

PHARMACY

**ДОСЛІДЖЕННЯ ШЛЯХІВ КАР'ЄРНОГО РОЗВИТКУ
ПРОВІЗОРІВ — ВИПУСКНИКІВ КИЇВСЬКОГО
МЕДИЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

к.фарм.н., доцент **Кухар О. О.**,
старший викладач **Білан О. А.**,
старший викладач **Новикова Л. Г.**

Україна, Київ, ПВНЗ «Київський медичний університет»;
Кафедра фармацевтичного менеджменту, клінічної фармації, технології ліків

DOI: https://doi.org/10.31435/rsglobal_ws/30062019/6574

ARTICLE INFO

Received: 12 April 2019

Accepted: 10 June 2019

Published: 30 June 2019

KEYWORDS

pharmacist, career intentions,
career pathways, postgraduate
education, continuing pharmacy
professional development, Ukraine.

ABSTRACT

The article presents the results of a study of the paths for the career development of pharmacists who have studied at Kyiv Medical University, Kyiv (KMU), in terms of activities, occupations and options for their further professional training, as well as the impact of the various disciplines chosen for study by students on their further career development. It is shown that the development of optional training courses for students focused on how they can make more efficient career choices will help their long term career development.

Citation: Кухар О. О., Білан О. А., Новикова Л. Г. (2019) Doslidzhennia Shliakhiv Kariernoho Rozvytku Provizoriv — Vypusknkyiv Kyivskoho Medychnoho Universytetu. *World Science*. 6(46), Vol.3. doi: 10.31435/rsglobal_ws/30062019/6574

Copyright: © 2019 **Кухар О. О., Білан О. А., Новикова Л. Г.** This is an open-access article distributed under the terms of the **Creative Commons Attribution License (CC BY)**. The use, distribution or reproduction in other forums is permitted, provided the original author(s) or licensor are credited and that the original publication in this journal is cited, in accordance with accepted academic practice. No use, distribution or reproduction is permitted which does not comply with these terms.

Вступ. Реформи в системі охорони здоров'я України потребують змін у професії фармацевта/провізора — сьогодні він має бути клінічним партнером лікаря. Відповідно, у практиків з'являються нові обов'язки, такі як оптимізація використання лікарських засобів, оцінка ефективності лікування, зменшення ризику неправильного застосування ліків і т. ін. В майбутньому пацієнти у співтоваристві з медичними та фармацевтичними працівниками отримають більш широкий вибір шляхів лікування, зможуть контролювати стан власного здоров'я.

Суттєві зміни на фармацевтичному ринку та в суспільстві, що відбуваються останні роки, висувають нові вимоги до працівників галузі. Сьогодні ефективність та інноваційний розвиток фармацевтичної галузі багато в чому залежить від якості підготовки фахівців, тому їх кваліфікаційний рівень має відповідати як новим освітнім стандартам [2], так і потребам роботодавців.

Так, у відповідності до положень Спільної настанови МФФ/ВООЗ з НАП «Належна аптечна практика: Стандарти якості аптечних послуг», сучасний фармацевт «в кожному закладі повинен нести особисту відповідальність за підтримання та оцінку власної компетенції впродовж усієї професійної кар'єри», тобто додержуватися концепції безперервного професійного розвитку — Continuing Professional Development, CPD [1].

Роботодавці, зі свого боку, очікують від провізора наявності не лише професійних знань і навичок, але й гнучкості мислення, уміння приймати рішення та спілкуватися з пацієнтами, колегами, лікарями, бізнес-партнерами, швидко адаптуватися як до виробничих вимог, так і до колективу.

Тому система вищої медичної/фармацевтичної освіти запроваджує використання нових світових досягнень у галузі фармацевтичної освіти, а саме застосування системи розвитку професійних компетенцій [5], серед яких особливо важливими є «комунікативні компетенції» та «вміння постійно підвищувати свою професійну кваліфікацію».

