



## ПОЗВОЛЬТЕ ПРЕДСТАВИТЬ...



**В сварке мы можем все, а если что-то не можем, то это уже не сварка!**

По вопросам приобретения оборудования обращаться:  
ЗАО «Электрик-МИКС»  
тел.: (812) 335-0758,  
234-6795, 346-2274,  
факс: (812) 234-4920, 234-4970

## ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:

- 2 Менеджмент для «чайников»
- 3 Новости из МИКСа
- 4 Внимание: конкурс!



## КАЧЕСТВО ГЛАЗАМИ НАЧАЛЬНИКА

Начальник ОКК  
М.Е. Тререп



### ОКК — не волшебник, дарующий продукции качество

«Никто не даст нам избавленья...»  
Из старой песни

Один весьма опытный и уважаемый руководитель производства на тезис «вместе с вами мы и поднимем качество» искренне удивился: «А мы-то тут при чем?».

Действительно, есть некое мнение, что дело производства — гнать «штуки», а дело ОКК — «снабжать» эти штуки качеством.

Качество — это не бирка или этикетка, качество это:

- Философская категория, выражающая неотделимую от бытия объекта его существенную определенность, благодаря которой он является именно этим, а не иным объектом.  
*Большая Советская Энциклопедия*
- Одна из важнейших категорий, совокупность всех свойств, дающих вещи определенность, отличающую ее от всякой другой вещи.  
*Словарь Брокгауза и Эфрона*
- Совокупность свойств продукции или услуги, которые придают им способность удовлетворять обус-

ловленные или предполагаемые потребности.

*Международный стандарт ISO-8402*

А для нас с вами качество — это единственный способ выжить в условиях жесткой конкуренции.

### ОКК — не враг, а помощник

«Не давай голодному рыбу, дай ему удочку...»  
*Народная мудрость*  
«Не все стриги, что растет.»  
*Козьма Прутков*

У ОКК есть достаточно прав и средств принуждения.

Но, как говаривал один из моих учителей на знаменитой «Светлане», «седой боевой военпред» (кто не знает — военный представитель) — «Закрывая приемку, думай, как ее открыть». Из недавних примеров:

- Закрытие приемки деталей АССК всего на 4 часа в 15-м цехе позволило с помощью ОГТ решить вопрос ремонта датчика гильотины, не работавшего несколько лет (и не надо мне твердить, что «мы всегда так работали» — в условиях нашего жесткого времени это, как говорят тинейджеры, «не катит»).
- Закрытие приемки на участке пропитки 2-го цеха позволило совместно с коллегами из ОГТ и ОГЭ решить проблему с досушкой лака.
- Закрытие приемки в том же 2-м цехе на участке холодной сварки позволило цеховым работникам увидеть работников ОГМ, которых они не видели годами.

Мы не садисты, и нам не доставляет никакого удовольствия прибегать к крайним мерам. Но, подчеркиваю, — крайние меры, как правило, самые эффективные. Хотелось бы всеобщей гармонии и благодати, но пока качество не стало столь же общим делом, как и количество, бланки с черной полосой, как и бланки актов о браке, мы выбрасывать не будем.

### Качество — это не только контроль, это:

«Главное — учет и контроль...»  
*Цитата из Основоположника*

#### Конструкция

Известно, что конструкция изделия — основа основ, отвечающая на вопрос «Что?».

В нашем случае требуется еще и ответ на вопрос «Какой?».

Трудно переоценить творческую работу нашего ОГК, но, как известно, опыт — критерий истины, и только производство, испытания и эксплуатация дают ответ на второй вопрос.

Из самых свежих примеров:

В результате анализа рекламаций выяснилось, что при перемещении подающего устройства сварщиком происходит ослабление контакта в разъеме источника. Решено произвести доработку конструкции разъемов типа ГП-600-9А и аналогичных.

#### Технология

Технология отвечает на вопрос «Как?». Понятно, что с помощью топора можно целиком выстроить Кижы, но, к примеру, выпрямитель — не сделать. Именно недочеты в технологии зачастую приводят к такой коварной вещи, как скрытый брак. Так, большое количество отказов по качеству паяных соединений привело к уточнению типа припоя при лужении кабелей.

