

№1 ^{Том 7}
2019

Фармакоэкономика

теория и практика

Pharmacoeconomics
theory and practice

№1 ^{Volume 7}
2019

- СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОЛОГИИ КЛИНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ (ФАРМАКОЭКОНОМИЧЕСКОЙ) ОЦЕНКИ СОГЛАСНО ИСХОДНОЙ (ОТ 28.08.2014) И ДЕЙСТВУЮЩЕЙ (ОТ 29.10.2018) РЕДАКЦИИ ПОСТАНОВЛЕНИЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ № 871
- МАТЕРИАЛЫ XIV НАЦИОНАЛЬНОГО КОНГРЕССА С МЕЖДУНАРОДНЫМ УЧАСТИЕМ «РАЗВИТИЕ ФАРМАКОЭКОНОМИКИ И ФАРМАКОЭПИДЕМИОЛОГИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ – «ФАРМАКОЭКОНОМИКА 2019» 2 – 3 АПРЕЛЯ 2019, Г.САМАРА

ИССЛЕДОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ

RESEARCH OF SOCIAL ADAPTATION OF PHARMACEUTICAL WORKERS

Клищенко М.Ю., Кузнецов Д.А.
Klishchenko M. Y., Kuznetsov D.A.

Рязанский государственный медицинский университет, г. Рязань, Россия
Ryazan State Medical University, Ryazan, Russia

DOI: <https://doi.org/10.30809/phe.1.2019.18>

Ключевые слова: социальная адаптация, фармацевтическое консультирование, наставничество.

Фармацевтическая экономика – совокупность отраслей, занятых производством, распределением и обменом лекарственных средств, изделий медицинского назначения и услуг, необходимых для поддержания общественного здоровья. Ключевым звеном этого процесса является фармацевтический работник как основной элемент осуществления фармацевтической помощи населению. Для нормального выполнения своих трудовых функций он должен легко и спокойно влиться в рабочий процесс в фармацевтической организации. По данным исследователей, одним из самых сложных этапов в работе персонала является адаптационный период на новом рабочем месте.

Установлено, что фармацевтическое консультирование способствует фармацевтической грамотности населения, а грамотное фармацевтическое консультирование способствует привлечению лояльных клиентов в фармацевтическую организацию. Более быстрое и спокойное вливание сотрудника в коллектив, позволит ему максимально полно оказать фармацевтическую помощь посетителям, что в свою очередь, будет способствовать увеличению конкурентоспособности аптеки на фармацевтическом рынке. Внимание провизора смещается в сторону консультирования покупателя по вопросам выбора лекарственного препарата с учетом его фармакоэкономической целесообразности - на основе принципа стоимость-эффективность.

Цель: изучить процесс адаптации новых сотрудников в фармацевтических организациях.

Материалы и методы: социологическое исследование (анкетирование, опрос) провизоров-экспертов.

Результаты: В исследовании приняло участие 85 человек, из которых 20 человек занимают руководящие должности в фармацевтических организациях, остальные – средний фармацевтический персонал. Социологический портрет респондентов представлен следующим образом: основную массу опрошенных составили женщины в возрасте от 20 до 29 лет – 75,29%, 18,82% - женщины от 30 до 39 лет, остальные – от 40 лет и старше. Мужчин приняло участие в исследовании всего лишь 4,7%. Все респонденты работают на должностях руководящего и среднего фармацевтического персонала в аптечных организациях различных организационно-правовых форм Рязанской, Московской, Тамбовской, Тульской областей России.

В результате проведенного исследования нами выявлено, что реальная ситуация на новом рабочем месте в фармацевтической организации соответствует представлениям 69,4% респондентов, не соответствует – 19,4%. При этом 11,2% провизоров затруднились с ответом. Нами было

выявлено, что при трудоустройстве на новое место работы, для того, чтобы освоиться (адаптироваться) большинству респондентов необходимо от двух недель до месяца (41,6% и 33,3% соответственно). Вариант «одна неделя» выбрали 13,8% опрошенных, «более месяца» - 11,3%.

По ответам респондентов выявлено, что система наставничества функционирует лишь в 24 (30%) фармацевтических организациях из 80, принявших участие в исследовании. Еще 4 (5%) респондента отметили, что в фармацевтической организации, где они работают, система наставничества существует, но не работает.

Однако по данным исследователей, опытный наставник помогает не только адаптироваться на рабочем месте, но и обучает, как провести грамотное фармацевтическое консультирование посетителя аптеки. По данным доклада В.И. Скворцовой на 2016 год в России в государственном реестре лекарственных средств зарегистрировано более 40 тысяч наименований, из которых доля воспроизведенных препаратов составляет 77%. В связи с этим грамотный фармацевтический специалист должен хорошо разбираться в аналогах с учетом принципа «стоимость-эффективность». А корректная консультация способна привлечь покупателей в фармацевтическую организацию.

Наиболее трудным в период адаптации на новом рабочем месте в фармацевтической организации для 58,3% опрошенных оказались профессиональные обязанности, отношения с коллективом и руководителем - 16,6% и 13,8% соответственно и условия труда отметили 5,5% респондентов. При этом помогли во время адаптационного периода для 47,2% опрошенных помощь и внимание со стороны руководства; для 41,6% - поддержка коллег; для 27,7% – личные качества и интерес к работе оказались важны лишь для 19,4% провизоров.

Трудный и длительный период социальной адаптации снижает трудоспособность сотрудника. Руководство фармацевтической организации заинтересовано в сокращении периода социальной адаптации сотрудников на рабочем месте для более эффективного рабочего процесса. Более полное, легкое и быстрое вливание нового сотрудника в коллектив приводит к улучшению социально-психологического климата в фармацевтической организации, к более продуктивной работе, и как следствие, позволяет повысить уровень продаж.

Заключение: нами исследован период адаптации провизоров на новом рабочем месте в фармацевтической организации. Изучены факторы, которые являются наиболее трудными для нового сотрудника, и факторы, помогающие адаптироваться новичку. Одним из основных факторов социальной адаптации сотрудников и наиболее перспективным считаем наставничество в фармацевтической организации.