Мета роботи. 1. Проаналізувати, як відбувається кар'єрний розвиток провізорів — випускників Київського медичного університету (КМУ) за напрямками діяльності у фармацевтичній галузі та зайнятими посадами, а також розглянути варіанти подальшого навчання: професійне (формальне і неформальне), підвищення управлінської компетентності, додаткова освіта, розвиток лідерських навичок.

2. З'ясувати, які саме з дисциплін, що провізори вивчали у КМУ, допомагають їм у подальшому кар'єрному розвитку.

Методи та матеріали. Для збору первинних даних використовувались методи телефонного і он-лайн опитування. Респондентам були поставлені наступні питання:

— В якому напрямку діяльності Ви працюєте; який маєте стаж роботи; яку посаду зараз обіймаєте?

— Які додаткові професійні навички (відповідно до CPD) Ви отримали після завершення навчання в КМУ (корпоративні тренінги, спеціальні курси, друга вища освіта та ін.)?

— Чи задоволені Ви розвитком свого кар'єрного шляху? Які наміри маєте на майбутнє?

— Чи маєте Ви наміри змінити напрямок діяльності?

При обробці отриманих результатів було використано наступні методи:

1) для аналізу даних — статистичні методи;

2) для вивчення варіантів кар'єрних намірів — контент-аналіз;

3) для з'ясування глибинних мотивів, що вплинули на вибір кар'єрних шляхів — методика ТоМА (Top of Mind Awareness — «перше, що спадає на думку»).

Для цілей даного дослідження ринок праці фармацевтичної галузі був розподілений на 4 напрямки:

1) аптеки та аптечні мережі;

2) вітчизняні оптові фармацевтичні фірми та представництва іноземних фармацевтичних компаній;

3) фармацевтичні заводи;

4) академічні і науково-дослідні установи.

Результати досліджень. В опитуванні прийняли участь 93 респондентів (n=93; 100%), провізори — випускники КМУ 2007–2015 років випуску, що мають 1–8 років стажу роботи після закінчення вузу та інтернатури (Рис. 1).

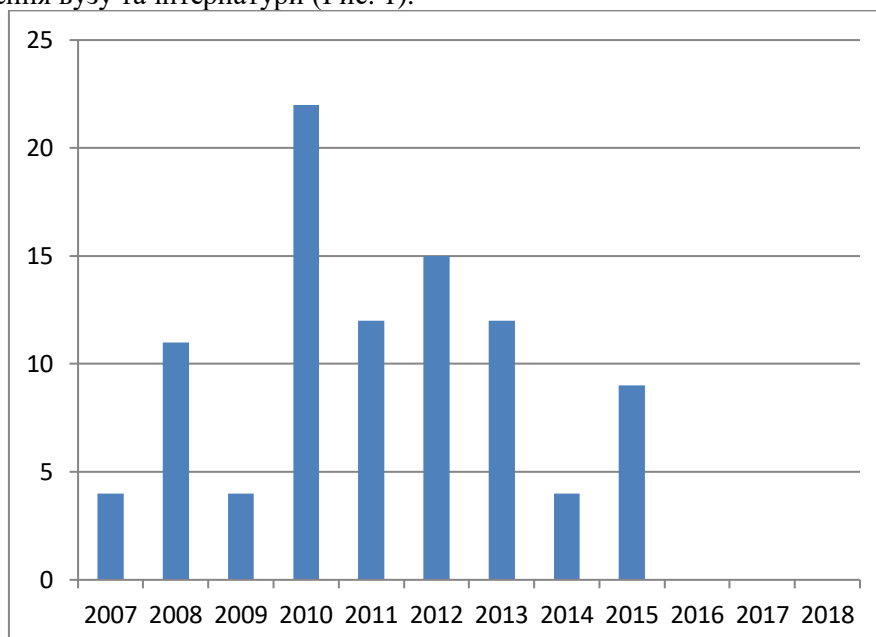


Рис. 1. Розподіл учасників за роком випуску

За результатами опитування (Рис. 2), найчастіше провізори обирають такі напрямки діяльності:

— аптеки та аптечні мережі — 57% («Аптека доброго дня», «Наша аптека», «Бажаємо здоров'я», «Аптекар», «Аптека низьких цін», «ТАС-фарма», Watson's);

— вітчизняні оптові фармацевтичні фірми та представництва іноземних фармацевтичних компаній — 37% («Нико-фарма», «Оптима-фарм», «Артеріум», «Новофарм-біосинтез», «Медикус», Ranbaxy, Sanofi, STADA, KRKA, Glaxo, Jonson&Jonson, Polfa, Teva, Dr.Reddys).

