



• НОВОСТИ •

ООО «УК «Система-Сервис»

22 февраля город Бавлы с рабочим визитом посетил премьер-министр Республики Татарстан Алексей Песошин. Он принял участие в заседании Совета Бавлинского района, в рамках которого была организована выставка предприятий города Бавлы и Бавлинского района. Свою продукцию продемонстрировали ПАО «Татнефть», ЗАО «Алойл», ООО «Татнефть-Пресскомполит» и другие предприятия промышленного и сельскохозяйственного секторов экономики.

Группа компаний «Система-Сервис» представила стенд и образцы готовых изделий ООО «Татнефть-Кабель» и литейного цеха ООО «РИНПО».

ООО «Сервис НПО»

В целях увеличения отбора жидкости и выполнения производственного плана по добыче нефти специалистами Елабужского цеха №11 на скважине №1593 НГДУ «Прикамнефть» смонтирована и запущена в работу вторая по счёту установка ЭЦНАКИ5А-800МЗ-1405.

На сегодняшний день монтаж этой установки позволил стабилизировать темпы отбора жидкости на месторождении.

ООО «РИНПО»

В период с 22 по 24 марта проведён очередной инспекционный контроль за сертифицированной системой менеджмента качества со стороны ООО «Русский Регистр – Приволжье».

Представители сертификационной комиссии в сопровождении ведущего инженера по качеству СКК ООО «РИНПО» Екатерины Грудининой посетили ООО «УК «Система-Сервис», ООО «Сервис НПО» и ООО «Татнефть-Кабель».

Результаты проверки положительные. Соответствие системы менеджмента качества требованиям международных стандартов ИСО 9001:2008 и ИСО 14001:2016 подтверждено.

ООО «Перекрыватель»

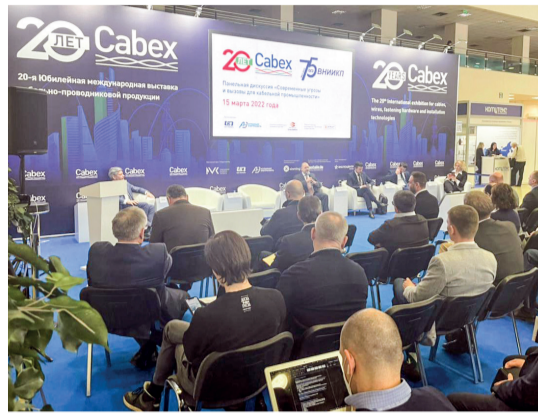
В рамках мероприятий по сокращению производственных затрат специалистами ООО «Перекрыватель» открыт проект «Закупка установки продольной резки заготовок клина-отклонителя типа БС (боковой ствол)».

Успешная реализация проекта позволит обеспечить снижение расходов на установку бокового ствола и увеличить выпуск комплектов данного оборудования.

ООО «Татнефть-Кабель»

С целью повышения качества продукции на производственной площадке ООО «Татнефть-Кабель» успешно проведены испытания изоляционного материала с участием представителя ООО «ПК «Полигран».

Опытно-промышленные испытания кабельной линии, произведённой с использованием данного изоляционного материала, пройдут в АО «Самаранефтегаз».



С 15 по 17 марта в Экспоцентре города Москвы прошла XX Международная выставка кабельно-проводниковой продукции и оборудования Cabex-2022.



Несмотря на сложную геополитическую ситуацию, выставка прошла в заранее запланированные даты. В этот же период с 15 марта в Москве указом мэра Сергея Собянина был отменён масочный режим, что оказало позитивное влияние на общую атмосферу.

Далее об основных событиях главной кабельной выставки страны.

