

питання стоїть досить гостро. Кожна цивілізована країна, або та, яка хоче бути цивілізованою, дбає про творчий потенціал суспільства загалом і кожної людини зокрема. Окрім того, як свідчить досвід, людина, яка здатна генерувати ідеї, використовувати знання й уміння в нових ситуаціях, комфортно почувається в нестабільних соціальних умовах – швидше знаходить своє місце в суспільстві.

Мистецтво володіння мовою включає вміння слухати, читати, спілкуватися та писати. Розвиток мовних навичок можна стимулювати різноманітними засобами. Перш за все, це використання різних інноваційних методик та технологій, вибір яких залежить від викладача.

Мороз Г.М.

ВПРОВАДЖЕННЯ НАУКОВИХ ІННОВАЦІЙ У ВИЩІЙ ФАРМАЦЕВТИЧНІЙ ШКОЛІ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФАХІВЦІВ НФАУ НА ВНУТРІШНЬОМУ І СВІТОВОМУ РИНКАХ ПРАЦІ

Основною метою професійної освіти сьогодні є підготовка кваліфікованого фахівця відповідного рівня та профілю, що вільно володіє своєю професією, конкурентоспроможного на ринку праці, компетентного, здатного до ефективної праці на рівні світових стандартів, готового до постійного професійного зростання, соціальної та професійної мобільності.

На сучасному етапі розвитку України актуальним є питання професіоналізму у всіх галузях суспільного життя. Професія фармацевтичного працівника вимагає високої професійної самосвідомості, дисципліни, толерантності, акуратності та відповідальності при виконанні своїх обов'язків, оскільки пов'язана із збереженням здоров'я людини. В умовах євроінтеграції набуває значимості розвиток напрями професійної підготовки фахівців фармацевтичної галузі України — впроваджувати наукові фармацевтичні інновації у вищій фармацевтичній школі.

Для підвищення конкурентоспроможності майбутніх фахівців

фармацевтичної галузі була розроблена компетентнісна модель менеджера з формулярної системи відповідно вимог національної рамки кваліфікації, належних виробничих практик (G x P) і стандартів ISO, положень наказу МОЗ України від 22.07.2009р. №529 «Про створення формулярної системи забезпечення лікарськими засобами закладів охорони здоров'я», наказу від 26.06.2014р. №429 «Про внесення змін до наказу Міністерства охорони здоров'я України від 22 липня 2009 року №529», наказу МОЗ України від 13.09.2010р. №769 «Про затвердження концепції розвитку фармацевтичного сектору галузі охорони здоров'я України на 2011-2020р.р.».

В процесі дослідження були також використані основні положення Належної практики фармацевтичної освіти (GDEP), яка передбачає такі вимоги до фахівців фармацевтичної сфери, як надання інтегрованої фармацевтичної допомоги, вміння контактувати з фахівцями медицини, пацієнтами, вміння ефективно управляти потоковими процесами. Виходячи з вище наведеного, була сформульована компетентнісна модель менеджера фармацевтичного підприємства з формулярної системи, який повинен:

мати вищу фармацевтичну освіту;

знати чинне законодавство, структуру формулярної системи на всіх рівнях, організацію лікарського забезпечення ЗОЗ, стандарти надання медичної допомоги, шляхи побудови та вдосконалення стандартних робочих процедур (СРП) з формулярної системи на підприємстві, специфіку роботи фармацевтичного підприємства в умовах функціонування в Україні формулярної системи;

керуватися чинним законодавством України, державними та галузевими нормативними документами, методичними матеріалами щодо функціонування формулярної системи, стандартами, міжнародними правилами G x P і ISO, посадовою інструкцією;

уміти забезпечувати впровадження на підприємстві основних принципів формулярної системи, розробляти план маркетингових заходів щодо включення продукції підприємства в локальні та регіональні формуляри лікарських

засобів;

відповідати за належне виконання обов'язків передбачених посадовою інструкцією, а також правилами внутрішнього трудового розпорядку в межах чинного законодавства України про працю.

У сфері фармацевтичної галузі — конкурентоспроможність, на мій погляд, це здатність фахівця забезпечувати більший ступінь задоволення потреб і запитів споживачів лікарськими засобами, які повинні відповідати їх характеристикам і властивостям, згідно інструкцій, ніж інші товаровиробники. Для цього, майбутні фахівці, у процесі професійної підготовки, повинні оволодіти маркетингом на належному рівні і знати, що їх конкурентоспроможність, головним чином, висловлюється конкурентоспроможністю продукції, що визначає успіх ринкової діяльності виробників лікарських препаратів та медичного обладнання. Конкурентоспроможна та продукція, яка забезпечує більший ступінь задоволення споживачів при прийнятному рівні витрат на придбання і споживання, тобто ціни споживання і та, яка має попит серед споживачів.

