

INVITRO

корпоративный журнал
группы компаний
ИНВИТРО

№1(21)
2017

Лабораторная РАБОТА

10 лет
на коне

главная тема

Репортаж из
лаборатории
компании
«ИНВИТРО СПб»

Александр
Островский –
о задачах
и приоритетах
ИНВИТРО

Наше качество:
первые в Европе

Шкурный
интерес:
ветеринарный
проект
компании

PETRO PRIMO
CATHARINA SECUNDA
MDCCLXXXII

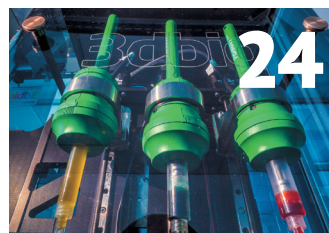


ЧИТАЙТЕ В №



- 2 НОВОСТИ КОМПАНИИ**
Золотая франшиза
- 4 СОБЫТИЕ**
Преобразились до узнаваемости
- 8 ИНФОГРАФИКА**
ИНВИТРО в 2016 году: цифры и факты

- 10 ПАРТНЕРСТВО**
Печатных тел мастера
- 11 ВСЕ ДЛЯ ЛЮДЕЙ**
Битвы за здоровье, или Анализы, сдавайтесь!
- 12 БЛИЦ**
Генеральный директор ИНВИТРО Сергей Амбросов: «Кризис росту не помеха»



- 13 КОМАНДА ЧЕМПИОНОВ**
Победила экономность
- 14 РЕПОРТАЖ**
Курс на Северо-Запад
- 18 ИНТЕРВЬЮ НОМЕРА**
Александр Островский: «Мы хотим быть не просто лидерами рынка, но пионерами новой медицины»
- 22 КАЧЕСТВО**
Первые в Европе
- 24 ПЕРСПЕКТИВЫ**
Тканевые пистолеты и сердечные браслеты
- 26 ДЕТАЛЬНО**
10 правил современного маркетинга
- 28 КОМПЕТЕНТНО**
Говорит и показывает ИНВИТРО

- 30 В КАДРЕ**
«Дружба народов»: фонтан веселья и креатива
- 32 ЭФФЕКТИВНОСТЬ**
Юная, чуткая, с мощным потенциалом
- 34 РЕГИОН**
Вышли на пик



- 35 РЕГИОН**
Зачетные чемпионы
- 36 ТЕХНОЛОГИИ**
Спасительный диагноз
- 38 ИСТОРИЯ ВОПРОСА**
Шкурный интерес
- 40 НАШИ КЛИЕНТЫ**
С комсомольским привесом!

В НОВЫЙ ГОД С НОВЫМ ИЗДАНИЕМ

Дорогие друзья, коллеги, партнеры!

Вы держите в руках очередной, новый номер «Лабораторной работы». Наша компания выросла, наш бизнес меняется. Пришло время подрасти и нашему корпоративному изданию. Теперь «ЛР» – полноценный журнал, и мы все, конечно, ждем от него нового качества материалов. Все это, я уверен, ждет нас в наступающем, 2017 году.

Вообще, мы многого ожидаем от наступающего года. И дело даже не в том, что наши бизнес-задачи не предполагают снижения темпов нашего роста, несмотря на непростую экономическую конъюнктуру. Нам предстоит большая работа по изменению самих себя, своих подходов к ведению бизнеса. Мы будем делать более эффективной нашу управленческую модель. Особое внимание в наступающем году мы уделим нашей инновационной деятельности. Поиск инноваций и их внедрение должны стать более эффективными, и мы знаем, как это сделать.

В следующем году мы начинаем планомерное внедрение обновленного фирменного стиля INVITRO. Тут очень важно обозначить главные приоритеты. Прежде всего, яркий современный фирменный стиль должны получать наши новые начинания, новые услуги и новые проекты, новые медицинские офисы. Существующая инфраструктура будет обновляться планомерно, рационально, таким образом, чтобы исключить неоправданные затраты.

Но главное, конечно, то, что при всех переменах в новом году мы все равно останемся самими собой: такими же смелыми, такими же сильными, такими же ответственными и профессиональными, такими же честными и перед самими собой, и перед нашими замечательными и любимыми клиентами. При всех переменах мы всегда сохраним самое главное, что всегда двигало нас вперед и обеспечивало наш успех. Мы есть и останемся той ИНВИТРО, которая объединяет нас.

Поскольку номер, который вы сейчас держите в руках, увидит свет на рубеже старого и нового года, я хочу от всего сердца поздравить вас с Новым годом, пожелать вам, вашим родным и близким счастья, здоровья, любви. Пусть наступающий год будет легким и радостным!

Искренне ваш,

Александр Островский,
основатель, председатель совета
директоров ИНВИТРО



№ 1
2017
тренды,
новинки,
итоги

Тысяча все ближе

ИНВИТРО продолжает активно расширять сеть своих медицинских офисов в России, Казахстане, Белоруссии и на Украине. 900-й по счету офис открылся в октябре прошлого года в Санкт-Петербурге. Он расположен на улице Боткинской, 1, литера «Б» в Калининском районе города, чье население составляет более полумиллиона человек. В течение 10 дней после открытия нового офиса наши клиенты получили возможность пройти здесь обследование по сниженным ценам. С учетом темпов роста сети ИНВИТРО появления 1000-го офиса можно ожидать уже в этом году.



Награда за лояльность

ИНВИТРО стала победителем международного конкурса Loyalty Awards Russia 2016 в номинации «Лучшая зарубежная программа лояльности (регион Средняя Азия)». Казахстан стал первой страной, где в 2015 году была запущена программа лояльности нашей компании. Российские медицинские офисы ИНВИТРО начали подключаться к проекту в феврале 2016-го.

Ежегодная национальная премия Loyalty Awards Russia учреждена в целях выявления лучших профессионалов рынка маркетинга лояльности России и стран СНГ. Это отраслевая

награда для топ-менеджеров индустрии. В этом году на конкурс было подано 132 заявки от компаний из России и стран СНГ, среди которых МТС, TELE2, Сбербанк, РЖД, «М-Видео», «Альфа-Банк». «Программа лояльности – живой и очень эффективный маркетинговый инструмент, – отметила руководитель программы лояльности ИНВИТРО Елена Киселева. – Это не константа: мы продолжаем над ним работать, добавлять новый функционал, внедрять новые бонусные системы. Я очень благодарна профессиональному сообществу за высокую оценку нашей работы».



Золотая франшиза

Франчайзинговая программа ИНВИТРО в 2016 году в очередной раз возглавила рейтинг Golden Brand (англ. золотой бренд. – Прим. ред.). Она не просто признана лучшей среди предложений сетевого бизнеса в России, СНГ и Восточной Европе, но и значительно превзошла своих конкурентов в списке топ-12 по результатам, рассчитанным экспертами по 40 различным

параметрам. Представители Golden Brand торжественно вручили награду генеральному директору ИНВИТРО Сергею Амбросову на международной выставке франшиз BuyBrand Expo 2016, собравшей 186 франчайзинговых концепций и компаний сектора B2B из 16 стран.

В рамках выставки Сергей Амбросов провел мастер-класс «Как обеспечить успех своих франчайзи».

Действуй, сестра!

Как выстроить доверительные взаимоотношения с пациентом? Как избежать эмоционального выгорания? Как поднять образование медсестер в России на новый уровень? Поиску ответов на эти вопросы, а также этическим и психологическим аспектам работы младшего медицинского персонала был посвящен II Международный саммит медицинских сестер, организованный в Москве Высшей медицинской школой при поддержке ИНВИТРО. Форум был приурочен ко Всемирному дню медицинской сестры и собрал 300 гостей и докладчиков из России и стран Европы. Это в два раза больше, чем годом ранее. По мнению участников, форум располагает необходимым потенциалом для того, чтобы в ближайшие годы стать одним из крупнейших в Европе.



Кино и «Мафия»

Клубное движение сотрудников ИНВИТРО в Москве, стартовавшее в 2016 году, набирает ход. Клуб был создан для того, чтобы объединить сотрудников по интересам, дать им возможность провести вне-

рабочее время интересно и полезно, познакомиться с коллегами из других подразделений, почувствовать масштаб и сплоченность нашей большой команды. В ходе первой встречи участников клубного движе-

ния состоялся мастер-класс «Колесо жизненного баланса». Всего в 2016 году было организовано 16 мастер-классов, две лекции, одно заседание киноклуба. Еще 15 раз коллеги собирались для того, чтобы

поиграть в «Мафию», «Активити» и «Имаджинариум». Кроме того, участникам клуба устроили встречу «без галстука» с основателем нашей компании Александром Юрьевичем Островским.



Школа доктора Пилюлькина

Многие дети любят играть в больницу и докторов.

Игры должны быть не только веселыми, но и познавательными, решили в ИНВИТРО и открыли для маленьких жителей российской столицы диагностическую лабораторию. Игровую, но почти настоящую. В январе 2017-го ей исполняется ровно год. Среди множества тематических зон в детском парке игрового обучения «Кидзания», расположенном в торговом центре «Авиапарк» на Ходынском бульваре, наша

лаборатория пользуется особой популярностью. Она оснащена настоящим медицинским оборудованием: микроскопы, холодильники, термостаты, вортесксы, различные медицинские материалы. Уколы юные медики учатся делать на специальном манекене. Процесс общего клинического анализа крови и других исследований в игровом «офисе» ИНВИТРО максимально приближен к реальным действиям лаборантов, под руководством которых занимаются дети.

Километры здоровья

«Здоров ты – здорова страна» – под таким лозунгом минувшей весной в различных российских регионах состоялось два забега, организованных нашей компанией. Первый – в Калининграде, второй – в Ярославле. На призыв ИНВИТРО откликнулись сотни любителей бега, среди которых были и наши сотрудники. Любителям здорового образа жизни предложили попробовать свои силы на дистанциях 3 и 5 км, наиболее подготовленные и уверенные в себе спортсмены вышли на старт 10-километрового забега. Всем участникам соревнований специалисты ИНВИТРО вручили 5%-ные дисконтные карты и сертификаты на исследование содержания холестерина в крови: это главный тест, который многое может рассказать о рисках здоровью сердечно-сосудистой системы. А победители забегов стали обладателями сертификатов интернет-магазина shop.invitro.ru номиналом от 3000 до 7000 рублей.



охранное поле
логотипа

Почему мы теперь используем только один логотип и написан- ный только латиницей

ИНВИТРО – международная компания, и использование единого логотипа в латинском начертании позволяет обеспечить цельное восприятие бренда на всех рынках присутствия в России, Белоруссии, Казахстане и на Украине. Монолитность архитектуры бренда – знак единства ИНВИТРО в ее ключевой компетенции и профильных видах деятельности. Для других направлений мы создадим самостоятельные бренды.

Логотип INVITRO всегда сохраняет преемственность в главном – в использовании фирменного цвета INVITRO BLUE: единстве гармонии и динамичной формы, отражающем наше постоянное стремление к совершенству.

INVITRO BLUE – это настоящий медицинский цвет. Он успокаивает, вселяет уверенность, улучшает настроение, олицетворяет чистоту и гармонию. Палитра позволяет творчески и оригинально оформить любой носитель, сохраняя общее впечатление о бренде. Бесконечное многообразие вариантов подчеркивает современность и эластичность бренда INVITRO.

Фирменный паттерн

демонстрирует ключевую компетенцию компании: из него выстраивается брендовый медицинский крест INVITRO. Сочетание всех оттенков INVITRO BLUE в паттерне позволяет придать неповторимый вид любому носителю нашего фирменного стиля.



Готовитесь к школе?

Комплекс анализов,
необходимых для приема
в учебное заведение

пр. Ленина, 107/49
ул. Ленинградская, 11
пр. Ленина, 107/49
ул. Ленинградская, 11
8 800 200 363 00
8 (8672) 25 12 21
www.invitro.ru

ООО «Сбербанк» занимается организацией приемов в учебные заведения. Подробные инструкции и перечень необходимых услуг, справок и сертификатов можно получить по телефону 8 800 200 363 00.

1000
руб.



КАК СДЕЛАТЬ ПРОТОКОЛ, СЕРТИФИКАТ, СЛОВАРИК, СЛОВАРИК, СЛОВАРИК



ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Александр Островский, основатель INVITRO:

– Бренд INVITRO является для нас безусловной ценностью, сильным конкурентным преимуществом и важнейшим уникальным нематериальным активом. Сильный бренд – основа развития франчайзинговой модели бизнеса. Мы строим INVITRO как яркий, современный бренд, сохраняющий свойственный медицинской компании консерватизм и одновременно умеющий расставлять акценты благодаря своей инновационности, лидерству и вечному стремлению к совершенству.

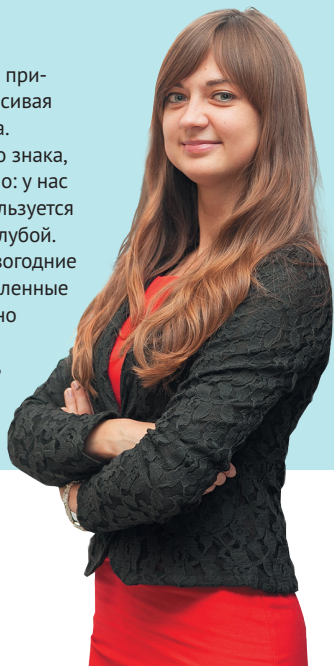


Алексей Андреев, управляющий партнер Depot WPF, сопредседатель Ассоциации брендинговых компаний России:

– Работа с INVITRO была волнительной, поскольку компания является лидером отрасли. Маркетинговую команду проекта со стороны INVITRO составили профессионалы высшего класса, признанные эксперты и яркие личности. Как и любое большое дело, проект отличала высокая концентрация усилий с обеих сторон.

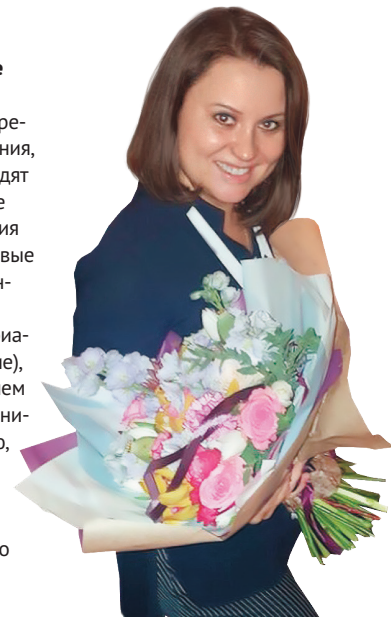
Диана Верещакова, юрист:

– В новом фирменном стиле присутствует, действительно, красивая и приятная цветовая палитра. Изменение самого товарного знака, на мой взгляд, несущественно: у нас ведь и так по всей сети используется либо белый логотип, либо голубой. А еще очень порадовали новогодние календари, блокноты, оформленные в новом стиле: на них приятно смотреть, держать в руках, работать с ними. Получилось просто и красиво.



