

- Сертификация ИСО 9001:2015
- Все должно быть прозрачно
- Какие БРС выгоднее покупать?
- Новости рынка гидравлики

- Рукава 2SC - вся сила в гибкости
- Нам 13 лет
- История компании ZEC
- Выбираем поставщика

Выпуск №18 | сентябрь 2017



# ЭЙЧ News *Журнал*

БЫТЬ В КУРСЕ ПОСЛЕДНИХ СОБЫТИЙ

Тел.: + 7 (812) 702 12 42 | [www.hydravia.ru](http://www.hydravia.ru)



## МИССИЯ - ЭТО НЕ ПРОСТО СЛОВА

**13** лет - это много или мало? В любом случае - это достаточный срок для того, чтобы стать успешной компанией, чтобы обрести множество партнеров, чтобы обрести имя, создать продукт. Однако этого мало, чтобы прекратить развитие, перестать думать о завтрашнем дне, потерять интерес к самосовершенствованию. Этого мало, чтобы устать.

В июле наша компания отмечала годовщину со дня своего основания. Мы всегда стараемся подвести итоги в этот период, выделить главное. В этот раз мы обратили внимание на цели развития нашей компании и ее сотрудников, на смысл нашей работы.

Одним словом, мы хотим поделиться нашей миссией, которая меняет свою направленность после тринадцати лет нашей работы.

«Мы делаем больше других, чтобы быть лидером среди профессионалов в области гидравлики» - простая и емкая фраза, четко описывающая наши приоритеты, наши цели, задачи, нашу рутинную ежедневную работу и длинные проекты, планирование и реализацию наших планов, наши успехи и опыт наших неудач. В этих словах мы видим силу и смелость, уверенность и взаимное доверие.

Мы используем опыт лучших компаний, мы постоянно учимся, мы внедряем полученные знания для

того, чтобы быть лучше, чем лучшие. Мы много инвестируем в наше развитие, открывая филиалы либо покупая новое программное обеспечение, открывая новые продукты или рынки. Мы учимся у вас, наши партнеры, потому, что вы не стоите на месте.

Уже в этом году мы предложим рынку много новых событий, удивим решениями, обрадуем новыми методиками работы, ценами и новыми продуктами.

Мы и дальше будем лидером, и будьте уверены, что всегда сделаем больше и лучше, чем другие.

# 13 ЛЕТ КАК ОДИН ДЕНЬ ИЛИ НАШИ СКРОМНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ

## география деятельности

- 4 страны
- 6 городов в России
- поставки по всему миру



## количество сотрудников

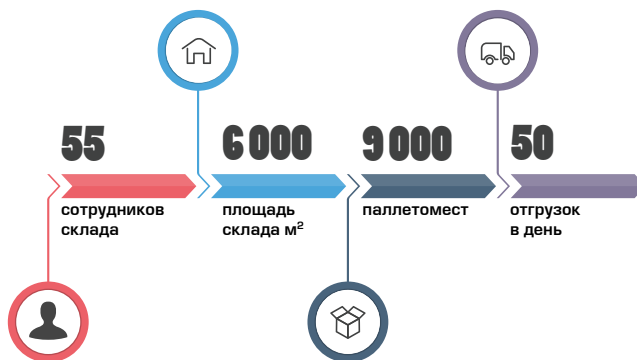


## сотрудничество с компаниями

**5500**  
количество  
покупателей



## склад компании



## собственные бренды

**3**  
бренда

**45**  
мастерских  
H-POINT

**1**  
франчайзинговый  
проект

**6**  
торговых  
марок

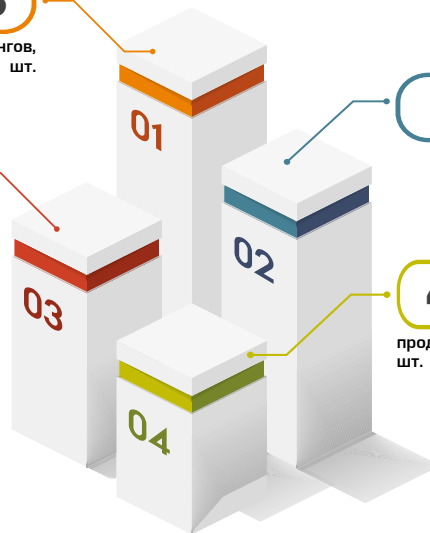
## статистика продаж

**18 474 123**  
продано фитингов,  
шт.

**526 986**  
количество  
опрессовок

**11 461 000**  
продано рукавов,  
м

**4 206**  
продано станков,  
шт.



## КАКОЕ БЫСТРОРАЗЪЕМНОЕ СОЕДИНЕНИЕ ЛУЧШЕ – ШАРИКОВОЕ ИЛИ ПЛОСКОЕ (FLAT FACE)?



**Н**и для кого не секрет, что обычные шариковые БРС (быстроразъемные соединения) отличаются ценой от своих плоских собратьев. Любой знающий человек скажет – шариковые БРС дешевле серии Flat Face, и он будет прав. Но если мы зададим тот же вопрос после года эксплуатации, какой ответ мы получим?