Робота в інших секторах поширена набагато менше:

— фармацевтичні заводи — 2%;

— академічні і науково-дослідні установи — 4%.

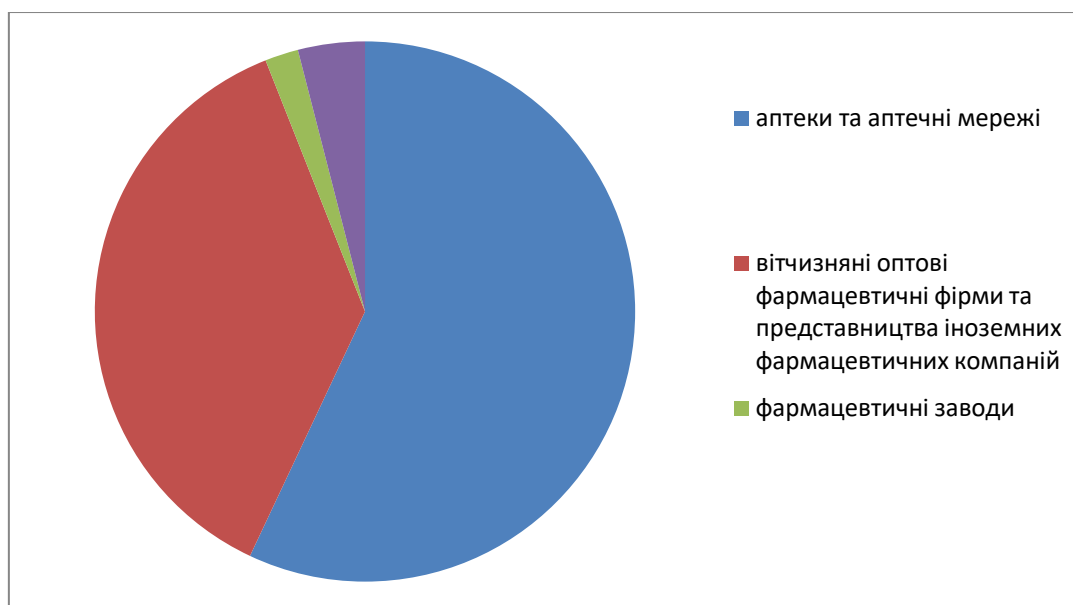


Рис.2. Розподіл учасників за напрямками діяльності

Також опитування показало, що у вітчизняних фармацевтичних компаніях працюють 80,6% провізорів, в іноземних — 19,4%.

Аналіз розподілу респондентів за посадами виявив:

1. Аптеки та аптечні мережі: 14% респондентів займають посаду «завідуючий аптекою», 33% — «провізор першого столу».

2. Вітчизняні оптові фармацевтичні фірми та представництва іноземних фармацевтичних компаній:

— 6,5% — «менеджер з реєстрації і контролю якості ліків»;

— 17,2% — «менеджер з маркетингу» (дослідження фармацевтичного ринку, реклама і просування ліків) і «медичний представник»;

— 13% — «менеджер з продажу ліків» (оптовий продаж і купівля лікарських засобів);

— 3,5% — «менеджер з розвитку бізнесу».

3. Академічні і науково-дослідні установи: 7,5% — «асистент» і «викладач» медичного університету, з них 2,2 % мають вчене звання «кандидат фармацевтичних наук».

4. Фармацевтичні заводи: 2,2% працюють у виробництві і системі контролю якості лікарських засобів.