Наталья Голубева, руководитель отдела по работе с брендами INVITRO:

– Фирменный стиль призван прежде всего подчеркнуть изменения, которые произошли и происходят в компании, поэтому в качестве приоритетов для брендинга мы выбираем новые услуги, новые объекты, наиболее инновационные и яркие проекты. При этом все расходные материалы (например, полиграфические), изготовленные с использованием старого фирменного стиля, планируются использовать полностью, пока они не закончатся. Таким образом, мы обеспечим минимизацию расходов и плавное, гармоничное внедрение нового фирменного стиля.



Сергей Гаврилов, руководитель группы по работе с клиентами:

– Обновление фирменного стиля – это наглядный пример движения компании вперед. INVITRO непрерывно развивается, она очень динамична и всегда предлагает возможности для роста своим сотрудникам. Я рад, что для меня обновление совпало с переходом в департамент маркетинга и коммуникаций, где передо мной открылись новые горизонты и перспективы. А значит, впереди много интересных задач и более близкое знакомство со всеми особенностями использования фирменного стиля.

Анастасия Синдеева, менеджер по работе с клиентами:

– Новый фирменный стиль радует глаз. При этом здорово, что привычный корпоративный цвет радикально не изменился. Обновление фирменного стиля поможет нам самим по-новому взглянуть на себя. Наши корпоративные клиенты тоже поддерживают изменения: они, как и мы, считают, что компании не нужно застывать.



Татьяна Алексеева, менеджер по работе с брендами департамента маркетинга и рекламы:

– Я в восторге от нового стиля: он свежий, живой! Богатая оттеночная палитра INVITRO BLUE выглядит очень современно. Оживление бренда INVITRO внесло новизну и в нашу профессиональную жизнь. Каждый рабочий день теперь тоже будто окрашен в новый цвет. А фирменный паттерн поможет нашему департаменту сделать интересным любой макет. Одним словом, работа стала еще интереснее!

А ТЕМ ВРЕМЕНЕМ Первый офис в новом стиле ИНВИТРО распахнул свои двери на юго-западе Москвы



Над Ясенево взошла бирюзовая звезда



Офис расположен в современном жилом комплексе бизнес-класса по адресу: Новоясеневский проспект, 9. Фирменную вывеску ИНВИТРО невозможно не заметить с проезжей части и при выходе из метро: даже на фоне ярких и броских соседних вывесок она выглядит словно притягательная звезда нежно-бирюзового цвета.

Офис занимает 100 кв. метров. Стены цвета зимнего солнца и панорамные окна визуально расширяют и без того просторное помещение и создают позитивную, психологически комфортную атмосферу. В офисе оборудована зона ожидания для посетителей, где установлены кулер и кофемашина.

Клиенты по достоинству оценили новый офис: уже в день торжественного открытия 13 ноября специалисты ИНВИТРО на Новоясеневском, 9 приняли 10 пациентов.

«Я, конечно, не специалист в дизайне, но могу сказать, что мне все нравится в новом помещении, – говорит один из них, Владислав Назаров. – Цвета

и фирменная символика действуют успокаивающе, поднимают настроение, что очень важно для людей, которые хотят поскорее поправиться».

Пациенты могут получить здесь услуги лабораторной диагностики, пройти УЗИ, ЭКГ, гинекологическое обследование.

Для работы в новом офисе приглашены сотрудники ИНВИТРО, уже имеющие опыт работы в компании. Среди необходимого оборудования – новая модель аппарата УЗИ LOGIQ V5 с усовершенствованным видеокальпоскопом.

Добавим, что это уже третий офис ИНВИТРО в Ясенево.

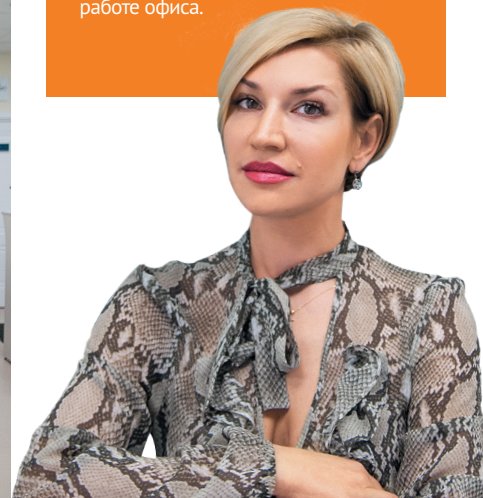


// ЦВЕТА И ФИРМЕННАЯ СИМВОЛИКА ДЕЙСТВУЮТ УСПОКАИВАЮЩЕ, ПОДНИМАЮТ НАСТРОЕНИЕ //

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Оксана Крупина, франчайзи ИНВИТРО:

– Я очень рада, что наше намерение открыть новый офис удачно совпало с процессом обновления фирменного стиля ИНВИТРО. Быть флагманами – большая ответственность. Наш коллектив стремится к образцовой работе офиса.



ИНВИТРО в 2016 году: цифры и факты

9 516 000

человек –
количество
пациентов

Это примерно равно
населению Норвегии
и Хорватии, вместе взятых



Более
900
медицинских
офисов

4 200 000
звонков принял
и обработал
внешний кол-центр



16,7

млн минут – общая
продолжительность
чистого времени
разговора



21 000

обращений (жалобы,
благодарности, другие
вопросы) рассмотрела
группа по работе
с отзывами

9 лабораторий в четырех
странах (Россия, Украина,
Белоруссия, Казахстан)
выполнили

46 482 000 тестов

32 новых
исследования



ВНЕДРЕНО

Более
30

важнейших бизнес-систем
(«Аналитикс», «АРМПС 2»,
сайты, радиология, мобильные
приложение и другие)

Более
40

IT-проектов

Около
8000 –

общее количество конференций
в Link

27 000 человек –
количество участников

Более
3000 видеоконференций

120 000 минут –
общая продолжительность
видеоконференций



Более
198 000 –
общее количество заявок в систему
«Итилиум» (внутренние заявки
сотрудников компании)

Более
800

терабайт данных передано
по внутренней почте

Задействовано более

400
серверов

Портрет
среднестатистического
сотрудника ИНВИТРО:

Пол:
женский

Возраст:
35 лет

Образование:
**среднее
профессиональное
(сестринское дело)**

Стаж работы в ИНВИТРО:
2–5 лет

Более
6 143 000
км – пробег московского
автопарка (служба выезда
на дом, логистическая служба)

Этого расстояния хватит
для того, чтобы более 153 раз
объехать Землю по экватору



Печатных тел мастера

Создание в космосе искусственных человеческих органов и тканей – это не сюжет фантастического фильма, а реальный проект, над которым сегодня работает ИНВИТРО.

В 2016 году лаборатория биотехнологических исследований 3D Bioprinting Solutions, дочерняя компания ИНВИТРО и резидент инновационного центра «Сколково», подписала соглашение о сотрудничестве с Объединенной ракетно-космической корпорацией. Совместный проект предусматривает создание биопринтера для магнитной фабрикации тканей в условиях невесомости на Международной космической станции (МКС).

Год назад собранный компанией биопринтер напечатал работающий органнй конструктор щитовидной железы мыши. Теперь 3D Bioprinting Solutions выходит на новый уровень исследовательской работы – космический. Биопринтер, который в перспективе будет способен создавать конструкции, то есть искусственно созданные и прижившиеся группы клеток, человеческих органов, планируется подготовить к отправке на МКС в 2018 году, где пройдут тестовые испытания.

Почему этим надо заниматься именно в космосе? Во-первых, создание магнитного биопринтера позволит печатать в космосе тканевые и органнй конструкторы,

сверхчувствительные к воздействию космической радиации, – сентинел-органы (например, ту же щитовидную железу) для биомониторинга отрицательного действия космической радиации в условиях длительного пребывания в космосе и разработки профилактических контрмер.

Во-вторых, уложить клетки правильно на Земле мешает гравитация – все оседает вниз. Специалистам же 3D Bioprinting Solutions нужно, чтобы клетки в процессе работы располагались в трехмерном пространстве.

В перспективе технология трехмерной магнитной биопечати может быть использована для коррекции поврежденных тканей и органов космонавтов при длительных космических полетах. На Земле такая технология может быть применена для более быстрой биопечати человеческих тканей и органов.

Когда именно в каждой больнице появятся биопринтеры, которые будут воссоздавать человеческие органы, в ИНВИТРО, конечно, не знают. Но исследовательскую работу в этом направлении считают очень важной. «У нас есть мечта – делать человеческие органы, – го-

ворит основатель 3D Bioprinting Solutions Александр Островский. – До ее осуществления очень далеко, но к ней надо идти. Ибо без мечты жизнь бессмысленна. Наверное, биопринтинг со временем сможет быстро решать проблему замены больших органов. Вопрос: зачем нужно бессмертие? Но это уже вопрос не медицинский, а философский».



справка

3D-биопринтинг – технология создания объемных моделей на клеточной основе с использованием 3D-печати, при которой сохраняются функции и жизнеспособность клеток. Первый патент, относящийся к этой технологии, был подан в США в 2003 году и получен в 2006-м.

Общий анализ крови необходимо сдавать раз в полгода, считают медики. Среди обязательных исследований – проверка на ВИЧ, гепатит и сахар. Люди в возрасте после 40 лет должны уделять особое внимание содержанию холестерина и гормонов щитовидной железы. Коммуникационная программа ИНВИТРО нацелена на то, чтобы донести до людей важность своевременной профилактики заболеваний и изменить их отношение к лабораторной диагностике.

Битва за здоровье, или Анализы, сдавайтесь!

А отношение это пока оставляет желать лучшего. Жители нашей страны считают лабораторные исследования не основной, а дополнительной диагностической мерой. Такой вывод можно сделать по итогам инициированного ИНВИТРО опроса на тему «Ценность лабораторной диагностики», который был проведен в минувшем году в 17 городах страны. Выяснилось, к примеру, что анализы крови в 2016-м сдали лишь 50% респондентов. И только 9% из них сделали это по собственной инициативе, а не по рекомендации врача. Примерно пятая часть

опрошенных никогда в жизни не проверялась на гепатит и ВИЧ. 69% из них объясняют это тем, что не видят в анализе необходимости. На гепатит В/С никогда не проходили тестирование или не помнят о нем 25% опрошенных.

ИНВИТРО как социально ответственная компания с таким положением дел мириться не хочет. В рамках коммуникационной программы состоялся уже целый ряд акций под лозунгом «Земные войны за здоровье». В октябре 2016 года по случаю традиционного Международного дня пожилых людей пациенты в возрасте

от 60 лет и старше получили возможность пройти лабораторное обследование, включающее в себя анализы на содержание в крови глюкозы и холестерина. Своевременное выявление отклонений в этих показателях помогает предотвратить такие заболевания, как атеросклероз, ишемическая болезнь сердца, гипертония, инфаркт миокарда.

Ноябрьская акция была приурочена ко Всемирному дню борьбы с диабетом.

В медицинских офисах ИНВИТРО узнать свой уровень глюкозы в этот день можно было за символическую плату в 1 рубль – для всех желающих, без возрастных ограничений. «Не пропустить наличие преддиабета!» – к этому призывали наших пациентов рекламные стикеры. (Преддиабет – период жизни, предшествующий заболеванию человека сахарным диабетом. – Прим. ред.)

День 1 декабря отмечен в календаре как Всемирный день борьбы со СПИДом. В первые четыре дня месяца ИНВИТРО при поддержке фонда «СПИД.Центр» предложила россиянам проверить свой ВИЧ-статус всего за 99 рублей. При желании обследование проводилось анонимно: в этом случае пациенту присваивался номер, по которому он узнавал результат теста.



цифры

50% участников федерального опроса в 2016 году сдавали общий анализ крови раз в полгода

67% сдавали какие-либо анализы в течение года

5% отказывались проходить лабораторную диагностику после направления врача

21% никогда не сдавал тест на ВИЧ

* Опрошено 2000 человек в 17 городах России.
* По данным опроса «Ценность лабораторной диагностики» (ИНВИТРО, Abbott).

Кризис росту не помеха

В перерыве между рабочими совещаниями, командировками и стратегическими сессиями генеральный директор ИНВИТРО Сергей Амбросов в ходе короткого блица сформулировал дюжину принципов жизни компании, позволяющих прокладывать курс к успеху в условиях экономической турбулентности.

Рынок медицинских услуг находится не в вакууме и очень подвержен влиянию макроэкономических изменений в стране. Существует традиционное убеждение, что он неподвластен кризисам, так как люди постоянно болеют и спрос на наши услуги не меняется. Это верно только отчасти.

Падение реальных доходов населения негативно влияет на спрос.

В сравнении с другими отраслями экономики, например розничной торговлей или туризмом, мы меньше подвержены кризисным влияниям. Тем не менее все участники рынка медицинских услуг отмечают, что люди сейчас стараются экономить, особенно в депрессивных регионах, где доходы невысоки.

Растут цены на реагенты и расходные материалы иностранного производства. Надо отметить, что наши поставщики в большинстве своем стараются не допускать значительного удорожания продукции. Во главе угла стоят стратегические интересы – это сохранение доли рынка, и ради него в краткосрочной перспективе можно пожертвовать доходностью, пока экономика не начнет выправляться.

Нельзя перекладывать свои проблемы на плечи пациентов. В 2016 году мы не поднимали цены на наши услуги в подавляющем большинстве регионов, в том числе в Москве и городах Московской области, хотя это было непросто.

Требуется пересматривать политику в отношении новых проектов, которые требуют больших инфраструктурных вложений. Мы стали более аккуратны в принятии решений: если не до конца уверены в успешности проекта – не запускаем его, ждем более благоприятного момента.



Не снижать темпы развития – одна из наших главных задач. На 2017 год мы запланировали открытие около 120 медицинских офисов, большая часть из них будет работать по программе франчайзинга, хотя мы будем инвестировать и в собственные медофисы и медицинские центры. По планам численность штата сотрудников всей группы компаний увеличится еще примерно на 300 человек, а в первом квартале 2017 года ИНВИТРО начнет работать в пятой стране – Армении.

Наша задача на ближайшее время – составить программу развития врачебных услуг. Стратегия компании на ближайшие годы предусматривает, что ИНВИТРО теперь не только диагностическая лаборатория: мы – медицинская компания. Пилотные проекты в этой зоне уже работают – например, диагностический центр на Каширке уже год оказывает врачебные услуги.

Отношения с нашими партнерами будут меняться только в лучшую сторону. Франчайзи нам очень нужны,

это серьезный драйвер нашего роста. Мы очень ценим наших партнеров и сделали все, чтобы в эти сложные годы они не пострадали от кризиса. Мы не изменили финансовые условия программы франчайзинга, поэтому доходная часть франчайзи не снизилась.

