



БІЗНЕС: РЕДАКЦІЙНА СТАТТЯ

Іван В. Нагорняк, магістр природничих наук, доктор філософії, відповідальний редактор розділу

Приватна практика з доходом один мільйон доларів

Наталія М. Коба^a і Іван В. Нагорняк^b,*

“Покупець завжди вважатиме, що вартість що виконуються у клініці, клієнтська база, завищена, а продавець завжди вважатиме, що можливість залучення лікарів-консультантів, вона занижена.”¹

— В. Пол Вуді та професійними асоціаціями/товариствами,
Засновник компанії Вуді та Партнери укладена угода про співпрацю з
Працює з понад 260 стоматологами кафедрою/відділенням патологічної анатомії,

Одного дня власник приватної стоматологічної або щелепно-лицевої хірургічної команди (Вуді [2018] зазначає, що понад десять практики може вирішити її продати. Іноді це рішення зумовлене бажанням власника повністю роки роботи незмінної команди є одним із відійти від стоматологічної діяльності, тобто нерухомості, місце розташування в країні та в межах залишити цей бізнес не лише як стоматолог або міста/населеного пункту (відстань до державного щелепно-лицевий хірург, а ще й як власник кордону (сусідніх країн), аеропортів, станцій Незалежно від особистих мотивів продажу, не метрополітену та інших транспортних вузлів), варто недооцінювати саму угоду та важливість форма володіння комерційною нерухомістю вигідної (правильної, коректної) оцінки вартості (власність чи оренда), окрема будівля чи усієї приватної практики. розміщення в багатоквартирному будинку, наявність приміщень для проведення навчальних або практичних тренінгів, курсів, які проходили на базі цієї клініки, досвід команди в організації стоматологічних заходів, національна та міжнародна репутація практики тощо.

Вартість має визначатися на підставі Фахівці, які лише планують відкриття коректної оцінки таких характеристик практичної організації-правову форму, повинні розуміти, що стоматологічної клініки: кадровий потенціал (кількість фахівців, напрямки їхньої спеціалізації, бізнес, зареєстрований у формі фізичної особи професійний досвід тощо), кількість підприємця (ФОП),² не може бути придбаний іншою стоматологічних крісел, обладнання, пакет дозволеної документації на провадження особою або розподілений між співвласниками. Саме стоматологічної діяльності та перелік приватної практики в Україні та обирають її організаційно-правову форму, повинні розуміти, що стоматологічних спеціальностей, що включені до бізнес, зареєстрований у формі фізичної особи ліцензії цього закладу для здійснення медичної підприємця (ФОП),² не може бути придбаний іншою практики, наявність сертифіката системи особою або розподілений між співвласниками. Саме менеджменту якості ISO 9001, налагоджені тому, якщо засновник приватної клініки бажає партнерські зв'язки (із зубними техніками, виробниками стоматологічної продукції та обладнання, страховими компаніями тощо), а також види діагностичних, лікувальних і профілактичних процедур,

м. Київ, Україна

^a Магістр природничих наук; колишній головний лікар, ТОВ «Науковий центр стоматології та ультразвукової хірургії».

^b Магістр природничих наук, доктор філософії; лікар-стоматолог, фізична особа-підприємець Нагорняк І.В.

Адреса автора: приватна практика (сертифікована відповідно до вимог ISO 9001:2015 системи менеджменту якості, фізична особа-підприємець Нагорняк І.В.), вул. Андрющенка, 6-Г, офіс 6, Київ, 01135, Україна.

Електронна пошта: ivan.nagorniak@gmail.com

Статтю слід цитувати таким чином: Коба Н.М., Нагорняк І.В. Приватна практика з доходом один мільйон доларів. Журнал з діагностики та лікування патології ротової порожнини і щелепно-лицевої патології. 2022;6(2):30–31.

Рукопис отримано 16 лютого 2021 року.

Прийнято до публікації 16 лютого 2021 року.

Опубліковано онлайн 22 лютого 2022 року.

<https://doi.org/10.23999/j.dtmp.2022.2.2>

© 2022 OMF Publishing, LLC. Ця стаття опублікована у відкритому доступі відповідно до умов ліцензії Creative Commons «Зазначення авторства — Некомерційне використання 4.0 Міжнародна». (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>).