#### Безусловное соблюдение того и другого

Без комментариев.

#### Оборудование и оснастка

Кижы ведь тоже срубишь не всяким топором. И не всяким точилом этот топор заточишь.

Поэтому, надлежащее состояние оборудования и оснастки — одно из основных условий качества.

Качество обжимки наконечников проводов в 5-м цехе, увы, проблема повторяющаяся.

А ведь избежать этих граблей можно, если цех будет должным образом контролировать оснастку, не дожидаясь

неприятностей от ОКК, ОГТ или в конце концов — потребителей.

#### Испытания

Как приемо-сдаточные испытания, так и периодические являются не только заслоном на пути брака. Они призваны давать ответы на вопросы «Что?», «Какой?» и «Как?» не дожидаясь, пока эти вопросы зададут нам потребители (попутно призвав к ответу нас).

Надо сказать, что работники ЗИЦ достаточно ответственно и творчески относятся к своей работе. И, ставя эти самые вопросы, они пытаются найти и ответы на них. Помнится, в самый разгар отказов по качеству микросхем, они оперативно внедрили многократное включение-выключение источников и подающих, а сейчас совместно с КЭО пытаются найти способ отбраковки ненадежных тиристоров, выявленных при гарантийном ремонте.

#### Контроль всего этого

Часто забывают, что контролеры ОКК — это только третий этап контроля. А первые два:

- контроль самого рабочего;
- контроль мастера.

И только серьезное, даже творческое отношение всех участников контрольного процесса даст результаты.

Свежий пример:

В 10-й цех из 1-го на термообработку поступила бракованная пружина для АССК.

По недоразумению, из маршрутного листа выпала контрольная точка ОКК в 1-м цехе.

Казалось бы, термообработывая себе; однако, работники 10-го цеха проявили инициативу, которая позволила не пропустить брак.

#### Постоянное улучшение

Еще Жванецкий, побывав в Америке, говорил о тамошней жизни:

«Полная аналогия с заплывом против течения; чтобы удержаться на месте, надо работать руками, ногами, головой». Так и в нашем общем деле: остановились — снесло.



**Контроль качества — это не только контроль соответствия чертежу:**

«Этапы большого пути.»  
Из старой песни  
«Бди!»  
Козьма Прутков

**Входной контроль**

Двигаясь по циклу изготовления, брак

- накапливает себестоимость,
- становится все более скрытым.

Поэтому так важно отбраковывать ненадежные покупные изделия, что называется, у истоков.

И здесь многое зависит от инициативы и интуиции работников входного контроля — ведь всех покупных не переверишь.

И опять пример.

Ну нет у нас оборудования для контроля микросхем! А брака по микросхемам — навалом, и, что самое обидное, — у потребителя. В этой неприятной ситуации выясняется, что микросхемы от некоторых поставщиков не держат маркировку, то есть, похоже, что делались они в подвале на малой Арнаутской.

Вводим во входной контроль проверку маркировки на стираемость, отказываемся от подозрительных поставщиков — и результат не преминул сказаться как в производстве, так и у потребителя.

**Контрольные точки**

Контрольные точки ОКК прописаны в технологии и, как любые требования технологии, являются для нас законом.

Но, как писал Гете, «Суша теория, мой друг, а древо жизни пышно зеленеет».

Анализ брака как в производстве, так и в эксплуатации постоянно подбрасывает работенку нашим контролерам.

Например, у потребителя обнаружилось низкое качество закрепления проводов в трансформаторе ТА6 УДГУ-302 — распоряжением по отделу появляется соответствующая контрольная точка.

Слабое обжигание проводов в накопниках цепей управления — то же самое и т.д.

**Контроль технологической дисциплины**

Увы, не все выявляют и контрольные точки. Принцип «доверяй, но проверяй» особенно важен для выявления скрытого брака. И здесь, несомненно, очень важна роль наших друзей из ОГТ. Летучие и плановые контроли технологической дисциплины — обязательное условие достижения качества. И, что важно, они превентивны, т.е. оставляют головную боль по месту ее возникновения, не дожидаясь рецидивов.

**Контроль на испытательных станциях. Приемосдаточные испытания. Периодические испытания**

Есть закон серийного изготовления — вспышка брака в производстве через какое-то время (3-4 месяца) дает аналогичную вспышку по рекламациям.