Первый день работы выставки начался с панельной дискуссии «Современные угрозы и вызовы для кабельной промышленности», модератором которой выступил президент ассоциации «Электрокабель» Максим Третьяков. К участию были также приглашены: директор департамента машиностроения ТЭК Минпромторга РФ Евгений Грибов, депутат Государственной Думы РФ Андрей Луговой, заместитель руководителя Роскачества Елена Саратцева, вице-президент — руководитель блока сбыта и коммерции ПАО «ГМК «Норильский Никель» Антон Берлин и другие. Спикеры обсудили, с чем столкнётся кабельная промышленность, производители и потребители в 2022 году с учётом современных реалий, какие политические и экономические тренды России и мира будут влиять на отрасль, а также отметили, что производство кабельно-проводниковой продукции стратегически важно для страны.

Флагманом первого выставочного дня стала конференция «ВНИИКП — 75 лет в авангарде кабельной промышленности». Открывая конференцию, Виталий Мещанов отметил, что ВНИИКП является не только организатором выставки, но и главным интеллектуальным и инновационным центром кабельной промышленности.

Во **второй день** выставки Cabex-2022 был проведён круглый стол по теме «РЖД — «локомотив» развития российской экономики и кабельной промышленности», организаторами которого выступили

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА CABEX-2022

НП «ОПЖТ», ОАО «ВНИИКП» и НП «Ассоциация «Электрокабель».

В **заключительный день** выставки прошла технологическая сессия «Кабельная промышленность: законодательные изменения и современные возможности производства». Мероприятие было ориентировано на руководителей и профессиональных специалистов компаний — производителей кабельно-проводниковой продукции. Модератором сессии был Марат Кашин — ведущий радио «Коммерсант FM».

Для нашей компании выставка прошла достаточно успешно и плодотворно. Запланированные встречи и переговоры удалось на 90% провести в первые два дня работы. Были проведены переговоры с нашими партнёрами — ПАО «НК «РОСНЕФТЬ», НП «Подольскабель», НК «Нефтиса», ГК «Римера» и другими. Решались возникшие вопросы и обсуждались перспективы дальнейшего сотрудничества.

ООО «Татнефть-Кабель» традиционно представило образцы всех видов серийно выпускающейся продукции: нефтепогружной кабель, обмоточные провода, капиллярные системы и фторопластовые трубки.

Наряду с этим активно велись переговоры по новому виду освоенной в 2021 году продукции — кабельным металлическим барабанам. По результатам переговоров уже направлены предложения на поставку кабельных барабанов основным потребителям на

рынке России: ООО «Камкабель», ООО «Инкатех», НП «Подольскабель», ЗАО «Фосфохим».

Современные политические и экономические реалии рынка вводят коррективы в ранее налаженные рынки поставок из-за рубежа. Так многим предприятиям потребителям кабельно-проводниковой продукции приходится переориентироваться на продукцию отечественного производства. С просьбами предоставить цены на аналоги импортных продуктов в рамках выставки обратились крупные предприятия: ООО «Трансформатор», ЗАО «Алттранс», ООО «Самарский трансформатор» и другие. Этим компаниям после проработки их потребностей будет предложена поставка аналогов обмоточных проводов производства ООО «Татнефть-Кабель». Аналогичную работу планируется продолжить и в отношении других предприятий российского рынка.

Проведение таких крупных выставочных мероприятий может косвенно говорить о достаточно устойчивом развитии промышленности России и, в частности, сферы производства кабельно-проводниковой продукции. И мы приложим все усилия, чтобы наша компания, наряду со всеми поставщиками и заказчиками, достойно пережила эти непростые времена.

Ильнар ТАХАУТДИНОВ,
руководитель службы сбыта
ООО «Татнефть-Кабель»

**НОВОСТИ
НЕФТЯНОГО
БИЗНЕСА**

**Экозащитники подали
в суд на 13 членов совета
директоров Shell**

ClientEarth подала иск против 13 исполнительных и неисполнительных директоров компании. Она утверждает, что неспособность совета директоров реализовать климатическую стратегию является нарушением их обязанностей в соответствии с английским законодательством.

Считается, что это дело — первая в истории попытка привлечь совет директоров компании к персональной ответственности.

«Shell серьёзно подвержена физическим и переходным рискам изменения климата, однако её климатический план в корне несовершенен», — сказал в своём заявлении Пол Бенсон, юрист ClientEarth.