Більшість випускників 2007–2012 років — 86% вже підвищили свою професійну кваліфікацію (через 5 років після отримання вищої освіти) і отримали відповідний сертифікат, тому вони більш задоволені тим, як складається їх кар'єрний розвиток. З цієї групи провізорів:

— 39,5% вже займають керівні посади;

— 17% працюють на посаді медичного представника і також мають намір продовжувати кар'єрний ріст;

— 8% працюють в інших країнах (США, Канада, Китай, Польща, Австрія, Франція, Ізраїль) на посадах менеджерів середнього рівня;

— 4% змінили напрямок діяльності, вони отримали додаткові професійні знання і навички, та працюють в інших напрямках (зокрема, в косметології).

Узагальнення відповідей на запитання стосовно методів професійного розвитку (CPD) показало, що усі 100% опитуваних вважають, що для успішної розбудови кар'єри потрібно постійно оволодівати додатковими знаннями та навичками.

Пріоритетними напрямками професійного розвитку респонденти зазначили наступні: стратегічний, інноваційний та адміністративний менеджмент; економіка в охороні здоров'я; техніки продажу лікарських засобів (аптечні і госпітальні продажі); управління аптечним закладом; фармацевтичне законодавство.

Серед *додаткових* практичних навичок були відзначені: техніки ефективних комунікацій та взаємодія з клієнтами; іноземна мова, спеціалізовані комп'ютерні курси; вміння керувати автомобілем.

В цілому задоволені розвитком свого кар'єрного шляху 53,5% респондентів, незадоволені — 47,5%.

Мають наміри продовжувати свій кар'єрний шлях в обраному напрямку фармацевтичної діяльності 38,5% опитуваних, не мають таких намірів — 8%, поки що не вирішили — 53,5%. Планують змінити напрямок діяльності 7%, не планують — 15%, поки не вирішили — 78%.

Методикою ТоМА передбачено, що респонденти уявляють собі свою подальшу кар'єру, а потім записують перші три слова, що спадають їм на думку. Вважається, що таким чином можна з'ясувати глибинні мотиви людини. При інтерпретації результатів цього дослідження ключовими словами, що описують мотивацію провізорів-випускників виявилися:

- «премія», «зарплата», «гроші», «зарплата» — загалом 24 згадування;
- «управління», «аптека», «продаж ліків» — 17;
- «оптова фірма», «склад», «дистриб'ютор» — 15;
- «допомога людям», «клієнт» — 12;
- «перспектива», «кар'єрний зріст», «спілкування», «бізнес» — по 7 згадувань кожне.

Висновки. Результати дослідження показали, що більшість провізорів після закінчення інтернатури працюють в аптеках, аптечних мережах, оптових фірмах та у представництвах іноземних фармацевтичних компаній (разом — 94%). А отже, у медичних/фармацевтичних вузах і системі післядипломної освіти треба більше уваги приділяти розвитку комунікативних навичок та компетенцій, пов'язаних з веденням бізнесу.

Цей висновок підтверджує висока оцінка, яку учасники опитування надали таким напрямкам подальшого професійного розвитку, як менеджмент, економіка в охороні здоров'я, техніки продажу, управління аптечним закладом та фармацевтичне законодавство. Тому доцільно було б збільшити кількість годин для викладання саме цих дисциплін у програмі навчання. Крім того, для розбудови «вертикальної» (управлінської) кар'єри працівнику необхідні компетенції «вміння ставити цілі», «планувати», «приймати рішення», «оцінювати ризики», розвитку яких приділяється увага в рамках програмних дисциплін «Менеджмент та маркетинг у фармації», а також спеціалізації «Міжнародний маркетинг у фармації».