Поэтому, «три кита», упомянутые в заголовке, являются своеобразной лакмусовой бумажкой. Результаты анализа отказов и возвратов с испытательных станций ЗИЦ позволяют в какой-то мере прогнозировать поведение изделий в эксплуатации и по мере сил влиять на этот процесс.

К сожалению, зачастую мы устанавливаем истину post factum, вместо того, чтобы идти впереди событий. Ну что ж, дорогу осилит идущий; а мы только начали этот путь.

**Гарантийное обслуживание**

Отказы у потребителя — сумма недочетов всех перечисленных пунктов.

Поэтому, очень важно не ограничиваться ремонтом; важно выяснить конкретную причину отказа, чтобы, «пятаясь» по циклу изготовления, нащупать конкретное больное место и удалить его. И мы приходим, пожалуй, к самому важному условию:

**Анализ — всему голова**

«Зри в корни!»  
Козьма Прутков

Три основных направления анализа:

- технический анализ брака и его причин на всех этапах технологического цикла;
- статистический анализ — определение основных дефектов и их взаимосвязи;
- моделирование — брак побежден, когда смоделирован. Этот тезис был выдвинут автором еще на незабвенной «Светлане» и, как впоследствии выяснилось, лег в основу целой науки — диверсионного анализа.

Как-то один из старейших наших работников назвал меня «теоретиком».

Должен сказать, что все это — далеко не теория. Анализ (наиболее ответственная и сложная часть работы с браком) подбрасывает иногда задачки, не снившиеся и Каменской. Чего стоит, например, эпопея с перемежающимися отказами подстроечников PW-36, которые по отчетам вообще проходили как «Необоснованная претензия». Сравнительный анализ отказов на испытательных станциях, совместная работа с ЗИЦ, КЭО, ОГК и «Электромонтажом» позволила обрести момент истины. А необходимость моделирования понимают не только академики — и в КЭО, и на испытательной станции ЗИЦ 5-го цеха в данный момент пытаются смоделировать поведение ненадежных тиристоров, как раньше моделировали нестабильное поведение УДГУ-302 (в результате чего и появилось требование на отдельную свивку проводов 22,24 в блоке поджигания УДГУ-302).

Предстоит также моделирование в КЭО ненадежного поведения PW-36.

Отнюдь не являясь льстецом, не удержусь от цитирования нашего генерального директора:

«...ОКК это не статистическое управление, которое представляет только сухую статистическую информацию, он должен быть настоящим независимым аналитическим и действующим центром, способным работать оперативно и технически грамотно».

**За всем этим следует основное — корректирующие и предупреждающие действия:**

Это то, ради чего и нагорожен весь огород — обратная связь с циклами разработки и производства:

- во входной контроль;
- в контрольные точки;
- в конструкторскую и технологическую проработку;
- в систему испытаний, как приемосдаточных, так и периодических;
- в подготовку оборудования к эксплуатации — в корректировку товаросопроводительной документации, упаковку и т.д.

И, конечно, предпочтительнее все-таки предупреждающие, — одна командировка по претензии стоит десятки тысяч рублей; а кто посчитает издержки моральные?

**Общее дело**

«Живите в доме — и не рухнет дом»  
Арсений Тарковский

Никакая армия контролеров, никакие мудрые решения конструкторов и технологов не спасут нас в условиях рынка, если качество не станет действительно общим делом.

«Мне платят за количество. А кто мне заплатит за качество?» — говорил Аркадий Райкин. Так вот, надо понять, что при таком подходе платить за «количество» будет уже нечем, потому что это «количество» абсолютно никому не будет нужно.

**P.S.**

Я намеренно не называю имена упомянутых мною героев битвы за качество. Битва эта нами далеко еще не выиграна; вот выиграем — тогда и будем чествовать героев.

