается в процессе нефтепереработки и является побочным продуктом производства других видов топлива, таких как бензин или солярка.

В розницу пропан-бутан продается на специальных пунктах заправки и обмена бытовых баллонов, некоторые такие пункты располагаются на автомобильных газозаправках. Хотя, на многих обычных автомобильных газовых заправках, не оборудованных специальными баллонными пунктами, тоже можно наполнить бытовые газовые баллоны, но все же специалисты там приобретать газ не рекомендуют.

Во-первых, баллоны при такой заправке, как правило, не проверяются на утечку газа, а заправщики не обращают внимания на сроки освидетельствования баллона – все это делает их эксплуатацию небезопасной.

Во-вторых, автомобильная заправочная колонка не позволяет заполнить бытовой баллон как следует: в соответствии с правилами, объем жидкого пропан-бутана в баллоне не должен превышать 85% всего объема, остальное пространство внутри баллона должна занимать так называемая «паровая шапка» – пропан-бутан в газообразном состоянии. Если этим правилом пренебречь и перезалить газовый баллон, то при его нагревании (например, на солнце) сжиженному газу некуда будет расширяться и баллон может взорваться. Ав-

томобильные газовые баллоны для предотвращения перелива оснащены специальным отсекающим устройством, позволяющим вовремя остановить процесс заправки, бытовые же баллоны следуют заполнять на весах.

В 2010 году, на территории ацетиленового производства, был организован пункт наполнения и ремонта бытовых газовых баллонов. Организация нового для нас вида деятельности как раз и дала возможность быть уверенным в том, что наши баллоны вовремя проходят освидетельствование и заправка произведена согласно всем нормам и требованиям.

Для организации пункта наполнения и ремонта пропановых баллонов был разработан проект и приобретено оборудование, которое позволяет качественно подготовить баллоны для эксплуатации.

Большой вклад в реализацию проекта был внесен специалистами ацетиленового производства. Ряд сотрудников цеха приобрели смежную специальность, которые на деле применили новые знания и в данный момент имеют большой багаж приобретенного опыта.

Я убежден, что имея такую сильную команду специалистов, четкое взаимодействие и налаженный производственный процесс, мы способны преодолеть любые трудности в нашем нелегком, но интересном и важном деле.

*Начальник производства,  
Кочетов О.М.*

## Новости отдела продаж медицинских газов

### Новые перспективы.

**В современных быстроменяющихся условиях, течение процессов постоянно ускоряется и принимает новые формы и рамки. Не являются исключением и процессы, происходящие на фармацевтическом рынке, неотъемлемой составляющей которого являются медицинские газы.**

В целом фармацевтический рынок является растущим и перспективным рынком, привлекаемым как для российских производителей, так и для зарубежного бизнеса. Правительством РФ в 2009 году принята долгосрочная стратегическая программа развития российского фармацевтического рынка до 2020 года, которая, прежде всего, нацелена на новый качественный уровень развития российских фарм-предприятий. В перечне основных мероприятий программы входят:

- Стимулирование локализации на территории РФ высокотехнологичных производств лекарственных препаратов.
- Стимулирование организации производства высокотехнологичных химических и биотехнологических субстанций на территории Российской Федерации.
- Стимулирование обязательного перехода отечественных предприятий фармацевтической промышленности на стандарты GMP не позднее 2014 года.

В настоящее время в России насчитывается более 600 компаний имеющих лицензию на производство лекарственных средств (из них более 50 производят медицинские газы).

В сентябре 2010 года вступил в силу новый ФЗ №61 «Об обращении лекарственных средств» определивший новый порядок, связанный с разработкой клиническими исследованиями, экспертизой, государственной регистрацией, стандартизацией и с контролем качества, производством, изготовлением, хранением, перевозкой, рекламой, отпуском, реализацией, передачей, применением, уничтожением лекарственных средств. Данный фактор предопределил оформление ОАО «ЛГР» и подачу в регистрацию досье на лекарственные средства



кислород медицинский жидкий и газообразный.