ClientEarth будет ждать ответа Shell, прежде чем официально подаст документы в Высокий суд Англии и Уэльса для получения разрешения на подачу иска.

**«Газпром» продолжает
штатную подачу газа
через Украину**

«Газпром» продолжает осуществлять подачу газа через Украину для транзита в Европу. Об этом сообщил официальный представитель холдинга Сергей Куприянов.

«Газпром» осуществляет подачу российского газа для транзита через территорию Украины в штатном режиме, в соответствии с заявками европейских потребителей», — цитирует ТАСС Куприянова. По его словам, этот объём соответствует поставкам по долгосрочному бронированию на транзит газа через Украину.

**Программа обратного
выкупа акций**

Совет директоров «Роснефти» обсудил вопрос реализации программы обратного выкупа акций на открытом рынке. В конце прошлого года компания завершила второй этап программы, был приобретен примерно 81 млн акций на общую сумму в \$370 млн. Об этом сообщает «Интерфакс».

**У России достаточно
покупателей энергоносителей**

По словам министра иностранных дел России Сергея Лаврова, у России достаточно покупателей нефти и газа даже в условиях санкций со стороны Запада. Об этом сообщает Bloomberg.

«Мы не будем никого убеждать покупать нашу нефть и газ», — заявил Лавров на брифинге в Турции после встречи со своим украинским коллегой Дмитрием Кулебой.

США запретили импорт российской нефти и газа, что привело к резкому росту цен на сырьевые товары. Великобритания частично последовала этому примеру, но не стала вводить полное эмбарго на импорт газа.

Россия, которая в настоящее время поставляет природный газ в Китай по газопроводу «Сила Сибири», ведёт переговоры о заключении ещё одной крупной долгосрочной сделки на поставку газа через Монголию.

(По материалам rbc.ru)

ПРОДУКЦИЯ И УСЛУГИ «СИСТЕМА-СЕРВИС» СНИЖАЮТ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ НЕФТЕДОБЫВАЮЩИХ КОМПАНИЙ



Дивизион Холдинга «ТАГРАС» вывел на рынок сразу несколько новинок нефтепромышленного оборудования и кабельной продукции. Какие задачи заказчиков помогают решать новинки — рассказывает директор ООО УК «Система-Сервис» Ильдар Мухамадеев.

— Ильдар Рустамович, в 2021 году дивизиону «Система-Сервис» удалось нарастить выручку почти на 30%. И это с учётом непростой рыночной ситуации. За счёт чего получилось вырасти?

— Ситуация на рынке нефтегазового сервиса действительно непростая на протяжении последних нескольких лет. В 2021 году выручка дивизиона «Система-Сервис» составила 8,6 млрд рублей. Мы сфокусировались на расширении географии деятельности, разработке новых продуктов и повышении производительности труда. В этом наша стратегия и она приносит результат: в прошедшем году мы заработали на 28% больше по сравнению с уровнем 2020-го.

— Основной объём работ в Татарстане?

— Нет. Сегодня продукцией и услугами нашего дивизиона пользуются более 200 заказчиков в 15 регионах России, а также в странах СНГ. Мы активно участвуем в выставочной деятельности, презентуем наши технологии и экспертизу в рамках научных конференций и форумов. Участие в подобных мероприятиях позволяет изучать конъюнктуру рынка, искать новых заказчиков, повышать конкурентоспособность и продвигать бренд. Выручка за пределами республики в прошлом году превысила 3,3 млрд рублей, за год по этому показателю мы выросли на 64%.

— В каких регионах сейчас идёт наиболее активная работа?

— «Система-Сервис» везде работает активно. И эффективно. Выделю, пожалуй, проекты в Западной Сибири. Сейчас это один из ключевых регионов работ для наших специалистов. По прокату установок электроприводного центробежного насоса (УЭЦН) мы обслуживаем там более 800 скважин заказчиков. Для этого запустили в городе Радужный производственную базу с полным циклом ремонта погружного и наземного оборудования.

