

Мнения экспертов об образовании лидера в сфере фармации

Лидерство является базовым условием успешного развития организаций, в том числе фармацевтических. Для того чтобы иметь четкое представление о желаемой «картинке будущего», вдохновить людей на достижение поставленных целей, провести необходимые трансформации для достижения стабильного и долгосрочного развития, внедрить инновационные технологии и подходы в управлении, необходимо иметь как профессиональные навыки, так и определенные черты характера. Именно такое качество, как **стремление к получению новых знаний**, является важным для того, чтобы не только стать, но и оставаться лидером организации. Эдвардс Деминг, гуру в области менеджмента, отмечал, что путь к преобразованию, который основывается на системе глубинных знаний, требует наличия лидера, и что без знаний невозможно делать прогнозы в отношении управления и формировать видение развития организации



Какие же знания необходимы для лидера в сфере фармации? Чтобы ответить на этот вопрос, был проведен экспертный опрос специалистов — преподавателей Национального фармацевтического университета, фармацевтических факультетов Национального медицинского университета им. А.А. Богомольца, Ивано-Франковского национального медицинского университета, Тернопольского государственного медицинского университета, медицинского факультета Ужгородского национального университета, Харьковской медицинской академии последиplomного образования. В опросе приняли участие более 50 экспертов, большинство из которых являются кандидатами и докторами фармацевтических наук.

Эксперты оценивали важность образования для фармацевтического лидера в разрезе трех видов деятельности: **промышленное производство** ЛС и других товаров для здоровья, а также их **оптовая и розничная реализация**. Так, по мнению экспертов, кроме фармацевтического образования для лидеров промышленной фармации имеет большое значение получение образования в области маркетинга, менеджмента, химических технологий и инженерии (рис. 1). Для лидера в сфере оптовой фармации наиболее важными образовательными направлениями являются: фармация, менеджмент, маркетинг, экономика (рис. 2). В розничной сфере лидирующими образовательными специальностями были названы фарма-

ция, маркетинг, менеджмент и психология (рис. 3).

Таким образом, можно отметить, что три образовательных направления, по мнению экспертов, являются одинаково важными для лидера в сфере фармации — это фармация, менеджмент, маркетинг. В то же время для лидера в сфере промышленной фармации была отмечена важность получения знаний по такой специальности, как химические технологии и инженерия, для лидера в сфере оптовой фармации — экономика, а для лидера розничной фармации — психология.

Эксперты также оценили важность дополнительного бизнес-образования, например, MBA (Management of Business Administration). Почти 60% экспертов отметили, что оно является «очень важным» для лидера в сфере оптовой фармации, что также подтверждается приоритетом экономического образования для лидера в этой области наравне с фармацией, менеджментом и маркетингом. Для лидеров в сфере промышленной и розничной фармации эти показатели составили 36 и 38% соответственно.

