



ГОСТЬОВА СТАТТЯ

Бізнес-публікації та розділ «Бізнес» у провідних світових журналах із реконструктивної щелепно-лицевої хірургії

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

Щоб досягти успіху, потрібно, щоб ваше серце належало вашій справі, а ваша справа жила у вашому серці.

— Томас Ватсон-старший
колишній генеральний директор IBM

Приватна практика останніми роками стала важливою складовою не лише загальної стоматології^{1,2}, а й пластичної хірургії^{3,4}, хірургії фемінізації обличчя⁵ та оральної і щелепно-лицевої хірургії (ОМХ)^{6,7}. Саме тому поява публікацій, присвячених бізнесу та управлінню приватною практикою^{3,4}, свідчить про те, що професійні хірургічні спільноти починають усвідомлювати важливість бізнес-напрямку не лише з позиції практичного застосування, а й як предмета наукового аналізу, який став особливо затребуваним у допандемічний період і набув ще більшої актуальності в умовах сучасної пандемії.

У 2021 році журнал Пластична та реконструктивна хірургія: Global Open (PRS Global Open) став зразковим виданням для інших журналів як у галузі пластичної хірургії, так і в оральній та щелепно-лицевій хірургії завдяки започаткуванню розділу «Бізнес». Кет Бегович, доктор медицини зі штату Каліфорнія, стала засновницею та редакторкою цього нового інноваційного розділу в журналі PRS Global Open.

Крім того, настільки своєчасний і надзвичайно затребуваний розділ

не може залишитися поза увагою інших хірургічних журналів, особливо тих, що спеціалізуються на оральній та щелепно-лицевій хірургії. Саме тому надзвичайно важливо, щоб Журнал з діагностики та лікування патології ротової порожнини і щелепно-лицевої патології започаткував розділ «Бізнес» уже найближчим часом, упродовж 2021–2022 років. Його метою стане рецензування та публікація найкращих рукописів, присвячених аналізу сектору приватної практики в оральній та щелепно-лицевій хірургії. Такі статті, як «Управління приватною практикою в оральній та щелепно-лицевій хірургії», нещодавно опублікована в журналі Клініки оральної та щелепно-лицевої хірургії Північної Америки, демонструють, яким чином необхідно готувати сучасні наукові рукописи для нового розділу.⁷ Аналіз організаційно-правових форм ведення практики, ролі інвесторів, бухгалтерського обліку та оподаткування, маркетингу, управління циклом отримання доходів, кадрового менеджменту та багатьох інших аспектів ведення бізнесу має здійснюватися максимально ретельно, щоб допомогти іншим фахівцям реалізувати свою мрію про створення й успішний розвиток власної приватної практики в галузі оральної та щелепно-лицевої хірургії.

Дотримуйтесь правил, але дійте безкомпромісно.

— Філ Найт
співзасновник Nike

м. Київ, Україна

^a Магістр природничих наук, доктор філософії, головний лікар, приватна практика.

^b Магістр природничих наук, колишня головна лікарка, приватна практика SCIEDECE LTD.

* Адреса автора для листування: Приватна практика (система менеджменту сертифікована відповідно до стандарту ISO 9001:2015 — Приватний підприємець Нагорняк І.В.), вул. Андрушенка, 6-Г, офіс 6, Київ, 01135, Україна.

Електронна пошта: ivan.nagorniak@gmail.com (Іван Нагорняк)

Рекомендації щодо цитування статті:

Нагорняк І.В., Коба Н.М. Бізнес-публікації та розділ «Бізнес» у провідних світових журналах із реконструктивної щелепно-лицевої хірургії. Журнал діагностики та лікування патології ротової порожнини і щелепно-лицевої патології. 2021;5(3):33-4. <https://doi.org/10.23999/j.dtopm.2022.3.1>

© 2021 OMF Publishing LLC. 2020 OMF Publishing, LLC. Ця стаття опублікована у відкритому доступі відповідно до умов ліцензії Creative Commons «Зазначення авторства — Некомерційне використання 4.0. (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

ЛІТЕРАТУРА

1. Ву К.Ю., Ву Д.Т., Нгуєн Т.Т., Тран С.Д. Вплив COVID-19 на приватну практику та академічну стоматологію в Північній Америці. Захворювання порожнини рота. 2021;27 (Додаток 3):684–7. <https://doi.org/10.1111/odi.13444>
2. Лоретто К. Обґрунтування на користь приватної практики. Американський журнал ортодонції та зубощелепної ортопедії. 2017;151(2):243–4. <https://doi.org/10.1016/j.ajodo.2016.11.017>
3. Різ Е.М., Танна Н., Роріх Р.Дж. Відсутня ланка: бізнес у пластичній хірургії. Пластична та реконструктивна хірургія. 2020;146(4):905–12. <https://doi.org/10.1097/PRS.00000000000007182>
4. Заррабі Б., Берк К.К., Сіл С.М., Ліфчез С.Д., Редетт Р.Дж., Фрік К.Д., Дорафшар А.Х., Куні К.М. Бізнес-освіта для пластичних хірургів: систематичний огляд, розроблення та впровадження навчальної програми з принципів ведення бізнесу в програмі резидентури. Пластична та реконструктивна хірургія. 2017 травень;139(5):1263–1271. <https://doi.org/10.1097/PRS.0000000000003290>
5. Раффаїні М., Перелло Р., Тремолада К., Агостіні Т. Еволюція повної хірургічної фемінізації обличчя: створення гендерно відповідного обличчя за допомогою комплексної процедури «все в одному». Журнал краніофасіальної хірургії. 2019;30(5):1419–1424. <https://doi.org/10.1097/SCS.00000000000005221>
6. Чжоу С., проф. Джеймс Хапп. Академічна кар'єра чи приватна практика в оральній та щелепно-лицевій хірургії. Передові напрями оральної та щелепно-лицевої медицини. 2019;1:2. <https://doi.org/10.21037/fomm.2019.06.01>
7. Бейкер Дж., Лівітт А., Юндт Дж.С. Управління практикою в оральній та щелепно-лицевій хірургії. Клініки оральної та щелепно-лицевої хірургії Північної Америки. 2019;31(4):601–9. <https://doi.org/10.1016/j.coms.2019.07.004>