

## Я Б В ПРОВИЗОРЫ ПОШЕЛ...



*Они – хранители аптечных традиций и вековых секретов приготовления лекарственных средств. От них зависит жизнь и здоровье миллионов людей. Именно к ним, а не к врачам больные идут за советом, потому как уверены, что назначение будет правильным. Быть провизором престижно. Так считали много лет назад. Такого же мнения придерживаются до сих пор. Как живет современный провизор? Действительно ли сегодня эта профессия настолько престижна и прибыльна, как кажется на первый взгляд? И почему многие выпускники школ стремятся получить фармацевтическое образование?*

Работа провизора испокон веков считалась престижной. А с развитием фармацевтического рынка она приобрела еще большую значимость и актуальность. Среди стран бывшего СССР Украина занимает первое место по количеству выпускаемой фармацевтической продукции. А вновь открывающиеся аптеки, фармпредприятия и фирмы быстрыми темпами пытаются оккупировать оставшиеся ниши на фармацевтическом рынке. Заниматься изготовлением и реализацией лекарственной продукции выгодно. Фармацевтический бизнес является одним из наиболее прибыльных в стране. Многие частные предприниматели стремятся открыть очередную аптеку или фирму, чтобы заработать как можно больше средств. Вот только порой у таких частных предпринимателей нет фармацевтического образования, и амфитамины они с трудом отличают от спазмолитиков. Для них самое главное – правильно с экономической точки зрения делать деньги: создать конкурентную среду (между двумя соседствующими аптеками открыть свою), наладить производственный процесс (подобрать нужный персонал), расширить ассортимент (желательно препаратами индийского производства) и т. д.

Лидирующее место в фармацевтической отрасли занимает г. Харьков. Именно здесь один из крупнейших центров фарминдустрии: Национальный фармацевтический университет, ГНЦЛС, крупные фармкомпании, заводы, сотни фармацевтических фирм и аптек. Поле для деятельности широкое, поэтому неудивительно, что многие молодые люди стремятся работать в данной отрасли, получив соответствующее образование.

По данным Национального фармацевтического университета, в этом году студентами первого курса стали 1 048 человек, из них по специальности «фармация» – 842, «клиническая фармация» – 15, «технология парфюмерно-косметических средств» – 53, «технология фармацевтических препаратов» – 30, «экономика предприятий» – 25 человек и т. д. Самый большой конкурс был по специальности «Технология фармацевтических препаратов» (8,5 человек на место госзаказа), а самый маленький (2 человека на место) – по специальности «лабораторная диагностика». На специальность «фармация» конкурс составил 2,63.

Ни для кого не секрет, что получить сегодня бесплатное образование практически невозможно. Количество бюджетных мест в высших учебных заведениях строго ограничено. да и

поступить на бюджетную форму удается немногим «счастливицам». Вот и остается получать диплом за счет контрактного обучения. Так уж сложилась у нас в государстве что чем престижней вуз и солиднее специальность, тем дороже придется за нее заплатить. По своей престижности фармацевтическое образование уступает разве что юридическому и медицинскому. Например, для того чтобы получить специальность провизора, клинического провизора (специалиста) на дневной контрактной форме обучения в НФаУ нужно платить 7 900 грн. в год на протяжении пяти лет. Специальность провизора-косметолога стоит чуть дороже – 9 300 грн в год. Для того чтобы получить диплом магистра, необходимо проучиться еще год, заплатив по 7 900 и 9 300 грн соответственно. За специальность инженера-технолога придется заплатить 5 900 грн. При этом обучение в интернатуре, которое тоже платное, не учитывается.

Если сложить все эти цифры, то получится круглая сумма, которая не по карману среднестатистическому украинцу. И работая провизором-первостольником в коммунальной аптеке, вряд ли удастся в ближайшее время окупить затраты на учебу. Возможно, поэтому многие выпускники считают более прибыльной работу в оптовых фирмах и на предприятиях, а не в аптеке. Многие провизоры предпочитают работать медицинскими представителями. Там и платят больше, и есть перспективы карьерного роста.

Проблем с трудоустройством у выпускников фармацевтического университета не возникает. Даже несмотря на то, что большинство студентов, которые приехали из разных городов Украины, остаются в г. Харькове, на рынке труда профессии провизора и фармацевта востребованы. С открытием новых аптек, складов, фирм постоянно требуются люди именно этих специальностей.

В прошлом году журнал «Money Magazine» и исследовательская компания Solary. com опубликовали список самых прибыльных и востребованных профессий, которые будут пользоваться популярностью в течение следующих десяти лет.