Получение ФСП (фармстатьи предприятия) и РУ (регистрационного удостоверения), которые в настоящее время находятся в процессе рассмотрения в Министерстве Здравоохранения и социального развития, повысят конкурентность достаточно однородной продукции (кислород медицинский жидкий и кислород медицинский газообразный) в среде возросшего конкурентного давления, выведет компанию на новый уровень позиционирования своих продуктов, как лекарственных средств и потребует изменить систему контроля качества и производственные процедуры – приблизить их к требованиям GMP стандарта (надлежащая производственная практика).

Отдельно хотелось затронуть тему государственных закупок, которая постоянно модернизируется и заставляет нас, как поставщиков, находиться в фарватере изменений. ОАО «Линде Газ Рус» активно участвует в процессе государственных закупок на всей территории РФ и имеет репутацию надежного и ответственного поставщика продукции для государственных заказчиков (преимущественно медицинские учреждения федерального, муниципального и ведомственного подчинения), являясь членом Федерального реестра «Добросовестный поставщик».

С середины 2010 года активно вошла в практику система электронных торгов, которая в текущем году стала основной формой закупок среди медицинских учреждений. К сожалению, основным критерием оценки победителя является только цена на товар (услугу), что не всег-

да отражает качество продукции (услуг), предлагаемых нашими конкурентами.

Получение электронно-цифровых подписей, регистрация заявок на участие на электронных площадках, оформление банковских гарантий для обеспечения исполнения государственных контрактов стали текущими обыденными делами, за которыми стоит ответственность, исполнительская дисциплина, координация и слаженность работы в команде. В целом документооборот с медицинскими клиентами за последние 5 лет увеличился в 3,5 раза при сопутствующем росте требований к процессу оформления контрактов, что, безусловно, является отражением «утяжеления» взаимоотношений с данным сегментом.

В текущем году намечены ключевые задачи:

- оформление новой Лицензии на производство лекарственных средств с учетом изменений, которые произошли в компании с лицензированием 3 производственных площадок;
- удержание рынка по классическим газам для

медицины;

- получение регистрационных удостоверений на кислород медицинский;
- внедрение в оборот новых для российского рынка малолитражных баллонов с интегрированным вентилем;
- развитие продаж медицинского оборудования для применения медицинских газов;
- создание единого пула специалистов по всем подразделениям Линде Газ Рус, владеющими инструментами и навыками ведения электронных торгов, для гибкой и эффективной работы в секторе государственного заказа.

Внедрение новых подходов при производстве лекарственных средств, расширение ассортимента продукции, оборудования и услуг для учреждений здравоохранения дадут новый импульс развитию в сегменте «Медицинские газы» и позволят уверенно смотреть в будущее.

*Менеджер по медицинским газам,  
Маврешко С.А.*

## Новости регионов. г. Дмитров

**Филиал в Дмитрове образовался относительно недавно, в этом году ему исполнилось всего два года. До этого времени здесь было, так называемое Дено, которое просто реализовывало продукцию Linde Gas.**

С 2009 года руководством компании принято решение открыть в Дмитрове филиал. Сотрудники филиала с большой ответственностью и любовью подходят к своей работе. Интенсивно растет число клиентов, постепенно увеличиваются объемы продаж. С уверенностью можно сказать, что по сравнению с 2009 годом, продажи выросли в два раза. Клиенты Дмитрова и Дмитровского района от грузчиков до бухгалтерии с удовольствием работают с нашей компанией, и это не пустые слова, ведь сотрудники филиала грамотно информируют клиентов, отвечают на их вопросы. В филиале

появилось качественное оборудование, услуги аренды и др.

Филиал ставит перед собой на будущее вполне реализуемые цели. Об успехе мало мечтать, необходимо организовывать его достижение. В мире, где все постоянно меняется, конкурентоспособность в значительной мере определяется возможностью быстро и эффективно реагировать на происходящие перемены. Поэтому постоянное улучшение – один из ключевых принципов филиала Дмитрова, стремящегося не просто выжить, а успешно осуществлять свою деятельность в долгосрочной перспективе на будущее.

