

УДК 615.12:37.091.33-027.22

**ВИРОБНИЧА ПРАКТИКА – ПОШТОВХ ДО РОЗВИТКУ
ПРОФЕСІЙНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ СТУДЕНТА**

Липовська К.М., доц. Данькевич О.С.

Кафедра технології ліків

Проходячи виробничу практику з аптечної технології ліків, я вперше змогла зануритися в атмосферу роботи виробничого відділу аптеки у м. Кам'янському Дніпропетровської обл. Аптека має багаторічну історію, існує ще з часів Радянського Союзу: спочатку вона була державною, а зараз є приватною. Аптека знаходиться в окремому двоповерховому будинку і маючи невеликий потік покупців, використовує не всю свою площу, але має в двох лікарнях аптечні пункти, в яких здійснюється прийом рецептів та видача екстемпоральних лікарських засобів (ЕЛЗ).

Я проаналізувала рецептурні прописи, які надходили до аптеки за останні два місяці. Виробничий відділ займається виготовленням нестерильних лікарських форм, переважно готують розчини, мазі, суспензії, рідше – емульсії та порошки. В аптеці немає асептичного блоку, через це стерильні лікарські форми в ній не виготовляються. Я брала активну участь у приготуванні порошків – це відносно не складна, але виснажлива робота. Зазвичай за один раз потрібно було розфасувати і упакувати 60 порошків, а це вимагало швидкості роботи і практичних навичок.

Оскільки населення часто звертається до аптеки зі стандартними прописами на приготування певних екстемпоральних лікарських засобів (ЕЛЗ), виробничий відділ готує про запас внутрішньоаптечні заготовки (ВАЗ). До них відносяться розчини фурациліну, борної кислоти, колоїдів, та порошки з глюкозою або сіркою. При вивченні асортименту лікарських речовин, з яких готують ЕЛЗ, я помітила, що в графі «Виробник» не часто зустрічається напис «Україна». Основними постачальниками лікарських субстанцій до аптеки є Франція, Китай, Індія, Німеччина, що, природно, впливає на ціну приготованих ліків. Через це ЕЛЗ не відстають по ціновій політиці від деяких готових лікарських препаратів. Аптека багато років тримається на плаву, не відмовляючись від можливості виготовляти ЕЛЗ, хоча й має невеликий їх асортимент. Звісно, вона має в цій сфері конкурентів – «Аптеку медичної академії», де також продають ЕЛЗ, однак готують їх в Кривому Розі, що підвищує їх ціну за рахунок транспортних витрат. Різниця в ціні дозволяє аптекам конкурувати між собою і спонукає до постійного самовдосконалення. Загалом, аптека в якій я проходила практику – живий приклад того, коли підприємців не лякає ризик втратити прибуток за рахунок введення в товарообіг ЕЛЗ, в надії на те, що у майбутньому вони знайдуть своїх покупців і будуть корисними суспільству.