— К слову о нефтепромышленном оборудовании. Какое особенно востребовано у заказчиков?

— Качественное. Если говорить про текущих заказчиков, у нас основные объёмы выпуска приходится на насосное оборудование УЭЦН и нефтепогружной кабель.

— Новинки есть?

— Конечно. К примеру, новый тип электроцентробежного насоса пакетной схемы сборки 0515ЭЦНКИ5А-160М1. Это собственная разработка нашей дочерней компании «РИНПО», которая длилась два года в рамках проведения НИОКР. В числе основных преимуществ

атаки фрезы 1,5 градуса для скважин малого диаметра, долото диаметром 95 мм для бурения ствола. И отмечу одну из последних наших разработок — вентильный электродвигатель с высоким классом энергоэффективности 4ВЭДТ40-117-3.0.

— Для рационального использования ресурсов на объектах заказчиков?

— Верно. Ключевой эффект — снижение потребления электроэнергии на объектах нефтедобывающих компаний. В 2021 году ВЭД успешно про-



такого насоса — повышенная износостойкость, он предназначен для более агрессивных сред эксплуатации в скважинах с большим количеством механических примесей в пластовой жидкости.

Также мы вывели на рынок новое оборудование для проведения операций по резке боковых стволов на скважинах малого диаметра (СМД). Строительство СМД — одна из наиболее эффективных технологий повышения нефтеотдачи. На неё приходится около 75% объёмов бурения. Затраты при строительстве СМД в отличие от традиционного диаметра снижаются примерно на треть. Ключевой недостаток СМД — сложность ремонта, в частности, резки боковых стволов. Наше новое оборудование позволяет решить эту задачу для заказчиков. Среди новинок, например, оконный фрезер диаметром 95 мм, клин-отклонитель с углом

шёл опытно-промышленные испытания. Вот пример: в результате применения электродвигателей мощностью 40 кВт и длинной кабельной линии 2000 м потребление удается сократить на 13% или 7,5 кВт. Коэффициент полезного действия ВЭД достигает 92,5% против 85% у асинхронного погружного электрического двигателя. Также в числе преимуществ использования ВЭД — широкий рабочий диапазон частот вращения и высокая стойкость к перегрузке по моменту.

— Ильдар Рустамович, помимо расширения производства нефтепромышленного оборудования, какие ещё направления бизнеса развиваете?

— В целом, видим растущий спрос на услуги интегрированного сервиса при бурении скважин — активно развиваемся здесь, в 2021-м у нас общая проходка составила 184 тыс. метров. Основ-

ные заказчики — нефтяные компании из Удмуртии, Самарской и Оренбургской областей. Ну и, конечно, производство кабельно-проводниковой продукции. В структуре нашего дивизиона работает специализированный завод «Татнефть-Кабель» — производим нефтепогружной кабель, эмальпровод, обмоточный провод и другую продукцию, востребованную у добывающих компаний. В целом, для наших заказчиков в 2021 году мы выпустили более 6 тыс. км кабеля для электропогружных насосов.

— В середине марта в Москве прошла XX Международная выставка кабельно-проводниковой продукции Sabex. «Система-Сервис» традиционно приняла участие в форуме. Какие новинки были презентованы заказчикам и посетителям стенда?

— Одна из новинок — кабель в общей оболочке без брони. Он изготовлен из полимерных материалов, а не из стали. Благодаря этому снижается его себестоимость, а сам кабель можно использовать в скважинах с агрессивной

жидкостью, поскольку он не подвержен коррозии. И ещё два плюса новой разработки: небольшой вес и надёжность. Использование такого кабеля на объектах увеличивает наработку оборудования, значительно снижает эксплуатационные затраты и стоимость владения. Словом, новинок много, есть о чём рассказать.

В целом, отмечу: «Система-Сервис» активно растёт на конкурентном рынке, мы развиваем производство и постоянно совершенствуем выпускаемое оборудование, а наши специалисты готовы к реализации сложных проектов заказчиков, направленных на снижение эксплуатационных затрат.