Мы будем вынуждены незначительно скорректировать цены в 2017 году. Но совершенно точно, увеличение цен будет ниже запланированного уровня инфляции. По прогнозам Центробанка, она составит около 4%, и мы постараемся удерживаться в этих рамках.

Не нужно тратить деньги там, где их можно не тратить. Когда мы формировали бюджет 2017 года, то выделили статьи расходов, которые можем сократить без вреда для основного бизнеса. Такие издержки есть в любой компании, это нормально – в кризисные годы немножко затянуть пояса.

Некоторые статьи расходов принципиально нельзя сокращать, потому что они являются заделом для развития в будущем. Для нас это в первую очередь инвестиции в IT-разработки. Серьезное увеличение затрат мы планируем также в зоне маркетинга.

Оперативные решения по управлению издержками помогли ИНВИТРО остаться прибыльной компанией, несмотря на то, что в 2016 году мы не до конца выполнили намеченные планы по выручке. Это очень важно, потому что наличие прибыли позволяет открывать новые направления для развития, выполнять свои обязательства перед сотрудниками и партнерами и оставаться стабильной компанией. Мы рассчитываем, что по итогам года сохраним лидерство среди частных российских медицинских компаний.

Одним из лауреатов ИНВИТРО в 2016 году стала финансовый директор компании Наталья Баранова. По итогам 2015 года она признана победителем VII ежегодной Национальной премии «Финансовый директор» в номинации «Самая экономная финансовая политика с минимумом кредитов».

**досье**

Наталья Баранова в команде ИНВИТРО с 2003 года. Начинала работать главным бухгалтером, затем стояла у истоков формирования финансового департамента. Инициировала создание юридического отдела, группы МСФО, отдела финансового планирования и бюджетного контроля, а также службы внутреннего аудита. За годы работы Натальи лаборатория ИНВИТРО выросла до крупнейшего в России медицинского холдинга, в состав которого входит более 40 компаний. Операционный бизнес в настоящий момент ведется в четырех странах. Группа располагает огромным пулом франчайзи. Успешное развитие компании во многом было обеспечено высокопрофессиональными действиями финансового департамента под руководством его бессменного руководителя Натальи Барановой. В период активного роста в ИНВИТРО введены полноценное бюджетирование, управленческая отчетность и МСФО, автоматизирована работа бухгалтерии и документооборот. Развитие продолжается, сейчас идет внедрение методологии сегментной отчетности.

Победила ЭКОНОМНОСТЬ

Это высокое признание профессионального сообщества, – говорит Наталья. – Считаю награду не только своей заслугой, но и победой всей компании. Нам удалось выстроить финансирование так, чтобы не привлекать кредиты, и главную роль в этом сыграла программа франчайзинга. В условиях кризиса мы придерживаемся стратегии органичного роста, контролируем инвестиционные расходы на том уровне, который можем обеспечить собственными ресурсами.

В режиме «без кредитов» ИНВИТРО живет уже с 2013 года, удерживая показатель долга EBITDA на нулевом уровне. Теперь

перед компанией стоят новые цели: нам предстоит выйти за пределы лабораторной диагностики. Задача финансовой службы компании в этой ситуации – обеспечить финансовые ресурсы для продолжения устойчивого роста. Новые проекты в области функциональной диагностики, рентгенологии, ветеринарии и других разделов медицины, которые мы планируем развивать, очень капиталоемки. Потребуются немалые вложения в оборудование и производственные процессы. Уверена, что обороты и репутация ИНВИТРО позволят привлечь финансирование в достаточных объемах.



**// СЧИТАЮ
НАГРАДУ
НЕ ТОЛЬКО
СВОЕЙ ЗАСЛУГОЙ,
НО И ПОБЕДОЙ
ВСЕЙ КОМПАНИИ //**

справка

Организатор премии – журнал «Финансовый директор». В экспертный совет премии входят известные финансисты страны, лауреаты прошлых лет, представители редакционной коллегии журнала.



Курс на Севе

В 2016 году компания «ИНВИТРО СПб» отметила 10-летний юбилей. Можно долго перечислять достижения компании за эти годы, но главные из них – это сложившаяся команда специалистов экстра-класса и доверие их многочисленных клиентов. Как работает сегодня ИНВИТРО в Санкт-Петербурге, корреспонденты нашего журнала узнали, отправившись в лабораторию компании на Ташкентскую улицу, дом 2.





Ежедневно в лабораторию ИНВИТРО в Санкт-Петербурге со всего Северо-Запада привозят биоматериал в контейнерах с холодоэлементами.



Основная масса работников лаборатории – представительницы прекрасного пола.



Лаборанты и врачи отдела биохимии работают с самым современным оборудованием.

ро-Запад



прямая речь

Анна Донец, главный врач:

– Свою работу в ИНВИТРО в 2007 году я начала с позиции врача-консультанта: наши врачи бесплатно консультируют пациентов по лабораторной диагностике, направляют их к нужным специалистам. Принцип ИНВИТРО – не навязывать услуги, а помогать в решении проблем со здоровьем. Мы хотим помочь каждому пациенту. И у нас это получается. Доказательство тому – многочисленные положительные отзывы пациентов о работе нашей лаборатории.

В том же здании, что и лаборатория, расположен медицинский офис, и именно отсюда начинается наша экскурсия. И первое, что нас встречает, – улыбка. Улыбка медсестры Аминат Алиевой. В медицине она уже больше 30 лет, в ИНВИТРО – почти девять. Аминат точно знает, как важны в работе медика дружелюбие и желание помочь пациенту. Ожидание результатов анализов, даже непродолжительное, зачастую серьезный стресс для людей, и поддержать их в такую минуту – профессиональный и человеческий долг медика. В ИНВИТРО это догма.

ПРИЕМКА

На первом этаже старший регистратор принимает биоматериал из всех медицинских офисов Северо-Западного федерального округа, и не только оттуда. Ежедневно

курьеры и машины привозят пробы в контейнерах с холодоэлементами (замороженные емкости, позволяющие поддерживать оптимальную температуру в контейнерах). На часах 12 дня – и у окна приемки уже высится гора контейнеров. При этом впереди большая часть рабочего дня, а значит, биоматериал будет поступать и поступать. Пик поступлений традиционно начинается после 14:00.

БИОХИМИЯ ПРОЦЕССА

Переходим в отдел биохимии, визуально – самый большой в лаборатории. Работа кипит. Биоматериал здесь исследуется на инфекции (например ВИЧ, гепатит), гормоны, аллергены; проверяется свертываемость крови и другое. Движения сотрудниц в белых халатах на первый взгляд хаотичны. Но, приглядевшись, понимаешь, что на самом

деле наоборот – все идет как по нотам, и в результате получается «стройная мелодия».

Отдел оснащен самым современным оборудованием, в том числе автоматическими, биохимическими и иммунохимическими анализаторами. «Умные» машины проверяют биоматериал, выводят результаты на экраны и отправляют врачу. Но без участия человека, конечно, не обойтись: утро сотрудников всех отделов начинается с промывки оборудования и постановки контроля качества. – Работа непростая – мы весь день на ногах, но любимая, – говорит фельдшер-лаборант Татьяна Полосухина, старожил лаборатории, которая трудится здесь практически 10 лет. – К тому же с новым эффективным оборудованием работать удобно и приятно.

Весь исследованный биологический материал хранится

«ИНВИТРО СПБ» – ЭТО:

- 51 медицинский офис
- 11 офисов открыты в 2016 году
- 10 планируется открыть в 2017 году
- 700 м² – площадь лаборатории
- 500 сотрудников
- 85 работников лаборатории
- Более 10 000 проб биоматериала в лаборатории в день
- 15 медицинских офисов в Северо-Западном федеральном округе за пределами Санкт-Петербурга



Общеклинический отдел. После исследования на анализаторе врач проверяет часть проб биоматериала под микроскопом



В отделах иммуноферментного анализа и аутоиммунных заболеваний проводятся многочисленные исследования, которые невозможно сделать в других лабораториях ИНВИТРО



Ювелирная работа лаборанта ПЦР-диагностики



Врачам и лаборантам помогают в работе уникальные программы



прямая речь

Елена Чернер,
генеральный директор компании «ИНВИТРО СПБ»:

– История компании начинается с 2005 года, когда в Санкт-Петербурге открылся первый медицинский офис ИНВИТРО, а год спустя заработала технологическая площадка. Она располагалась на втором этаже поли-

клиники и занимала около 100 м². Часть биоматериала отправлялась в лабораторию в Москву. Но мы стремительно росли: расширились сеть офисов и спектр анализов, появились новые отделы, мы начали оказывать услуги частным ме-

дицинским центрам, вышли на рынок корпоративных продаж. В 2012 году лаборатория переехала в новое просторное помещение. Я стала генеральным директором в 2008 году, и помню, как искренне уверяла неболь-

шой тогда коллектив, что через 10 лет все будет по-другому. 10 лет с того момента еще не прошло, но мой прогноз уже сбывлся. Сегодня у нас колоссальный объем работы, оперативность и качество работы на самом высоком

уровне. Более того, некоторые исследования в ИНВИТРО проводит только лаборатория в Санкт-Петербурге, и мы этим гордимся. Но все же главная гордость – наша команда, увлеченные и ответственные люди.



Каждый день в лаборатории проводятся исследования более 10 000 проб



Часть тестов в отделе аутоиммунных заболеваний проводится в «темной комнате»

Главная гордость лаборатории – команда: увлеченные и ответственные люди



➤ в специальном архиве-холодильнике на случай дозаказа или повторного исследования.

«ЮВЕЛИРЫ» С МИКРОСКОПАМИ

В общеклиническом отделе, где проводятся клинические анализы крови, мочи, микробиоценоза и другие анализы, нас встречает молодая врач Ксения Гринченко. Она категорически не согласна с распространенным среди обывателей мнением, что труд в лаборатории – это скучное, рутинное занятие. Наоборот: Ксения знает, что каждый день приносит новые интересные задачи. Сотрудники даже шутят, что любовь к лабораторной диагностике у них в крови.

– Наша гордость – программа Extended, сортирующая биоматериал после исследования на анализаторе в архив или на проверку врачу, – рассказывает Ксения. – Это повышает качество и скорость работы, облегчает труд сотрудников. Далее, при необходимости, врач проверяет биоматериал под микроскопом. Да, лабораторные микроскопы не канули в Лету

даже в наш век высоких технологий и анализаторы не заменили полностью человеческий глаз. Ювелирная работа с микроскопами идет и в кабинете цитологии, где закрыты двери и жалюзи: при исследованиях клеток, которыми здесь занимаются, нужна предельная сосредоточенность.

В общеклиническом отделе проводятся исследования различного биологического материала, в том числе и спермограмма – исследование репродуктивных клеток у мужчин. Медицинский офис ИНВИТРО при лаборатории – единственный в Санкт-Петербурге, где проводится это исследование. Пациент получает результат уже через несколько часов.

Поднимаемся на второй этаж, где находится отдел ПЦР-диагностики, работе которого помогает уникальная программа светоматриц.

– Наши светоматрицы – на верное, единственное подобное устройство в Санкт-Петербурге, – отмечает врач Ольга Хмелева. – Они позволяют исключить риск перепутать биологический мате-



прямая речь

Наталья Пешкова, заведующая лабораторией:

– Как человек, работающий в лаборатории с момента ее основания, скажу, что на протяжении десятилетия нашим принципом остается высокое качество исследований. Оборудование постоянно меняется на более современное и эффективное. Однако само по себе оборудование не гарантия успеха: качество обеспечивают высококвалифицированные специалисты, «болеющие» лабораторной диагностикой.

риал пациентов, а также ускоряют и упрощают работу лаборанта.

В ТЕМНОЙ-ТЕМНОЙ КОМНАТЕ...

Соседний небольшой кабинет на первый взгляд ничем не отличается от других, но на самом деле он особенный. Здесь находятся отделы иммуноферментного анализа и аутоиммунных заболеваний. В этом кабинете проводятся многие исследования, которые невозможно сделать в других лабораториях ИНВИТРО.

Отдел аутоиммунных заболеваний – совсем новый, он был открыт в 2016 году. Часть уникальных для ИНВИТРО тестов проводится в «темной комнате» с микроскопом и источником флуоресцентного света. Это так называемый метод непрямой флуоресценции.

И НАПОСЛЕДОК

Два с половиной часа экскурсии пролетели незаметно. Увиденное сегодня – как целый новый мир. Мир высоких технологий, уникальных решений и, конечно же, удивительных людей, преданных делу всей душой.

Александр Островский: «Мы хотим быть не просто лидерами рынка, но пионерами новой медицины»

В 2016 году нашей компании исполнился 21 год. Основатель ИНВИТРО Александр Юрьевич Островский написал в этом году манифест, который назвал так: **«Взрослый разговор о будущем»**. Почему? Потому что в некоторых странах 21 год – это возраст полного совершеннолетия. Умный, амбициозный человек к этому моменту уже должен сформулировать для себя те принципы и правила, по которым он собирается жить дальше. После опубликования манифеста у многих в компании появились вопросы. В интервью нашему журналу основатель ИНВИТРО постарался на них ответить и рассказал о том, каким ему видится будущее компании, каковы наши главные цели и задачи, как мы их будем решать.

Александр Юрьевич, в манифесте вы говорите, что успех, которого достигла ИНВИТРО, не гарантирует ей места в будущем. От чего в таком случае зависит наше будущее?

