

## СУЧАСНІ КОМПЕТЕНЦІЇ У ПРОФЕСІЙНОМУ ОРІСТУВАННІ ТА ПІДГОТОВЦІ СТУДЕНТІВ-ФАРМАЦЕВТІВ

**Чемоданова М. Ф., Внукова К. В.**

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків, Україна*

*Кафедра іноземних мов*

*marinalaoshi7@gmail.com*

*ekaterina.vnukova.nuph@gmail.com*

Сектор охорони здоров'я в цілому і фармацевтичний сектор зокрема переживають період переходу до наступного етапу значного та глибокого розвитку, що пов'язаний з інституційними, соціальними та ринковими змінами: від прогресивної законодавчої гармонізації з європейськими політиками щодо політики стримування витрат на госпіталізацію і лікарські препарати, починаючи із запиту про співпрацю і закінчуючи аптеками в наступних випадках надання регіональними службами охорони здоров'я нових соціальних послуг.

Починаючи з глобалізації фармацевтичних компаній і закінчуючи новими формулюваннями виробничо-збутового ланцюжка та ланцюжок постачання медикаментів, аж до соціальних змін в довірчих відносинах між професіоналами та пацієнтами. Економічний вимір став одним з основних факторів при виборі сектора, а також впливає на роль та імідж фармацевта, що працює як у лікарні, так і у приватних аптеках, а також на діяльність фармацевтичних і проміжних дистриб'юторських компаній.[2, 136-162.] Новий сценарій вимагає, щоб фігура фармацевта розвивалася відповідно до динамікою інституційної та конкурентного середовища, усвідомлюючи, що переосмислення їх ролі є не лише необхідністю, продиктованою умовними економічними оцінками, але і способом вижити в тій системі цінностей, яка завжди характеризувала професія.

Мета дослідження – проаналізувати перспективи фармацевта, напрям його освіти та розвитку, щоб відповідати потребам галузі та очікуванням інституційних та ринкових зацікавлених сторін, а також визначення основних компетенцій й напрямів діяльності, які повинні відповідати цим очікуванням.

На етапах інституційних змін суб'єкти, яких стосуються реформи, часто звинувачуються у самосвідомості. Це дослідження спрямоване на виявлення потреб та очікувань аптекаря, що працює в аптеці, в регульовальній, в медичній компанії або на підприємстві – для того, щоб зібрати елементи та запропонувати категорії, побудовані в рамках зацікавлених сторін на основі висновків.

Різні регіони, по суті, визначають потреби стратегічної спрямованості компанії в диверсифікованих навичках, в яких вона здійснює свою діяльність, а також її розмір і рівень інновацій, і, нарешті, культуру та передумови діяльності компанії.

Відмінності між різними регіональними системами охорони здоров'я зачіпають всі категорії фармацевтів, хоча і по-різному та з різних причин. Але інституційний контекст обумовлює не тільки аптекаря, а й фармацевта, який працює в державних та приватних медичних установах, територіальних і лікарняних установах: є регіони, де спостерігається значна тенденція до активізації роботи комісій по включенню медикаментів у формуляри, і це означає, що для фармацевта існує необхідність розвитку конкретних навичок в області фармако-економіки; регіони, в яких інноваційні лікарські засоби широко використовуються в лікарнях або в інших регіонах світу.[1; 115-138]

Розмір компанії, чи йдеться про аптеки, компаній підпорядкованих міністерству охорони здоров'я, проміжних дистриб'юторських компаній або виробничих компаній, явно

впливає на число фахівців, які компанія має у своєму розпорядженні й, отже, на можливість їх спеціалізації на диференційованій діяльності.

Іншою важливою змінною величиною, поряд із розміром, впливає на спеціалізацію фахівця, є рівень інноваційності компанії. Найбільш інноваційні аптеки, як правило, мають спеціалізований персонал для здійснення діяльності (наприклад, закупівлі, маркетинг, збут, ціноутворення, бронювання візитів фахівців, діагностика тощо) та за категоріями оброблених продуктів (наприклад, дермо косметика, гомеопатія, ветеринарія). Орієнтація на спеціалізацію вимагає від володаря ліцензії наявності управлінських та організаційних навичок. Крім того, даний вид аптек має більш виражену орієнтацію на комп'ютеризацію, використання цього інструменту у якості підтримки професії й власних управлінських навичок. Підвищення складності та динамічності еталонного середовища, як з інституційної точки зору що з точки зору ринку, глобалізації, наукових і технологічних інновацій, що стосуються не тільки препарату, але й з діагностики, логістики, послуг, пов'язаних зі здоров'ям, є всі елементи, що сприяли підвищенню попиту на багато дисциплінарні знання щодо професії фармацевта, навіть якщо фармацевт не має описаних вище нових ролей.