Конкурентоспроможні ці фахівці, які орієнтують виробництво і збут на запити споживачів і створюють своїх споживачів за допомогою нововведень і отримують прибуток за рахунок задоволення їх потреб і запитів.

Для формування конкурентоспроможності майбутніх фахівців фармацевтичної галузі у процесі професійної підготовки вважаю необхідним введення навчання маркетингу та стандартизації нормативних документів, посадових інструкцій згідно з чинним законодавством України, державними та галузевими документами, наказу МОЗ України у фармацевтичній сфері.

Для професійній підготовці конкурентоспроможних майбутніх фахівців фармацевтичної галузі України у складній соціально-економічній ситуації притаманні постійні пошуки способів удосконалення та розвитку системи фармацевтичної освіти, вивчення практичного досвіду функціонування європейської моделі охорони здоров'я.

Питання формування професійної конкурентоспроможності майбутніх

фахівців фармацевтичної галузі є надзвичайно актуальним, оскільки сучасний ринок праці потребує кваліфікованих конкурентоспроможних фахівців. Вони мають бути здатні до сприйняття та використання на праці нових наукових ідей, методів сучасного виробництва, реалізації лікарських засобів. Все це вимагає від вищого навчального закладу підготовки конкурентоспроможного молодого фахівця. Процес професійного фармацевтичного навчання має вирішувати завдання стосовно забезпечення людини «конкурентоспроможною професією». Знання, досвід, цінності та здібності особистості є характеристикою окремої людини і виявляється у результатах її діяльності. Сучасній фармацевтичній галузі потрібен фахівець, який здатен максимально використовувати свій потенціал, проявляти гнучкість, конкурентоспроможність. Основним показником рівня кваліфікації будь-якого сучасного фахівця є його професійна обізнаність.

Проблема професійної обізнаності розглядалась у працях педагогів, менеджерів освіти таких науковців як Є.Зеєра, В. Сліпчука, І. Бобкової, Л. Варлахової, О. Романовської. Дослідники підкреслюють, що під час підготовки фахівців для промислової галузі треба чітко уявляти, чим характеризується їхня професійна обізнаність — володіння нормативами і знаннями необхідними для виконання професійної роботи. Отже, конкурентоспроможність включає в себе єдність теоретичної та практичної готовності майбутнього фахівця до професійної діяльності, забезпечує її ефективне виконання і вирішення проблем різної складності на основі знань і досвіду.

Професійна конкурентоспроможність майбутніх фахівців фармації має багато складових і становить єдину систему теоретичної, методичної та практичної підготовки до професійної діяльності, що здійснюється через оволодіння професійними знаннями та вміннями.

Конкурентоспроможні фахівці повинні вміти вести ділову розмову, яка спрямована на спілкування з відвідувачами аптек, колегами, лікарями, представниками фармацевтичних підприємств — спілкування та вміння реалізовувати ці знання на практиці є надзвичайно важливою потребою

конкурентоздатного фахівця фармацевтичної галузі.

У майбутнього фахівця фармації повинні бути сформовані знання про особливості, принципи, сутність, етапи та механізми професійного спілкування. Під час професійної діяльності фармацевт вирішує проблеми: вибір відвідувачам лікарських засобів, морально-етичні проблеми під час спілкування з представниками фармацевтичних підприємств, лікарями та колегами.

Орел-Халік Ю.В., Трегуб С.Є.

ДІЛОВІ ІГРИ У ПРОЦЕСІ НАВЧАННЯ ІНШОМОВНО КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНЦІЇ МАЙБУТНІХ ФАРМАЦЕВТІВ

На сьогоднішній день Україна знаходиться на етапі інтеграції до Європейського простору. Однією з найважливіших умов, що мають виконуватися, є підготовка висококваліфікованих, конкурентоспроможних спеціалістів. Саме тому іноземна мова розглядається як невід'ємний компонент професійної підготовки. В процесі викладання іноземної мови у немовних ВНЗ, одним з головних питань, зазвичай, залишається наступне: «Як організувати навчання іноземної мови так, щоб воно займало якомога менше часу і виявилось більш ефективним?». Одним з найбільш дієвих шляхів формування і розвитку іноземної комунікативної компетенції є застосування ділових ігор.

Застосування ділових ігор на заняттях з іноземної мови у немовних вишах має ряд переваг:

- забезпечує сприятливий психологічний клімат для спілкування;
- створює можливості мотивованого спілкування іноземною мовою;
- дозволяє досягти більш високого рівня спілкування, ніж при традиційному навчанні, так як передбачає реалізацію конкретної діяльності (обговорення проекту, участь у конференції, бесіду з колегами і пацієнтами тощо, більш того, дозволяє включити елементи майбутньої професійної діяльності в процес навчання іноземної мови) [2, с.56];

- передбачає активну участь всієї групи в цілому та кожного її члена окремо. Крім того, у діловій грі учасники самостверджуються не тільки як