Наш партнер и ведущий производитель БРС - компания Stucchi провел тесты, сравнив два типа БРС различных диаметров от 1/4" до 2". За расчетный период взяли год, произведя 200 соединений/рассоединений, измеряя утечку масла при

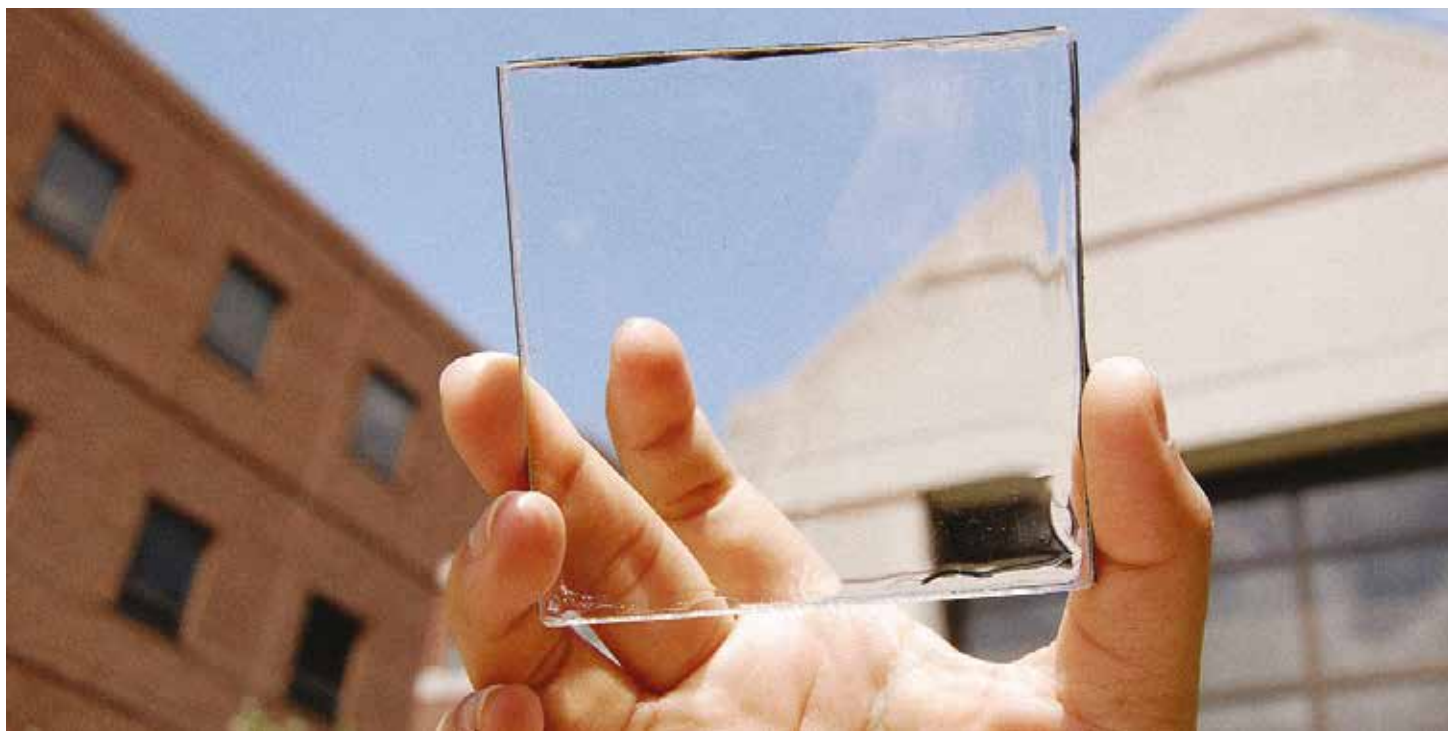
каждом цикле. В конце теста были посчитаны результаты, которые показали, что при использовании шарикового БРС диаметром 1/4", масла утекает в 116 раз больше, чем при применении Flat Face. За год эксплуатации шарикового БРС диаметром 1/4" было потеряно больше четверти литра масла. В ходе испытаний шариковые БРС пришлось менять три раза, а Flat Face ни одного. Благодаря плоской поверхности грязь не попадала внутрь соединения, защищая не только БРС, но и гидросистему в целом.

Есть также и другие отличия, о которых хотелось бы сказать:

- БРС серии Flat Face удобнее и легче монтировать, не нужно оттягивать кольцо, чтобы заполнить соединение;
- наличие поворотного кольца, которое препятствует рассоединению БРС при импульсном давлении и сильной вибрации;
- защита окружающей среды от попадания масла.

Подсчитав все затраты, разница видна невооруженным глазом. После года эксплуатации серия Flat Face получается значительно дешевле своего шарикового аналога.

# ВСЕ ДОЛЖНО БЫТЬ ПРОЗРАЧНО: РАСКРЫВАЕМ СЕКРЕТЫ



**К**ачество продукции относится к числу важнейших показателей деятельности любого предприятия. Наша компания с особой тщательностью подходит к выполнению каждого из этапов жизненного цикла продукции, будь то выбор поставщика или отгрузка продукции.

