



НОВЫЕ ЗНАНИЯ
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ

«Диплом фармацевта – это практически гарантированное трудоустройство со стабильным доходом».

ВСЕГДА ВОСТРЕБОВАНЫ

Почему при нехватке первостольников в России сокращается число учебных заведений, где можно получить специальность фармацевта? Как аптечные сети справляются с дефицитом кадров? И почему люди с высшим образованием все чаще стремятся получить специальность первостольника в фармколледже? Об этом мы поговорили с **Еленой Rogozной, директором фармацевтического колледжа «Новые знания».**

Елена Витальевна, насколько востребовано сейчас среднее фармацевтическое образование?

Если говорить о соотношении спроса и предложения, то на сегодняшний день в сфере фармобразования сложилась довольно сложная конфигурация. Во времена СССР училища и вузы готовили кадры, ориентируясь на госзаказ. Например, в Москве и Московской области огромную роль играло 10-е фармучилище, относившееся к московскому городскому департаменту здравоохранения, – 40% фармацевтов в городе и области, если

не больше, учились там. Но после прихода рыночных отношений государственные и муниципальные аптеки утратили свое значение, их стали вытеснять частные коммерческие организации. Соответственно, стал сокращаться и формируемый ими госзаказ. Сложилась парадоксальная ситуация, когда в целом по рынку ощущался колоссальный дефицит специалистов, а фармацевтические училища давали все меньше выпускников, поскольку продолжали ориентироваться на нужды муниципальных сетей, доля которых стремительно уменьшалась.

То же 10-е фармучилище, например, несколько лет назад было просто закрыто, так как у города якобы не было потребности в фармацевтах.

Кто же тогда работает в коммерческих аптеках?

– Здесь мы переходим к следующей части проблемы. До определенного времени аптечные сети занимались «перетягиванием» тех фармацевтов, которых удавалось найти на рынке. Поднимали зарплаты, сулили всевозможные преимущества, пытались заключать договоры с фармучилищами, чтобы те направляли выпускников к ним. Но все это не работало, нехватка людей была слишком велика. И в какой-то момент их просто перестали искать. Не секрет, что сейчас даже в крупных аптечных сетях далеко не всегда все специалисты на должностях, требующих фармацевтического образования, имеют соответствующий диплом. А в менее солидных компаниях людей без профильной подготовки может быть вообще большинство. Как правило, это «переквалифицировавшиеся» медработники, люди со средним медицинским образованием, обладающие определенными познаниями в сфере фармацевтики, но, как говорится, возможны и другие варианты.

Но ведь это серьезное нарушение.

– С точки зрения законодательства – очень серьезное. В зависимости от конкретной ситуации оно может повлечь и административную, и уголовную ответственность (если в результате некачественных действий сотрудника был причинен ущерб здоровью потребителя). И конечно же, лишение лицензии. Однако на протяжении определенного времени контрольные органы относились к такому положению дел с некоторым снисхождением. Просто потому, что нарушение слишком распространено, и, если наказывать всех по полной программе, можно остаться вообще без аптек. Но сейчас по определенным признакам видно, что ситуация постепенно меняется. Подход при проверках становится все менее формальным, и объяснить присутствие за прилавком человека без диплома фармацевта все сложнее. Соответственно, в ближайшее время мы ожидаем резкого повышения спроса на подготовленных специалистов.

➤ **Как удовлетворить этот спрос? Могут ли негосударственные аптечные сети создать свою собственную систему целевого набора? Допустим, оплачивать людям обучение при условии, что они определенное время отработают у них?**

– Тут очень много сложностей. Причем, как мне кажется, большая их часть коренится в инерционности самих образовательных учреждений. Они привыкли жить, ориентируясь на потребности органов управления здравоохранения, в рамках бюджетных организаций, со всеми их жесткими требованиями и всей ригидностью. И попытки договориться с их руководством о создании платного факультета, который могли бы использовать аптечные сети, наталкивается на массу бюрократических препятствий. Допустим, в ответ на просьбу решить вопрос о подготовке какого-то числа специалистов на коммерческой основе вам говорят: «Получите разрешение в департаменте здравоохранения», подразумевая, что это, вообще-то, невозможно. С другой стороны, обучение длится достаточно долго. И с этим связаны определенные психологические затруднения. Потенциальный целевик думает: «Аптека будет платить за меня 4



А много ли желающих оплачивать обучение самостоятельно?

– Последний наш набор показал, что желающих учиться очень много. Все-таки в нынешних условиях диплом фармацевта – это практически гарантированное трудоустройство со стабильным доходом. Наши поступающие четко делятся на две категории: вчерашних школьников, приходящих после 11 класса, и взрослых людей, которым нужно учиться, продолжая при этом работать. Другого варианта, кроме очно-заочной формы обучения, предлагаемой нашим колледжем, у таких абитуриентов нет. Кстати, вот цифра, поразившая нас самих: около 30% поступивших к нам в этом году – люди с высшим образованием. То есть те, кто, окончив вуз, по тем или иным причинам решили, что им необходимо получить среднее специальное образование.