Для провізора важливою умовою професійного успіху є вміння будувати відносини з людьми, знаходити підхід до кожного пацієнта/клієнта/бізнес-партнера/лікаря, а отже для нього дуже важливо мати навички ефективної комунікації, знати психологічні закономірності спілкування, вміти вирішувати конфлікти. Провізори-практики дуже добре розуміють це, тому відзначають важливість володіння техніками ефективних комунікацій та взаємодії з клієнтами. Відпрацюванню цих навичок також треба приділяти більше уваги у освітніх програмах, як це вже роблять в розвинутих країнах [3, 6]. Тому автори статті розробили та запровадили в навчальний процес провізорів курси за вибором «Основи поведінки споживача у фармації», «Теорія і практика професійної комунікації», «Тренінг спілкування», а також вибірково дисципліну за спеціалізацією «Соціальна взаємодія: провізор-лікар-пацієнт».

Сьогодні кожний провізор має можливість обрати той кар'єрний шлях, що відповідає його особистим здібностям та талантам. Але досить високий відсоток респондентів, що незадоволені розвитком свого кар'єрного шляху (майже половина) — навіть через кілька років після закінчення університету, а також доволі низький відсоток тих, хто вже має намір продовжувати свій кар'єрний шлях в обраному напрямку фармацевтичної діяльності (трохи більше третини), свідчить про те, що під час навчання студенти та інтерни потребують

допомоги у визначенні місця працевлаштування й подальшого професійного розвитку. Розуміючи це, викладачі нашої кафедри розробили та запровадили низку курсів за вибором для провізорів: «Управління кар'єрою»; «Планування кар'єри»; «Провізор у ролі медичного представника». Важливість цих курсів підтверджує статистика працевлаштування випускників КМУ 2010 року — 59% з них працюють у вітчизняних оптових фармацевтичних фірмах та представництвах іноземних фармацевтичних компаній (майже вдвічі більше, ніж в середньому по всім опитуваним). Автори вважають це результатом того, що саме ці студенти першими прослухали курс «Провізор у ролі медичного представника».

Оскільки фармацевтичні заводи, академічні і науково-дослідні установи поки що не є привабливими для випускників, доцільно було б розробити для студентів додаткові курси за вибором, а також більше залучати їх до науково-дослідницької діяльності.

Це перше, пілотне опитування провізорів щодо мотивації до кар'єрного розвитку. В подальшому автори планують продовжити дослідження у наступних напрямках:

1. Щорічне додаткові опитування та анкетування випускників для накопичення додаткових статистичних даних.

2. Поглиблений аналіз мотивації студентів та інтернів КМУ щодо працевлаштування, напрямків подальшого розвитку кар'єри та безперервного професійного розвитку (CPD) на різних етапах кар'єри.

3. Вивчення інноваційних методів навчання [4], що сприяють підвищенню ефективності комунікації провізор-лікар-пацієнт.

ЛІТЕРАТУРА

1. Належна аптечна практика: Стандарти якості аптечних послуг (Спільна настанова МФФ/ВООЗ з НАП) https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/897_009.
2. «Стандарт вищої освіти за другим (магістерським) рівнем вищої освіти підготовки здобувачів ступеня магістра в галузі знань 22 Охорона здоров'я за спеціальністю 226 Фармація». (https://mon.gov.ua/storage/app/media/vyshcha/naukovo-metodychna_rada/proekty_standartiv_VO/226-magistr-farmatsii-promslova-farmatsiya-mon-ukraini.doc)
3. Blom L, Wolters M, Bouvy M (2014) Teaching Large Numbers of Pharmacy Students about Communication. *J Pharma Care Health Sys* S1-011. doi:10.4172/2376-0419.S1-011
4. Developing pharmacy practice: a focus on patient care. Handbook – 2006 ed. Режим доступу: <http://www.fip.org/files/fip/publications/DevelopingPharmacyPractice/DevelopingPharmacyPracticeEN.Pdf>
5. FIP Education Initiatives Pharmacy Education Taskforce A Global Competency Framework Version 1 https://www.fip.org/files/fip/PharmacyEducation/GbCF_v1.pdf
6. William N Tindall, Robert S Beardsley and Carole L Kimberlin. Communication skills in pharmacy practice: A practical guide for students and practitioners (5 th edition). – Lippincott Williams & Wilkins, 2011. – 242 pages.