МЕНЕДЖМЕНТ ДЛЯ «ЧАЙНИКОВ»

А.П. Осипов



В конце XX века в нашей стране произошли серьезные экономические преобразования: изменились отношения собственности, а вместе с ними — цели деятельности организаций, механизмы их взаимодействия. Административно-командная система управления ушла в прошлое. Существенно возросла роль управляющих структур, от результата деятельности которых зависит, останется ли предприятие «на плаву» и будет успешно развиваться или потонет-разорится. Поэтому знание менеджмента сегодня необходимо для управленцев разных уровней. Автор цикла статей не ставит перед собой задачу изложить полный курс менеджмента. Его цель — ознакомить персонал предприятия и,

в первую очередь, руководителей всех уровней, с основными понятиями и результатами этой научной дисциплины.

**Организация, менеджеры и менеджмент**

Организация — это группа людей, деятельность которой сознательно координируется для достижения общих целей. В любой организации происходит процесс преобразования ресурсов для достижения результатов. Основные ресурсы, используемые организацией, это люди, капитал, материалы, технология и информация. Для того, чтобы этот процесс шел как надо, организацией необходимо управлять. Еще К. Маркс писал примерно следующее: «Отдельный музыкант может играть сам, оркестр же нуждается в дирижере».

Такими «дирижерами» в организации являются менеджеры, которые и осуществляют как менеджмент организации в целом, так и отдельных ее частей и функциональных направлений.

Менеджмент — это понятие, пришедшее к нам из английского языка и, которое, не мудрствуя лукаво, мы переведем как «управление». Менеджмент — это, во-первых, научная дисциплина изучение, которой позволяет научиться управлять более эффективно и, во-вторых, сам процесс управления организацией. Посредством изучения некоторых аспектов менеджмента как науки, мы будем стараться улучшить менеджмент (управление) нашей организацией.

Существует большое количество определений менеджмента. Приведем лишь одно.

Менеджмент — процесс планирования, организации, мотивации и контроля для формулирования и достижения целей организации.

Если цели организации (предприятия) не определены, то такая организация уподобляется лодке, плывущей в неизвестном направлении, а, если еще и отсутствует эффективный менеджмент в этой организации, то у такой лодки нет и руля. И куда она плывет и приплывет ли вообще — один Бог знает.

Процесс управления включает сбор, переработку и передачу информации (предмет управленческого труда), используемой для выработки решений (продукт управленческого труда).

Большинство людей считают, что работа менеджера, например, начальника цеха или мастера не намного отличается от работы тех, которыми он руководит. Это тем более кажется резонным, если принять во внимание, что они постоянно взаимодействуют и получают почти одинаковое вознаграждение за свою работу. Однако разница есть и весьма существенная. Менеджеры от других категорий работников отличаются в первую очередь тем, что в процессе своей работы они должны постоянно принимать управленческие решения, реагируя на изменяющиеся условия, для того, чтобы достичь поставленных целей.

Содержание управленческого труда раскрывается в процессе управления, состоящем из циклического повторения функций управления или конкретных видов управленческих работ, выполняемых во всех видах производственной деятельности.

Общность этих функций управления подчеркивается их повторяемостью или циклическостью в процессах управления, поэтому общие функции можно назвать и типовыми элементами управленческого цикла. Чаще всего управленческую деятельность подразделяют на четыре основные функции управления:

1. планирование (выбор целей и план действий по их достижению);
2. организация (распределение задач между подразделениями или работниками и установление взаимодействия между ними);
3. мотивация (стимулирование исполнителей к осуществлению запланированных действий и достижению поставленных целей);
4. контроль (соотнесение реально достигаемых или достигнутых результатов с запланированными).

Помимо общих функций, присущих любому процессу управления, существуют специальные функции, как, например, технико-экономическое планирование, бухгалтерский учет, подготовка производства, инструментальное обслуживание, обучение персонала и т.п., выполнение которых необходимо планировать, организовывать, стимулировать и контролировать.



# ЧТО ТАКОЕ КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА И НУЖНА ЛИ ОНА «ЭЛЕКТРИКУ»

Ирина Морозова



Что объединяло сотрудников каждого предприятия в советские времена? Работа, партия, идея. Раньше партком, комитет комсомола придумывали что, как и когда делать, какие развлечения и мероприятия будут проведены и под каким лозунгом. Сейчас, когда партия и идея построения коммунизма ушли в прошлое (не будем обсуждать здесь хорошо это или плохо) стало чего-то не хватать. Работа есть, коллектив — тот же, но что-то ушло... Образовалась пустота.