Наши ближайшие планы – благоустроить филиал, организовать доставку газа, ну и, конечно же, утверждаться в глазах существующих клиентов, искать новых и бороться с конкурентами.

*Исполняющий обязанности руководителя филиала г. Дмитров, Гончар О.Н.*

## Новости службы логистики сжиженных газов

### Безопасность на транспорте

Соблюдение основ безопасности на автомобильном транспорте – наша основная задача. Контролю техники безопасности уделяется ежедневное внимание. Компания строго соблюдает режим труда и отдыха водителей, ограничение максимальной скорости передвижения, что позволяет нам безаварийно и безопасно для окружающих доставлять продукт клиентам.

### Новости отдела управления поставками

В 2011 году перед жидкостной логистикой поставлена амбициозная задача по централизации управления поставками и созданию единого диспетчерского центра. В Балашихе будет создан единый диспетчерский пункт, который будет принимать заказы на поставку от клиентов Центрального, Поволжского и Северо-Западного регионов и осуществлять управление доставкой в этих регионах. Единый диспетчерский центр распространит высокие стандарты качества работы на всю территорию России. Клиенты Поволжского и Северо-Западного региона смогут звонить на привычные им телефоны в Самаре и Санкт-Петербурге или на единый всероссийский телефон диспетчерского центра. Единый диспетчерский центр повысит коэффициент Delivery Precision и позволит более эффективно использовать транспорт.

В 2011 году логистика сможет предложить нашим клиентам более удобный и совершенный метод приема продукции с использованием расходомеров (флору-метров). Расходомер уже давно применяется в европейских странах и получил уважение и признание со стороны клиентов компании Linde Gas. Расходомер – это точный результат в момент слу-

ва продукта из транспортной емкости в емкость клиента.

Служба жидкостной логистики уделяет большое внимание и признает важность установки компьютеров на емкостях клиентов. Компьютеры позволяют дистанционно следить за уровнем жидкости в емкости клиента и оперативно снабжать его продуктом.

В настоящий момент жидкостной логистикой ведется работа по повышению эффективности подвижного состава. Работа включает: вывод из обращения малотоннажных емкостей, замену их на крупнотоннажные, увеличение тоннажа одновременно перевозимого груза, создание системы 2-х водителей на одну машину и т.д. Данная мера призвана снизить затраты на перевозку и позволит нашей продукции быть более конкурентной на рынке.

### Новости подвижного состава: Автомобильный транспорт

Планы продаж московского региона на 2011 год более чем на 50% выше объемов продаж 2010 года. Для удовлетворения возрастающих потребностей в доставках, размещен заказ на производство новых автотранспортных емкостей. В конце 2011 года в Россию поступят 7 новых полуприцепов для перевозки сжиженных воздушных газов. Летом текущего года будут отремонтированы в Турции 3 транспортных емкости Макола, а также поступят из Чехии 2 б/у полуприцепа. Центральный регион будет обеспечен необходимым транспортом и сможет уверенно развивать продажи.

### Железнодорожный транспорт

В текущем году в компанию Linde активно интегрируется компания «Линде Уралтехгаз»

(ЛУТГ), в настоящий момент доля Linde в компании ЛУТГ составляет 72%. ЛУТГ имеет в собственности 30 ж/д цистерн. В настоящий момент, эти вагоны ремонтируются и вводятся в рабочий оборот. Из них 20 вагонов будут снабжать Самару из ВРУ-Березовский. В совокупности с уже имеющимися жд вагонами общая численность цистерн на маршруте Березовский-Самара составит 45 вагонов. Данное количество вагонов создаст крепкую платформу для развития продаж в Поволжском регионе и увеличению доли Линде на рынке данного региона.

### Новости баз хранения

В Санкт-Петербурге с июня 2011 года начнет работать база хранения жидкой углекислоты. Будет создан страховой запас углекислоты в самом Санкт-Петербурге в непосредственной близости от клиентов. Это снизит риски связанные с таможенной и переходом границ, и позволит предложить качественный сервис по доставке продукта в нужном объеме, точно в срок. Рассматриваются возможности по увеличению мощностей базы хранения в Самаре.