В целом профессия фармацевта в США очень востребована. По предварительным прогнозам спрос на нее повысится из-за старения населения и выведения на рынок большого количества инновационных лекарственных средств. Примечательным является и тот факт, что сегодня заработная плата фармацевта в США составляет 92 тыс. долл. в год. По мнению журнала «Money Magazine», эта профессия является главным звеном в розничной продаже лекарственных средств на фармацевтическом рынке, поэтому средняя заработная плата трудящихся в этой отрасли за 10 лет может повыситься более чем в шесть раз.

Украинские провизоры похвастаться такими рейтингами, а тем более доходами, к сожалению, пока не могут. Зарботная плата, по мнению наших респондентов, оставляет желать лучшего. Это, пожалуй, один из главных недостатков профессии провизора. Оплата труда во всех областях Украины разная, самая высокая – в столице. По Харьковскому региону в среднем зарплата провизора-первостольника составляет от 150 до 250 долл. США и зависит от организации, руководства, графика работы и др.

Престижна ли сегодня профессия провизора? Что думают о своей специальности харьковские фармацевты? Востребованы ли на рынке труда выпускники НФаУ? И есть ли способы сделать данную профессию действительно прибыльной? Вашему вниманию предлагаем непосредственные мнения специалистов фармацевтического рынка.

***Анатолий Иванович Толстых – заместитель директора Харьковского областного центра занятости***

— Вакансии провизора и фармацевта появляются на рынке труда в харьковском регионе, потому что коммерческие аптеки постоянно развиваются. Хотя массовых заявок нет. С начала года в Центр занятости поступили 73 заявки на вакантную должность фармацевта. Работу искали 44 человека. Что касается профессии провизора, на учете в Центре занятости состояло 68 человек, в то время как работодателями было предложено 94 вакансии. В данном случае количество вакансий превышает количество ищущих работу. В течение года было трудоустроено 34 человека. Из-за того, что предложения от работодателей подаются в основном по г. Харькову, а люди проживают на территории всей области, получается такой дисбаланс.

***Анна Александровна Муковоз – заведующая аптекой «Центральная № 4» (ЧФ «Гамма55»)***

— Профессия провизора издавна считалась перспективной и востребованной. Работа крайне интересная, помимо того, что предполагает общение с людьми, она также требует определенных навыков и знаний. Я не могу согласиться с тем, что данная профессия утрачивает свою актуальность. Единственная проблема – это то, что Национальный фармацевтический университет выпускает большое количество специалистов. На сегодняшний день в связи с контрактным обучением число абитуриентов не ограничено. Вот и получается, что количество провизоров теряет свое качество. В данном случае можно понять и руководителей, потому что желающих работать много, а рабочих мест мало, соответственно, из-за конкуренции снижается заработная плата.

Кроме того, на бюджетную форму обучения практически невозможно поступить. А контрактная форма обучения требует больших финансовых затрат, несопоставимых с зарплатой среднестатистического украинца. После окончания обучения нужно еще пройти интернатуру, которая тоже платная. Если сравнить затраты и время, за которое они окупятся, получится астрономическая цифра. Это огромный минус.

Во время прохождения практики студенты не получают всех необходимых навыков. Поэтому мы сначала их стажуем, проводим двухнедельные курсы с повторным обучением студентов и внедрением в нашу аптечную сеть, экзаменуем. И только после этого принимаем на работу.

Вопрос о том, как повысить статус провизора и сделать эту профессию действительно высокооплачиваемой и востребованной, нужно решать на государственном уровне.

***Лилия Ивановна Вишневская – канд. фарм. наук, доцент кафедры качества, стандартизации и сертификации лекарств, декан фармацевтического факультета № 2 Национального фармацевтического университета***

— Национальный фармацевтический университет уже много лет сохраняет позиции лидера фармацевтического образования Украины и ежегодно выпускает более 2 000 бакалавров, специалистов и магистров фармации. НФаУ – это alma mater для всей фармации Украины, в котором учебный процесс обеспечивают почти 800 человек профессорско-преподавательского состава, причем 75 % из них имеют научные степени кандидатов и докторов наук. В 2007 г. на государственном уровне определена ведущая роль Национального фармацевтического университета в системе подготовки высококвалифицированных специалистов для фармацевтической отрасли Украины и зарубежных стран. Наш университет занял второе место в Национальном рейтинге высших медицинских учебных заведений страны. Несмотря на огромные ежегодные выпуски специалистов, проблем с трудоустройством не возникает. В газетах и на телевидении постоянно размещаются объявления о том, что требуются специалисты для работы в аптеках, фармацевтических компаниях, фирмах, на фабриках и заводах, контрольно-аналитических лабораториях и т. д. Кроме того, студенты, желающие заниматься научной и преподавательской деятельностью, остаются в вузе.