Залежно від здійснюваної діяльності оновлені й конкретні науково-технічні навички доповнюються різноманітними пізнавальними навичками, такими як знання фармакології та економіки, клінічні знання, законодавчі знання, знання управлінських інструментів, таких як програмування і контроль, маркетинг — також призначені в якості інструменту для визначення поняття ціни на продукцію та послуги, доступ на ринок.

Але на додаток до когнітивних навичок, які включають опанування набором знань. Технічні та професійні навички, необхідні для виконання даної ролі, також стають все більш важливими: практичні навички реалізації та операційні навички, пов'язані зі здатністю шукати інформацію, точність і орієнтованість на результат; навички надання допомоги та обслуговування, а також здатність вміння працювати в команді; впливові навички, також розуміються як вміння створювати мережі; управлінські навички, такі як вміння розв'язувати проблеми, навички організації праці й т. д. інших, планування діяльності й, нарешті, навички особистої ефективності: прихильність, впевненість у собі, гнучкість і самоконтроль. Крім цього, все більшої актуальності набувають наступні питання необхідність знання англійської мови, що має принципове значення не тільки для тих, хто працює в транснаціональних виробничих та дистриб'юторських компаніях, але і для тих, хто працює в медичних компаніях і аптеках наступних країн спільноти, щоб мати можливість оновлюватися з наукової точки зору, взаємодіяти з інституційними суб'єктами з інших країн, спілкуватися з іноземними клієнтами/пацієнтами. Фігура фармацевта в цілому не звикла ні до командної роботи, ні до розвитку навичок, відмінних від науково-технічних, що ускладнює завдання активізації мультидисциплінарного підходу, необхідного для його фігури у всіх аспектах області діяльності.

У двох словах, найбільш необхідні макрокомпетенції, а також ті, на яких найбільше значення мають розриви в компетенціях є наступними:

### 1. Когнітивний:

- a. просунуті науково-технічні розробки (диференційовані за ролями);
- b. законодавство по секторах (диференційоване за ролями);
- c. фармацевтика й економіка;
- d. доступ до ринку;
- e. інструменти управління (диверсифіковані за ролями).

### 2. Менеджерський:

- a. програмування та управління;
- b. планування діяльності;
- c. управління персоналом.

## 3. Допомога та обслуговування:

- а. робота в групах;
- б. комунікація;

## 4. Англійська мова.

Інновації у терапії та фармакології, скорочення життєвого циклу препаратів, перехід від системного препарату до біологічного, нові технічні вимоги до дистрибуції лікарських засобів, нові форми дистрибуції, глобалізація, регіоналізація та корпоратизація це число факторів, які входять до системи охорони здоров'я, скорочення державних витрат на охорону здоров'я, поширення мережі аптек, – всі вони визначають важливість оновлення знань фармацевта, розширення, спеціалізації, а також акредитація, доведення їх до відома ринку і різних зацікавлених сторін та забезпечення їх впізнаваності [3].

Фактично, це інституційний, технологічний і ринковий тиск неминуче призводить до розвитку навичок, необхідних для роботи на фармацевтичних посадах, займаних в даний час фармацевтом. Ось лише кілька прикладів акціонування медичної допомоги має на увазі для фармацевта, що працює в медичних компаніях, необхідність поєднання науково-технічних навичок і знань про продукти з навичками, отриманими завдяки фармацевтичній економіці для того, щоб грати вирішальну роль у визначенні пріоритетів, для фармацевта працюючи на промислових підприємствах, необхідно розвивати навички доступу до ринків, щоб сприяти включення препарату в різні лікарняні формуляри; для місцевого фармацевта це означає необхідність розвитку конкретних економічних, переговорних і технічних навичок в цілях надання соціально-медичних послуг з метою протидії прямому розподілу та укладення нових угод медичні та соціальні послуги.

Але недостатньо тільки розвивати міждисциплінарні навички фармацевта або, скоріше, різні типи фармацевтів, але необхідно також акредитувати й довести їх до відома громадськості.

### Література

1. Боллен К. А., Лонг Дж.С. Випробування структурно-зрівняних моделей. – Сейдж, Нью-бері Парк, Каліфорнія. – С. 136-162.
2. Кастальдо С., Перріні Ф., Мисани Н. Е. Тенкати, А. Відсутній зв'язок між корпоративною соціальною відповідальністю та довірою споживача: Приклад сумлінної торгівлі продукцією // Журнал ділової етики. – 2009. – 84. – С. 115-145.
3. Brad Hein, Nicholas J. Messinger, Jonathan Penm, Patricia R. Wigle, Shauna M. Buring. Correlation of the Pharmacy Curriculum Outcomes Assessment and Selected Pre-pharmacy and Pharmacy Performance Variables // American Journal of pharmaceutical education. – Vol. 83, Issue 3.