Владислав ТРИШКИН,
инженер отдела маркетинга
ООО «УК «Система-Сервис»

(По материалам сайта tagras.ru)

Ещё один дивизион Холдинга приступает к формированию дорожной карты цифровой трансформации. Осенью прошлого года ООО «УК «Система-Сервис» утвердило открытие соответствующего проекта на Экспертном совете «Таграс-Холдинга». В марте этого года рабочей группе предстоит завершить разработку дорожной карты цифровой трансформации.



О ходе реализации проекта мы поговорили с его руководителем — Анатолием АЛАЕВЫМ.

— Анатолий Васильевич, расскажите, с чего началась работа по формированию дорожной карты цифровой трансформации дивизиона?

— В феврале прошлого года мы дополнили Стратегию развития ООО «УК «Система-Сервис» в части развития информационных систем, проанализировали используемые информационные системы, составили самодекларацию текущего состояния цифрового развития дивизиона и разработали целевое видение после реализации программы цифровой трансформации дивизиона. Дальше мы планируем двигаться в том же направлении, что и коллеги из других дивизионов Холдинга: обследуем бизнес-процессы, разработаем целевую модель «Как будет» и сформируем дорожную карту

НА ПОРОГЕ ИЗМЕНЕНИЙ: «СИСТЕМА-СЕРВИС» ЗАПУСТИЛА ЦИФРОВУЮ ТРАНСФОРМАЦИЮ



комплексной цифровой трансформации дивизиона до 2025 года.

— Кстати, о кроссдивизиональном сотрудничестве: к опыту каких предприятий вы обращались в процессе работы?

— Опыт решения данной задачи есть у трёх дивизионов, это «Татбурнефть», «ТНГ групп» и «ТМС групп». Мы рассмотрели, кого из подрядчиков они привлекали, изучили подходы к реализации проектов и по рекомендациям специалистов Центра управления Программой цифровой трансформации (ЦУП) приняли решение поискать альтернативный вариант подрядчика.

— Наверняка, это было не просто...

— Да, мы дважды проводили открытые торги, параллельно искали альтернативных консультантов и проводили рабочие встречи и совещания. В итоге, совместно со специалистами ЦУП остановили выбор на компании ICL. Мы знаем их как высокотехнологичную группу компаний, к тому же они входят в число крупнейших ИТ-компаний России и являются лидером отрасли в РТ.

— Кто входит в команду проекта в вашем дивизионе?

— Заказчиком Программы цифровой трансформации дивизиона выступает директор Ильдар Мухаммадеев, куратором — заместитель директора по стратегическому развитию и производственным системам Лариса Кириченко, руковод-

ство проектом доверили мне. В качестве экспертов в рабочую группу вошли специалисты ЦУП «Таграс-Холдинга».

Также над дорожной картой работают заместители директора, функциональные руководители отделов и служб управляющей компании, исполнительные директора, главные инженеры управляемых обществ. В составе рабочей группы от ICL — консультанты по управлению проектами, системные архитекторы и аналитики. Всего в работу по проекту вовлечено более 40 человек.

— Что уже сделано в рамках проекта?

— Рабочая группа уже провела интервью с владельцами бизнес-процессов и составила протоколы по их результатам. Консультанты изучили все документы, регламентирующие работу дивизиона. Кроме того, наши специалисты разработали критерии изменений бизнес-процессов и подготовили бизнес-требования к разработке целевой комплексной информационной системы. Сроки реализации проекта очень жёсткие, поэтому в оставшееся время нам предстоит сформировать модель процессов «Как будет», разработать отчёт о результатах обследования и определить показатели эффективности

реализации проектов дорожной карты. Ну и самое главное, сформировать дорожную карту цифровой трансформации и технико-экономическое обоснование её реализации.

— Существуют ли риски в реализации проекта?

— Да, конечно. Думаю, все рабочие группы с ними сталкиваются. Для себя в числе рисков мы определили трудности с формулированием критериев изменения бизнес-процессов и показателей эффективности реализации проектов. Также мы не можем забывать о риске недостаточной вовлечённости в проект сотрудников и представителей подрядчиков. Но мы знаем, как реагировать на проблемы, возникающие в ходе работы. Все они решаемы и точно не являются поводом для отказа от изменений.