### Новости в работе подрядчиков-автотранспортных перевозчиков

К началу второго полугодия компания Лидерспецтранс закупит 6 новых тягачей, которые придут на замену устаревшей техники. В мае 2011 года компания Лидерспецтранс начал осуществлять международные перевозки на маршруте Финляндия-Санкт-Петербург. Это улучшит ситуацию со снабжением Северо-Западного региона, и клиенты получат более качественный сервис.

*Заместитель Технического директора по логистике сжиженных газов,  
Мокрополов О.В.*





Пресс-релиз



**Пресс-конференция Mercedes-Benz B-Class Fuel Cell World tour совместно с Linde Gas 19 мая 2011 г.**

Компания Mercedes-Benz выбрала компанию Linde Gas в качестве эксклюзивного партнера по поставке водорода для заправки автомобилей с топливными элементами FCELL. В рамках этого пробега с целью проверки эксплуатационного ресурса в кругосветный тур были отправлены три автомобиля FCELL Вкласса с водородными топливными элементами. В течение всего пробега наша компания стала единственным поставщиком автомобильного водорода (H2) для моделей FCELL с «нулевыми» выбросами отработанных газов. Каждый автомобиль, стартовав 30 января из Штутгарта, Германия, прошла за 125 дней около 30 000 километров по четырем континентам и 14 странам.

**Пресс-конференция состоялась в 14 часов 19 мая 2011 г. в Московской школе управления «Сколково».**

Данное мероприятие посетили ведущие СМИ, такие как «Ведомости», «Коммерсант», «РБК», «Business FM», Russia Today – TV Channel и т.д.

В ходе пресс-конференции выступили эксперты и непосредственные участники пробега. Кроме того, был организован тест-драйв, электромобиля Mercedes-Benz В-Класса F-CELL.

Генеральный директор ОАО «Линде Газ Рус» выступил с презентацией на данном мероприятии и ответил на вопросы журналистов.

*Менеджер по маркетингу и рекламе,  
Смирнова М.С.*

Новости службы производства спецгазов

**Новый завод по производству специальных газов в Балашихе – мечта или реальность?**

Многие из Вас должно быть уже слышали о новом заводе ПГС в Балашихе.

Время от времени было много шума по поводу этого проекта, а периодически все затихало. Какова же ситуация на данный момент?

Начать лучше с рассмотрения вопроса «Что такое специальный газ?»

- К такой категории относятся газы и смеси:
- дорогие по себестоимости
- отличающиеся небольшим количеством проданных баллонов каждой продукции
- некоторые газовые смеси под заказ
- едкие и/или токсичные.

Так зачем же в России нужны подобные газы?

Давайте вернемся к тому времени, когда самой лучшей машиной, которую человек мог себе позволить были Жигули. В те времена механики настраивали карбюратор, чтобы мотор работал плавно и проверяли содержание СО в выхлопах с помощью СО-пробы.

Сегодня в Москве можно увидеть многие автомобили – Фольксваген, Форд, Вольво, Пежо и ...Жигули, которые в основной своей массе были произведены в России, но с применением самых последних западных технологий. Допустимые значения вредных выбросов законодательно снижаются с каждым годом.

Производители машин и механики должны налаживать работу мотора таким образом, чтобы снизить выбросы не только СО в выхлопах, но также NO, SO, SO2. Для этих целей используются газовые анализаторы, а газовым анализаторам, в свою очередь, требуются калибровочные газы (поверочные газы).

Для газовой резки металлолома нужен 96% кислород.  
Для газовой резки металла в цехах (точной резка) необходим кислород не менее 99,5%.  
Для лазерной резки требуется кислород 99,95% .  
Для мощного высокоточного лазера – кислород 99,995% (специальный газ).

