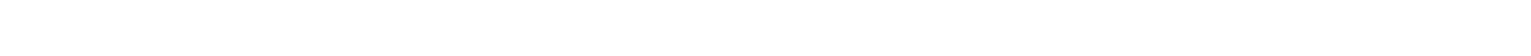




1990

1990



**Поправка к ГОСТ 8965—75 Части соединительные стальные с цилиндрической резьбой для трубопроводов  $P = 1,6$  МПа. Технические условия [см. Переиздания (август 1984 г.) и (январь 1988 г.)]**

В каком месте	Напечатано	Должно быть
Пункт 2.4	ГОСТ 6357—81 (класс Б)	ГОСТ 6357—81 (класс В)

(ИУС № 5 2008 г.)



1. What is the name of the author?

2. What is the title of the book?

3. What is the date of publication?

4. What is the publisher's name?

5. What is the subject matter of the book?

6. What is the main idea or message of the book?

7. What are the key themes or concepts discussed in the book?

8. What is the style or tone of the writing?

9. What are the strengths and weaknesses of the book?

10. What is your overall impression of the book?

перпендикулярны к оси шаров. Отклонения не должны превышать 1°.

(Начало ввода в действие, Исп. № 1).

2.9. Торцевые поверхности стоков в санузлах должны быть перпендикулярны к осям проходов. Отклонение не должно превышать 1°.

2.10. Допускаются следующие предельные отклонения для строительных единиц сданательных частей:

- 1,5 мм — для длины до 50 см;
- ± 2,0 мм — для длины от 50 до 100 см;
- ± 2,5 мм — для длины св. 100 до 200 см.

(Начало ввода в действие, Исп. № 1).

### 3. ПРИМЕРЫ ПРИЕМКИ

3.1. Соединительные части проверяются в дренирующие партии. Партия должна состоять из соединительных частей одного размера одной марки стали в соответствии с данными документом на изготовление ГОСТ 10692—80.

Максимальный — не более 1 п.

(Начало ввода в действие, Исп. № 1).

3.2. Отбор единиц, подлежащих проверке их качества производится методом случайной выборки из разных мест партии.

3.3. Проверка внешнего вида единичных подвергается каждая соединительная часть партии.

Для проверки внешнего вида соединительных частей, изъятых из труб, прошедших 100%-ной контроле наружных физических испытаний без разрушения или 100%-ное издавленческое испытание, отбирают не менее 1% соединительных частей из партии.

3.4. Для контроля размеров разбирают не менее 40 соединительных частей от партии.

3.5. Для проверки перпендикулярности торцевой плоскости оси прохода, скосности осей нарезки резьбы, наружного диаметра и длины отбирают не менее 10 соединительных частей для каждого вида испытаний.

3.6. Для проверки качества никелевого покрытия (толщина и сплошность) отбирают не менее 5 соединительных частей от партии.

3.7. Для проверки прочности соединительных частей отбирают не менее 1% соединительных частей от партии.

3.8. Для получения международных результатов испытаний ходи бы по аналогу на показателях по всему проводят повторные испытания на удвоенной выборке.

Результаты повторных испытаний распространяются на всю партию.

1. The first step in the process of creating a new product is to identify the target market. This involves understanding the needs and wants of the intended consumers, as well as the competitive landscape. Once the target market is identified, the product can be designed to meet their specific requirements.

2. The second step is to develop a prototype of the product. This involves creating a physical or digital representation of the product, which can be tested and refined. The prototype should be functional and representative of the final product.

3. The third step is to conduct market research. This involves gathering data on consumer behavior, preferences, and feedback. This information can be used to refine the product and improve its performance.

4. The fourth step is to manufacture the product. This involves finding a suitable supplier or manufacturer who can produce the product in the required quantity and quality. The manufacturing process should be efficient and cost-effective.

5. The fifth step is to distribute the product. This involves finding a suitable distributor or retailer who can sell the product to the target market. The distribution channel should be efficient and effective.

6. The sixth step is to promote the product. This involves creating a marketing plan to promote the product to the target market. The marketing plan should include advertising, public relations, and other promotional activities.

7. The seventh step is to evaluate the product's performance. This involves monitoring sales, customer feedback, and other performance metrics. This information can be used to refine the product and improve its performance.

8. The eighth step is to make improvements to the product. This involves identifying areas where the product can be improved and making changes to the design, manufacturing, or distribution process. This can help to increase the product's performance and competitiveness.