В этой статье мы хотим рассказать вам, как мы выбираем поставщика и проверяем качество рукавов высокого давления, поступивших к нам на склад.

## STEP ONE - ВЫБОР ПОСТАВЩИКА

**Шаг №1** Осуществляем поиск потенциальных поставщиков посредством изучения рекламных материалов, каталогов, интернет-ресурсов, посещения выставок.

**Шаг №2** Заказываем и тестируем образцы продукции.

**Шаг №3** Проводим анализ выбранных потенциальных поставщиков по специальным критериям, таким как:

- надёжность
- финансовое положение

- репутация поставщика и продукции на рынке
- качество продукции, наличие сертификатов
- уровень технической оснащённости, наличие лабораторий, возможность сервисного обслуживания
- уровень цен
- условия оплаты
- сроки производства
- широта ассортимента
- маркетинговая активность.

После проведения анализа мы осуществляем выбор поставщика/поставщиков и заключаем контракт.

Каждому поставщику проставляется рейтинг (недостатки в поставках, рекламации, признает их или нет, устраивает ли нас это решение). Ежегодно рейтинг обновляется и принимается решение о подписании нового договора или его расторжении.

## STEP TWO - КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА

При поступлении товара на основной склад компании специалист

службы качества готовит в базе 1С карты входного контроля, на основании которых осуществляет проверку различных параметров методом случайной выборки. Результаты проверки заносятся в карты контроля в поступлении.

Перечень контролируемых параметров рукавов высокого давления на соответствие качеству:

- **Внутренний диаметр (min - max)**
- **Наружный диаметр (мм) (max)**
- **Рабочее давление**
- **Состояние торца по линии заводского среза**
- **Дата изготовления**
- **Маркировка**
- **Упаковка**
- **Внешний дефект**
- **Проверка состояния внутренней поверхности**
- **Давление пробное (bar)**
- **Давление разрывное (bar)**
- **Длины бухт в партии рукавов (%)**
- **Концентричность**



# У ИСТОКОВ ПРОИЗВОДСТВА ТЕРМОПЛАСТИКОВЫХ РУКАВОВ

**К**омпания ZEC была основана в 1961 году, с тех пор бренд компании стал синонимом качества на рынке гибких термопластиковых рукавов различных давлений. ZEC стала первой компанией в Италии, выпускающей такой ассортимент продукции. В 1970 году свою работу начал первый завод по производству термопластиковых рукавов и трубок. В 2002 году компания открыла второй завод, а в 2011 году – новый склад и административный офис. В совокупности компания владеет двумя производственными помещениями и одним административным, рядом с которым находится склад. В мае 2014 года компания ZEC открыла склад в Уругвае для обеспечения своей продукцией стран Южной Америки.

Компания ZEC импортирует продукцию в более чем 70 стран мира. ZEC тесно сотрудничает с компанией Samozzi, производителем пневматики и компанией Manuli Hydraulics, производящей гидравлические рукава.

Продукция компании сертифицирована по международному стандарту ISO 9001:2008, а также имеет сертификаты таких ассоциаций, как Lloyd's, ABS и DNV. Вся продукция компании проходит специально разработанную систему контроля качества, которая охватывает все этапы производства:

- Проверка сырья (полимеры в зернах), из которого делают рукава посредством сканирования и инфракрасной спектроскопии;
- Проверка оплеточного материала на прочность путем растяжения на специальном станке;
- Проверка толщины стенок, внутреннего и внешнего диаметров изделий в процессе самого производства (экструзии).

Заключительный контроль, состоящий из внешнего осмотра, серии тестов на разрыв, изгиб, износ, а также импульсного испытания и климатического теста, проходит вся готовая продукция.

В процессе производства термопластиковых рукавов используются экструзионные и оплеточные станки итальянского производства. Компания ZEC не занимается производством готовых изделий, но может произвести опрессовку рукава по запросу клиента для того, чтобы провести испытание рукава. Для изготовления тестовых рукавов используются опрессовочные станки ОР. Компания предоставляет всю необходимую информацию для самостоятельной опрессовки рукавов. Компания ZEC предлагает следующий ассортимент продукции:

- Термопластиковые рукава (по

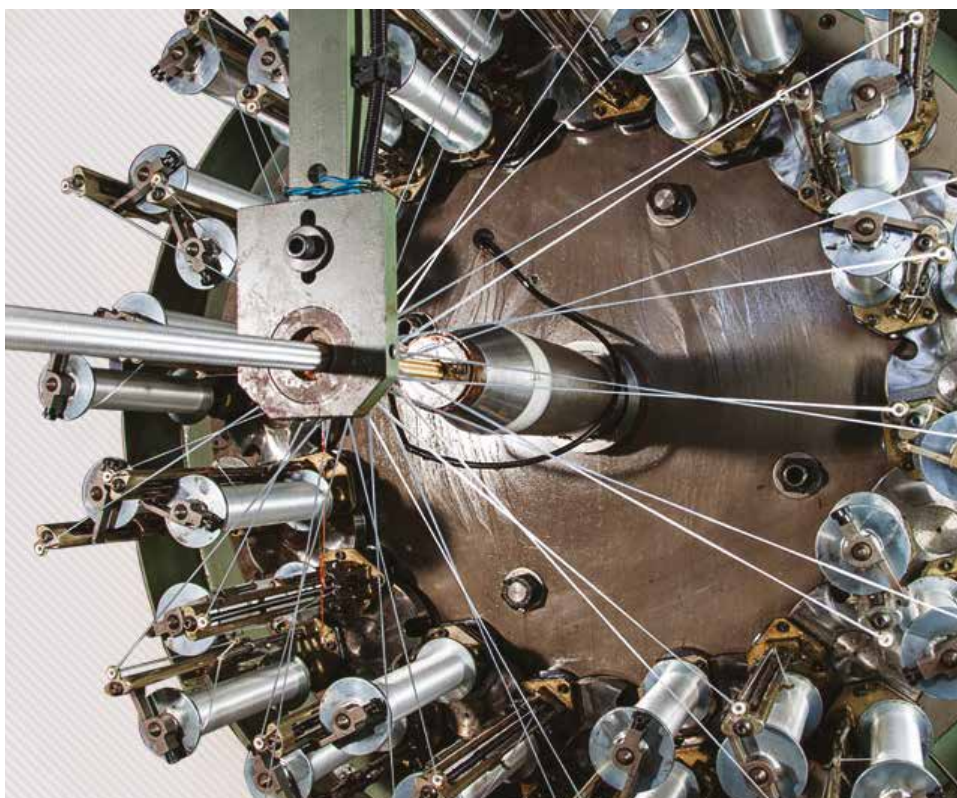
- стандартам EN, DIN, SAE);
- Фитинги и муфты для термопластиковых рукавов;
- Тefлоновые рукава (PTFE);
- Пневматические трубки;
- Аксессуары (инструменты для резки рукавов, пластиковую защиту и защиту от перегибания рукавов, катушки для наматывания рукавов).

Рукава, производимые под брендом ZEC, разделяются по рабочим давлениям на следующие подвиды:

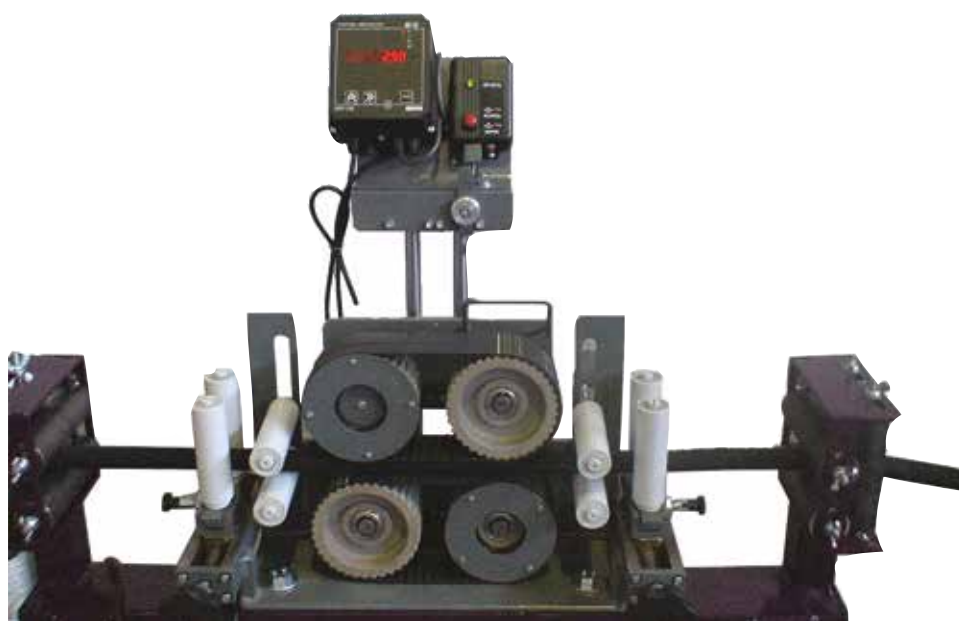
- Рукава для очень высоких давлений;
- Рукава высокого давления;
- Рукава среднего давления;
- Рукава низкого давления;
- Тefлоновые рукава.

Гидравлические рукава ZEC широко используются в промышленности. Тормозные трубки применяются в автомобилестроении, а рукава для передачи фреона – в холодильных камерах и кондиционерах.

На территории Российской Федерации официальным дистрибьютором компании ZEC является компания Гидравия. Гидравия предлагает российскому рынку полный ассортимент термопластиковых и тefлоновых рукавов, а также фитинги к ним.



# МЫ ДЕЛАЕМ НАШУ РАБОТУ ЛУЧШЕ - НОВЫЕ МАШИНЫ



Постоянное обновление производственных мощностей – это ключевой фактор успеха компании Гидравия. Очередное обновление было проведено в составе оборудования на производственно-складском комплексе в Санкт-Петербурге: установлен автоматизированный комплекс по измерению длины рукава высокого давления. Оборудование включает в себя станок для перемотки и гусеничный измеритель длины с электронным счетчиком.

