

Беззубий бізнес

КУПИТИ

Відкриття власної стоматології - це складна, заплутана, а іноді навіть небезпечна справа, яка може привести не тільки до прибутків, а й до неочікуваних і гірких утрат. Помилки в цій справі варті тисяч доларів і тонн репутації. Аби ви не втрачали ні те, ні інше, ми створили цю книжку, яка за ручку проведе вас усім шляхом заснування власного «беззубого бізнесу»! У ваших руках - концентрат досвіду ціною в сотні тисяч зелених президентів. Отож озбройтеся знаннями - й до роботи!

БЕЗЗУБНИЙ БІЗНЕС

**Андрій Мероник
Богдан Кушнір**

Андрій Мероник і Богдан Кушнір

Беззубий бізнес



Чернівці

Книги — XXI

2023

УДК 82.3+33+658+616.31

М 52

Мероник Андрій, Кушнір Богдан

М 52 **Беззубий бізнес** / Андрій Мероник, Богдан Кушнір. — Чернівці : Книги — XXI, 2023. — 208 с.

ISBN 978-617-614-452-6

Відкриття власної стоматології — це складна, заплутана, а іноді навіть небезпечна справа, яка може привести не тільки до прибутків, а й до неочікуваних і гірких утрат. Помилки в цій справі варті тисяч доларів і тонн репутації. Аби ви не втрачали ні те, ні інше, ми створили цю книжку, яка за ручку проведе вас усім шляхом заснування власного «беззубого бізнесу»! У ваших руках — концентрат досвіду ціною в сотні тисяч зелених президентів. Отож озброюйтеся знаннями — й до роботи!

УДК 82.3+33+658+616.31

Жодну частину з цього видання не можна копіювати або відтворювати в будь-якій формі без письмового дозволу видавництва.

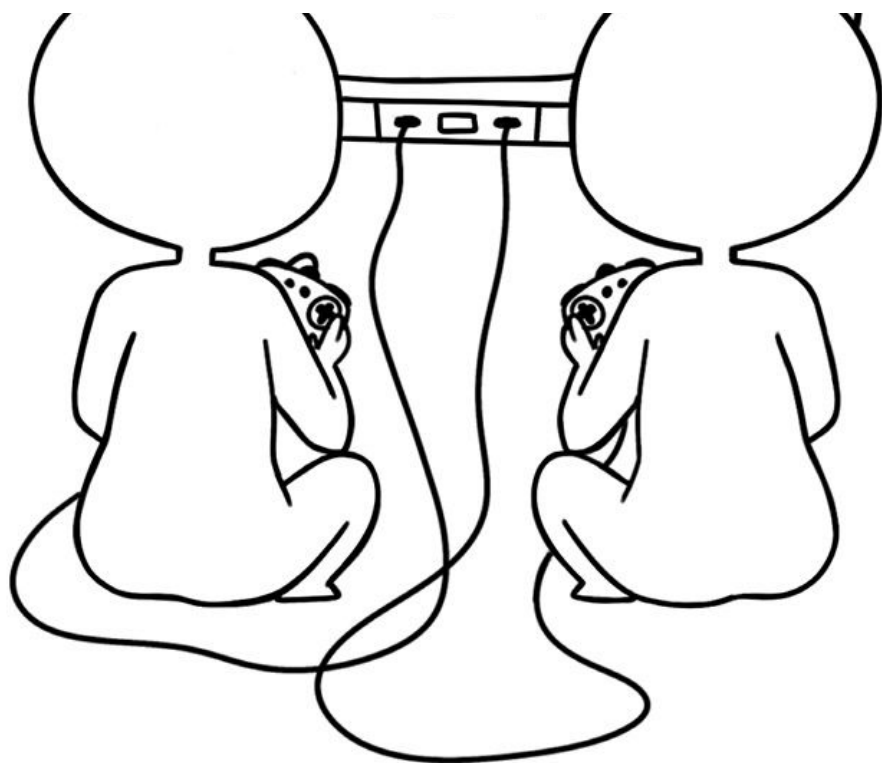
© Андрій Мероник, Богдан Кушнір, *текст*, 2023

© Видавництво «Книги — XXI», 2023

© Анна Шпакович, *ілюстрації*, 2023

Усі права застережено





Хто ми в біса такі

Жили-були два провінційні пацани. Обидва гарно вчилися у школі, їздили на олімпіади, іноді навіть здобували там якісь місця.

Знайомтеся.

Богдан — хлопець із маленького містечка на заході України. Усю юність грав у футбол, вишивав хрестиком, читав книжки та мріяв стати футболістом.