Техническое развитие очень стремительно, и как видно из этих двух примеров, требования к производству специальных газов усложняется. Руководство ОАО «Линде Газ Рус» пришло к выводу, что нужно провести кардинальные изменения в производстве специальных газов, чтобы

соответствовать новым стандартам. В 2008 году был одобрен проект «Новый завод по производству специальных газов», началось основное проектирование, которое на данный момент завершено на 80%, удалось реализовать проект – газовую наполнительную станцию.

Ситуация показала, что необходимо практически все ранее запланированное оборудование, чтобы отвечать современным требованиям.

Было произведено много новых подсчетов. Генеральный Директор «Линде Газ Рус» Звонов Александр Валентинович пришел к выводу: «Зачем инвестировать деньги в новое здание, если мы можем произвести ремонт уже существующего?»

Надеемся, работа над проектом «Новый завод ПГС в Балашихе» будет продолжена, так как ПГС имеют большой потенциал на российском рынке. С модернизацией ПГС станет возможным производство 95% продукции, требуемой российским рынком, а стоимость продукции снизится.

*Руководитель производства ПГС,  
Дитер Рюкборн*



**Традиционно, такие собрания проходят в г. Балашиха, но руководством было принято решение провести данное мероприятие в филиале ОАО «ЛГР» — «Линде Газ Самара».**

Для участников SM из других регионов была проведена экскурсия по заводу руководителем филиала — Мухтаровым Р.Р. Он показал новую наполнительную станцию, базу хранения жидкого азота и транспортный участок.

Традиционно в начале собрания Директор по продажам ОАО «Линде Газ Рус» Сидоров О.А. озвучил результаты продаж за апрель 2011 г., а также основные новости по всем регионам. Был представлен наш новый коллега — Михаил Брынзов, который возглавит отдел маркетинга с 01.09.2011, зона ответственности — РФ.

Свои презентации представили: Чернышева Светлана — Кредитный контролер, г. Самара; Супильников Валентин — Региональный менеджер по продажам, г. Самара; Стражков Евгений — Менеджер по логистике г. Самара; Мишин Алексей — Менеджер по производству, г. Самара; Сафронова Наталья — Менеджер ООК; Смирнова Марина — Менеджер по маркетингу и рекламе; Таркил Вадим — менеджер по развитию розницы.

Коллеги подробно рассказали о результатах своей работы, выделили основные проблемы, обозначили планы развития. Все презентации, так или иначе, были направлены на Самарский филиал ОАО «Линде Газ Рус»

После «формальной» части работы, все участники собрания были разделены на 3 группы. Каждая группа получила свою тему для коллективного обсуждения. Необходимо было выявить проблемы, найти пути решения и подготовить презентацию.



Хотелось бы особенно отметить, что данное мероприятие носило открытый характер и все участники имели возможность высказываться, свободно дискутировать и давать советы по различным проблематикам. Каждой команде удалось индивидуально поработать с Сидоровым О.А. и обсудить сложные пункты задания.

Обсуждение результатов было назначено на 26 мая 2011 г. Важные вопросы, которые были подняты на повестку дня: взаимодействие между отделами Продаж, Логистики, Производства, Обслуживания клиентов; единая система приема заказов; корректность данных отчета Delivery Precision.

Имору National Sales Meeting подвела Генеральный директор ОАО «ЛГР»

Звонов А.В. и Заместитель Генерального директора — Директор по продажам ОАО «ЛГР» Сидоров О.А.

Были приняты следующие решения: проработать систему мотивации для всех сотрудников, нацеленную на увеличение объемов продаж и прибыльность компании; записывать телефонные переговоры для возможности контроля исходной информации; принимать электронные заявки по средствам Интернет, по аналогии с интернет-магазином (как опция); доработать схему приема заявок в Navision (без возможности невидимой корректировки начальных данных); проработать положения об отделах, бизнес-схемы.

Региональный менеджер, Супильников В.А.

## Страницы истории «The Linde Group»

### Улучшенный процесс изготовления бумаги (Европейский Патент AGA) AGA — надежный партнер для Linde

Будучи технологически развитым предприятием, основанным выдающимся инженером-предпринимателем, компания «Aktiebolag Gasaccumulator» (AGA) стала идеальным партнером для Linde AG.