«Успех, пришедший к вам однажды, не будет вас кормить всю жизнь» – это слова знаменитого Ричарда Брэнсона. Неугомонный британский предприниматель, прославившийся своими экстравагантными поступками, абсолютно прав. В манифесте я упоминаю ряд громких брендов: Kodak, Polaroid, Sharp, AIWA, SAAB и других. Некоторые из них исчезли навсегда, другие ушли с молотка и уныло доживают свои дни. Их сгубила корпоративная самоуверенность, убежденность в том, что в будущем все будет так же, как сейчас. Этим гигантам не хватило ощущения неопределенности. А неопределенность – глав-

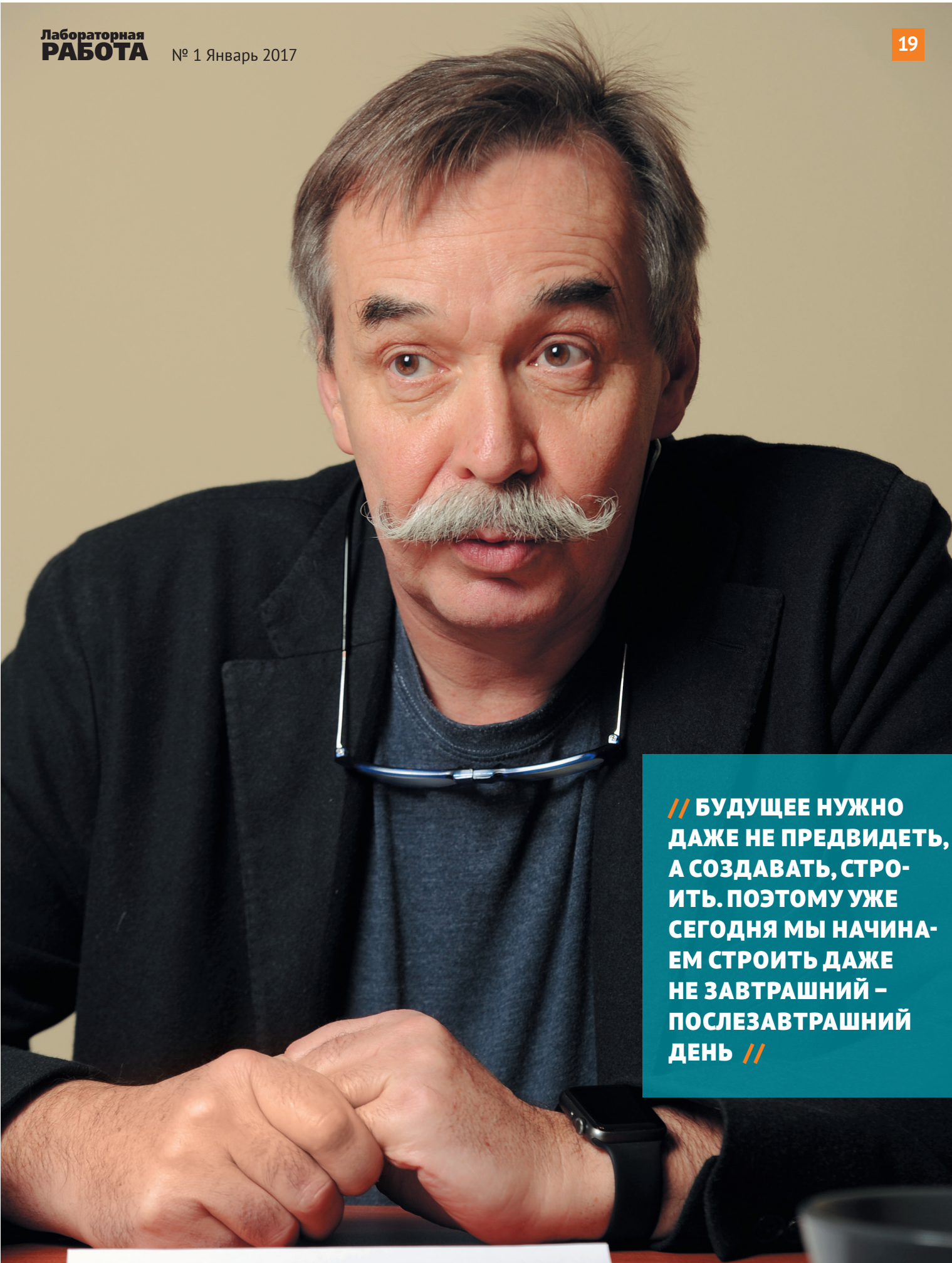
ный мотиватор, который обеспечивает устойчивость в будущем.

Мы построили ИНВИТРО – прекрасную медицинскую компанию, крупнейшую в России. И будем двигаться вперед. Будущее нужно даже не предвидеть, а создавать, строить. Поэтому уже сегодня мы начинаем строить даже не завтрашний – послезавтрашний день.

«МЫ ВЫВЕЛИ ЛАБОРАТОРНУЮ ДИАГНОСТИКУ ИЗ ЗАГОНА»

Какие материалы планируется использовать в этом строительстве будущего?

Инновационные. Новаторство – одна из основных характеристик ИНВИТРО. Компания уже во многих отношениях стала первой. Раньше лабораторная диагностика в медицинских учреждениях была будто стиснута где-то между бухгалтерией и патолого-анатомическим



**// БУДУЩЕЕ НУЖНО
ДАЖЕ НЕ ПРЕДВИДЕТЬ,
А СОЗДАВАТЬ, СТРОИТЬ.
ПОЭТОМУ УЖЕ СЕГОДНЯ
МЫ НАЧИНАЕМ СТРОИТЬ
ДАЖЕ НЕ ЗАВТРАШНИЙ –
ПОСЛЕЗАВТРАШНИЙ
ДЕНЬ //**

отделением. Мы вывели ее из загона, предложив россиянам и жителям других стран новые медицинские стандарты. Например, объявили о готовности предоставлять результаты анализов в день сдачи, вместо стеклянных пробирок первыми стали использовать вакуумные, гарантировав тем самым стерильность проб, а значит,

**// НОВОЕ
В МЕДИЦИНЕ,
Я УВЕРЕН, БУДЕТ
СОПРЯЖЕНО
С ИНФОРМАЦИОННЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ //**

безопасность и спокойствие пациентам. Свои офисы мы открываем в 7 часов утра, а во многих точках уже ввели и круглосуточное обслуживание. Мы, сломав стереотипы, рассказали клиентам о том, какие анализы необязательно сдавать натощак. То есть активно занялись образованием и пациентов, и самих врачей. Если раньше без направления от врача пациент шаг не мог ступить, то теперь благодаря таким компаниям, как ИНВИТРО, он может отслеживать состояние своего здоровья самостоятельно. Мы ввели франчайзинг в медицине, что дало рынку еще больший толчок к развитию. Мы вывели качество услуг на международный уровень.

И это далеко не все. Что дальше? Будем искать. Новое в медицине, я уверен, будет сопряжено с информационными технологиями. Так, например, однажды появятся «умные» приборы, которые будут способны передавать информацию о состоянии клиента из его дома прямо в медицинский офис. И специалисты ИНВИТРО, встречая клиента в лаборатории, уже



будут знать, в какой диагностике он нуждается. Потому что присутствие ароматических кислот в доме «проинформировало» датчик о том, что у хозяина кашель и подозрение на бронхит.

Какие перспективные технологии намерена развивать ИНВИТРО?

Биопечать. Это синергетическая отрасль, очень близкая деятельности нашей компании. Да, инвестиционные риски велики, но нам нравится этим заниматься. Есть намерение создать систему таргетного подбора противораковых препаратов, которая позволила бы печатать на биопринтере образцы человеческих тканей, пораженных злокачественным процессом. Воздействуя на них разными препаратами, можно сравнивать, как они работают, какой из препаратов наиболее эффективен и вызывает минимум побочных эффектов. Это помогло бы тем, кто попал в беду, поскольку химиотерапия – процедура и дорогая, и болезненная, и осложнения настолько

тяжелые, что некоторые пациенты не в состоянии до конца выдержать курс лечения.

Подобным образом можно исследовать очень многие фармацевтические препараты на предмет их токсичности. При этом мы не преследуем какие-то безумные цели, не хотим заменить Бога и создать человека. Но, например, тканевый пистолет, с помощью которого можно было бы напылять на ожоговые и другие раны стволовые клетки, ускорять процесс заживления, мы всерьез рассчитываем создать.

**«ДАТЬ НУЖНОЕ,
ИСКЛЮЧИВ ЛИШНЕЕ»**

В манифесте вы называете ИНВИТРО человеческой компанией, в центре бизнеса которой находится клиент. Что это означает на практике?

Люди для нас – это главная ценность. Я имею в виду и наших клиентов, и наших сотрудников: ИНВИТРО всегда готова подставить плечо в трудную минуту и распах-

нуть двери в будущее специалистам, владеющим высокими компетенциями. Что для нас значит человечность? Приведу такой пример: многие беременные женщины сегодня принимают убийственное решение избавиться от ребенка, как только получают неутешительные результаты исследований на TORCH-инфекции. Поэтому ответственность диагностов в этой ситуации невероятно велика. Особенность нашей отрасли в том, что пациент считает информацию о качестве лабораторной диагностики с очевидных, видимых глазом вещей: как одеты медсестры, хорошо ли отремонтирован офис, были ли вежливы с ним на ресепшене. Об истинных размерах того «айсберга», который находится вне пределов его видимости, человек даже не задумывается. Информационные услуги – неосознаваемая вещь. Человек, который приходит в ИНВИТРО, доверяет нам. Поэтому для нашей компании как производителя информационного продукта выполнение своего неформального обещания, касающегося качества услуг, – это даже не обязанность, а долг. Вот это и есть человечность. Ну а наша сила – в персонале и технологиях.

Это чувство долга определяет и социальную ответственность ИНВИТРО?

Несомненно. Наша задача социального характера в том, чтобы дать человеку действительно нужное, исключив лишнее. Когда к нам приходит пациент с пожеланием от врача об анализе на «общую биохимию», то мы объясняем ему, что этот условный термин подразумевает порядка 25 тестов. А ему, допустим, нужно пройти максимум 5, что стоит гораздо дешевле. ИНВИТРО предпочитает делать тесты более прицельно. Мы не можем умалчивать какую-то информацию, потому что это равнозначно обману, а у ИНВИТРО есть кодекс чести. Компания делает акцент не только на сервисной, но и на коммуникационной составляющей. С просвещенными клиентами легче и интереснее взаимодействовать. Они становятся по-человечески благодарными,

появляется лояльность. У нас много программ, нацеленных на обучение пациентов и врачей. И подчас они важнее акций, предлагающих услуги по сниженным ценам, которых у нас тоже достаточно.

ПОДВИГ КАЖДЫЙ ДЕНЬ

В манифесте вы отмечаете, что в будущем видите ИНВИТРО прежде всего маркетинговой компанией. Почему?

Ландшафт меняется каждый день, рынок очень подвижен, и не изучать его – все равно что не следить за прогнозом погоды: если ты выйдешь на улицу неподготовленным, без зонтика, то промокнуешь и простудишься. Успешный маркетинг – это уже давно не просто навык хорошо продавать то, что производишь сегодня. Это образ мыслей и действий, заключающийся в том, чтобы предвидеть будущее. Это постоянное соревнование не только с конкурентами, но и с самим собой. Мы хотим сделать маркетинговую часть основной концепцией компании. Будем



**// МЫ В ОТВЕТЕ
ЗА НАШЕГО ПАЦИЕНТА.
НЕПРАВИЛЬНО ОСТАВЛЯТЬ ЕГО НАЕДИНЕ
С ЕГО ПРОБЛЕМОЙ
ПОСЛЕ ТОГО, КАК МЫ
ВЫДАЛИ ЕМУ РЕЗУЛЬТАТ
ЛАБОРАТОРНОГО
ИССЛЕДОВАНИЯ //**

наращивать потенциал, продолжим воспитывать в себе чувствительность к переменам. Мы должны уметь быстро менять направление деятельности в зависимости от рыночных ожиданий, выделять главное, отсекают второстепенное. Каждый день – новый продукт, новая история, новый подвиг на грани с рутинным героизмом. Будем делать маркетинг еще более умным, чтобы обеспечить поддержку менеджеров на линейном уровне, поднимать компанию на новые ступени развития. Мы хотим быть не просто лидерами рынка, а пионерами совершенно новой медицины.

Какими направлениями помимо лабораторной диагностики планирует заниматься ИНВИТРО?

Лабораторная диагностика, безусловно, остается нашим приоритетом. Но мы в ответе за нашего пациента. Неправильно оставлять его наедине с его проблемой после того, как мы выдали ему результат лабораторного исследования. Поэтому будем развивать и врачебное направление. Сейчас есть потребность в семейных врачах, но нет самих семейных докторов. Значит, если понадобится, мы займемся их подготовкой, это тоже возможная точка роста. Многое здесь зависит от того, пойдет ли государство навстречу частной медицине. Пока не все понятно. У ИНВИТРО есть планы, но законченного плана действий нет. Мы поднялись так высоко, что теперь можем позволить себе очень многое. В качестве примера приведу Nestle: эта компания, которая ассоциируется у российского потребителя первым делом с молоком и шоколадом, активно занимается медико-биологическими исследованиями человеческой кожи и развитием рынка инновационных продуктов, замедляющих старение. То есть компания строит будущее. ИНВИТРО также располагает огромным потенциалом и большим ассортиментом «строительных материалов». Вселенная ИНВИТРО, повторю, – человекоцентричная. Главное – не потерять этот фокус при любых переменах.

В 2016 году качество лабораторных анализов ИНВИТРО подтвердили мировые эксперты. Наша компания первой среди представителей не только российской, но и европейской лабораторной диагностики прошла верификацию по программе «Шесть сигм» Westgard QC Inc.

Первые в Европе



Сентябрь 2016 года. Москва, государственное информационное агентство «ТАСС». Стен Вестгард вручает Александру Островскому сертификат о прохождении ИНВИТРО верификации по программе «Шесть сигм»

Сертификат о прохождении верификации основателю ИНВИТРО Александру Островскому торжественно вручил Стен Вестгард, директор отдела технологии и поддержки клиентов компании Westgard QC Inc. Документ подтверждает, что российская компания осуществляет свои исследования на уровне лучших лабораторий мира. В результате исследований выявлено, что погрешности в ИНВИТРО статистически возможны в 3,4 случая из миллиона: это крайне низкий показатель.

КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА

Известная американская компания Westgard QC Inc. основана математиком-статистиком Джеймсом Вестгардом – человеком, который заложил основы статистического контроля качества в лабораторной диагностике. Сегодня во всем мире оценка качества осуществляется по так называемым мультиправилам Вестгарда, признанным Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ).

Международная программа верификации и оценки качества

«Шесть сигм» помогает не просто контролировать то, насколько верно выполняются исследования, но и дает возможность оценить систему мер по обеспечению высокого уровня обслуживания клиентов. Методика основана на требованиях, которые предъявляют к качеству лабораторной диагностики CAP (коллегия американских патологов), CLEA (система профессионального тестирования в США), и учитывает принцип биологической вариации.

За те два года, что существует программа «Шесть сигм», в ней

справка

$\Sigma, \sigma, \varsigma$ –

сигма – 18-я буква греческого алфавита. От нее произошли латинская S и кириллическая С. В математике сигмой обозначается сумма, в химии – один из видов ковалентной связи, в физике – удельная проводимость.



Генеральный директор компании Сергей Амбросов награждает победителей соревнования «ИНВИТРО – территория качества» по итогам 2015 года

приняли участие более 30 ведущих лабораторий мира. Расположены они главным образом в Юго-Восточной Азии, где активно развивается международный медицинский туризм, позволяющий совместить отдых за рубежом с получением высококвалифицированной медицинской помощи. Поэтому объективное подтверждение качества лабораторной диагностики с точки зрения доказательной медицины в этом регионе особенно актуально.

УНИКАЛЬНАЯ КОМБИНАЦИЯ

Что касается ИНВИТРО, то именно на примере нашей компании специалисты Westgard QC Inc. впервые за все время существования программы применили уникальную комбинацию двух анализаторов с 27 и 25 анализами. В других случаях оценивалась работа лишь одного анализатора.

Основная часть оценки заключалась в анализе долгосрочных данных по каждому из тех лабораторных исследований,

которые ИНВИТРО выполняет наиболее часто. Среди участников программы наша компания показала наилучшие результаты. Большинство анализов блестяще проявили себя, набрав существенно больше требуемых шести сигм.