Андрій — уродженець такого самого районного центру, захоплювався історією, велосипедними мандрівками, математикою і мріяв стати програмістом.

Вгадаєте, що зараз об'єднує цих людей?

(Вдамо, наче вгадали.)

Саме так, правильно!

Стоматологія!

Як так сталося?

Що ж, розповімо.

Богдан вирішив, що краще продовжити справу батьків і стати стоматологом. Вступив у київський медичний виш, закінчив його й почав власну практику, орендуючи стоматологічне крісло десь у районі станції метро «Либідська».

Андрій став звичайним математиком-фінансистом в одній зі столичних компаній. Він жив за принципом «поки мене нічого не турбує — не роблю зайвих рухів». Та одного разу щось затурбувало, а якщо конкретніше — то зуб :).

За випадковим збігом першим стоматологом, до якого він звернувся, став пан Богдан — молодий спеціаліст, кілька днів як колишній студент-медик. Хлопці одразу впізнали один одного, бо перетиналися на олімпіадах. Зустрічати своїх далеко від дому завжди приємно.

Ця випадковість стала початком співпраці над побудовою «Kushnir Dental Office»... і лікування аж дев'яťох зубів Андрія, який востаннє відвідував стоматолога 15 років тому. Що із цього вийшло — читайте на сторінках нашої книжки. Ми проведемо вас від А до Я в питаннях створення власної стоматології: як із боку лікаря, так і з боку підприємця.

Вмоцуйтеся зручніше, розкривайте рот — на вас чекає захоплива мандрівка світом «беззубого бізнесу»!





Як читати цю книжку?

Ми не дуже хотіли перетворювати цю книжку на нудний посібник зі створення стоматологій чи керування ними, тому глянути зміст і знайти конкретний розділ «Для довідки» — не вдасться. Натомість рекомендуємо такий підхід: прочитавши назву чергового розділу, спробуйте здогадатися, про що в ньому йдеться, і записати це у відповідному полі. Завершивши читання розділу, запишіть кількома словами, що корисного він вам дав. Це зможе перетворити книжку на концентрат корисної інформації. А коли буде потрібно щось пригадати, то не доведеться перечитувати весь текст, а знадобиться тільки глянути на ваші висновки.

Якщо ж у вас залишаться питання, можете просканувати QR-код, який приведе вас на спеціальну сторінку, де зможете поставити запитання авторам цієї книжки. Обіцяємо відповідати настільки швидко, наскільки це буде можливо.

Олівець, гадаю, ви вже знайшли. Якщо в комплекті не було олівця, значить, його вже хтось стирив, співчуваємо.

Що означають помітки «А» і «Б»?

Ні, це не варіанти відповіді.

А — означає, що розповідає Андрій. Здебільшого у таких уривках ітиметься про підприємницьку складову книжки: маркетинг, інвестиції, інфраструктурні питання і т. ін.

Б — розповіді Богдана про все, що має безпосередній стосунок до стоматології.

Здається, усе. Тож цікавого читання, й не гризить олівець!



Хто такий український стоматолог? (Б)

Із самого дитинства в мене було чітке уявлення про те, яким має бути український стоматолог. Адже моя бабуся — стоматологиня, дідусь — зубний технік, батько теж вирішив продовжувати династію зубних лікарів. Тож не сформувати власного враження про тодішніх стоматологів — складно.

Знаєте, раніше бувало, що ти, весь такий малий, приходиш до батьків на роботу й сидиш, чекаєш, поки вони заберуть тебе. Тож як дитина стоматолога я часто відвідував місцеву поліклініку, де працював батько. І якщо покопирсатись у спогадах, то перше, що спадає на гадку, — це запах. Ще ті старі радянські матеріали. Усі вони мали дуже специфічний запах (інколи навіть, здавалося, різкіший за дух нашатирного спирту). І запах цей був не тільки в кабінеті. Часто, щоб зрозуміти, що тато вдома, мені навіть не треба було його бачити. Це був запах совєтської медицини: безпощадної та безальтернативної. Убивця будь-яких компромісів.

Коли я зростав, образи мами й тата завжди асоціювалися в мене з благородними професіями. Мама навчає дітей, і від неї залежить дуже багато, бо саме вона торує першу кар'єрну стежину для діток молодшої школи. Батько — лікар, який часто бореться із нестерпним зубним болем і полегшує людям життя. Я помічав, що й навколишні, віддаючи шану тій роботі, якій віддаються мої батьки, бачать її благородність.