— Какие результаты планируете получить в ходе реализации проекта?

— Разработка дорожной карты цифровой трансформации и реализация целевых проектов позволит осуществить фундаментальные изменения в подходах к управлению, корпоративной культуре, внешних коммуникациях, повысить производительность труда каждого сотрудника и уровень удовлетворённости клиентов нашей компании.

РЕМОНТ В УСЛОВИЯХ ЦЕХА



Среди приоритетных задач, стоящих перед предприятиями нефтегазодобывающей отрасли, особое место занимает повышение оперативности проведения и качества операций, направленных на снижение простоев действующего фонда скважин, ведь этот показатель в значительной мере определяет стабильность и надёжность производства.

В свою очередь, проблема простоев связана с очень частым выходом из строя силовых масляных трансформаторов серий ТМГН. Наиболее частыми причинами неисправностей в силовых трансформаторах являются: межвитковое замыкание, замыкания на корпус (пробой), выгорание контактной поверхности

переключателя, повреждение изолятора ВН или ВВ и течь масла.

При выявлении выхода из строя силового трансформатора электромонтёрами цеха №6 производится своевременная замена ТМГН на исправный.

Неисправный трансформатор по прибытию со скважины на базу активируется на наличие неисправностей и в дальнейшем отправляется на ремонт на Карабашский участок цеха №8 ООО «РИНПО».

Для сокращения затрат на ремонт силовых масляных трансформаторов серий ТМГН и увеличение прибыли предприятия принято решение открыть проект «ТЭО организации ремонта трансформаторов серий ТМГН в условиях Джалильского цеха №6 ООО «Сервис НПО». Экономический эффект составит 74 000 рублей на одну единицу.

Раиль ФАЗУЛЛИН,
мастер цеха №6
ООО «Сервис НПО»



ЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ

В рамках развития производства конструкторско-технологической службой ООО «РИНПО» ведётся непрерывная работа не только по актуализации технологических процессов ремонта и изготовления, но и по повышению конкурентоспособности оборудования. Одной из таких работ является разработка нового взаимозаменяемого подпятника для гидрозащиты.

На основе опыта руководителя КТС Андрея Красова была поставлена цель по разработке взаимозаменяемого узла пяты гидрозащиты, способного воспринимать нагрузку до 1200 кг.

Проведённая с поставщиками работа позволила объединить усилия и опыт в данном направлении. Был разработан стальной подпятник с покрытием из полиэфиркетона с заменой основной части спекаемого бронзового основания подпятника на стальную, что позволит снизить себестоимость изделия и повысит воспринимаемую нагрузку.

По завершению разработки и согласования чертежей между предприятиями произведена и поставлена партия подпятников производства ООО «ЭСКОМ».



Специалисты КТС и цеха №2 провели опытные работы, позволившие показать эффективность модернизированного узла пяты. Собранная гидрозащита успешно прошла первоначальные стендовые испытания на 800 кг (при минимальном требовании ПАО «НК «РОСНЕФТЬ» в 750 кг), что позволило с уверенностью продолжить испытания и поднять нагрузку до 1200 кг. Применённые решения показали свою эффективность.

Артур ДИНИКАЕВ,
заместитель руководителя КТС
ООО «РИНПО»

PROспорт

СОРЕВНОВАНИЯ ПО БАДМИНТОНУ

12 марта прошли соревнования по бадминтону на первенство Группы компаний «Система-Сервис», в которых работники 10 подразделений продемонстрировали отличную спортивную подготовку.

В результате упорной борьбы призовые места распределились следующим образом:

Среди женщин:

- I место — Альфия Забарова, цех №8 ООО «РИНПО»;
- II место — Эльмира Кашапова, АУП ООО «Сервис НПО»;
- III место — Айсылу Нигматова, цех №5 ООО «Сервис НПО».