Станок предназначен для проведения намотки РВД и других резинотехнических изделий. Оборудование позволяет перемотывать рукава диаметром от 3 до 70 мм в готовые бухты размером 600x1400x400 мм, при этом максимальная масса бухты может достигать 1000 кг. Измеритель длины состоит из гусеничного механизма, инкрементального энкодера и счетчика импульсов. Инкрементальный энкодер – это электро-механическое устройство, которое определяет положение вращающегося вала. Устройство преобразует механическое движение в электрические сигналы, на основе которых происходит расчёт текущей длины изделия.

Благодаря установке данного комплекса мы автоматизировали нашу работу, теперь замер и дальнейшую нарезку рукавов выполняет один человек. Автоматическая намотка РВД исключает риск повреждений и преломления.

Упростилась не только работа сотрудников склада, но и появилась реальная выгода для наших клиентов. Значительно сократилось время измерения рукава – скорость работы увеличилась в 2-3 раза. Замеры стали точными, теперь не возникнет спорных ситуаций по заказанному и фактическому метражу товара, так как допуски в погрешности соответствуют всем международным нормам. В том числе и тем, что используют наши поставщики. Мы значительно снизили риск получения товара, не соответствующего заявленной длине. Все показания фиксируются автоматически. После измерения рукав высокого давления укладывается в бухту так, как это делает производитель.



## НОВОСТИ ОТРАСЛИ

### ATLAS COPCO ПРОДАЕТ ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ ДУНАРАС

Всемирно известная шведская машиностроительная компания Atlas Copco объявила, что планирует избавиться от своего подразделения Дунарас, занимающегося производством дорожно-строительной спецтехники.

Техника марки Дунарас продается в 37 странах мира. Под этим брендом выпускаются большая линейка дорожных катков различной весовой категории для уплотнения асфальта и грунта, дорожные фрезы, асфальтоукладчики и оборудование для мощения. Производственные мощности Дунарас расположены в Швеции, Германии, Бразилии, Индии и Китае, на которых работает порядка 1265 сотрудников.

Но в начале года корпорация Atlas Copco в своем пресс-релизе объявила, что больше не хочет иметь в своем составе данное подразделение. И причиной тому стало мнение руководства, что данный бренд не является лидером отрасли.

Производитель Atlas Copco приобрел марку Дунарас в 2007 году, сейчас же он ищет для этой компании нового владельца.

### 50% РАБОТАЮЩЕЙ В МИРЕ СПЕЦТЕХНИКИ МАРОК CATERPILLAR, KOMATSU И HITACHI

По данным ведущей мировой исследовательской компании Transparency Market Research, оказалось, что, по сути, конкуренция на мировом рынке строительной спецтехники сосредоточена «в руках» всего трех компаний-производителей - американской «Caterpillar» и японских компаний «Komatsu» и «Hitachi». На сегодняшний день 50% работающей

## НОВОСТИ КОМПАНИИ

**1 Новый склад и офис**  
В июне мы открыли новый офис и склад в Краснодаре.

**2 Мы изменили условия гарантии**  
Мы изменили условия гарантии, с мая мы предлагаем двухлетнюю гарантию на фитинги.

**3 Выставка «Уголь России и Майнинг»**  
Компания Гидравия приняла участие в ежегодной международной выставке «Уголь России и Майнинг», которая прошла в начале июня в Новокузнецке.

**4 Сертификация SMK по стандарту ИСО 9001-2015**  
Система менеджмента качества компании сертифицирована по стандарту ИСО 9001-2015.

**5 Новый каталог**  
Наша компания совместно с производителем OP S.r.l. выпустила новый русскоязычный каталог оборудования для изготовления рукавов высокого давления и труб.

**6 Защита для РВД VERSO и POWERMASTER**  
В нашем ассортименте в классе Basic и Standard, появилась пластиковая защита.

в мире спецтехники – это машины данных трех марок. Остальные 50% делят между собой сотни иных компаний, в том числе и «Volvo», «Atlas Copco», «Terex», «John Deere», «JCB» и «Doosan».

Причины такого успеха эксперты видят в:

- \* большом спектре выпускаемой данными компаниями продукции;

- \* организации ими по всему миру множества представительств и дилеров;

- \* предоставлении клиентам большого спектра смежных услуг технического и ремонтного обслуживания спецтехники, учебных и инвестиционных программ, акций, в том числе и благотворительных;

- \* активном представлении новой продукции на всевозможных выставках;

- \* оснащении данной спецтехники умной электроникой, которая помогает топливной экономии и экономии владения.

Одним из главных движущих факторов рынка строительной спецтехники является развитие инфраструктуры в развивающихся странах.

Такие государства, как Китай, Индия, Южная Корея, Турция, Бразилия, Южная Африка и Аргентина в последние годы активно урбанизовали и отстраивали свою инфраструктуру. Разместив в этих странах множество представительств, компании-лидеры подминали рынок под себя. Это привело к стабильному спросу на их продукцию.

Таким образом, по мнению экспертов, выходит, что 50% потребителей спецтехники по собственному желанию хотели покупать машины именно этих трех марок.