Утім, здається, із часом ці професії ставали менш престижними, адже комерція захоплювала світ. Тож, коли я обирав професію, було чітко зрозуміло: праця вчителя чи лікаря на державній посаді неймовірно недооцінена фінансово. Це не могло не тривожити.

Вступ в університет і всі приємні враження, пов'язані із цим, не надто вплинули на мою позицію. Зате тепер я міг побачити ситуацію

дещо ширше. Більш статусні лікарі, які мали наукові ступені, навчали студентів і паралельно практикували, були дуже схожими на мого батька. У них навіть були ті самі білі халати, що інколи доповнювалися шапочками (які терпіти не могли студенти медичних вузів). А ще на кафедрах було цікаве й дещо смішне явище. Певний неофіційний спосіб визначити, чий статус вищий: хто мав вищу посаду чи наукові ступені, у того й шапка була вищою :). Ми з цього часто жартували й не розуміли такого розподілу. Весь цей образ і бачення старшого покоління стоматологів, які я встиг вибудувати, чесно кажучи, не подобалися мені. Я не міг ані прийняти їх, ані зрозуміти, ані, як наслідок, брати приклад.

Тож, закінчуючи другий курс університету, я сильно засумнівався у виборі майбутньої професії. І так було не тільки в мене: на перших курсах багато студентів-медиків вирішують попрощатися з обраним напрямом, бо якісь ідеї, цілі та мрії відходять на задній план, а на передньому панує дикий канкан реалій. Але, як-то кажуть, *«сумніваєшся — не роби, робиш — не сумнівайся»*. Я вже робив, отож вирішив дати собі ще трохи часу. *«Ще один курс»*.

І це спрацювало. Не знаю, як точно, можливо, я просто «втягнувся», а може, профільні стоматологічні предмети, які з'явилися на третьому курсі, були мені цікавішими, ніж загальномедичні, а ще почалася яка-не-яка практика, чому я щиро радів... Ось чому я сюди прийшов!

А потім трапилося непоправне: я поїхав на свою першу стоматологічну конференцію, і з цього почалася моя внутрішня революція. Я побачив геть іншого українського стоматолога: молодого, інтелектуального, відкритого до нових знань і технологій. Мені складно передати словами, яке захоплення я відчував, побачивши стоматологічний мікроскоп, про який в універі ні слова не казали. Це був екстаз!

Тепер я мав дві картинки: занудний старий дід із високою шапкою,

який, окрім стоматології, ні про що й чути не хоче, а поряд — молода освічена людина, котра об'єднує в собі багато різних професій: і психолог, і митець, і фотограф, і маркетолог, ну і стоматолог.

Овва! Виявляється, стоматологія — це не тільки полікувати карієс, почистити канали й вирвати зуб. Це ще й розмови з людьми, неквапливі та спокійні пояснення, складання чітких і продуманих планів лікування, презентація їх пацієнтам, які часто сповнені сумнівів, урегулювання конфліктних ситуацій і творча робота з матеріалом.

І я не дарма роблю такий великий акцент на тому, що український стоматолог — це молодий фахівець. Уже зараз чудово розумію, що, як порівняти з нашими європейськими чи американськими колегами, процес «випікання» стоматолога-професіонала на теренах нашої держави піддався значній акселерації.

Далеко шукати приклад не потрібно: у 23 роки я, сповнений ентузіазму й бойового духу, вже сповна практикував, на відміну від моїх американських товаришів, які стають умовно самотійними тільки під кінець третього десятиліття, коли молодецька вдача і внутрішній поштовх до вивчення чогось нового дещо згасає.





Як не втрапити в калюжу? (Б)

Тут усе просто: придбайте собі гарні чобітки — й ваші ніжки будуть у теплі та сухості. Та якщо серйозно — зазирнімо за ширму того, як люди взагалі потрапляють у стоматологію.

Мій приклад ви вже знаєте. Я — жертва стоматологічної династії. Але, розглядаючи своє оточення, друзів, колег і просто знайомих, складно не помітити, що це надзвичайно популярний сценарій. Особливо якщо батьки вже встигли побудувати власну справу, мають якийсь кабінет чи обладнання. Це все вважається дуже хорошим плацдармом для старту їхніх дітей. Мовляв, навіщо тобі йти на економіста чи філолога, якщо вже все готове, тільки вивчитися і працювати. І коли чадо вирішує перервати цілу династію, плюнувши на те, що вже є (досягнення, матеріальне забезпечення, клієнтська база і т. ін.), це стає справжньою трагедією для сім'ї.