Помочь нам заполнить эту пустоту и напомнить нам, что мы «одна семья», что наш «дом» — завод «Электрик» сможет корпоративная культура. Корпоративная культура — общая благоприятная атмосфера среди персонала всех уровней — эфемерное явление, которое нельзя потрогать, но чьи плоды весьма материальны, так как напрямую способствуют увеличению дохода компании (а от дохода компании зависят и наши заработные платы, и премии, и социальные льготы). Проще говоря, корпоративная культура «Электрика» — это свод правил и ценностей, основанных на истории и культуре нашего завода. То есть все то лучшее, что присуще только нам, сотрудникам ОАО «Завод Электрик».

Приятно приходить на работу и видеть знакомые лица. Но гораздо приятнее, если на этих лицах будет доброжелательная улыбка (не путать с американской намертво приклеенной). Если все будут вежливы и дружелюбны. Не спорю, что иногда наваливается смертельная усталость, не хочется ни улыбаться, ни работать, ни быть вежливым. Хочется просто сказать: «А, пошло оно все! Устала я!». Но этого делать нельзя. Ведь это я устала, у меня плохое настроение, и я не имею права срывать на людях свое раздражение. Приходится улыбаться, шутить, работать, и через некоторое время уже забываешь о плохом, втягиваешься и

бежишь по «накатанной» дорожке, и уже улыбаешься и шутишь от души, а не по «обязанности».

Есть в нашей жизни и место конфликтам, и никуда от этого не деться. Можно кричать, унижать, подходить с точки зрения «ты начальник, я — дурак, я начальник — ты дурак». А можно вспомнить замечательный мультфильм «Крошка Енот и Тот, Кто Сидит в Пруду» и слова, что «дружба начинается с улыбки».

Многие слышали о «землячестве», не так ли? Хорошо, когда поддерживают «своих», это сближает. Но, когда начальник цеха «А» выгораживает своего подчиненного перед начальником подразделения «В» в ущерб производственному процессу и качеству продукции, то ни о чем хорошем тут не может быть и речи. Вредно подобное «землячество». Оно порождает брак в нашей продукции, а наша продукция — наша гордость, наше лицо перед потребителем и наши деньги. Не должно быть на работе разделения на «своих» и «чужих»! Есть только понятие «хорошо работает» и «плохо работает».

Пусть, каждый начнет с себя прямо сейчас, прочитав эти строки. Давайте попробуем, дадим сами себе «бессрочный испытательный срок» и постараемся проявить себя с лучшей стороны. Возможно, сперва будет трудно, но потом вы привыкнете, а ваши коллеги начнут смотреть на вас с уважением.

Многие из нас слышали фразу «корпоративные мероприятия», «корпоративные праздники». «Вот, у других есть, а у нас нет...» — со вздохом произносим мы. Но для того, чтобы «было», надо приложить усилия, проявить инициативу. Странно было бы услышать от женщины: «Вот, у соседки порядок и посуда помыта, а у меня — нет...» Ведь если сам не сделаешь, то за тебя никто ничего в жизни делать не будет, а если и сделают, то вам это может не понравиться. Поэтому, давайте проявлять инициативу! Не бойтесь, хорошая, созидательная и творческая инициатива ненаказуема. Предлагайте идеи и свою посильную помощь, реализуйте свои способности, говорите о ваших интересах. К сожалению, по известным причинам, руководство «Электрика» не может оплатить поездку в Америку или ужин в ресторане «Гранд-Палас» на весь коллектив. Поэтому, предлагая варианты, стоит учитывать их стоимость.

Самое страшное, что может быть в нашей с вами жизни это: пассивность, недовольство всем и способность быстро забывать обо всем хорошем.

Удачи вам, дорогие коллеги, в ваших начинаниях.

# НЕТ БОЛЬШЕЙ МУДРОСТИ, ЧЕМ СВОЕВРЕМЕННОСТЬ!



Дело подобно автомобилю: само по себе оно будет двигаться только под гору.

Из дневника торгового агента

Известно, что успешная и стабильная работа предприятия зависит, как минимум, от двух факторов — ритмичной работы производства и активного сбыта произведенной продукции.