Среди мужчин:

- I место — Руслан Лукманов, цех №1 ООО «Сервис НПО»;

II место — Руслан Гильмуллин, цех №5 ООО «Сервис НПО»;

III место — Александр Назаров, цех №2 ООО «РИНПО»;

Победители общекомандных зачётов:

I место — цех №5 ООО Сервис НПО»;

II место — цех №8 ООО «РИНПО»;

III место — ООО «Перекрыватель».



Турнир завершился церемонией награждения, на которой победители получили грамоты и денежные призы.

В наших соревнованиях нет проигравших, потому что каждый участник проявил стремление к победе, проводя каждую партию на максимуме своих

возможностей. Также участники получили хороший опыт для дальнейшего развития в этом виде спорта и для поддержания здорового образа жизни.

Александр НАЗАРОВ,
методист по спорту

*Коллектив
Группы компаний
«Система-Сервис»
поздравляет*

с 60-летием

ЗАМАЛИЕВУ
Гульнур Фирдавсовну,
заведующую здравпунктом
(7 апреля)

*Прекрасный возраст – 60!
Как много в дате вдохновенья!
Слова пусть добрые звучат –
Родных и близких поздравленья!
Не счесть сердечных пожеланий:
Удачи, счастья и добра,
Всех исполнения желаний,
Любви, душевного тепла!*

с 50-летием

СЕМЁНОВА Юрия Леонидовича,
мастера УКО и ремонта ГЗД
ООО «Перекрыватель» (7 апреля)

*В чудесный праздник, юбилей,
Все от души Вас поздравляют,
Улыбки добрые друзей
Пусть Вас сегодня окружают!
И будут светлыми года,
И все исполнятся желанья!
Здоровья, радости всегда,
Счастливой жизни, процветанья!*



Неумелая сердечно-лёгочная реанимация

По идее делать непрямой массаж сердца и искусственное дыхание должен уметь каждый. Но, если вы не умеете, лучше не браться. А если умеете, то учтите несколько замечаний. Первое — если у человека бьётся сердце и прощупывается пульс, такие мероприятия не нужны! Второе — лупить со всей силы по груди не нужно и опасно. Прекордиальный удар, нанесённый не специалистом, скорее всего, никакой пользы не принесёт, зато можно сломать ребра и нанести ещё кучу травм.

Извлечение предметов из ран

Можно достать занозу из пальца, слегка проколовший кожу осколок тарелки, но ни в коем случае нельзя извлекать никакие предметы из более-менее серьёзной раны до приезда врача. Даже если в человеке торчит кусок ржавой проволоки. Если переживаете за инфекцию — так уже поздно, вся зараза уже давно внутри, с ней можно бороться потом, в отличие от кровотечения.

Реналь ЮСУПОВ,
главный специалист по ПБ и ОТ
ООО «Сервис НПО»

ПОЛЕЗНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ПРИ ОКАЗАНИИ ПЕРВОЙ ПОМОЩИ



Лишние шевеления

Запомните: упавших с высоты и пострадавших в ДТП до прибытия «скорой» трогать можно только если там, где они лежат, опасно находиться физически (высокое электрическое напряжение, горящее помещение или машина, накренившееся дерево или столб и т.п.). Правило «не двигай и не переворачивай пострадавшего без жизненной необходимости» написано кровью и чернилами. Достаточно сказать, что спасатели иногда предпочитают разбирать автомобиль вокруг пострадавшего, чем насильственно вытаскивать его оттуда.

Не нужно также дёргать лишним раз людей с подозрением на инфаркт или инсульт. Такой человек не должен идти в стационар на своих двоих с поддержкой, его нужно нести на носилках.

Вправление вывихов

Нельзя вправлять самостоятельно то, что похоже на вывих. Потому что даже опытный врач не рискнёт определять такую травму на глаз, без рентгеновского снимка. В подобной ситуации нужно обезболить повреждённую конечность, вызвать «скорую» и ехать в травмпункт.

