

# Микросхема здоровья

Производитель микроэлектроники компания — национальный чемпион «Миландр» решила создать клинику для своих сотрудников, которая сейчас становится самостоятельным направлением бизнеса

[Александр Механик](#)



В «Миландре» рассматривают свою клинику как семейную и регулярно проводят глубокую диспансеризацию всего коллектива

**М**ы уже дважды писали о компании «Миландр», национальном чемпионе, одном из крупнейших российских разработчиков и производителей микроэлектроники. Один раз это было [интервью](#) генерального директора компании **Михаила Павлюка**, в котором он рассказал о стратегии развития компании, основную цель которой обозначил весьма амбициозно — стать российским «Сименсом». Наверное, именно поэтому стратегия «Миландра» не ограничивается микроэлектроникой, а распространяется также на разработку электромотоциклов и электромобилей и микроэлектронику для них. И мы описали это направление работы компании в статье [«Россия делает сама»](#).

Но выяснилось, что и этим «Миландр» не ограничился: компания открыла собственный медицинский центр и ресторан. Объясняя этот, казалось бы, необычный для микроэлектронной фирмы выбор направлений деятельности, Михаил Павлюк заметил: «Если вы проедете по российским фабричным городам, то увидите, что мануфактурщики, которые там держали фабрики, создавали при каждой фабрике школу, больницу, а часто и театр. То есть бизнес выступал как

объединяющая сила четырех направлений жизнедеятельности человека: производство, образование, медицина, культура. Когда я рассказываю об этом, мне говорят, что сейчас “время другое”.



«Если вы поедете по российским фабричным городам, то увидите, что мануфактурщики, которые там держали фабрики, при которых были какие-то свои лаборатории, создавали при каждой фабрике школу, больницу, а часто и театр»

Да нет, время всегда одинаковое. Человек ест, одевается, учится, лечится. Моя идея — бизнес как объединяющая модель жизни. Вот ты построил свою большую компанию, у тебя много денег, у тебя всё есть. Но ты лечиться едешь в Израиль, вкусно поесть — куда-нибудь в Италию, дети учатся в Англии, и жена с ними, и ты видишься с ними раз в месяц. А твой бизнес здесь, и это все разъединено. Кошмар. А мне кажется, что, когда это все вместе, то от этого больше и удовлетворения, и, если хотите, удовольствия. Мы строим не бизнес, а свою жизнь».

И мы решили посмотреть, как реализуется этот принцип на практике.

## От медсанчасти к медицинскому центру

В советское время на всех более или менее крупных предприятиях была медсанчасть, вспоминает **Петр Бабин**, генеральный директор медицинского центра «Аксис», входящего в группу компаний «Миландр». «К сожалению, в ходе реформ они исчезли. Предприятиям стало невыгодно их содержать. Это штат врачей, это дорогое медицинское оборудование». Сам Бабин, ранее работавший в государственном медучреждении, признается, что попал сюда в определенном смысле случайно, но, удостоверившись в серьезности замыслов руководителей «Миландра», решил остаться и, что называется, прикипел.



Петр Бабин, генеральный директор медицинского центра «Аксис»  
«Миландр»

А медицинский центр поначалу создавался именно как «реинкарнация» советской медсанчасти: Михаил Павлюк хотел, чтобы сотрудники, которые работают на его предприятии и на других предприятиях микроэлектроники Зеленограда, имели возможность получать своевременную и квалифицированную медицинскую помощь. Но центр разросся, и его услуги стали доступны для всех желающих.

Название центра оказалось с двойным смыслом. Аксис — это второй позвонок человека, и одним из основных направлений работы клиники предполагалось лечение болезней позвоночника. Но аксис — это и подвид оленей, символ быстроты, красоты и изящества. Как пошутил Михаил Павлюк, «я представил себе моего инженера как оленя. Он бегает по лесу, и у него что-то заболело. Он прибегает в клинику. Его должны вылечить, и он должен убежать здоровым. Ведь болезнь наносит урон и самому работающему, и его работе. Так что в его здоровье заинтересован не только он сам, но и я. Хотя уже много и пенсионеров, в том числе родителей наших сотрудников, лечится в нашей клинике, чтобы быть в хорошем настроении, чтобы не доставлять никаких неприятностей своим детям, чтобы дарить внукам радость. И дети наших сотрудников. И это три составляющие моего представления о задачах клиники. Я сам, когда у меня какое-то дурное настроение и что-то побаливает, приду сюда, поговорю со знающими людьми — и я уже выздоровел».



«Я себе представил моего инженера как оленя. Он бегает по лесу, и у него что-то заболело. Он прибегает в клинику. Его должны вылечить, и он должен убежать здоровым. Ведь болезнь наносит урон и самому работающему, и его работе. Так что в его здоровье заинтересован не только он сам, но и я»

В «Миландре» рассматривают свою клинику как семейную и регулярно проводят глубокую диспансеризацию всего коллектива. Как рассказал Петр Бабин, «у некоторых сотрудников, в том числе молодых, были выявлены такие патологии, что, если бы мы этого не сделали, это могло закончиться раком. А ведь молодежь обычно очень трудно заставить пройти диспансеризацию. А тут это как часть работы». «И это стоит тех денег, что мы тратим на диспансеризацию», — заметил Михаил Павлюк.

#### Бизнес или благотворительность

Отвечая на этот вопрос, Михаил Павлюк замечает, что клиника после двух лет работы вышла наконец на самоокупаемость, так что перестала быть благотворительностью. Но пока прибыль минимальная.