Это заслуга всего коллектива компании и вполне закономерный результат: контролю качества в ИНВИТРО уделяется повышенное внимание. Свидетельство тому и ежегодное профессиональное соревнование «ИНВИТРО – территория качества», в рамках которого работа медсестер, врачей, лабораторных техников, менеджеров, диспетчеров, ассистентов оценивается как по результатам контрольных проверок, тестов, наличию или отсутствию преаналитических ошибок, так и по отзывам клиентов. Итоги соревнования – это еще одно подтверждение профессиональной ответственности специалистов компании перед теми, кто обращается к нам за медицинской помощью.



прямая речь

Стен Вестгард
директор отдела
технологии и под-
держки клиентов
компании

Westgard QC Inc.:

– Великолепный результат, продемонстрированный ИНВИТРО в программе верификации, свидетельствует о высочайшем уровне работы ее лабораторий, а также о качестве оборудования и инструментов, которые используются там. Но достигнув вершин, не нужно останавливаться. Давая оценку world class, наша компания акцентирует внимание коллег на том, что это не конечный пункт, а вектор, указывающий путь, поскольку качество нужно демонстрировать не единожды, а постоянно. Именно поэтому в рамках программы мы провели обучение персонала ИНВИТРО методологии «шести сигм». Теперь ее специалисты могут отслеживать качество оказываемых ими услуг не время от времени, а на регулярной основе. Это позволит врачам ставить более точные диагнозы и скорее назначать лечение, а пациентам даст твердую надежду на выздоровление.

ЧТО ТАКОЕ «ШЕСТЬ СИГМ»

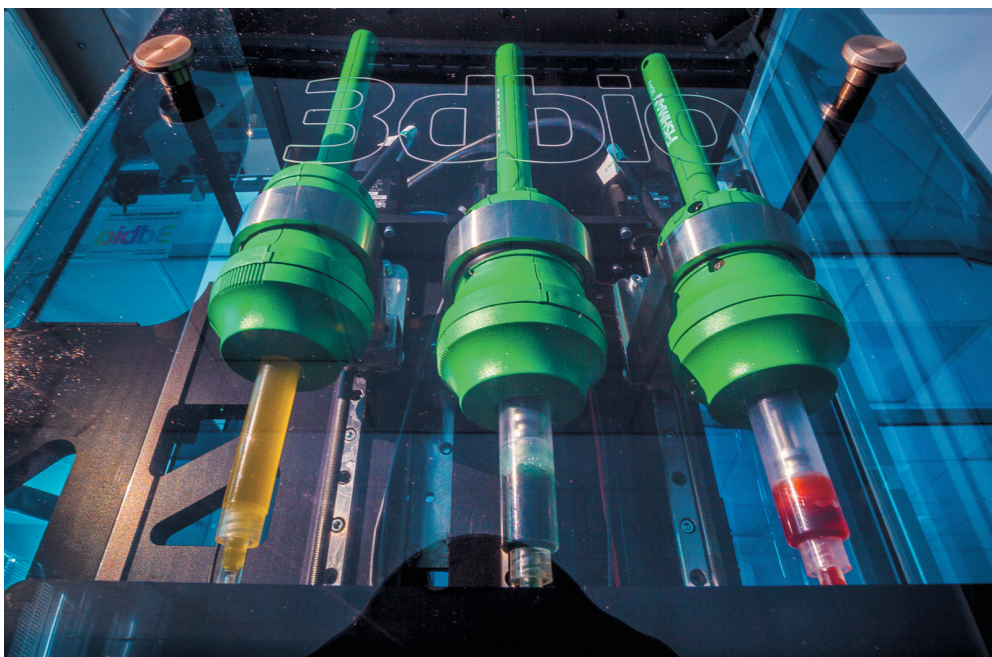
«Шесть сигм» (англ. six sigma) – концепция управления производством, разработанная в 1986 году в корпорации Motorola. Среди ее базовых принципов – искренний интерес к клиенту, стремление к совершенству, анализ коренных причин дефектов, улучшение процессов, командная работа и контроль результатов.

Первоначально этот метод применялся для контроля качества в промышленном производстве, затем идею подхватили авиакомпания. Джеймс Вестгард адаптировал ее к современной лабораторной диагностике. Сегодня его мультиправила, основанные на методе «шести сигм», являются главным отраслевым стандартом качества. Каждая меди-

цинская компания в состоянии рассчитать свои сигмы самостоятельно. ИНВИТРО уже несколько лет применяет этот самоконтроль. Однако наиболее объективная оценка качества возможна лишь при участии в программе нескольких лабораторий, когда эксперты измеряют их работу по одним и тем же параметрам и в одинаково заданных условиях.

Онлайн-консультации врачей в смартфонах пациентов, доставка биоматериалов летающими дронами, распечатка человеческих тканей на биопринтерах, система непрерывного обучения медиков – все это будущее медицины, которое становится настоящим быстрее, чем мы можем себе представить. Тенденции развития отрасли в России и в мире ученые, врачи и эксперты обсудили на впервые организованном ИНВИТРО масштабном форуме «Будущее медицины: вызовы и решения», где был затронут самый широкий и актуальный сегодня спектр тем. В дальнейшем подобные конференции планируется проводить ежегодно.

Тканевые пистолеты и сердечные браслеты



1 ВРАЧ, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

Глобальная информатизация открывает перед медиками гигантские возможности. Внедрение телемедицины и применение робототехники позволяют не только устанавливать точные диагнозы на расстоянии, но и проводить хирургические операции больным, которые находятся в труднодоступных районах, зонах бедствий и военных конфликтов. Видеоконференции и онлайн-консилиумы помогут преодолеть разрыв в уровне медицинских услуг

в разных странах и снизят стоимость этих услуг. Объединенные с помощью Интернета устройства смогут собирать и передавать на расстоянии данные о пациентах за считанные секунды. «Консультация по простым вопросам или повторным диагнозам через Skype или смартфон – это настоящее, существующее сегодня в ряде стран. Технически это уже возможно и в России, нам этого не избежать», – подчеркнул на конференции генеральный директор ИНВИТРО Сергей Амбросов. – Но еще многое

Биопечать 3D со временем вытеснит протезирование и имплантацию

предстоит сделать для того, чтобы цифровые медицинские площадки не стали полем деятельности для недобросовестных участников».

2 БИОПЕЧАТЬ В ОПЕРАЦИОННОЙ

Протезирование и имплантация неизбежно уйдут в прошлое. Будущее – за биопечатью конструкций человеческих органов. Эта технология заключается в сборке тканей и органов из конгломератов клеток, слой за слоем, по цифровой трехмерной модели. Ученые из 3D Bioprinting Solutions, дочерней компании ИНВИТРО (о ее работе читайте также на стр. 10), в настоящее время работают над созданием тканевого пистолета. С его помощью биопечать станет возможной прямо в операционной по запросу хирурга.

3 СЛУШАЙ СВОЕ СЕРДЦЕ

В будущем продолжится активное внедрение мобильной медицины – mHealth. Все большую популярность в мире сегодня набирают фитнес-браслеты и мобильные приложения для контроля веса. Различные модели повседневных устройств для кардиомониторинга сегодня представлены и в России. Правда, их эффективность и объективность вызывают неоднозначную оценку у специалистов. Одни



Доставка биоматериалов дронами станет реальностью через 10–15 лет, уверены специалисты

относятся к ним скептически, другие уверены, что по мере развития и совершенствования технологий подобные приборы неизбежно будут полезными для пациентов и диагностов.

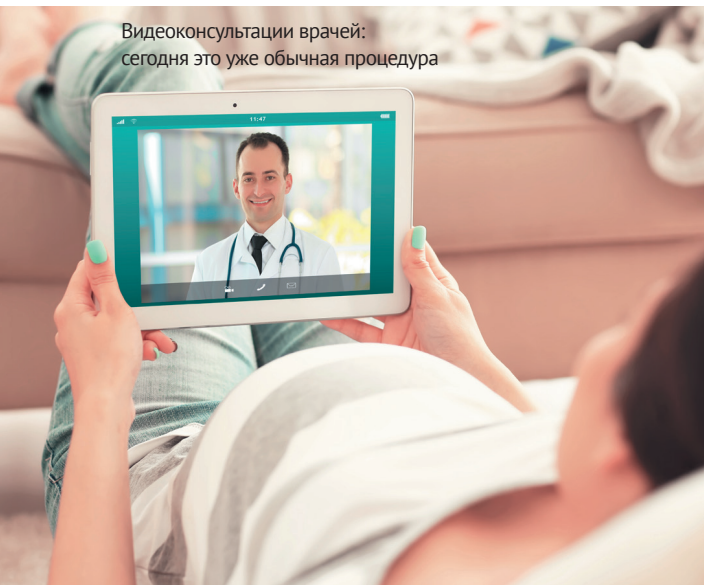
4 ЛЕТАЮЩИЕ ПРОБИРКИ

Дроны сегодня активно используются в самых разных целях, в том числе в медицинских: например, для срочной доставки дефибрилляторов. Через 10–15 лет рядовой процедурой, по мнению специалистов ИНВИТРО, станет и доставка биоматериалов с помощью беспилотников в труднодоступные населенные пункты. Правда, это



Фитнес-браслеты для кардиомониторинга набирают популярность по всему миру

Видеоконсультации врачей: сегодня это уже обычная процедура



Обучение с использованием симуляционного оборудования

нововведение потребует соответствующей правовой базы.

5 ЗАЩИТА ОТ КИБЕРВИРУСОВ

Отдельная тема в медицине будущего – защита клиентских данных от внешних атак. «Поскольку информация, которая содержится в базах медицинских компаний, относится к такой чувствительной сфере, как состояние здоровья, то требования к соответствующим системам возрастают, причем многократно, – комментирует директор департамента информационных технологий компании ИНВИТРО Павел Литвинов. – В ИНВИТРО информационная безопасность находится на высоком уровне, но мы не останавливаемся на достигнутом и уже приступили к реализации новых проектов по защите от таргетированных атак – беспощадного вирусного оружия нового поколения».

6 ВЕК УЧИТЬСЯ

Участники конференции говорили о том, что государственное здравоохранение и частная меди-

цина в России должны объединить свои усилия; страхование должно быть смешанным, а образование врачей – непрерывным. 50 часов в год – столько времени, по мнению экспертов, каждому врачу (независимо от трудового стажа и квалификации) следует посвящать дополнительному профессиональному образованию и самосовершенствованию. Традиционную систему повышения квалификации в будущем сменит новая система, подразумевающая целый ряд образовательных мероприятий для каждого конкретного специалиста: посещение лекций, вебинаров; подготовка статей; участие в исследованиях. Результаты, достигнутые участником по итогам этой программы, будут служить основанием для продления или, напротив, прекращения его врачебной практики. В дальнейших планах медицинского сообщества – введение обязательного экзамена с использованием симуляционного оборудования (виртуальные тренажеры, роботы, компьютеризированные манекены), а также обязательного лицензирования каждого специалиста-медика.



В начале XXI века маркетингу пришлось измениться в очередной раз. История маркетинга насчитывает не одно тысячелетие. Конечно, еще в античности люди прекрасно знали, как расхваливать свой товар, как красиво выкладывать его, чтобы он понравился покупателю. Бурное развитие маркетинга началось, конечно, в XX веке, когда появилась задача обобщить существовавшие тысячелетиями приемы в самостоятельную дисциплину.

Сегодня мы живем в эпоху маркетинга, задачами которого являются установление и поддержание отношений, причем не только с непосредственными покупателями товаров или услуг, которые продает компания. В эпоху информационной прозрачности отношения надо поддерживать с широким кругом тех, кто может влиять на решение покупателей, оценивать их покупку. Конечно, это не отменяет всего того, что требовалось от маркетинга на протяжении всей предшествующей мировой истории. Просто появились некоторые новые правила, о которых нашему журналу рассказывает *Антон Буланов, директор по корпоративным коммуникациям ИНВИТРО.*

1 Классический маркетинг больше не профессия. Лет тридцать назад маркетологи обладали сокровенным знанием. Сегодня же в информационном обществе знания о маркетинге перестали быть тайной за семью печатями. Любой менеджер, любой предприниматель просто обязан знать основы маркетинга и уметь мыслить как маркетолог.

10 правил современного маркетинга

2 Маркетингом в успешных компаниях занимаются все, всегда и везде. Два-три десятилетия назад маркетологи делали свое дело; подразделения, отвечающие за продажи, – свое; инженерные подразделения – свое и т. д. Сегодня все подразделения, так или иначе взаимодействующие с внешней аудиторией, просто не могут не заниматься маркетингом. Такой же переворот сознания в начале 1970-х годов произошел в футболе. До этого момента защитники защищались, полузащитники играли в середине поля, а нападающие атаковали ворота. Легендарная сборная Голландии в 1974 году впервые показала то, что вошло в историю как «тотальный футбол». В рамках такого футбола когда необходимо – вся команда атакует, и когда необходимо – вся команда защищается. Чемпионами мира голландцы тогда не стали, но представления о футболе поменяли радикально, раз и навсегда.

3 Нельзя конкурировать только по цене. На рынке всегда найдется конкурент, который предложит более низкую цену, легче пожертвует качеством, в борьбе за покупателя будет торговать даже себе в убыток. Если вы конкурируете на уровне утилитарного потребления, вы обречены на бесконечное снижение цены, а это однажды поставит под угрозу сам бизнес. Необходимо конкурировать на уровне ценностей, формировать доверие к тому, что делаете, быть привлекательным партнером, всегда предлагать больше, чем просто товары или услуги.

4 Необходимо находить баланс между традиционным маркетингом и всякими современными «магиями», появляющимися в цифровом маркетинге. Одинаково удивительно наблюдать за тем, как молодые адепты интернет-маркетинга, так называемого digital, открывают для

// В ЭПОХУ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПРОЗРАЧНОСТИ ОТНОШЕНИЯ НАДО ПОДДЕРЖИВАТЬ С ШИРОКИМ КРУГОМ ТЕХ, КТО МОЖЕТ ВЛИЯТЬ НА РЕШЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ, ОЦЕНИВАТЬ ИХ ПОКУПКУ //

себя закономерности, известные маркетологам старой школы уже давно, и тем, как традиционные маркетологи удивляются возможностям digital.

5 Чудес не бывает. Буквально раз в месяц появляется какой-то чудо-инструмент или чудо-методика, которые обещают переворот в маркетинге, гарантированный результат и т. д. Чаще всего эти чудо-инструменты сами оказываются маркетинговым трюком, привлекательным внешне, но не более. Это не значит, что за новшествами не надо пристально следить. Но оценивать их следует критически.