Профессия провизора престижна, почетна и ответственна. Она служит здоровью людей, приносит чудо исцеления и укрепления здоровья, в связи с этим специалисты данной отрасли востребованы во всех регионах Украины. От нехватки кадров особенно страдают аптеки в сельской местности, потому что местные жители, приехав к нам в вуз и получив диплом, зачастую домой не возвращаются. Молодые люди желают жить и работать в мегаполисе...

***Татьяна Васильевна Крутских – канд. фарм. наук, доцент кафедры промышленной фармации, декан факультета промышленной фармации Национального фармацевтического университета***

— На сегодняшний день в Украине насчитывается около 200 предприятий различной формы собственности, которые имеют лицензию на производство лекарственных препаратов. Выпускники факультета промышленной фармации востребованы на фармацевтических предприятиях, поэтому проблем с поиском работы у студентов не возникает. Содержание учебных программ и планов выгодно отличают наших инженеров-технологов, которые имеют специальную подготовку в области фармакогнозии, фармацевтической химии, биотехнологии, технологии лекарственных препаратов, управления качеством. Это дает им возможность работать практически на любом производственном участке предприятия. В нашем вузе сложилась традиция: с момента профилизации обучения, то есть с 3-го курса, мы плотно работаем с фармацевтическими

компаниями. Представители предприятий присутствуют на открытых заседаниях Государственной экзаменационной комиссии, заслушивая дипломные проекты студентов. Таким образом, у них есть возможность выбрать себе понравившегося специалиста, а нам подсказать, какой спектр подготовки или специализацию следует расширить. Кроме того, на протяжении всего года от украинских заводов поступают заявки, которые мы стараемся реализовать. Конечно, приоритетными для студентов по-прежнему остаются киевские и харьковские заводы. Я ежегодно объезжаю фармацевтические предприятия Украины и о наших выпускниках услышу только хорошие отзывы.

**Валентина Франковна Черных – доктор мед. наук, проф., генеральный директор ООО «Магистр Валентина»**

— Профессия провизора востребована. Что касается ее актуальности, то нельзя не отметить следующего: если есть фармацевтический бизнес и фармацевтический рынок, значит, есть спрос на препараты. К сожалению, мы все боеем. С каждым годом появляется все больше лекарств. В Украине уже зарегистрировано около 15 тыс. препаратов, всего же в мире синтезировано и выпущено около 350 тыс. лекарственных средств. Если бы все эти лекарства были неэффективны и невостребованы, то, наверное, их бы не производили. Но если они есть, значит, их кто-то должен предлагать. Профессии провизора, фармацевта, клинического провизора, с моей точки зрения, очень актуальны. Если больной не проконсультировался с провизором о правильном применении препарата, это лекарство может принести ему вред. И если бы за прилавками стояли просто продавцы (к сожалению, во многих аптеках такое бывает), то, наверное, количество осложнений и летальных исходов в нашей стране было бы намного больше. Кроме того, в последнее время все меньше людей обращаются к врачам, предпочитая сразу пойти в аптеку, где за прилавком должен стоять грамотный специалист.

На сегодняшний день в аптеках сети ООО «Магистр Валентина» насчитывается около 5 тыс. препаратов, изделий медицинского назначения и предметов санитарии. Провизоры, которые в ней работают, знают все лекарственные средства, показания, противопоказания и т. д. Сказать, что эти специалисты не нужны или не востребованы, я не могу. Многие считают, что престижность профессии определяется экономическим уровнем. В Украине оплата труда провизора разная во всех регионах. Самая высокая, конечно же, в столице. Но это подход конкретно каждой фирмы и ее руководителя. Я своих специалистов ценю очень высоко. Уровень оплаты труда у нас дифференцированный. Все провизоры имеют категорию. И помимо оклада, за консультацию, отношение к клиенту, за свой уровень знаний каждый сотрудник получает премию. Естественно, моя задача как руководителя – добиться того, чтобы все сотрудники получали достойную зарплату. Все зарабатывается в коллективе. У нас составлен коллективный договор, согласно которому люди получают льготы, 13-ю зарплату и др. Это все экономическая заинтересованность, и она имеет большое значение. Насколько мне известно, сейчас во многих как государственных, так и частных структурах уровень зарплаты значительно меньше. Поэтому многие выпускники НФаУ стремятся устроиться медицинскими представителями в зарубежные компании, в которых платят гораздо больше. Хотя я абсолютно не согласна с тем, что работать на оптовой фирме или предприятии престижнее, чем в аптеке. У нас аптека большая, клиенты требовательные. И от знаний провизора зависит его заработная плата. Бывают такие моменты, когда человек приходит к нам на стажировку, но, к сожалению, через некоторое время нам приходится принять решение, что стажироваться дальше у нас ему нет смысла, поскольку он не справляется с поставленными задачами. В условиях жесткой конкуренции для того, чтобы выжить, нужно предлагать продукцию наивысшего качества. Поэтому у нас всегда есть мотивация, чтобы быть лучшими.