## ВРЕМЯ РАБОТАЕТ НА НАС!

**П**рошел еще один год, но девиз для ООО «Паскаль» по-прежнему актуален. Четвертый год мы в проекте «Н-POINT». Пусть медленно, но стабильно (а это главное!) мы наращиваем темпы роста.

Уже ушла неуверенность первых лет работы, пришел опыт, знания (благодаря семинарам в «Гидравии»), стабильность. Наградами звучат слова клиентов: «В который раз обращаюсь к вам с разными проблемами и всегда ухожу с их верным решением и грамотными рекомендациями!» Эмоции? Да! Но это наш профессионализм.

Для развития клиентской базы хорошо поработала реклама. После статьи в «Бизнес-газете» и размещенного аудиоролика на радио «Европа-Плюс», пришли новые клиенты. В марте повторим прогон ролика на «Дорожном радио». Есть постоянное место на рекламном стенде на авторынке.

Хорошо работает сайт RVD-Paskal.ru. По поисковым словам, мы все время поднимаем его на первые места.

Что можно улучшить в мастерской на четвертый год работы? Кажется, что все уже отработано до мелочей – складское хранение, стеллажи, уголок клиента, отработан маршрут движения по мастерской с максимальной эргономикой. На сборку простого рукава тратим 2-3 минуты.

Интересно наблюдать за реакцией клиента, когда через 2-3 минуты он держит в руках свеженький, с блестящими фитингами рукав, и его удивлению нет предела: «Как? Все? А я думал, что пробуду здесь час! Даже кофе не успел налить!» И пусть мы не получим номинацию «Самый лучший франчайзи», слова клиентов - «Как приятно иметь дело с профессионалами и наблюдать за их работой!» греют душу. Эмоции? Да! Но это наша работа.

И эти эмоции дорогого стоят! И тот



факт, что за все время работы мы провели не более пяти гарантийных ремонтов, говорит сам за себя.

Ну и о трудностях. Старый Оскол – прекрасный город металлургов и горняков. Город-труженик. В это нестабильное время мы потеряли несколько клиентов. Небольшие строительные организации закрылись – снизились объемы строительства во всех отраслях. За этот год Стойленский ГОК построил только один заводской корпус. Да и в аграрном комплексе резкий спад. А он занимал 40% объема закупок РВД. Старые советские комбайны ушли на металлолом, а на новые у аграриев нет средств. Эта общая тенденция спада чувствуется и у нас в мастерской. Все чаще приходится ремонтировать рукава с тракторов МТЗ выпуска 1962 года и решать задачи по восстановлению старой техники. И все чаще клиенты просят сделать рукав самый дешевый, отказываясь от брендовых профессиональ-

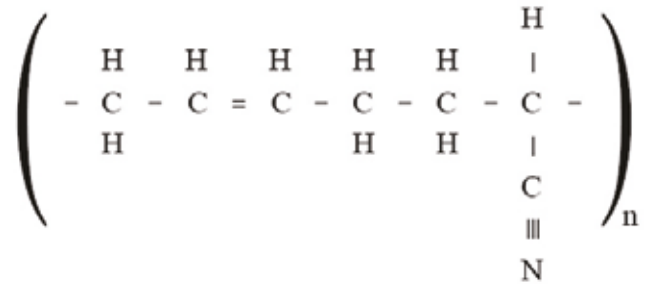
ных материалов. И пусть мы не получим номинацию «Самый богатый франчайзи», но мы будем стараться, и работать с любым клиентом, вкладывать душу, знания и опыт в свое любимое дело, в свою мастерскую «Н-POINT».

И может быть... когда-нибудь... мы получим номинацию «Самый-самый... франчайзи», повесим в рамочку на стену. И будем тихо гордиться за оценку своего труда. Эмоции? Да! Пусть мастер стоит в промасленных перчатках (ему привезли особо пахнущий семиметровый сдвоенный рукав с кормораздатчика MANITOU с молочной фермы) и, смотря на эту рамочку, улыбается, то и наш клиент – усталый и замерший, посланный по бога-матушке зав. фермой, механик с этой самой фермы, где мычат некормленные коровы, улыбается, то не зря мы работаем в этом проекте! Эмоции? Да!



# NBR, EPDM, PTFE - НЕ СЛЫШАЛИ, РАССКАЗЫВАЕМ

Nitrile - NBR



Каждый специалист, когда-либо сталкивающийся с промышленными или гидравлическими рукавами, встречал замысловатые аббревиатуры типа EPDM, NR, SBR. Естественно, каждый раз появлялся вопрос, а что это

такое, и как это расшифровывается. Чтобы избежать длительных поисков в интернете, мы публикуем в нашем журнале таблицу с расшифровкой наиболее часто встречающихся аббревиатур.

В данной таблице вы также най-

дете свойства данных материалов. Очень надеемся, что данная информация поможет вам в работе и позволит с легкостью подбирать продукт, который будет полностью отвечать вашим требованиям.