6 Маркетинг – это всегда про баланс счета и интуиции. При этом те, кто только считает, проигрывают всегда, а те, кто полагается на интуицию, – в абсолютном большинстве случаев, просто потому что случайности, которые принято нынче именовать «черными лебедями», иногда прилетают. Попытка просчитать все, как правило, упирается в непредсказуемость сценариев будущего, а применение инструментов, дающих сиюминутный отклик, не дает возможности выстроить долгосрочные отношения.

7 Чтобы быть успешным, надо быть интересным. Сколько эстрадных певцов, находившихся на пике популярности, закончили свои дни забытые всеми и ненужные никому. Так же и с компаниями: сколько их, некогда лидеров, сошло с дистанции и ушло в небытие. В обоих случаях причина одна: не следует думать, что то, что интересно сегодня, будет интересным всегда.

8 Чтобы понять маркетинг, нужно обязательно изучать чужой опыт, кейсы – успешные и неудачные. Важно не идеализировать ни один из них, поскольку каждый результат был достигнут в уникальных условиях, при уникальном стечении обстоятельств, людьми, которые принимали самостоятельные решения. Повторить то, что сделали другие, в чистом виде вряд ли получится. Однако чем больше кейсов вы знаете, тем выше вероятность того, что сможете найти удачное решение в своей ситуации и в своих уникальных условиях.

9 Маркетинг сегодня – это не только конкуренция, но и партнерство. Современный мир настолько разнообразен, что всегда можно найти вокруг себя такие организации, с которыми цели не пересекаются, и интересы могут быть тактически или даже стратегически объединены по принципу $1 + 1 = 3$. Привычка к постоянному поиску партнеров, открытость для партнерства дают много новых идей и возможностей.

10 Маркетинг – это всегда сначала люди, потом все остальное. Люди, которые работают с вами рядом и этот самый маркетинг делают своими руками. Это люди в вашей записной книжке, друзья в соцсетях. Сотрудники компании, взаимодействующие с клиентами, партнерами. Никогда нельзя забывать, что никакие технические средства, никакая реклама не могут заменить эффективного, доброжелательного, постоянного человеческого общения. Техническую неисправность, ошибку можно поправить – сбой на любом участке человеческого контакта может быть фатальным и остаться навсегда.



Наша компания реализовала уникальный в истории российской медицины проект. В декабре 2016 года в онлайн-эфире состоялся запуск телеканала MED2MED – первого в России мультиплатформенного медицинского телевидения.

Говорит и показывает ИНВИТРО

Сегодня мультиплатформенные телеканалы постепенно вымещают эфирное телевидение: многие эксперты вообще говорят о скором конце эпохи привычного нам ТВ. ИНВИТРО известна как инновационная компания, которая всегда стремится идти в ногу со временем, в том числе когда идет речь о создании и развитии новых каналов коммуникации. Поэтому руководство холдинга и приняло решение о запуске собственного онлайн-телевидения. Телеканал MED2MED задуман как интерактивный клуб, который объединит

вокруг себя профессиональных практикующих медиков, видеоплощадка, где ученые, врачи, младший медицинский персонал, представители менеджерского звена будут получать актуальную информацию на самые разные профессиональные темы. Для чего? Для того, чтобы быть в курсе важнейших профессиональных новостей и тенденций, обсуждать их, повышать свою квалификацию, укреплять связи внутри профессии.

Язык MED2MED ориентирован исключительно на профессиональное медицинское сообщество. Для широкого

круга пользователей будет открыта только часть передач. Доступ к основному контенту станет возможным только после регистрации, при которой подписчику телеканала важно будет подтвердить наличие у него медицинского диплома. И это понятно. Определенные темы по этическим соображениям, в связи с возрастными и другими ограничениями, безусловно, должны обсуждаться исключительно в про-

фессиональном кругу, считают руководители телеканала.

Других же ограничений, в том числе технических, нет.

Передачи первого мультиплатформенного медицинского канала уже можно смотреть на официальном сайте www.med2med.ru, а также на его страницах в соцсетях, партнерских ресурсах и на таких всемирно известных ресурсах, как, например, YouTube.

прямая речь

Яков Бранд,
главный редактор MED2MED, доктор медицинских наук, профессор:
– Уважаемые коллеги!

В новый год мы входим с новым проектом, новыми идеями и новыми возможностями для обучения, взаимодействия и обмена опытом. Общение с коллегами и экспертами – необходимая составляющая профессионального развития, и мы надеемся, что телеканал станет не просто площадкой по интересам, но и образовательным ресурсом, из которого каждый специалист сможет почерпнуть полезную информацию для своей повседневной практики.

Сотрудничество медицинской компании с представителями научного сообщества и практикующими врачами – один из факторов развития системы здравоохранения. Надеюсь, что наш проект станет необходим не только для каждого зрителя, но и для всей медицинской сферы.

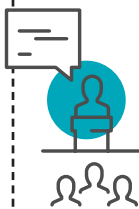
Уверен, что в новом году нам хватит сил на осуществление всего задуманного. Желаю вам продуктивной работы, интересных задач и самое главное – здоровья!



// НАДЕЕМСЯ, ЧТО ТЕЛЕКАНАЛ СТАНЕТ НЕ ПРОСТО ПЛОЩАДКОЙ ПО ИНТЕРЕСАМ, НО И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ РЕСУРСОМ //

телепрограмма

ЧТО МОЖНО ПОСМОТРЕТЬ НА MED2MED



Лекции составят львиную долю контента телеканала. Это прекрасная возможность как для начинающих, так и опытных врачей, а также для студентов получить новые знания, повысить профессиональный уровень, не покидая своего рабочего места или домашних стен. В рамках лекций на канале планируются емкие выступления высококлассных специалистов, которые будут излагать полезную информацию сжато, но эффективно, информационно насыщено. Чтобы не было скучно и хорошо запоминалось.



Мастер-классы станут уникальными практическими занятиями. Наглядный разбор операций, конкретных процедур, демонстрация различных медицинских техник – такие передачи призваны развить конкретные навыки медперсонала.



Новости на медицинскую тематику будут регулярными, но непродолжительными – всего 2–3 минуты. Но за это короткое время зрители получат самую свежую информацию на медицинские темы.



Портрет видного специалиста, авторитетного лица – эту передачу планирует выпускать в формате развернутого специального репортажа. Героями программы станут как известные специалисты, так и новые перспективные имена.



Литература для врачей, несмотря на бурное развитие Интернета и телевидения, актуальна во все времена. Передачи на эту тему будут представлять собой обзор медицинских книг и других изданий.



Врачебные истории станут частью познавательно-развлекательного контента. Яркие случаи спасения, события, вошедшие в летопись медицины, курьезные случаи из врачебной практики – передачи обещают быть одними из самых интересных на канале.



«Я – гений» – это банк идей. В этой рубрике эксперты будут обсуждать свежие идеи изобретателей и новаторов в медицине, а также оригинальные и целесообразные предложения телезрителей.

Преодолеть разобщенность



Константин Соловьев,
генеральный продюсер телеканала MED2MED:

– Специалисты как узкого, так и широкого профиля в реальной жизни общаются между собой крайне мало: как правило, каждый не выходит за пределы своей специализации. Врачи пересекаются лишь на консилиумах и в карте пациента. Профессиональная пресса, призванная решать проблему взаимодействия медицинских специалистов, решает ее слабо, обслуживая в основном область теоретической медицины. Большинство медицинских передач на российских телеканалах ориентированы на пациентов, служат лишь популяризации медицинских тем и не решают сложных задач. MED2MED, в отличие от них, должен стать площадкой, на которой профессионалы медицинского рынка будут серьезно обсуждать те темы, которые их волнуют. Наш телеканал открывает новые возможности как для обучения, так и для взаимодействия, обмена опытом внутри профессиональной медицинской среды. Участие в передачах, беседы с экспертами, просмотр актуального видео на самые разные медицинские темы, обсуждение передач с коллегами – я уверен, что MED2MED преодолет разобщенность, которая существует в медицинской среде, и сыграет большую роль в решении проблем российского здравоохранения.

где нас смотреть

www.med2med.ru

434 дня
подготовки537 сотрудников
приняли участие
в подготовке

«Дружба народов»: фонтан весел

В январском номере нашего журнала мы вспоминаем об июньском фестивале «Дружба народов», приуроченном к нашему профессиональному празднику – Дню медицинского работника. Вспоминаем не только из-за ностальгии по лету: фестиваль стал одним из самых ярких во всех смыслах слова событий в жизни ИНВИТРО в минувшем 2016 году.

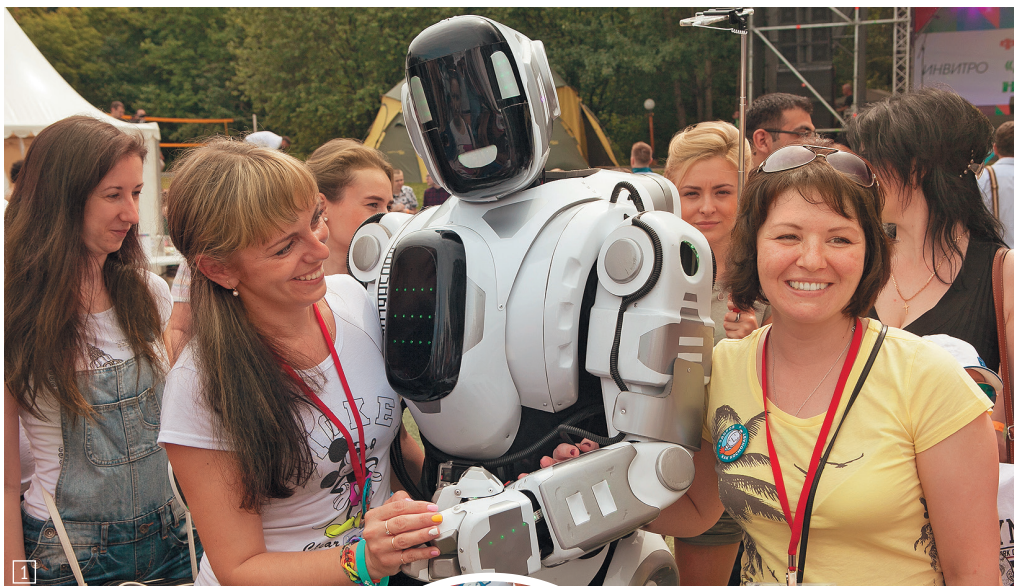
К этому празднику сотрудники компании готовились больше года. Планировали, звонили, писали, заказывали, репетировали, придумывали, дополняли, волновались, приглашали. И результат превзошел все ожидания. В день фестиваля на просторной площадке яхт-клуба «Адмирал», расположенного в зеленой зоне российской столицы на берегу реки Клязьмы, встретились более 2000 сотрудников и друзей компании из разных уголков России, Казахстана, Белоруссии и Украины.

ЭТОЙ ЯРМАРКИ КРАСКИ

Коллеги приехали со своими семьями, было много детей. Организаторы фестиваля приготовили им прекрасную программу – много музыки, аттракционов, конкурсов, брейн-ринг, КВН. Весь день многолюдная фестивальная площадка шумела, веселилась, пела, танцевала и радовалась жизни.

Отдельным пунктом в программе фестиваля стали благотворительная ярмарка и аукцион. Прилавки буквально ломились от ярмарочных товаров. Тон задавали изделия, выполненные сотрудниками ИНВИТРО, – мягкие игрушки, вазы, шкатулки, сумки, украшения и одежда, скатерти и предметы кухонной утвари, вышивка и вязание.

Огромным спросом у гостей пользовались и разнообразные кулинарные деликатесы: выпечка и фрукты, сибирские мед и варенье



653 лота из России, Казахстана, Белоруссии, Украины



прямая речь

Виталина Левашова, заместитель генерального директора ИНВИТРО:

– Фестиваль, который более года готовила дружная команда ИНВИТРО, не просто оправдал – превзошел наши ожидания. Все работало как часы: начиная с первого этапа – ярмарки «Дружба народов» и заканчивая финальным театральным действием. Я считаю, что в этом заслуга огромного количества сотрудников, которые буквально горели желанием внести свой вклад в общее дело. Для компании фестиваль стал первым настолько масштабным событием. Мы планировали, что на праздник придет тысяча гостей, а приехало почти в два с половиной раза больше. Несмотря на то что нам пришлось уже на месте решать некоторые проблемы, например транспортную, все прошло замечательно. Мы как организаторы очень воодушевлены активностью сотрудников и, конечно, будем придумывать все новые и новые интересные проекты.

ья и креатива



1. Высокотехнологичный гость фестиваля – робот Алёша
2. КВН от ИНВИТРО
3. Селфи с генеральным директором
4. Праздник собрал более 2000 сотрудников и друзей компании из разных стран
5. Аппетитное угощение для гостей фестиваля
6. Александр Островский участвует в благотворительном аукционе
7. Айда в бассейн купаться!
8. Генеральный директор INVITRO – Беларусь Виталий Шиянов в спектакле корпоративного театра ИНВИТРО
9. Звездные гости Петр Кулешов (слева) и Михаил Шац
10. Яркий флешмоб
11. Генеральный директор ИНВИТРО Сергей Амбросов (в центре) наблюдает за выступлением команд КВН



из хвойных шишек, алтайский травяной чай и минеральная вода с Кавказа, чак-чак и пахлава, блюда белорусской, казахской и украинской кухни.

СВЯЗАННЫЕ ОДНИМ ПЛЕДОМ

В качестве ведущих благотворительного аукциона выступили телезвезды Александр Пушной и Михаил Шац. С молотка ушли, например, такие раритетные лоты, как аквариум легенды русского рока Бориса Гребенщикова и костюм актера Максима Аверина. Ну а главным лотом аукциона оказался плед, который связали более 300 сотрудников компании из всех четырех стран, где сегодня работает ИНВИТРО! В ходе напряженных торгов плед приобрел основатель ИНВИТРО Александр Островский за 160 000 рублей.

УМНЫЕ И ОСТРОУМНЫЕ

Украшением фестиваля стали вариации на тему популярных телевизионных шоу. Так, в юмористическом поединке КВН сразились три команды сотрудников ИНВИТРО. Самыми веселыми и находчивыми оказались уральские коллеги.

Самые эрудированные гости проверили себя в интеллектуальном брейн-ринге, который провел ведущий программы «Своя игра» Петр Кулешов. Причем вопросы для игры заранее придумали сотрудники ИНВИТРО.

После трех туров сильнейшая из пяти команд – «Консилиум» – получила возможность сыграть против магистра ИНВИТРО, директора по корпоративным коммуникациям Антона Буланова.

Денежный приз, доставшийся победителям брейн-ринга, а также средства, собранные в ходе ярмарки и аукциона, – в общей сложности более 500 000 рублей – были перечислены в благотворительный фонд «Созидание» на лечение больных детей.

Кульминацией вечера стали церемония награждения лучших сотрудников компании и выступление театра ИНВИТРО. Гостям фестиваля показали четыре театрализованных эпизода на тему традиционных праздников России, Украины, Белоруссии и Казахстана. Вот она – настоящая дружба народов!