В 1904 году AGA стала самостоятельной компанией Gasaccumulator AB, отделившись от предприятия Svenska Carbide & Acetylene AB, основанного в 1901 году шведским бизнесменом Акселем Нордваллом (Axel Nordvall). Молодая компания разрабатывала и занималась сбытом технологий по применению ацетилена. Попытка стать ведущей шведской компанией мирового уровня увенчалась успехом еще до начала Первой мировой войны благодаря многочисленным изобретениям Густава Далена (1869-1937 гг.), которые имели решающее значение для развития компании в 1909 году.

В 1905 году Густав Дален изобрел проблесковый аппарат для маяков и бакенов, который позволил снизить потребление газа до одной десятой от первоначального объема. Следующим его изобретением стало создание в 1906 году хранилища для ацетилена в емкостях, в которых риск взрыва был сведен к минимуму. В 1907 году Дален представил новое изобретение — «солнечный вентиль», регулирующий интенсивность света от маяков и бакенов в зависимости от уровня дневного света. «Миксер Далена», изобретенный в 1909 году, дал возможность безопасно и автоматически производить смесь ацетилена и воздуха в пропорции 1:10, которая

была необходима для плавучих маяков. Система AGA для маяков и бакенов сформировала базу для экономического успеха компании. В 1912 году Густав Дален получил Нобелевскую премию по физике за изобретение этой системы. Некоторые маяки, в которых используется система AGA, освещают путь кораблям даже сегодня. Несмотря на то, что в 1912 году Дален ослеп в результате несчастного случая, вплоть до своей кончины в 1937 году он продолжал исполнять обязанности президента компании AGA.

В период между Первой и Второй мировыми войнами AGA расширила ассортимент своих продуктов, включив в него сигнальные системы, сварочное оборудование, нагревающие элементы, радиоприемники, кинопроекторы и автомобили, которые производились в Берлине. С 30-х годов до 60-х годов AGA производила гироскопические компасы, гироскопы и бомбардировочные прицелы для шведских военно-воздушных сил.

В 1947 году в состав AGA вошла компания Tudor, производящая батареи. AGA вывела на рынок первый в мире аппарат для вентиляции легких в 1954 г., а также представила ряд других инновационных продуктов, в том числе дальномер с геодиметром в 1953 г., и бесконтактный термометр на основе технологии AGA Thermovision в 1965 г.

Но самым важным направлением в деятельности компании было производство технических газов. AGA перешла с ацетилена на кислород и вскоре производила ряд других газов. Уже в 30-х годах началось производство медицинских газов. Например, компания поставляла

кислород, в основном, в виде смешанного газа, а также веселящий газ и карбоген (кислород с 5% углекислого газа) в больницы для лечения респираторных заболеваний, для анестезии и обезболевания. Компания также выпускала соответствующее техническое медицинское оборудование.

Выпуская многоименный ассортимент продукции, AGA тем не менее не выдерживала международную конкуренцию в течение продолжительного периода. По этой причине в 80-х годах компания сконцентрировала свою деятельность исключительно на производстве и поставке газовой продукции. В 1981 году компания занимала пятое место в мире среди производителей газа. В связи с политическими изменениями в мире после 1989 года AGA смогла вернуться на рынки Венгрии, восточной Германии, Эстонии, Латвии, Литвы, Чехии, Польши, Словакии, России и Румынии, где компания имела представительства до 1945 года.

В 1999 году AGA стала инновационной газовой компанией, занимающей сильные позиции на рынках Европы, Северной и Южной Америки. Уровень продаж достигал 1,6 млрд. евро в год, а количество сотрудников компании составляло 9 500 человек.

Благодаря своим региональным позициям и ассортименту продукции и услуг, AGA идеально дополняла Linde, соответствуя основным требованиям для поглощения после того как AGA вошла в состав Linde, в 2001 году в результате слияния Linde Gas и Linde Engineering было образовано подразделение Linde Gas and Engineering Division.



В 1980-х AGA сконцентрировала свою деятельность исключительно на производстве и поставке газовой продукции.