Что касается производства — это задача производственников, а что касается сбыта, и как он формируется, хотелось бы поделиться с читателями в рамках данной заметки.

Электрик-МИКС, как известно, уже год является генеральным дистрибьютором завода и должен обеспечивать проведение всего комплекса маркетинговых мероприятий по реализации рыночных стратегий завода-производителя.

Комплекс маркетинга включает 4 инструмента — продукт, цена, продвижение и распределение. Наша работа была, в большей степени, направлена на проведение мероприятий по продвижению — это персональные продажи и реклама, и в меньшей степени была посвящена распределению, то есть созданию дилерской сети.

Итак, какая работа проделана нами за прошедший год? Несколько слов о том, к чему это привело.

Начнем с Direct-Mail — рассылку рекламных материалов.

Отрасли были выбраны таким образом, чтобы охватить потребителей как контактного, так и дугового оборудования. В результате реклама была разослана по следующим отраслям — судостроение, строительная индустрия, вагоностроение, механические заводы, мостоотряды, организации, занимающиеся монтажом трубопроводов, монтажные управления, авиа- и автомобилестроение, строительные и монтажные организации Казахстана,

Кроме того, каждой выставке или семинару предшествовала своя региональная или отраслевая рассылка с приглашениями и информацией о новых изделиях завода. Только за последние полгода было разослано 5 230 писем.

Другая форма работы — проведение или участие в тематических выставках и семинарах по сварке.

Перечень проведенных мероприятий за прошедший год:

- июль 2003 г. — семинар в рамках внеочередной выездной сессии Московской межотраслевой ассоциации сварщиков, Санкт-Петербург;
- сентябрь 2003 — выставка «Машиностроение — 2003», Москва;
- ноябрь 2003 — семинар «160 лет Котлонадзору», Санкт-Петербург;
- декабрь 2003 — выставка «Сварка. НефтеГаз. Трубы», Екатеринбург;
- март 2004 — выставка «ПромСтройИндустрия Астана-2004», Казахстан;
- апрель 2004 — выставка «Станки. Приборы. Инструмент. Металлообработка. Сварка», Пермь;
- апрель 2004 — семинар «Контактная сварка и родственные процессы», Санкт-Петербург;
- май 2004 — выставка «Сварка-2004», семинар в рамках выставки, Санкт-Петербург;
- июль 2004 — семинар в рамках внеочередной выездной сессии Мос-

ковской межотраслевой ассоциации сварщиков, Санкт-Петербург;

- октябрь 2004 — конференция по сварке в рамках сварочной выставки в г. Уфа;
- октябрь 2004 — выставка «Экспосварка», Москва.

Частью продвижения является также реклама изделий в отраслевых журналах и размещение информации о фирме в бизнес-справочниках.

Уважаемым журналом в области сварки является журнал «Сварочное производство», поэтому в нем была опубликована информация обо всех новых видах оборудования ОАО «Завод Электрик». Что касается бизнес-справочников, то информация о наших фирмах была опубликована таким образом, чтобы охват регионов был максимальным.

Все это было сделано, а что в результате?

Во-первых, каждый месяц мы наблюдаем увеличение числа клиентов, во-вторых, все чаще и чаще обращаются к нам торговые организации, среди которых встречаются дилеры других производителей сварочного оборудования с просьбой предоставить дилерский договор, в-третьих, растет информированность и лояльность потребителей к марке.



А теперь самое время вспомнить о производстве.

В последнее время, начиная с июля, мы постоянно испытываем трудности с наличием серийного оборудования. Нет то одних машин, то других, то роликов, то горелок, оставляют желать лучшего и сроки выполнения заказов. Срываются покупки многоэлектродных машин по причине длительного срока изготовления. И как тут не вспомнить один несерьезный закон: «Если достаточно долго портить машину, она сломается», и следствие из этого закона «Если тянуть с выполнением заказа достаточно долго, то можно легко избавиться от следующего».