НАЗВАНИЕ	ОБОЗНАЧЕНИЕ D1418-93	СОСТАВ	ОБЩИЕ СВОЙСТВА
Натуральная резина	NR	Изопреновый каучук	Отличные физические свойства, включая устойчивость к истиранию. Не маслостойкий.
SBR	SBR	Стирол-бутадиен каучук	Хорошие физические свойства, включая устойчивость к истиранию. Не маслостойкий.
Бутилкаучук	IIR	Изобутиленизопреновый каучук	Очень хорошая устойчивость к атмосферным воздействиям. Низкая проницаемость воздуха. Хорошие физические свойства. Плохое сопротивление жидкости на нефтяной основе.
EPDM	EPDM	Этилен-пропилен-диен-терполимер	Стойкий к воздействию тепла, озона, атмосферных воздействий. Не маслостойкий.
Сшитый полиэтилен	XLPE	Сшитый полиэтилен	Отличная стойкость к большинству растворителей, масел и химикатов. Не путать с химическими свойствами стандартного полиэтилена.
Высокомолекулярный полиэтилен	UHM	Высокомолекулярный полиэтилен	Отличная стойкость к большинству растворителей, химических веществ и углеводов. Стойкий к истиранию. Пригоден для контакта с пищевыми продуктами. Не путать с химическими свойствами стандартного полиэтилена.
Тефлон/Фторуглеродные смолы	PTFE	Политетрафторэтилен	Отличная химическая стойкость к растворителям. Гладкий, антиклейкая поверхность, легко моется.
Нитрил	NBR	Акрилонитрил-бутадиен-каучук	Стойкий к воздействию масла. Хорошие физические свойства.
Неопрен	CR	Хлоропреновый каучук	Отличная устойчивость к атмосферным воздействиям. Огнестойкость. Хорошая устойчивость к маслу. Хорошие физические свойства.
Hypalon®	CSM	Хлорсульфированный полиэтилен	Стойкий к воздействию озона, кислот, истиранию, масла.
Полиуретан	AU	Полиэстер	Стойкий к истиранию. Неустойчив к гидролизу.
Viton	FKM	Фторкаучук	Отличное сопротивление температурам. Очень хорошая стойкость к химическим веществам.

## НА 40% ГИБЧЕ, ЧЕМ РУКАВА ВЫСОКОГО ДАВЛЕНИЯ ТИПА SN

**П**од брендом VERSO разрабатываются и производятся рукава высокого давления, которые отлично приспособлены к нуждам требовательного современного рынка.

В последнее время особым спросом пользуются рукава высокого давления VERSO 1SC и 2SC серии Compact среди компаний, которые эксплуатируют краны и погрузчики. Ведь именно здесь так важна повышенная гибкость изделия для достижения минимального радиуса изгиба. Все чаще потребителями данной продукции становятся предприятия, обслуживающие строительную и коммунальную технику, и их выбор понятен, они выбирают рукав с лучшими техническими характеристиками, практически не переплачивая.

Спрос на рукава VERSO серии SC также обусловлен высоким ка-

чеством изделия, которого мы достигаем с помощью многоуровневой системы контроля как на производстве, так и при поступлении продукции на склад согласно СМК. Рукава VERSO 1SC и 2SC отличаются повышенными показателями надежности и безопасности, благодаря чему ценятся не только в России, но и за рубежом, особенно в странах СНГ.

**Подробнее о преимуществах:**

**Гибкости позавидуют даже гимнасты!**

Радиус изгиба VERSO 1SC и 2SC Compact в сравнении с рукавами 1SN и 2SN на 40% меньше. Если сравнить рукава VERSO с конкурентами в своём сегменте, то эта разница составит более

10%. Подобная гибкость изделия достигается путем использования в конструкции более тонкого, но не менее прочного (рабочее давление рукавов 1SC, 2SC идентично давлению 1SN, 2SN) наружного слоя абразивостойкой синтетической резины, которая устойчива к воздействию масла, топлива, атмосферных осадков и ультрафиолетового излучения.

**Комплектующие всегда в наличии**

Опрессовка рукавов типа 1SC и 2SC осуществляется стандартными муфтами и не требует зачистки внутреннего или наружного слоя резины. Соединение шлангов осуществляется при помощи стандартной арматуры.

Все это существенно экономит ваше время и средства при изготовлении РВД. У вас никогда не возникнет сложностей с наличием и доставкой комплектующих, т.к. данные позиции всегда присутствуют в наличии на складах нашей компании.