Так, це справді найпоширеніший шлях, яким люди потрапляють у стоматологію. Поміркуйте самі: у сучасних реаліях молода людина 15–16-ти років уже мусить визначитися з майбутньою професією. Майже всі твої друзі — однокласники, чіткого розуміння, що ти хочеш від життя, іще нема, а батьки агітують лише за стоматологію. Не найкращі умови для ухвалення доленосного рішення, погодьтеся.

Поряд із цим є ще один популярний сюжет: батьки все життя тяжко гарували за кордоном, відкладаючи єврики чи злоті, і дуже не хочуть, аби дитина повторила їхній шлях. А «через паркан» мешкає умовний «Славко-стоматолог», який працює в теплі, хата з ремонтом, а на подвір'ї стоїть іномарка. Ось він — герой нашого часу, навіщо шукати інші кейси, якщо є живісінький-теплісінький приклад. «Усьо, вирішили, буде стоматологом!» — каже мама дитині, не залишаючи простору для протесту й фантазії.

Ну, і ще, як опція, — апетит приходить під час їди. У мене це

відбулося на третьому курсі. Саме так у багатьох студентів-медиків на певному етапі навчання зароджується цікавість якраз до «зубної» теми. Зазвичай це вже свідоміші рішення, тож імовірніше, що з таких лялечок метаморфозуються першокласні стоматологи.

Як бачите, рано чи пізно усіх їх заносить у медичний виш, за яким слідує інтернатура. І з нею ще один цікавий момент. Донедавна вона тривала два роки, у чому, на думку більшості фахівців, з якими я спілкувався, немає потреби. Однак, зважаючи на те, що лєвова частка студентів-стоматологів обирає платну форму навчання, це був чудовий спосіб отримати трохи більше вливань у бюджети вишів. Зараз ситуація змінилася, і замість двох років інтернатура триває лише рік. Що добре, на мою скромну думку. Схожа схема працює і за кордоном.

Після закінчення інтернатури починається найцікавіше. Ви можете почати працювати як загальний стоматолог, або ж можна пірнути в якусь спеціалізацію стоматології: терапевт, хірург або, з найновішого, пародонтолог. І тут «мода» (чи менталітет) роблять своє. У наших краях майже 90 % фахівців — спеціалізовані стоматологи, а от іноземні колеги навпаки: 90 % із них працюють у загальній стоматології (General Dentistry).

Та це вже ге-е-е-еть інша тема.





Шлях із безліччю перехресть (Б)

На щастя, а може, на жаль, не існує золотого стандарту, яким має бути кар'єрний шлях стоматолога. Адже навіть пропрацювавши кілька місяців «не за спеціальністю», можна набути навичок, які виявляться неочікувано корисними під час медичної практики. Та про це згодом.

На кількох подальших сторінках хочу розповісти вам про те, якою була моя дорога у стоматологічних лісах. Якщо взяти тільки початкову й кінцеву точки (медичний виш і стоматологічну клініку), то здається, що все просто й дорога пряма (ба більше, так воно і є)... Але завжди є «але». На цій дорозі трапляється так багато «роздоріж», що ти постійно відчуваєш якийсь маленький сумнів на тлі: «А чи правильне рішення я тоді ухвалив?».

Отож цей розділ присвячений моєму шляху, його перехрестям і тому, де й куди я звертав і чим обґрунтовував свій вибір. Поїхали!

Як і будь-який юний студент-медик, я хотів почати працювати якомога швидше. Для цього в мене був козир у рукаві: у шкільні часи мені вдалося стати учасником телегри «Найрозумніший»¹ — дуже популярної колись програми з не менш відомою в той час ведучою, котра тараторила питання не повільніше, ніж Емінем читав реп². Цей факт створював манюсінський репутаційний «плюсик», який дав мені змогу «неофіційно» влаштуватися на кафедрі ортопедичної стоматології. Зазвичай лаборантом на кафедру беруть після закінчення університету на час проходження інтернатури, але так довго я чекати не хотів. Отож мене завалили купою нудної паперової роботи. Довго я це не витерпів би, та, крім папірців, я отримав змогу зазирати у стоматологічні кабінети, асистувати стоматологам, слухати, як лікарі дискутують про науково-медичні ноу-хау. Я підслуховував доцентів і професорів, лікарів і медсестер та тихенько, у куточку, мотав на вус усе, що долинали до моїх вух.

Кінець безкоштовного уривку. Щоби читати далі, придбайте,
будь ласка, повну версію книги.



КУПИТИ