мати можливість у майбутньому продати бізнес, він/вона повинен/повинна зареєструвати бізнес у формі *товариства з обмеженою відповідальністю або приватного підприємства*.

Ще одним ключовим чинником успішного продажу практики є відсутність прізвища лікаря в назві клініки (Голдсміт, 2018).³ Отже, якщо назва практики містить прізвище лікаря, її вартість у таких випадках може бути нижчою.² Цей висновок підтверджується даними про те, що 40 % пацієнтів залишають практику після припинення роботи лікаря, чиє прізвище використане в назві закладу.²

Палмеріно (січень 2018 року) наголосив на чотирьох аспектах, які власник практики має враховувати, розглядаючи можливість продажу стоматологічної практики: (1) розпочинати завчасно, оскільки процес продажу зазвичай триває роками; (2) мати реалістичні очікування щодо вартості практики, не завищуючи її; (3) підтримувати в належному стані основне обладнання та приміщення; (4) розуміти, що продаж не завжди означає остаточне припинення професійної діяльності, оскільки в окремих випадках покупці можуть запропонувати попередньому власникові продовжувати практикувати протягом одного року після укладення угоди.⁴

У липні 2018 року Голдсміт описав п'ять способів максимізації рентабельності інвестицій під час продажу стоматологічної практики: (1) не використовувати прізвище лікаря в назві клініки; (2) сформувати ефективну організаційну структуру; (3) забезпечити системність і впорядкованість роботи, оскільки покупці уникають придбання неорганізованих практик; (4) належно врегулювати питання оплати праці власника; (5) ретельно контролювати витрати та прибутки.³

Цікаво, що продавець може залишити за собою комерційну нерухомість, аби й надалі отримувати дохід від її оренди.¹

Слід також враховувати, що, прийнявши першу-ліпшу пропозицію, продавець може втратити можливість укласти угоду з партнером, який запропонує значно вигідніші умови.⁵

Отже, після оцінювання всіх характеристик стоматологічної клініки власник практики може з'ясувати,

що навіть невелика стоматологічна клініка з одним стоматологічним кріслом може коштувати 1 мільйон доларів США або навіть більше. Наша скромна порада стоматологам, які планують відкрити нову клініку або розширити вже наявну, полягає в тому, щоб передбачити можливість її майбутнього продажу. Незалежно від того, чи буде таке рішення прийняте надалі, завжди краще мати більше можливостей у житті.

“Один сьогоднішній день вартий двох завтрашніх.”

— Бенджамін Франклін

Один із батьків-засновників Сполучених Штатів Америки

ЛІТЕРАТУРА (5)

1. Вуді П.В. Як підвищити вартість стоматологічної практики на момент продажу [електронний документ]; 01 травня **2018** року [цитовано 05 лютого 2022 року]. Доступно за посиланням: <https://www.dentaleconomics.com/practice/article/16385122/how-to-make-your-dental-practice-more-valuable-at-the-time-of-sale>
2. Коба Н.М., Нагорняк І.В., Україна: організаційно-правові форми приватної практики в стоматології та хірургії ротової порожнини. Журнал діагностики та лікування патології ротової порожнини і щелепно-лицевої патології. **2021**;5(9):97–8. <https://doi.org/10.23999/j.dcomp.2021.9.1>
3. Голдсміт А. П'ять способів максимізації рентабельності інвестицій під час продажу стоматологічної практики [електронний документ]; 30 липня **2018** року [цитовано 06 лютого 2022 року]. Доступно за посиланням: <https://www.dentistryiq.com/practice-management/practice-management-tips/article/16367769/5-ways-to-maximize-roi-when-selling-your-dental-practice>
4. Палмеріно М. Плануєте продати стоматологічну практику? Чотири аспекти, які слід знати [електронний документ]; 16 січня **2018** року [цитовано 07 лютого 2022 року]. Доступно за посиланням: <https://www.dentistryiq.com/practice-management/practice-transitions/article/16367487/thinking-of-selling-your-dental-practice-4-things-you-should-know>
5. Кумбус К.Дж. Двічі подумайте, перш ніж розглядати першу-ліпшу пропозицію щодо придбання вашого бізнесу. Збірник безперервної освіти в стоматології., **2022**;43(1).