Хотя, как заметил Петр Бабин, то, что этот вид бизнеса довольно прибыльный, свидетельствует скорость, с которой по всей стране открываются медицинские центры разной направленности, от клиник одного профиля до крупных многопрофильных центров со своими стационарами и реабилитационными центрами. По словам Петра Бабина, первоначальные инвестиции в открытие и оборудование их центра составили около 100 млн рублей, расчетная мощность центра — порядка 600 посещений за рабочий день, штат сотрудников — 130 человек при средней зарплате около 90 тыс. рублей. При таких показателях можно рассчитывать на окупаемость бизнеса за три–пять лет.

А Михаил Павлюк признается: «У меня столько направлений бизнеса в нашей компании, что именно этим как бизнесом я не собираюсь плотно заниматься. Как он будет развиваться, зависит от коллектива клиники и от генерального директора. Я на них рассчитываю. Но я думаю, что этот бизнес будет процветать и со временем вырастет. Потому что мы не собираемся замыкаться на этой клинике. Есть видение, что это будет расширяться, в том числе множиться. Будем делиться методиками лечения, которые мы освоили. Теми же проктологическими операциями. Будем помогать их осваивать, и, опираясь на тех, кто нам понравился, можно будет уже делать инвестиции и создавать центры по образу и подобию нашего в других регионах. Конечно, это длительный процесс. Такая вот у нас идея».



Кабинеты специалистов медицинского центра «Аксис»

## Охватить всё. Но не сразу

В Зеленограде «Аксис» — одна из самых крупных медицинских организаций: порядка 1200 квадратных метров, более 120 сотрудников, отделения терапии, педиатрии, хирургии, стоматологии, гинекологии, проктологии и ревматологии. Можно проводить эндоскопические исследования под медикаментозным сном.



В Зеленограде «Аксис» — одна из самых крупных медицинских организаций: порядка 1200 квадратных метров, более 120 сотрудников, отделения терапии, педиатрии, хирургии, стоматологии, гинекологии, проктологии и ревматологии

Клинику, как говорит Петр Бабин, постарались оснастить, что называется, по последнему слову техники. Вплоть до того, что есть возможность проведения малоинвазивных эндоскопических операций, которые не требуют пребывания человека в стационаре: при варикозной болезни, ЛОР-заболеваниях (аденотомия, тонзиллотомия, септопластика), проктологии. Причем, как заметил Петр Бабин, в клинике стараются использовать отечественное оборудование, часть которого разработана в Зеленограде. Особо в клинике отмечают возможности оперирования геморроя на ранних стадиях с помощью прибора «Ангиодин-Прокто», разработанного зеленоградской компанией «Биосс». В принципе, это не изобретение, были взяты за основу зарубежные аналоги, но российским инженерам удалось сделать аппарат гораздо дешевле. Компания «Биосс» — партнер «Миландра». «Все мы, — поясняет Михаил Павлюк, — вышли из одного института и давно поддерживаем друг друга».

Если кто сталкивался с этой проблемой, знает, что операция по удалению геморроя очень болезненная. Но благодаря методике *hal-rar*, основанной на применении прибора «Ангиодин-Прокто», это операция одного дня. В некоторых случаях требуется применение лазера — в клинике освоили и это оборудование и соответствующую методику.



Клинику постарались оснастить по последнему слову техники, причем использовать отечественное оборудование, часть которого разработана в Зеленограде «Миландр»

Учитывая, что многие мужчины, которые занимаются наукой и работают в той же микроэлектронике, как правило, ведут сидячий образ жизни, такие проблемы у них возникают часто, и эта операция действительно оказалась одной из самых востребованных.

В клинике начали работать и над внедрением искусственного интеллекта в практику диагностики, на данном этапе — рака груди. Конечно, эта работа требует предварительно большого этапа обучения ИИ на данных рентгенографии, чем в «Аксисе» сейчас и занимаются с помощью специалистов одного из НИИ Минобороны России.

«Конечно, — говорит Петр Бабин, — мы регулярно мониторим все, что происходит в мире, какие новые методики появляются, потому что врачу сейчас надо учиться все время. Поэтому мы вкладываем довольно большие средства в обучение своих врачей, чтобы поддерживать их уровень. Посылаем их учиться. Есть мысль для всего медицинского кластера Зеленограда создать общий центр образования».

В планах, о которых рассказали Павлюк и Бабин, создание круглосуточного стационара, тем более что многие медицинские сетевые клиники уже имеют стационары, и это их серьезное конкурентное преимущество.



Первоначальные инвестиции в открытие и оборудование центра составили около 100 млн рублей, расчетная мощность центра составляет порядка 600 посещений за рабочий день, штат сотрудников насчитывает 130 человек при средней зарплате

около 90 тыс. рублей. При таких показателях можно рассчитывать на окупаемость бизнеса за три–пять лет

В планах, о которых рассказали Павлюк и Бабин, создание круглосуточного стационара, тем более что многие медицинские сетевые клиники имеют уже стационары, и это их серьезное конкурентное преимущество.

«Но стационар содержать дорого, — поясняет Петр Бабин, — и прежде, чем его создавать, надо наработать определенную базу, и мы над этим работаем». А в перспективе планируется еще и профилакторий или реабилитационный центр. «Мы рассчитываем разместить его где-то в пригороде Зеленограда, — поясняет Михаил Павлюк, — оснастить всем необходимым реабилитационным оборудованием, причем сделать так, чтобы в номерах, где будут проходить лечение и отдыхать сотрудники, были и рабочие места, чтобы обеспечить возможность дистанционной работы. Я вижу задачу в том, чтобы создать некий замкнутый цикл от профилактики до реабилитации, потому что весь мир уже давно понял, что профилактика любого заболевания обходится гораздо дешевле, чем само лечение».