



Понимание Выбора Продукта

Выбор Продукта – это самый основной элемент установления надежной программы сервисного обслуживания.

Часто происходит сокращение количества продуктов в процессе формирования предложения, предлагаемые продукты подбираются по сравнению с уже применяемыми потребителем. Рекомендации к использованию оригинальных продуктов могут быть неточными, или применены, когда условия эксплуатации были «проще». На сколько Вам знакомы фразы?

- «У нас увеличилась рабочая нагрузка в тоннах; Это оборудование работает при 120% от конструкционных возможностей, но мы усовершенствовали оборудование во много раз».
- «Раньше у нас были регулярные перерывы в работе связи с сервисным обслуживанием один раз в неделю, теперь один раз месяц, а на некоторых линиях – один раз в квартал».
- «Спецификации наших продуктов стали жестче, чем раньше, а используемые материалы – значительно лучше».
- «Температуры производства выросли на 20 процентов для повышения производительности – производство ускорилось!»
- «Я правда не знаю, почему мы используем пять пластичных смазок на заводе, – это просто морока какая-то!»

Выбор Продукта включает в себя три важных элемента:

1. **Требования OEM производителя** – Что требует OEM производитель? Изменилось ли что-нибудь, что могло повлиять на заявленные требования OEM производителя к смазочным материалам? Стали ли обычные рабочие температуры выше или ниже? Возросла ли нагрузка из-за производственных потребностей? Проводилось ли потребителем усовершенствование оборудования, в связи с чем, оно перестало быть оригинально заводским?

В некоторых случаях требования OEM производителей неопределенные, например, «Используйте пластичную смазку EP NLGI 1». В других случаях OEM производитель перечисляет «одобренные» продукты, такие как Meropa® 220 Gear Oil. Для нового оборудования или оборудования находящегося на гарантии следует всегда консультироваться с OEM производителями, либо в случае сомнений обращаться в техническую поддержку Chevron LubeTek. Если рекомендации OEM производителя отсутствуют, обратитесь к менеджеру отдела продаж смазочных материалов Chevron или Службу LubeTek.

2. **Возможность Сокращения Количества Наименований Продуктов** – Есть ли возможность упорядочить или свести к минимуму общее количество аналогичных продуктов, используемых в работах? Используются ли несколько брендов аналогичных видов продукции (смазки, гидравлические масла и трансмиссионные масла)? Используются ли правильные продукты, соответствующие спецификациям OEM производителей или тяжелым условиям эксплуатации?

Это может быть возможностью перейти на премиальные продукты, которые могут охватывать более широкий диапазон условий эксплуатации. Например, переход на пластичную смазку Delo® HD Moly 3% EP будет не только удовлетворять требованиям OEM производителей к пластичной смазке с 3% молибдена, но также будет отличным выбором для наземного горно-шахтного оборудования, такого как вибрационный грохот, дробилки и конвейеры.

3. **Цели Рабочих Характеристик** – Помогают ли текущие продукты достичь желаемых целей сервисного обслуживания (срок службы деталей, оптимизированные межсервисные интервалы смазочных материалов)? Работает ли оборудование в соответствии с конструкционными параметрами OEM производителей (температуры, нагрузки и загрязнения)? Изменились ли практики сервисного обслуживания в сторону больших требований к смазочным материалам? Используется ли конкретный продукт, т.к. другие параметры смазочных материалов находятся вне контроля (например, используются самые дешевые гидравлические масла, т.к. невозможно контролировать утечки масла в системе)?

Понимание того, почему конкретный продукт используется – это так же важно, как и понимание спецификации OEM производителей по использованию смазочных материалов. Ответ может быть: «Я не знаю, мы всегда использовали эти продукты». Но, по крайней мере, могут быть обнаружены потенциальные риски или возможности. Например: «Мы используем эту смазку, потому что она для высокотемпературного применения. Мы просто постоянно закладываем смазку, т.к. другой продукт, который мы использовали, высыхал, и мы теряли слишком много подшипников».



Our Family of Brands

Как начать

Посмотрите на данные условия, чтобы определить возможности выбора продукта:

1. Требования OEM производителя – Правильный продукт для применения

- a) Не уверены, почему используете именно этот продукт.
- b) Начните с самого важного оборудования (включая новое или находящееся на гарантии).
- c) Какие продукты требуются? Соответствуют ли эти продукты второму и третьему уровням оборудования? Продукты могут быть лучше, чем это требуется, но снижение количества наименований продуктов на самом деле может компенсировать затраты на премиальные продукты.
- d) Оборудование не имеет требований к смазочным материалам – Механики просто знают, какой продукт использовать.
- e) Производственные потребности изменились с последнего анализа смазки, или сервисное обслуживание не проводилось за последние 5 лет.