# ПЕРЕВОДИМ МЕЖДУНАРОДНЫЕ И АМЕРИКАНСКИЕ ЗНАЧЕНИЯ БЫСТРО И ЛЕГКО

## ЕДИНИЦА ИЗМЕРЕНИЯ

АНГЛОСАКСОНСКАЯ  
Британская система (США)

МЕЖДУНАРОДНАЯ  
Метрическая система (СИ)



ХАРАКТЕРИСТИКИ



Фунт на квадратный дюйм (фунт/кв. дюйм)	ДАВЛЕНИЕ	Мегапаскаль (МПа) 1 МПа = 10 бар
Галлон в минуту (галлон/мин)	ПОТОК В ГИДР. СИСТЕМЕ	Литр в минуту (л/мин)
Фунт-сила (фунт-сила)	СИЛА	Ньютон (Н)
Фунт-сила на фут (фунт-сила/фут)	КРУТЯЩИЙ МОМЕНТ	Ньютон-метр (Нм)
Градус Фаренгейта (°F)	ТЕМПЕРАТУРА	Градус Цельсия (°C)
Дюйм (дюйм)	ДЛИНА	Миллиметр (мм)
Фут (фут)		Метр (м)
Фунт (фунт)	ВЕС	Килограмм (кг)

Температурный диапазон	Состав уплотнения	Температурный диапазон
Градус Цельсия °C		Градус Фаренгейта °F
-20 > +100	NBR (нитрил)	-4 > +212
-15 > +180	VITON®	+5 > +356
-40 > +150	EPDM (этилен-пропилен)	-40 > +302
-25 > +300	KALREZ®	-13 > +572
-30 > +130	HNBR	-22 > +266
-50 > +150	ФТОРСИЛИКОН	-58 > +302
-50 > +150	СИЛИКОН	-58 > +302
-40 > +100	НЕОПРЕН	-40 > +212
-50 > +180	PTFE (Teflon®)	-58 > +356

### США > СИ

1 фунт/кв. дюйм = 0,0069 МПа  
1 гал/мин = 3,78 л/мин  
1 фунт-сила = 4,444 Н  
1 фунт-сила/фут = 1,357 Нм  
°F = (°C\*1,8)+32  
1 дюйм = 25,4 мм  
1 фут = 0,3048 м  
1 фунт = 0,1536 кг

### СИ > США

1 МПа = 145 фунт/кв. дюйм  
1 л/мин = 0,256 см³/мин  
1Н = 0,225 фунт-сила  
1Н = 0,737 фунт-сила/фут  
°C = (°F-32)/1,8  
1 мм = 0,03937 дюйм  
1 м = 3,28084 фут  
1 кг = 2,2016 фунт

ПЕРЕВОД



# КАК МЫ ПОВЫШАЕМ УРОВЕНЬ ЗНАНИЙ СПЕЦИАЛИСТОВ

В рамках программы повышения уровня знаний сотрудников, в компанию ОР были направлены специалисты из отдела закупок, а также сервисного центра с целью прохождения обучения сервисному обслуживанию оборудования.

Недельный тренинг состоял из изучения устройства основных типов оборудования и принципов его работы. Обучение проходило на моделях: Tubomatic H47PM, H83 EPI, H130 ES, V159 ES; BC 1200, BC 1200 ECO; TAGLTF 2D/E, TAGLTF 2D, TAGLTF 4D; SPELSPF 2/E; CURVC42, центр Junior и включало в себя следующие блоки:

- демонстрация работы станка и его предварительная настройка
- диагностика неисправностей

- демонтаж основных частей оборудования
- разборка съемных деталей (например: основного цилиндра)
- сервисное обслуживание (очистка, смазка, замена уплотнений)
- сборка станка
- тестирование.

В рамках обучения специалисты компании получили знания о принципах работы и обслуживания оборудования ОР, которые невозможно получить из чертежей или по электронной почте. Подобные тренинги позволяют лучше понять устройство оборудования и, как следствие, более качественно проводить ремонт и обслуживание оборудования, что особенно важно для покупателя.

## ЛУЧШИЙ ФРАНЧАЙЗИ 2016

По большинству показателей мастерская ООО «ГидроСервисПлюс» заняла первое место и получила главный приз – «Сертификат на проведение рекламной кампании».

О работе мастерской рассказывает руководитель авторизованной точки H-Point Алексей Сергеевич Пронин:

«Работа нашей фирмы отличается от аналогичной деятельности в других регионах из-за специфики рынка и расположения города Нягань. Для нас важную роль играет логистика. Во многих регионах трудностей с транспортными компаниями нет, но для нас пока это остается вопросом насущным. Секрет нашего успеха прост – нужно работать, а не искать оправданий! Также хочу поблагодарить команду своей мастерской, без неё не видать нам победы. Коллеги, я вами горжусь!»

## ПРОРЫВ ГОДА

Победитель в номинации «Прорыв года» - ИП Кохно Сергей Васильевич. Мастерская работает более полутора лет и по ряду ключевых показателей занимает одно из лидирующих мест в системе франчайзинга Проекта. О мастерской рассказывает Сергей Васильевич - руководитель и владелец авторизованной точки H-Point:

«Поначалу было сложно развивать бизнес, так как мы начали с нуля, имея только общее представление о рынке. Изучали рынок, искали клиентов, узнавали их потребности. Нам помог тот факт, что в Азове не было подобного сервиса и всем приходилось ездить в Ростов. Также за стратегию мы взяли не резкий рост и большие вложения в рекламу, а постепенный регулярный поиск в интернете и обзвоны компаний. Проводили и работу «в полях». Мы работаем по принципу «постепенного улучшения», что дает стабильность и минимизирует риски. В настоящее время есть, конечно, постоянные клиенты и мы думаем о дальнейшем развитии бизнеса».