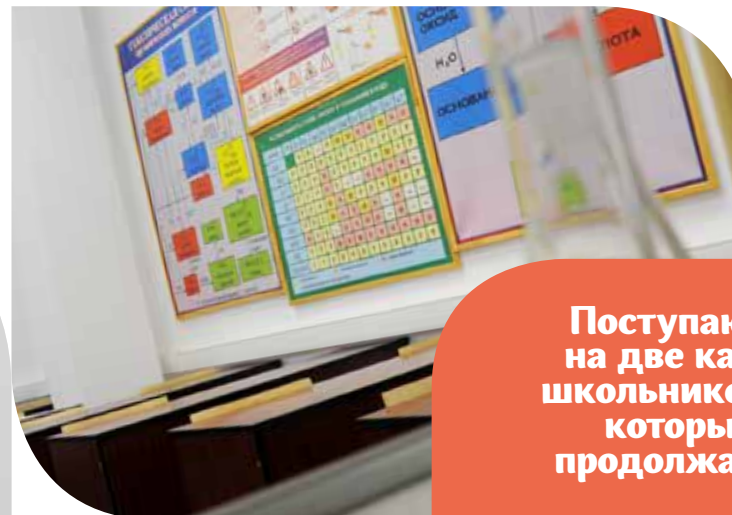


«К нам приходят люди, изначально настроенные на работу за первым столом. И практически 100% трудоустраиваются. Точнее, их расхватывают».

года, этот срок нужно отучиться, а затем отработать у них, чтобы возместить затраты на обучение. Но я не хочу в рабство на столько лет!» В свою очередь, работодатель тоже сомневается: «Я оплатил обучение, но человек же не крепостной – возьмет и уйдет к конкуренту, и как мне возмещать затраты?» Так что работники не всегда хотят, чтобы за них платили, а работодатели не всегда готовы платить.

Кто они по первой специальности?

– Педагоги, менеджеры, юристы, психологи – очень разные направления. Есть и медики, но их немного. Очевидно, закончив вуз, они столкнулись с ситуацией, когда спроса на их знания нет, и решили приобрести более востребованную специальность. Имеется и еще одна, небольшая, но очень заметная группа учащихся – это будущие или действующие владельцы аптек. У них тоже разные причины.



Поступающие четко делятся на две категории: вчерашних школьников и взрослых людей, которым нужно учиться, продолжая при этом работать.





общение с покупателями – все это у нас преподается. Если возникает потребность в каких-то дополнительных дисциплинах, то в учебной программе, помимо обязательных предметов, есть еще достаточно обширная вариативная часть. У нас, например, дополнительно изуча-

ются русский язык и клиническая фармакология. Также всегда есть возможность проводить факультативные занятия по ассортименту, и этим достаточно активно пользуются компании-производители. Если у студента есть дополнительное время и интерес, он эти знания получит. Но полной осведомленности у выпускника быть не может – чему-то всегда приходится учиться уже в процессе работы в аптеке.

«Небольшая, но очень заметная группа учащихся – это будущие или действующие владельцы аптек.

Кто-то из них хочет повысить осведомленность в бизнесе, которым занимается, кому-то нужна возможность самому работать за первым столом».

- Кто-то просто считает необходимым повысить собственную осведомленность в бизнесе, которым занимается. Кому-то нужна возможность на законных основаниях работать за первым столом в своей аптеке, если наемный сотрудник, допустим, болен. Кроме того, сейчас складывается интересная ситуация с индивидуальными предпринимателями. Раньше считалось, что ИП, создавший аптеку, может не иметь фармацевтического образования – достаточно нанять сотрудников с дипломами. А сейчас профильного образования требуют от самих ИП, а если его нет, предлагают оформлять ООО, становиться собственником, а это удобно далеко не всем.

Представители аптечных сетей нередко жалуются на то, что выпускники фармузов и фармколледжей оказываются не готовы к реальной работе. Не знакомы с основами маркетинга, плохо разбираются в ассортименте и т.д. Что об этом скажете?

– Дисциплины, направленные на изучение коммерческой специфики работы фармспециалиста, включены в федеральный образовательный стандарт. Мерчендайзинг, реклама,

То есть критика

«с полей» необоснованна?

– Есть две тенденции, исходящие от одних и тех же людей. Директора аптек с многолетним стажем работы считают, что сейчас в колледжах и вузах учат отвратительно, выпускники приходят неподготовленными, ничего не знают и не понимают. И требуют учить их обстоятельно, как в старые добрые времена. А потом они же говорят нам: «Вот наша сотрудница, возьмите ее, обучите за 6 месяцев, а не за 4 года, нам очень надо, пожалуйста!» И обе тенденции прекрасно сосуществуют в одних и тех же головах, просто в первом случае человек выступает как эксперт фармрынка, а во втором – решает свои проблемы. Причем есть организации, которые готовы эти пожелания исполнять, выпускать дипломированных специалистов за год, лишь бы платили деньги. Неважно, что все это работает до первого разбирательства с прокуратурой, которая обязательно проверит дипломы сотрудников, дату их выдачи и срок обучения. Но это все равно, что просить родить ребенка через 2 месяца, а не через 9. К сожалению, он будет нежизнеспособен. Мы на такие компромиссы принципиально не идем.

Михаил Алексеев

Фото: Михаил Шабалин