**Светлана Сергеевна Сапрыкина – менеджер по закупкам ЧП «Панацея», г. Харьков**

— Работать сейчас в аптеке не очень престижно. Объясняется это тем, что в понимании современной молодежи престиж профессии определяется размером заработной платы. А у рядового провизора-первостольника она небольшая. Работа же очень сложная, напоминает своеобразную передовую. Сейчас все чаще к провизору обращаются за консультацией как к врачу, поэтому на нем лежит большая ответственность. Кроме того, люди в аптеку приходят обозленные, все недовольства по поводу цен на лекарства высказывают провизору. Хотя для женщины, я считаю, это хорошая профессия. Самое главное – нужно любить свою работу. А для того чтобы

поднять престиж профессии в глазах молодого поколения, необходимо несколько изменить законодательную базу.

**Марина Александровна Кузьменко – заведующая аптекой № 361 ГОРП «Областной аптечный склад»**

— Профессия провизора всегда была и будет престижной. Хотя в последнее время ее престиж падает из-за того, что у провизора небольшая заработная плата. Возможно, это временное явление. Сейчас открывается много аптек, соответственно, их прибыль уменьшается. Кроме того, во многих частных и коммунальных аптеках рабочий день у провизора или фармацевта длится 12 часов, а то и целые сутки. При такой нагрузке, проработав полгода, многие уходят. Для того чтобы повысить имидж профессии, прежде всего, нужно поднять уровень благосостояния народа, а во-вторых, уменьшить в больших городах количество аптек.

**Владимир Анатольевич Мороз – доктор мед. наук, доцент кафедры клинической фармакологии с фармацевтической опекой Национального фармацевтического университета**

— В этом учебном году в Национальном фармацевтическом университете будет пятый выпуск клинических фармацевтов. На сегодняшний день эта профессия очень перспективна по многим показателям. Нам удалось сертифицировать ее согласно современным международным критериям. И она представляет собой прочный жизненный трамплин для молодого человека, ищущего достойное приложение своим силам. Дипломы наших выпускников признаются в большинстве развитых зарубежных стран, в частности в странах Британского содружества. Проблем с трудоустройством не возникает. Все выпускники трудоустроены в основном в ведущих украинских фирмах. Около трети каждого выпуска приглашают работать в Киев. Наши студенты не только разбираются в клинике и непосредственно работают с пациентом, но и хорошо знакомы с документацией, необходимой для клинических испытаний. А в данный момент это весьма актуально, о чем, скорее всего, не стоит напоминать профессионалам.

**Елена Ивановна Зубенко – заведующая аптекой № 48 ГОРП «Областной аптечный склад»**

— Престижность профессии провизора можно рассматривать как с экономической точки зрения, так и с моральной. Во всех странах мира наша специальность котируется очень высоко. В Украине это, к сожалению, далеко не так. Если рассматривать престиж моральный, то здесь мы, наверное, даже выигрываем у врачей. Потому что люди приходят, спрашивают совет в первую очередь у провизора, а уже потом с нашими рекомендациями идут к врачу. Приятно слышать от посетителей слова благодарности. Естественно, получаешь моральное удовлетворение от того, что можешь помочь.

Провизоры – это люди, которые прежде всего должны гордиться своей профессией. Мы станем специалистами с большой буквы: знаем все препараты на фармацевтическом рынке, методику лечения и т. д. А это имеет большое значение даже в повседневной жизни. Многие считают, что сейчас на рынке избыток провизоров, но в то же время часто можно встретить объявления о том, что требуются провизоры и фармацевты. Все работодатели хотят видеть специалистов высокого класса, что подразумевает постоянное обучение.

Хотелось бы, чтобы наша политика и экономика не сломали дух аптеки. Да, профессия провизора престижна, но любой труд должен быть оплачен.

Несомненно, профессия провизора престижна. Вот только среди всех предполагаемых возможностей, которые открываются перед выпускниками Национального фармацевтического университета, специальность провизора-первостольника выбирают, к сожалению, немногие. Одна из главных причин – отсутствие должного финансового вознаграждения за труд. Карьерный рост в аптеке тоже исключен (максимум можно доработаться до заведующего). Вот и выбирают сегодня молодые специалисты более прибыльные и перспективные области матушки-фармации. Проработав несколько лет в аптеке и набравшись опыта, они с уверенностью идут строить свою карьеру на фармацевтические фирмы и предприятия. Работать там менеджерами или медицинскими представителями гораздо выгоднее, чем стоять за первым прилавком в аптеке.

Хотелось бы верить, что в недалеком будущем заработная плата украинских провизоров будет начисляться по принципу их американских коллег. Ведь кто же еще, кроме любимого провизора, сможет подсказать нам волшебное лекарство от всех болезней?..

**Марина Колесник**