Понятно, что причин много и все они объективные — и плохая конъюнктура рынка предыдущего периода, и растущий рынок сегодня, и перегруженность производства, и «кто-то что-то не заказал вовремя». Но вместе с тем, очень обидно, когда заказчики уходят к другим производителям. Кроме того, за всеми мероприятиями по продвижению, включая персональные продажи, не только огромный труд людей, но и немалые затраты, которые в свою очередь должны были принести нам дополнительные заказы и, как следствие, — дополнительный доход. Поэтому, когда срывается очередной заказ, нам следует вспомнить о том, какая работа уже проделана и сколько денег потрачено, чтобы нас увидели, услышали и обратились.

И в завершении хочу сказать, быть лидером — отличная цель, поэтому давайте подумаем, как вместе до нее дойти.

# ОСЕННИЕ НАПАСТИ

Л. А. Сузокова, терапевт

Вот и наступила осень — похолодало, на улице промозгло, с неба каплет. Ветер носит под ногами мокрые листья. У людей запершило горло, вокруг зачихали, закашляли. Пришло время так называемых простудных инфекций — острых респираторных заболеваний (ОРЗ) и гриппа.

Эта группа болезней характеризуется коротким промежутком времени от момента заражения до начала заболевания (от нескольких часов до 2-3 суток), непродолжительной лихорадкой и интоксикацией, поражением различных отделов респираторного тракта. У них у всех один механизм заражения: воздушно-капельный. Нужно помнить, что даже легкая простуда выведет из строя дней на пять и лучше их провести дома, чтобы не получить осложнений и не заразить окружающих. При легкой простуде не требуется применение сильнодействующих антибактериальных препаратов (антибиотиков, сульфамидамидов), не нужно стремиться «сбить» температуру, если она не выше 38°. Лечат ОРВ посимптомно: насморк — капаям, першение в носоглотке и боль в горле — ингаляции, полоскания. Используя эти нехитрые правила, не забывайте принимать большие дозы витамина «С» — вы легче перенесете болезнь. Если же температура упорно лезет к 40°, усилился кашель, появилась отдышка, заболело сердце или уши, — значит это не просто ОРЗ, а кое-что похуже — ангина, пневмония, отит, хронический бронхит и другие заболевания. Что именно — скажет только врач.

Вот с гриппом дела обстоят сложнее. Возбудители гриппа — 3 рода вирусов: А, В, С. В наружной оболочке вируса размещены 2 антигена, способные менять свои свойства, особенно у вирусов типа А, что и обуславливает появление новых штаммов вируса, которые обычно и вызывают более тяжелые и массовые заболевания.

С вирусами рода А связывают пандемии гриппа. Вирусы гриппа В вызывают локальные «волны»

подъема заболеваемости, захватывая одну или несколько стран. Вирусы гриппа С вызывают спорадические случаи заболеваемости.

Несмотря на постоянную мутацию вируса гриппа, специалисты Всемирной организации здравоохранения заранее предсказывают, какие его разновидности грозят нам в предстоящем сезоне. Три самых вероятных штамма включают в вакцину. В этом году ждут вирус А «Новая Каледония», вирус А «Фун-зянь» и вирус В «Шанхай».

Важно решить для себя вопрос — какой вакциной вы будете прививаться — «живой» или «убитой». «Живая» вакцина содержит вирусы, которые вызывают ЛЕГКУЮ болезнь и сформируют иммунитет. В «убитой» вакцине вирус мертвый, а «встряску» иммунитету устроят содержащиеся в ней антигены. «Живая» вакцина дешевле, ее прыскают в нос. В отличие от «убитой» она сохраняет защитную силу несколько сезонов и снижает заболеваемость другими острыми респираторными вирусными инфекциями. «Убитую» вакцину вводят внутримышечно или подкожно.

В настоящее время считается, что прививки против гриппа показаны всем людям с ослабленным иммунитетом — детям, пожилым, больным хроническими заболеваниями, а так же тем, кто входит в группу риска по роду своей деятельности: врачи, учителя, продавцы, военные. Противопоказана она только тем, кто страдает аллергией на куриный белок или при острых состояниях (если уже простыли).

Для профилактики гриппа кроме прививок важны еще общегигиенические мероприятия, направленные на оздоровление условий труда и быта, формирование здорового образа жизни, закаливание, применение растительных адаптогенов (элеутеракокк, китайский лимонник, заманиха), витаминов, особенно группы С.

Укрепляйте свой иммунитет и будьте здоровы!