Одним из важных качеств лидера является **ИННОВАЦИОННОСТЬ**, что представляет

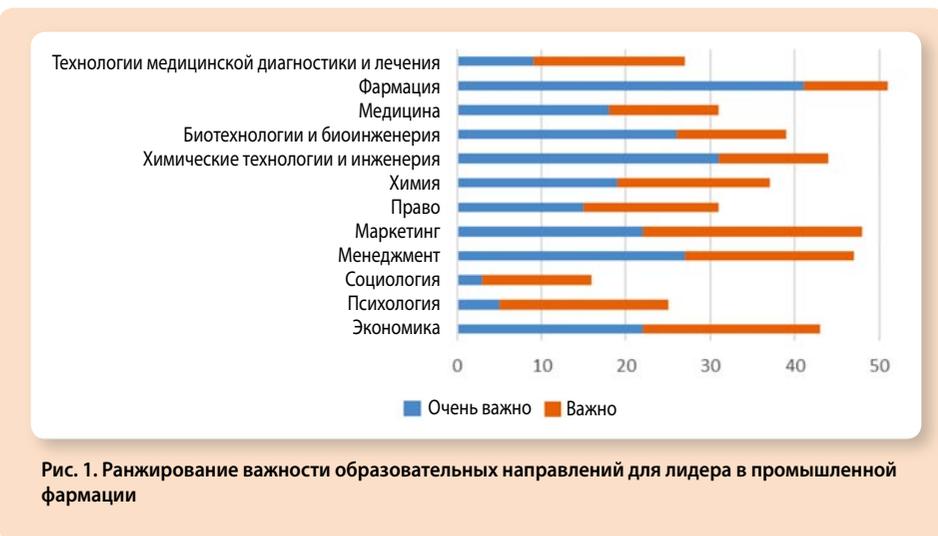


Рис. 1. Ранжирование важности образовательных направлений для лидера в промышленной фармации

собой широкое понятие, которое, кроме инновационного продукта, подразумевает инновационность в технологиях, управлении и в мышлении. Стив Джобс, легендарный руководитель компании Apple, отмечал: «Инновации — вот что отличает лидера от догоняющего».

Эта черта является также основной для успешного развития фармацевтических компаний. Так, ТОП-10 в мире по объему продаж, среди которых такие европейские и американские компании, как Novartis, Roche, Sanofi, Pfizer, Merck, Johnson & Johnson, инвестируют в научные разработки в среднем около 18% от их товарооборота. Именно инновационные ЛС становятся основным источником дохода фармацевтических компаний и средством для дальнейших инвестиций. Инновации в фармацевтическом бизнесе играют еще и огромную социальную роль, так как способствуют сохранению здоровья пациента и повышению качества его жизни.

Задачей лидера является не только ориентация на постоянные инновации и изменения в компании, но и на поощрение и развитие инновационности у своих коллег и подчиненных. Создание благоприятной рабочей атмосферы способствует развитию творческой мысли, стремлению создавать новый товар или услугу, улучшать существующие процессы и технологии, благодаря чему в компании формируется система устойчивого и постоянного инновационного развития.

Учитывая важность инноваций для фармацевтического бизнеса, была проведена экспертная оценка важности образовательных навыков, которые способствуют **инновационности** у лидера в фармацевтической сфере.

В отношении лидера в промышленной сфере наивысшие результаты получили та-

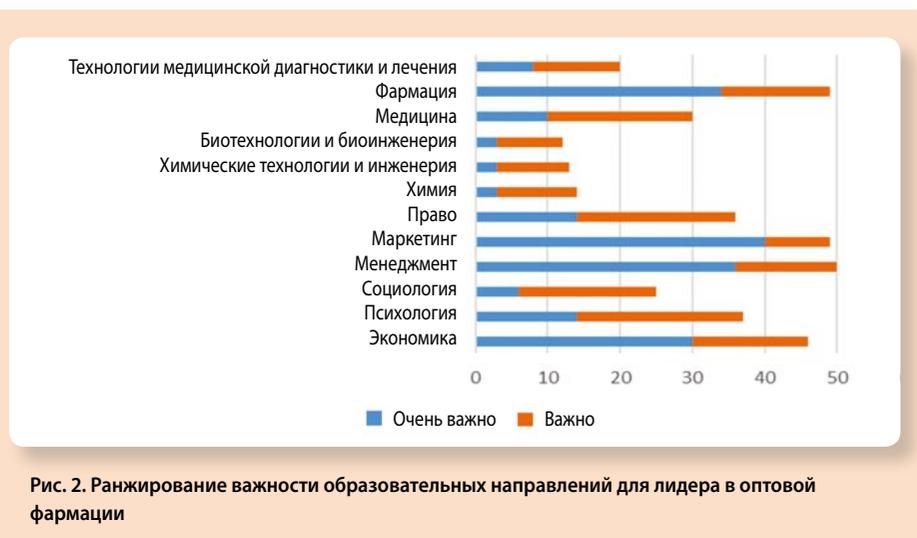


Рис. 2. Ранжирование важности образовательных направлений для лидера в оптовой фармации

кие направления, как фармация, химические технологии и инженерия, биотехнологии и биоинженерия. Как «очень важные» их отметили около 70% экспертов, тот же показатель для менеджмента составил 41%, а для маркетинга — 51%. Также выросла доля значимости химии и медицины по сравнению с данными, представленными на рис. 1. Это свидетельствует о том, что для того чтобы быть лидером успешной фармацевтической компании, занимающейся разработкой оригинальных ЛС, важно обладать знаниями в фундаментальных дисциплинах, непосредственно относящихся к данной области.