2. Сокращение Количества Наименований Продуктов – Передовой опыт предотвращения убытков

- a) Каждый отдел имеет свои предпочтения на бренд.
- b) Задачи по сервисному обслуживанию выполняются несколькими группами сотрудников – сервисной службой и операторами, а не специальным отделом по работе со смазочными материалами.
- c) Избыточные категории вязкости для аналогичных групп продуктов (гидравлические жидкости и редукторные масла).
- d) Избыточные виды упаковки для аналогичных продуктов.

3. Цели Рабочих Характеристик – Правильное место, правильное время и правильная наработка.

- a) Реальные рабочие температуры выше конструкторских или ожидаемых.
- b) Избыточное использование продуктов (пластичных смазок или масел).
- c) Во время работ отмечено большое количество замен деталей или в конкретном отделе (например, подшипники, масляные насосы, централизованные системы смазки или главные передачи).
- d) Для решения проблем используются «специфичные» смазочные материалы.
- e) На важном оборудовании используются внешние масляные охладители (не являющие частью оригинальной конструкции оборудования).

При проведении оценки выбора продукта рекомендуется следовать нижеуказанному порядку для понимания возможности и влияния Программы Выбора Продукта.

Сокращение Количества Наименований Продуктов

- Текущий список продуктов включает в себя все бренды, типы продуктов, степени вязкости и классы NLGI, а также вид упаковки.
- Рассмотрите объемы ежегодного использования по вышеуказанному анализу продуктов. Есть ли возможности использовать кубы или продукты наливом вместо бочек? Или, если в настоящее время поставляются продукты наливом, но не имеют гарантию из-за уровня оборота складских запасов?

Спецификации OEM производителя

- Определите новое оборудование/оборудование на гарантии и задокументируйте спецификации OEM производителей к смазочным материалам (при необходимости обратитесь за помощью к менеджеру отдела продаж смазочных материалов Chevron или в службу Lube Tek).
- Рассмотрите конкретные рабочие параметры, такие как температура, в случаях, когда спецификации OEM производителей к смазочным материалам даны в виде диапазона в зависимости от рабочих условий.
- Задокументируйте рекомендуемые OEM производителями межсервисные интервалы как надлежащие.
- Определите оборудование, которое было конструктивно и специально усовершенствовано или где рабочие параметры оборудования (уровень производительность, рабочая нагрузка, температуры и т.д.) стали другими от рабочих параметров оригинальной конструкции оборудования.

Цели Рабочих Характеристик

- Определите оборудование, в котором срок службы деталей не соответствует целям партнера или их рабочие характеристики ниже, чем в аналогичных работах у других партнеров.
- Определите оборудование с «избыточным» расходом смазочных материалов исходя из целей партнера или по сравнению с аналогичными работами у других потребителей.
- Определите системы смазки, которые были усовершенствованы для улучшения рабочих характеристик смазочных материалов (например, внешняя система теплопередачи для систем подачи гидравлической или трансмиссионной жидкости; тепловые экраны или водяные шланги для централизованных систем смазки).

Переход на премиальные продукты часто требует использования дополнительных компонентов Программы «Надежность, Основанная на Смазке»™ (RbL™), таких как LubeWatch®, IsoClean® или Расширенную Техническую Поддержку. Одни лишь продукты в редких случаях могут увеличить недостаточный срок службы деталей или межсервисные интервалы. Также, если партнер не использует должным образом компьютерную систему управления сервисным обслуживанием (CMMS), ключевым фактором может стать Программа Computex® или Computex Fleet.

Дополнительная Информация и Рекомендации

Подробный анализ смазки – большие инвестиции для всех заинтересованных лиц, и во многих случаях созданные отчеты используются не полностью. К тому же простой график сервисного обслуживания отдела, а не точный анализ, служит результатом.

Типичная информация, необходимая при рекомендации смазочного материала

- Выполнение операций оборудованием - что делает?
- Скорость оборудования
- Рабочие + Температуры Внешней Среды – конкретных деталей (подшипник, коробка передач, гидравлический насос и т.д.)
- Тип(ы) используемого(ых) в настоящее время продукта (ов) (минерального или синтетического типа – PAO, Эстеры, Гликоль, Загуститель Пластичной Смазки и т.д.)
- Название и бренд текущего используемого продукта
- Подробная информация о других используемых ранее продуктах и любых проблемах, связанных с их применением
- Вязкость или Класс NLGI текущего продукта
- Качество технической воды – жесткость и водородный показатель (РН)
- Источники и тип Загрязнения – процесс или окружающая среда
- Любые проблемы с используемым в настоящее время продуктом
- Вопросы к операторам по использованию (цвет, запах, химический тип, обращение)
- Проблемы загрязнения (утечки масла в гидравлической системе и т.д.)
- Метод утилизации/проблемы
- Вопрос цены
- Другая дополнительная информация или комментарии

A Chevron company service

©2012 Chevron U.S.A. Inc. Все права защищены. Все торговые марки являются собственностью Chevron Intellectual Property LLC.
Переведено и изготовлено с разрешения авторизованным дистрибьютором (компанией "Мировые смазочные материалы" (ИП Тунгусов Д.Г.)