Юная, чуткая, с мощным потенциалом

Так характеризуют нашу компанию специалисты Института Адизеса. Его основатель и директор доктор Ицхак Адизес, всемирно признанный эксперт в сфере повышения эффективности бизнеса, считает, что компании – это те же люди: рождаются, растут, достигают зрелости, стареют, переживают счастливые периоды и кризисы, заболевают и исцеляются. У любой компании в любом возрасте могут возникнуть проблемы, но с каждой из них можно справиться, если вовремя обратиться к «врачу». Сегодня специалисты Института Адизеса помогают коллективу ИНВИТРО найти новые силы и возможности для более эффективной работы.

Свою методику наши партнеры называют «организационной терапией», которая базируется на тех же принципах, что и холистическая медицина: организм человека – это единое целое, поэтому и лечить нужно человека в целом, а не конкретную болезнь.

«На нашей планете все взаимосвязано, – говорит руководитель ключевых проектов Института Адизеса в России Станислав Краузе. – События в какой-либо стране отражаются на экономике всего мира, на каждой компании и любом ее сотруднике. Добавим сюда технологии, которые развиваются с невиданной ранее скоростью. Под воздействием самых разных событий системы в обществе, в частных компаниях и государственных организациях подвергаются изменениям – все более стремительным и многочисленным. И наша миссия заключается в восстановлении целостности этих систем».

СТАВКА НА СОБСТВЕННЫЕ СИЛЫ

Диагностика в Институте Адизеса, как и в холистической медицине, происходит по принципу «слушай свое тело». На деле это выглядит следующим образом: менеджеры компании всех уровней собираются и рассказывают о своей «боли», то есть о своих производственных проблемах и трудностях, об их возможных причинах, делятся предложениями о том, как решить эти проблемы. После этого эксперты разрабатывают «план лечения», в компании формируются органы управления изменениями. Их участниками могут быть и специалисты Института Адизеса, но сами они, как правило, советуют клиентам обходиться собственными силами. «Если ты хочешь стать сильнее – отправить вместо себя кого-то другого в спортзал не получится. Туда надо ходить самому, – приводит аналогию Станислав Краузе. – Консультант может подсказать, какие шаги в какой



прямая речь

Станислав Краузе, руководитель ключевых проектов Института Адизеса в России:

– Откуда взялось понятие кризиса возраста у тинейджеров или у тех, кому за 40? У подростков активно развивается физическая система, а духовная сфера, напротив, отстает. В среднем возрасте тело еще в отличном состоянии, дух тоже в порядке, зато есть проблемы с эмоциями. В результате возникают конфликты. Так же и в компании: разрыв между подсистемами чреват различными опасностями. Но ИНВИТРО приступила к корректировке вовремя.

Девять возрастов

Ицхак Адизес выделяет девять жизненных циклов компании, каждому из которых соответствуют определенные поведенческие проявления и специфический набор проблем.

1. Выживание

Создатель компании горит энтузиазмом, но недостаточно считается с положением дел на рынке.

2. Младенчество

Неформальность служебных отношений, отсутствие иерархии.

3. Стадия быстрого роста

Относительная финансовая стабильность, рост уровня продаж.

4. Юность

Время амбиций и конфликтов между новичками и опытными сотрудниками.

5. Расцвет

Приток новых сил, создание дочерних организаций, сохранение духа предприимчивости.



последовательности уместно предпринимать в проблемной ситуации, но делать их должна сама компания». В ИНВИТРО органы управления изменениями уже сформированы, роли между их участниками распределены, идет разработка стратегии.

ПОСЛЕДСТВИЯ БУРНОГО РОСТА

Согласно теории жизненных циклов доктора Адизеса, ИНВИТРО сегодня находится в стадии юности. А этому чудесному возрасту тоже присущи свои специфические проблемы.

Эксперты Института Адизеса в результате «бизнес-диагностики» пришли к выводу, что ИНВИТРО – очень чуткая компания с мощным предпринимательским потенциалом. Компания генерирует новые идеи в огромных количествах, но нуждается в перестройке механизмов, которые позволяют ей

ДОСЬЕ

Ицхак Калдерон Адизес (на фото) родился 22 октября 1937 года в Скопье. Израильский и македонский писатель, один из экспертов в области повышения эффективности ведения бизнеса и правительственной деятельности путем внесения кардинальных изменений, которые не порождают неразберихи и деструктивных конфликтов, препятствующих изменениям. В течение 30 лет был штатным преподавателем Школы менеджмента Андерсена при Калифорнийском университете в Лос-Анджелесе и работал в качестве приглашенного преподавателя в Стэнфордском и Колумбийском университетах. Книга Адизеса «Корпоративные процессы: как организации растут и умирают и что с этим делать?» считается классическим пособием в теории управления.

(не снижая темпов роста) не только придумывать, но и эффективно реализовывать новые проекты. По мнению Станислава Краузе, ИНВИТРО на протяжении 21 года своей истории развивалась настолько стремительно, что некоторые ее системы неизбежно утратили прежнюю согласованность и теперь нуждаются в наладке. Такие последствия интенсивного роста вполне объяснимы, поскольку подсистемы, задействованные в процессе

развития, реагируют на перемены с разной скоростью.

СРЕДСТВО ПРОТИВ САМОУВЕРЕННОСТИ

Что предстоит сделать нашей компании в ходе этой корректировки? Повысить согласованность между подразделениями, развить гибкость, научить коллег грамотно реагировать на быстрые изменения, правильно распределить энергию и эффективно ее использовать. Лидер идет первым и не застрахован от ошибок. Остальные следуют за ним по уже проторенной дороге. При этом чувство лидерства опасно развитием излишней самоуверенности, которая, в свою очередь, грозит преждевременным старением, предупреждают консультанты. Избежать этого помогает поиск новых идей и ресурсов. В ИНВИТРО недостатка в них никогда не было.

6. Стабилизация

Период повышенного чувства безопасности. Финансисты в компании ценятся больше, чем разработчики и маркетологи. Начинается старение компании.

7. Аристократизм

Все больше средств идет не на инновации и развитие, а на контроль, страхование и обустройство.

8. Ранняя бюрократизация

Этап «управленческой паранойи». Работа с рынком и потребителем уходит на задний план. Идет поиск «виноватых».

9. Бюрократизация и смерть

Период замкнутости. Каждый сотрудник владеет лишь частью информации и не знает об объективном положении дел. Небольшое изменение в окружающей среде – и фирма рухнет.

К INVITRO – Казахстан в группе компаний сегодня особое отношение. Бизнес под брендом INVITRO в этой стране самый «младший» среди наших зарубежных рынков. В Республике Казахстан мы представлены лишь с 2014 года. За это время приведены к высоким «инвитровским» стандартам уровень лабораторных комплексов, качество логистики, квалификация персонала, уровень обслуживания клиентов. Но для достижения необходимого уровня известности, выхода на лидирующие позиции нужно приложить еще очень много усилий. Предстоит не только рассказать, что такое ИНВИТРО, не только объяснить казахстанцам, почему качество наших услуг поднимает на более высокий уровень всю систему здравоохранения республики, но и завоевать место в сердцах жителей почти всех больших городов Казахстана. Задача непростая, но она обязательно будет нами решена. Вот почему сегодня к новостям из далекого города Алматы в нашей компании повышенное внимание.



Вышли на пик

Сотрудники INVITRO – Казахстан водрузили флаг компании на Большой Алматинский пик. Высота горы – 3682 метра.

Восхождение на вершину состоялось в рамках стартовавшего в 2016 году проекта «Здоровая команда INVITRO», который должен поддерживать республиканский подход к борьбе с заболеваниями. Задачи проекта – пропаганда среди населения здорового образа жизни и ответственно-

сти за собственное здоровье. Участники команды призывают общественность к занятиям спортом, отказу от вредных привычек, системному прохождению профилактических мероприятий, ключевую роль в которых играет лабораторная диагностика.

Для восхождения был выбран популярный маршрут се-

верного склона Тянь-шаньского хребта Заилийского Алатау. В состав команды альпинистов, отправившихся на покорение Большого Алматинского пика, вошли известные общественные деятели Казахстана, медики, журналисты. А возглавил их самый знаменитый сегодня казахстанский альпинист Максут Жумаев.

прямая речь

Максут Жумаев:

– Для меня как человека, чья профессиональная деятельность основана на здоровом образе жизни, чрезвычайно важна поддержка подобных инициатив. «Команда здоровья INVITRO» – это группа единомышленников, кому безразличны судьба страны и общий уровень здоровья населения. Необходимо рассказать людям об опасности состояния запущенных заболеваний и осложнениях, донести до сознания каждого, что главные меры предупреждения – это здоровый образ жизни и регулярная проверка собственного здоровья.



досье

Максут Жумаев – капитан сборной альпинистов Республики Казахстан, заслуженный мастер спорта по альпинизму, многократный чемпион и призер первенства страны по альпинизму в высотном классе. Чемпион и призер открытого чемпионата СНГ по альпинизму в высотном классе (2001–2003). Покорил все 14 существующих восьмитысячников мира (2000–2011): стал 27-м членом клуба Quest-14 и 12-м альпинистом, кто сумел взойти на все восьмитысячники без использования дополнительного кислорода.

Benjamin Kraskov / Shutterstock.com,
https://athenews.kz, https://kazpi.kz/



Легендарный высокогорный каток «Медеу», на котором пройдут соревнования конькобежцев в рамках Универсиады

прямая речь



Александра Тимофеева,
генеральный директор
INVITRO – Казахстан:

– Партнерство 28-й Всемирной зимней Универсиады – 2017 и медицинской компании INVITRO демонстрирует заинтересованность организаторов в обеспечении качественной лабораторной диагностикой участников соревнований. Для этого у INVITRO имеются все возможности и условия – современное оборудование, высококвалифицированный персонал, новейшие реагенты и самый широкий спектр лабораторных исследований.



Камила Лукпанова,
заместитель руководителя дирекции по
подготовке и проведению 28-й Всемирной
зимней Универсиады 2017 года:

– Мы очень заинтересованы в обеспечении качественной диагностики участников соревнований и оказании первой медицинской помощи во время соревнований. В этой связи для нас очень важно, что компания INVITRO стала официальным медицинским партнером универсиады. Кроме того, на состязаниях будет задействовано 8 стационаров города Алматы; на Универсиаде будут работать 30 бригад скорой медицинской помощи.

Зачетные чемпионы

Компания INVITRO и дирекция по подготовке и проведению 28-й Всемирной зимней Универсиады – 2017 в казахстанском городе Алматы подписали соглашение о сотрудничестве, согласно которому наша компания стала официальным медицинским партнером главных соревнований в мире студенческого спорта.

В период проведения Универсиады INVITRO обеспечит полным спектром услуг лабораторной диагностики выступающих атлетов. Для этого в нашей компании специально разработан профиль «Здоровая команда INVITRO», включающий 13 основных медицинских анализов: ОАК, АЛТ, АСТ, общий белок, билирубин прямой, билирубин общий, креатинин, глюкоза, холестерин общий, К/НА/СА2, тестостерон, кортизол, СК-Креатинкиназа.

Благодаря нашей компании участники Универсиады также получают возможность

пройти любые другие лабораторные исследования по назначению врача из расширенного списка самых необходимых анализов.

На сегодняшний день INVITRO в Казахстане – это три лабораторных комплекса, 40 медицинских офисов по всей стране, профессиональная команда из 250 сотрудников. Лаборатории компании оснащены новейшим оборудованием, позволяющим предоставлять качественные диагностические услуги. Общая площадь лабораторного комплекса в Алматы составляет 1000 м².

справка

Универсиада – международные спортивные соревнования среди студентов, организованные Международной федерацией университетского спорта (FISU). 28-я Всемирная зимняя

Универсиада 2017 года пройдет в Алматы с 29 января по 8 февраля 2017 года. В соревнованиях примут участие около 2000 спортсменов, которые разыграют медали в 12 видах

спорта. Ожидается приезд порядка 30 000 отечественных и зарубежных туристов. Телетрансляция состязаний будет идти на 80 стран мира с общей телеаудиторией 1 млрд человек.



Спасительный диагноз

Точность – это главное в диагностике. Иммуногистохимия – одна из самых точных и эффективных на сегодня методик лабораторных исследований – еще лет 10 тому назад в нашей стране применялась только в ведущих онкологических НИИ. Два с половиной года назад эту методику взяли на вооружение в нашей компании. Сегодня в московской лаборатории гистологии и цитологии ИНВИТРО иммуногистохимия – это уже стандартизированное, рутинное, но от этого не менее перспективное направление работы.

Если иммуноцитохимия исследует клетку человека, то иммуногистохимия проникает еще глубже – в структуру клетки, например в ее мембрану и рецепторы. Этот метод диагностики, помогающий выявлять молекулярные особенности клеток и тканей, работает по принципу «антиген – антитело». Как это происходит? Чужеродная белковая структура – антиген – попадает в организм и тут же распознается, после чего иммунная система включает один из своих механизмов защиты – синтез антитела, которое связывается

с антигеном, нейтрализуя его патогенные свойства. Реакция «антиген – антитело» присуща всему живому, а в лабораторных технологиях она используется для выявления искомого биологического объекта.

ДВОЙНОЙ КОНТРОЛЬ

В лабораторных исследованиях используют реагенты, которые содержат антитела, помогающие определить, есть ли в исследуемом биоматериале искомые антигены, и если есть, то в каком количестве.

Как увидеть в деталях то, что происходит в столь микроскопиче-

В 2014 году лаборатория проводила пять исследований в день по методике иммуногистохимии. Сегодня эта цифра выросла в несколько раз

ски малом пространстве, как мембрана клетки? Антитела для этого специально помечают – например веществом, имеющим световую или цветовую окраску. Но, конечно, в первую очередь все решает профессионализм людей и эффективность оборудования.

Процесс проведения иммуногистохимического исследования очень сложен на всех этапах, начиная с отбора биоматериала, который не позже чем через 2 часа должен быть зафиксирован на стекле. Очень многое зависит от того, какова разрешающая способность микро-

скопа, и от того, кто за этим микроскопом сидит. Чтобы избежать ошибки при постановке диагноза, в ИНВИТРО введена двухэтапная верификация результата исследования: сначала стекло смотрит лаборант, потом врач-патоморфолог.

БУДУЩЕЕ ОНКОЛОГИИ

В каких областях медицины востребована иммуногистохимия? Прежде всего в онкологии и гинекологии.

Значение иммуногистохимии в диагностике рака трудно переоценить. Некоторые онкозаболевания, например лимфома, вообще не диагностируются без этих исследований. А если говорить о таком распространенном заболевании, как рак молочной железы (он составляет 19% из всех онкологических заболеваний, которыми страдают российские женщины), то оно еще не так давно считалось смертельным не в последнюю очередь из-за того, что диагноз ставился поздно. Иммуногистохимия же позволяет поставить диагноз на ранней стадии болезни. Более того, зачастую это единственная возможность подобрать правильный препарат для лечения пациента.