Теперь об обезбоживании. Накладывание шин — это не приматывание сломанной руки к прямой палке. Если решили заняться наложением импровизированной

шины, имейте в виду: конечность нельзя выпрямлять насильственно! Её прибинтовывают как есть — в текущем наиболее удобном для пострадавшего положении так, чтобы было обезболжено не только место перелома, но и два-три ближайших сустава.

Неумелое жгутование

При остановке кровотечения методом наложения жгута делается столько ошибок, что многие специалисты призывают ограничиваться просто тугой повязкой, сгибать конечность в суставе, который находится выше пострадавшего сосуда, или туго тампонировать рану. В большинстве случаев этого вполне достаточно. При этом повязки не меняют, а накладывают одну на другую. Прибывшие медики по ним смогут оперативно оценить кровопотерю.

А если речь идет об артериальном кровотечении, не стоит тратить драгоценное время на поиски жгута. Как можно быстрее пережмите пальцами фонтан крови, иначе до момента применения знаний по жгуту человеку может не дожить. Важно помнить, что расчётное время наложения жгута не более 1 часа зимой и 1,5–2 часа летом.

Остановка кровотечения из носа запрокидыванием головы

Если запрокинуть голову, то кровь из носа идти перестанет, но кровотечение не прекратится. Просто кровь будет стекать в носоглотку, а потом в желудок.

Во-первых, мы не видим, продолжается ли кровотечение или нет, а во-вторых, может произойти кровавая рвота.

При носовом кровотечении нужно слегка наклонить голову пострадавшего вперед, затампонировать ноздри чистой салфеткой или ваткой, смоченной в перекиси водорода, а потом уже выяснять причину произошедшего.

Лекарственная терапия по наитию

Несмотря на прямые запреты врачей «это лекарство назначено только Вам, не советуйте его никому», зачастую мы рекомендуем препараты, исходя из аналогии — «раз мне помогло, значит...». Так вот — ничего это не значит! Во-первых, не факт, что схожие внешние симптомы вызваны той же проблемой. Во-вторых, лекарства имеют особенности применения, противопоказания и побочные эффекты, не очевидные для людей без медицинского образования.

Единственное исключение: пострадавший сам просит определённый препарат или ингалятор. В этом случае, скорее всего, он имеет рекомендацию от лечащего врача.

Искусственная рвота в случаях, когда её нельзя допускать

При отравлениях обычно советуют вызывать у пострадавшего рвоту. Однако этого категорически нельзя делать при подозрении на отравление кислотой, щелочью и другими едкими веществами. Если же рвота оправдана, то не нужно самостоятельно использовать марганцовку, соду и т.п. Всё что нужно — это много тёплой воды.

В рот ложку – посыл неверный

Чаще всего от насильственного всовывания чего-то в зубы страдают эпилептики. От ложек и даже ножей, с помощью которых граждане пытаются оказать помощь при приступе, вреда много (сломанные зубы, травмы горла, обструкции трахеи и бронхов), а толку обычно мало. Не надо со всей силы удерживать эпилептика за руки и ноги, достаточно слегка поддержать голову, чтобы избежать травм, а когда судороги утихнут — повернуть человека набок.

Масло — на ожог, йод — в рану

Ни маслом, ни всевозможными пантенолами смазывать свежий ожог нельзя. Это может усугубить ситуацию. Правильно — охлаждать поражённое место холодной водой, но только не минутой-двух, а 10–15–20.

Лить йод, спирт и зелёнку в глубокую рану также бессмысленно и вредно. Эти вещества нужны только для смазывания царапин. В остальном безопаснее использовать перекись водорода.

Хлопки по спине подавившегося

Этот распространённый способ помочь поперхнувшемуся человеку не является безопасным. В определённых случаях такие хлопки могут способствовать ещё более глубокому проникновению инородного тела в дыхательные пути. Лучшая стратегия в этом случае — самому пострадавшему (по возможности без паники) наклониться вперёд и сделать несколько резких выдохов. Или окружающие могут обхватить его сзади под мышки и надавить на солнечное сплетение (не на грудь).