В качестве примера можно привести Джона С. Мартина, главу и председателя совета директоров американской фармацевтической компании Gilead Science, которая занимается выпуском инновационных препаратов для лечения вирусных заболеваний, в частности СПИДа, а оглушительного успеха и финансовой прибыли добилась после выведения на рынок препарата для лечения

хронического гепатита С. Он получил степень бакалавра в химической инженерии, затем — степень доктора философии (PhD) в органической химии в университете Чикаго. Позднее Джону Мартину была присвоена степень MBA в маркетинге.

Таким образом, для лидера в сфере фармации, который ставит инновационные цели для успешного и долгосрочного развития организации, важно обладать знаниями, связанными:

- со спецификой компании (для лидера в промышленной фармации — это фармация, химические технологии и инженерия, биотехнологии и биоинженерия и пр., для оптовой и розничной фармации — фармацевтическое направление);
- с общими принципами ведения бизнеса (менеджмент, маркетинг, экономика, право и пр.).

Следует отметить, что для лидера, в том числе и в фармацевтической сфере, также важны коммуникативные навыки, знание социальной и практической психологии, так как его основными задачами являются эффективные коммуникации со своими последователями, формирование и донесение до них видения развития организации, вдохновение сотрудников на реализацию поставленных целей, обратная связь и пр.

Наталья Алекперова, канд. фарм. наук

Литература

1. Алекперова Н.В. Лидерство в фармации. – К.: Издательский дом Дмитрия Бурого, 2015. – 240 с.
2. Нив Г.Р. Пространство доктора Деминга: принципы построения устойчивого бизнеса / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 370 с.
3. Стив Джобс: путь лидера. Главные изречения об успехе, бизнесе и жизни – М.: Эксмо, 2012. – 200 с.

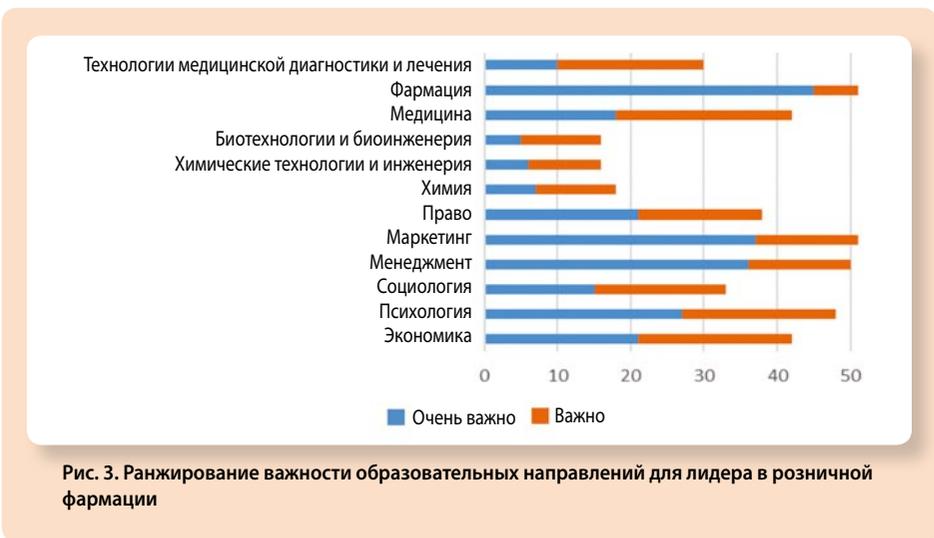


Рис. 3. Ранжирование важности образовательных направлений для лидера в розничной фармации