Наиболее распространенные сегодня методы лечения рака – радио- и химиотерапия разрушают злокачественную клетку, но могут отрицательно воздействовать и на окружающие ее здоровые ткани. Современная онкология идет по пути поиска препаратов, которые

// ТАКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ОЧЕНЬ ЗНАЧИМЫ ДЛЯ ЖИТЕЛЕЙ УДАЛЕННЫХ РЕГИОНОВ СТРАНЫ, ГДЕ НЕТ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОНКОДИСПАНСЕРОВ //

воздействовали бы лишь на злокачественную клетку или даже на определенный механизм в ней. Это так называемая таргетная, то есть целевая, терапия. Подобные препараты применяются в онкологии с конца прошлого века. Они позволяют приостановить рост опухоли, блокируя развитие опухолевой клетки, и таким образом продлевают жизнь пациента на достаточно длительный период.

«Сочетание иммуногистохимии, которая позволяет выявлять измененные рецепторы или участки молекулы ДНК, и усовершенствованных таргетных препаратов, разрушающих раковую клетку полностью, – это будущее онкологии», – уверена Татьяна Понкратова, медицинский эксперт ИНВИТРО.

ТЕХНОЛОГИЯ ЖИЗНИ

В гинекологии диагностика по методу иммуногистохимии применяется при лечении хронического эндометрита – патологии более распространенной, чем рак, и бесплодия. Один из самых распространенных и востребованных видов иммуногистохимии – это тест 525, то есть ко-тестирование рецепторов эстрогена и прогестерона в эндометрии. Результаты этого исследования дополняют результаты полного комплексного клиничко-диагностического обследования, которое проводится сегодня практически всем пациенткам с бесплодием.

Одним словом, иммуногистохимия – это технология жизни во всех смыслах этого слова. Она помогает продлевать и спасать жизнь пациентам, помогает женщине подарить жизнь своему долгожданному ребенку. Поэтому в ИНВИТРО с развитием этой методики связывают большие надежды.



Татьяна Понкратова,
медицинский эксперт
ИНВИТРО



прямая речь

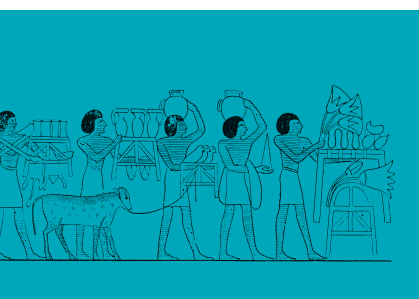
Елена Устинова,
заведующая лабораторией
гистологии и цитологии
ИНВИТРО:

– В 2014 году, когда мы начинали работать по методике иммуногистохимии, у нас было 5 пациентов в день, а сейчас в несколько раз больше. Мы ожидаем, что по итогам 2016 года будет выполнено порядка 2000 исследований. И уже есть необходимость выделить иммуногистохимию в отдельное подразделение, так как это совершенно особенная методика, требующая отдельных специалистов, отдельные холодильники, стол, оборудование. Иммуногистохимические исследования в ИНВИТРО делают пока только в Москве, так как собственно патоморфологическая лаборатория в компании есть только в столице. При этом такие исследования очень значимы для жителей удаленных регионов страны, где нет региональных онкодиспансеров, клиники порой транспортно недоступны для пациентов. Зато там есть медицинские офисы ИНВИТРО, куда пациент приносит парафиновый блок с биоматериалом и направление от врача. Этот материал отправляется в московскую лабораторию, которая и выдает столь необходимые для дальнейшего эффективного лечения результаты.

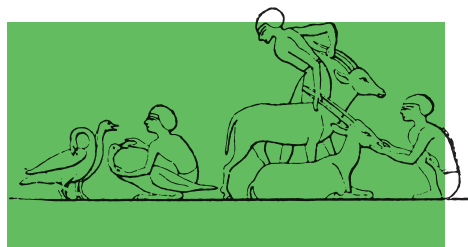




Древние египтяне предприняли одни из первых в истории попыток разобраться с болезнями животных



В Древней Греции за здоровье лошадей отвечали специальные лекари – гиппиатры



В 2016 году ИНВИТРО запустила новый проект на рынке ветеринарии. Новый бренд должен привнести практический смысл в слова Экзюпери «мы в ответе за тех, кого приручили», и обеспечить братьев наших меньших профессиональной лабораторной диагностикой, которая поможет сохранить здоровье многих домашних питомцев и фермерских животных, обитателей зоопарков и четвероногих артистов цирка. А как обстояли дела с лечением животных в древности, до появления современных медицинских технологий?

Шкурный

Ученые считают, что ветеринария появилась практически одновременно с одомашниванием человеком первых животных. Произошло это в период от 9 до 17 тысяч лет тому назад. Долгое время врачебные усилия древних ветеринаров были направлены исключительно на коней. Почему, например, не на коров? Да потому что буренки хоть и были кормилицами человека, но с их помощью своей земли не защитишь, а чужой – не завоюешь. Этой жесткой военной логикой и была продиктована забота о конях, которые вплоть до XX века считались главной и безусловной ценностью в домашнем хозяйстве человека. В Древней Греции существовали так называемые гиппиатры (от др.-греч. «иппос» – лошадь) – лекари лошадей, сопровождавшие конницу в походах.

СВИНЦОВЫЙ ЭКСТРАКТ И КОРНИ ПАПОРОТНИКА

Одни из первых попыток разобраться в недугах животных сделали древние египтяне. Так, в знаменитом папирусе Эберса, который ученые относят к XVI веку до н. э. и который содержит более 900 рецептов для лечения различных болезней, присутствуют и сведения о животных. Однако эта и последующие попытки древних разобраться в звериных недугах чаще ограничивались простыми наблюдениями.

Ветеринарные учебники впоследствии появлялись в арабском мире, Византии и Армении. В Институте древнеармянских рукописей, к примеру, по сей день хранятся труды средневековых ветеринаров, и среди них – «Лечебник для лошадей, мулов и ослов».

В Европе одной из первых серьезных книг на эту тему стал выпущенный Буда-

Гравюра Антуана Ватто «Больной кот» (1712 г.)



На этой немецкой картине конца XIX века изображены ветеринары, пускающие кровь лошадам

прямая речь



Александра Анохина, руководитель отдела по работе с клиентами по направлению «Ветеринария»:

– Сегодня ветеринария шагнула далеко вперед: можно лечить крокодилов, оперировать слонов, проводить магнитно-резонансную томографию змеям и компьютерную томо-

графию черепахам. В арсенале ветеринарной медицины – широкий спектр гормональных исследований, патоморфология, иммуногистохимия, появляется потребность и в генетических тестах. Наша задача – качественное, с соблюдением правил преаналитики, валидацией полученного результа-

та, внешним контролем качества, проведение клинически значимых исследований. Мы принципиально не выполняем анализы, пришедшие из медицины человека и неактуальные для животных. В будущем к лабораторной диагностике планируем добавить ультразвуковые и лучевые исследования.

Интерес

пештской ветеринарной школой в конце XVIII века справочник «Частная патология и терапия внутренних болезней домашних животных».

В Москве подробный справочник был выпущен в 1850 году типографией Евреинова. В его разделе «Коновальная аптека» изложено 122 рецепта всевозможных смесей, порошков, мазей, эликсиров, примочек, пластырей и отваров с подробными указаниями по применению. Книга, например, утверждала, что свинцовый экстракт снимает у животных воспаления, останавливает антонов огонь (так раньше называли гангрену), лечит зуд и нарывы. Среди трав особая надежда возлагалась на богородскую траву (народное название чабреца), звербой, корни папоротника, репейника, толченые листья ясеня и березы.

Популярным в то время было и кровопускание, которое заболевшим живот-

ным, как и людям, делали чуть ли не при каждом удобном случае.

РАСЦЕНКИ КОНОВАЛОВ

На Руси люди, врачевавшие лошадей, издавна назывались коновалами или коновалами (не путать с конокрадами!). Поначалу их задача заключалась исключительно в охлащивании, то есть кастрации коней и самцов других сельхозживотных. К чему такая жестокость? Охлащивание было необходимо в тех случаях, когда молодые самцы проявляли повышенное беспокойство и агрессивность, представляли опасность для людей, плохо прибавляли в весе. Для проведения операции важно было уложить, повалить животное на землю. Отсюда и пошло название ремесла – коновальство. В 70-х годах XIX века в деревнях России расценки за услуги доморощенных коновалов были такими: за охлащивание кота

брали 2 копейки, за барана – 2–5 копеек, за поросенка – 5–25 копеек, за быка – от 15 до 40 копеек. Жеребцы были самыми дорогими – полтора рубля и выше.

Что касается развития ветеринарии на государственном уровне, то в 1733 году при Главной конюшенной канцелярии под Москвой была организована первая конюшенная школа. Она была общеобразовательной, и после ее окончания выпускников отдавали вольным мастерам для обучения какой-либо профессии, в том числе и коновальному делу. После трехлетней практики под руководством опытных лекарей ученики направлялись на государственную службу при кавалерийских и артиллерийских частях армии и на конные заводы.

В начале XIX века открылись ветеринарные отделения в Московской, Петербургской и Виленской медицинских академиях. В 1848 и 1851 годах в Юрьеве и Харькове начали функционировать ветеринарные училища, в 1873 году – ветеринарный институт в Казани. Древнее ремесло постепенно превратилось в особую медицинскую специальность, и коновалов стали величать ветеринарными фельдшерами.

Количество корпоративных клиентов ИНВИТРО в декабре 2016 года достигло 3000. Юбилейным клиентом стал медицинский диагностический центр «МДЦ-Комсомольск» в Комсомольске-на-Амуре Хабаровского края.

С КОМСОМОЛЬСКИМ ПРИВЕСОМ!



Один из самых крупных и современных в регионе центров, открытый в 2015 году, оказывает прежде всего амбулаторно-поликлинические услуги: гинекология, УЗИ, урология, терапия, педиатрия.

Непрофильные направления, такие как лабораторная диагностика, руководство МДЦ изначально планировало передавать на обслуживание партнерам. Оставалось лишь найти самого надежного и профессионального из них. Выбор в итоге пал на

ИНВИТРО и был продиктован очевидными объективными причинами. ИНВИТРО – единственная компания, которая смогла предложить «МДЦ-Комсомольск» максимальную автоматизацию и наиболее технологичный подход к процессу исследований, в том числе штрихкодирование пробирок. Кроме того, у жителей Комсомольска-на-Амуре и соседних населенных пунктов очень востребованы гормональные исследования, а у ИНВИТРО в этом вопросе большой опыт и возможности.



прямая речь

возникающих вопросов, а также ответственность и доброжелательность – конкурентные преимущества ИНВИТРО. Я рад, что департамент корпоративных продаж активно использует их для достижения высоких целей. Позиция лидера – это большая победа, но и большая ответственность. Желаю команде департамента и дальше плодотворно работать, находить индивидуальный подход к каждому клиенту и гордо нести флаг лучшей компании на рынке!

Сергей Амбросов, генеральный директор ИНВИТРО:

– От всей души поздравляю департамент корпоративных продаж и всех сотрудников ИНВИТРО! 3000-й корпоративный клиент – это результат слаженной работы всех департаментов и сотрудников компании. Оперативность и точность лабора-

торных исследований, постоянно расширяющийся спектр возможностей помогают нам оказывать своевременную, высокопрофессиональную помощь нашим партнерам. Деловой подход, неравнодушное отношение, поддержка и реализация смелых проектов, компетентность и быстрое разрешение



прямая речь

Андрей Морозов, генеральный директор ООО «МДЦ-Комсомольск»:

– Мы планируем открывать как минимум по одному новому центру в год, развиваться не только в Хабаровском крае, но и в других регионах. Уже есть проекты на 2017 год. Возможно, будем оказывать

и стационарную медицинскую помощь. Думаю, что и другие наши центры будут работать с ИНВИТРО. Самое главное в партнерских отношениях – слышать друг друга, использовать стратегию win-win (подход к бизнес-обсуждению, при котором выигрывают обе стороны. – Прим. ред.).

Эта политика выстраивается не за один раз, она приходит со временем. Мы только начинаем наше сотрудничество с ИНВИТРО, но те договоренности, которых мы достигли, говорят о том, что оно обещает быть долговременным и взаимовыгодным.



Лабораторная РАБОТА

«Лабораторная работа» – корпоративный журнал
группы компаний ИНВИТРО
Учредитель: ООО «ИНВИТРО»
Адрес учредителя: 125047, г. Москва,
ул. 4-я Тверская-Ямская, д. 16, корп. 3

Главный редактор: Екатерина Михайловна Разина
Ответственный секретарь: Дарья Бурова
Адрес редакции: 107023, г. Москва,
ул. Малая Семеновская, д. 3а, офис 311
Электронная почта редакции: pressa@invitro.ru

Перепечатка материалов, опубликованных
в журнале INVITRO, допускается только
с разрешения редакции

Контактные данные

Издатель: ИД «МедиаЛайн»
Адрес издателя: 105120, г. Москва,
ул. Нижняя Сыромятническая, д. 10/9
Генеральный директор: Лариса Рудакова



Руководитель проекта: Игорь Чебыкин
Выпускающий редактор: Илья Блажнов
Дизайн-макет: Константин Юшин
Дизайн: Алексей Курилко, Константин Юшин
Корректура: Алина Бабич, Лилия Алиева,
Мargarита Трушникова
Цветокоррекция, препресс: Сергей Карнюхин,
Леонид Молчанов, Максим Куперман
Отпечатано в типографии «Медиаколор»
Адрес типографии: г. Москва, ул. Вольная, д. 28
Подписано в печать: 16.12.2016
Дата выхода из печати: 22.12.2016

Тираж 999 экз.
Распространяется бесплатно

16+

Фото на обложке:
© Литвяк Игорь / фотобанк «Лори»
Санкт-Петербург
Салют в честь 23 Февраля
на фоне Медного всадника



корпоративный журнал
группы компаний
ИНВИТРО

ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНАЯ СЛУЖБА ИНВИТРО

- Россия: 8 (495) 363-0-363, 8 (800) 200-363-0
- Беларусь: 8 (017) 222-21-31, 8 (801) 100-41-41
- Украина: 0 (800) 50-90-90
- Казахстан: 8 (800) 080-07-07

КОНТАКТЫ

- Пресс-служба ИНВИТРО: 8 (905) 705-31-92
- По вопросам франшизы: +7 (495) 258-07-88, startup@invitro.ru
- Корпоративным клиентам: +7 (495) 357-16-25, corpsales@invitro.ru
- Высшая медицинская школа: +7 (495) 783-35-28, info@vmsh.ru
- Клинические исследования ИНВИТРО: trials@invitro.ru
- Для коммерческих предложений: reklama@invitro.ru