

# Обучение фармацевтов: современный подход к классическому образованию

В развитых странах, несмотря на те или иные особенности моделей обучения, существует объединяющий аспект, а именно — непрерывность образования. Подготовка к получению высшего образования начинается еще в школе — в течение последних 2–3 лет (в зависимости от страны) осуществляется специализация по тем дисциплинам, которые понадобятся для дальнейшего обучения в вузе.

Принцип непрерывности образования не на словах, а на деле реализован в Киевском Международном Университете (КиМУ). В его структуре есть лицей и колледж, где вчерашние школьники осваивают азы фармации, а затем продолжают образование в университете. У нас в гостях — Любовь Шостак, декан медико-фармацевтического факультета КиМУ



Любовь Шостак

— *Любовь Геннадиевна, расскажите, пожалуйста, об истории создания факультета: как все начиналось, откуда приглашали специалистов, как оснащали лабораторию?*

— Медико-фармацевтический факультет КиМУ был открыт в 2011 г., тогда как сам университет существует с 1994 г. Он создавался как классический университет, в котором планомерно развивались такие направления, как экономика, право и др. Впоследствии было принято решение о создании медицинского факультета как неотъемлемой части классического образовательного учреждения. Так получилось, что начали именно с фармации. Специалистов приглашали из ведущих государственных учреждений, таких как Национальный фармацевтический университет и Национальный медицинский университет им. А.А. Богомольца. Открывали факультет что называется «с нуля», при этом были выделены значительные сред-

ства на создание лабораторий, которые соответствуют современным стандартам. Были созданы учебные лаборатории по фармацевтической и аналитической химии со всем необходимым оборудованием (спектрофотометрами и др.). Также у нас сразу появилась мини-модель аптеки. Такие модели есть на каждом фармацевтическом факультете, однако наша имеет свои особенности — она сделана так, что один кабинет плавно переходит в другой, и студенты сразу получают представление о том, как соединены помещения в настоящей аптеке. У нас есть «торговый зал» (кабинет организации экономики фармации, менеджмента и маркетинга фармации), из которого можно попасть в кабинет заведующего аптекой, а также в комнату, где готовят лекарства (кабинет технологии лекарств). Помимо этого у нас оборудованы кабинет товароведения со всеми необходимыми пособиями, кабинет фармакогнозии, где есть и гербарии, и микроскопы, а также микробиологическая лаборатория с термостатами и микропрепаратами. Наши лекционные лаборатории оснащены мультимедийными системами для демонстрации учебных фильмов и презентаций.

— *Государственные вузы свысока по-прежнему смотрят на новые факультеты, мол, ни базы, ни традиции, ни школы. Что Вы можете им ответить?*

— Действительно, бытует мнение, что частный вуз — это «несерьезный» вуз, платное образование, выкачивание денег и отсутствие знаний. Прежде всего хочется напомнить о том, что сегодня количество бюджетных мест в государственных вузах неуклонно сокращается и увеличивается доля «контрактников», получающих образование на платной основе.

Политика нашего университета состоит в том, что образование должно быть качественным, полноценным и честным. Отмечу, что у нас очень строгая дисциплина — не бывает такого, чтобы занятие не было проведено из-за отсутствия преподавателя. Если какие-то обстоятельства не позволили ему прийти, то занятие проведет другой, столь же квалифицированный специалист.

Наши фармацевты получают классическое образование. При этом Болонская система используется прежде всего в отношении оценивания знаний. Контроль знаний проводится на практических занятиях; есть у нас и компьютерный класс, где студенты проходят тесты по «КРОКовским» предметам. Согласно требованиям МОН много времени отведено на их самостоятельную работу.

Позиция руководства университета заключается в том, что если нам что-то необходимо, то проблема решается в кратчайшие сроки. К примеру, если нужен микроскоп или химические реактивы, то они обязательно будут приобретены. То есть мы стараемся делать все для того, чтобы наши студенты в полном объеме приобрели знания и овладели навыками, необходимыми в их будущей профессии.

И что немаловажно: деньги здесь берут только за обучение: президент университета ведет жесткую антикоррупционную кампанию. Отношение к студентам доброжелательное, но это не означает, что им сходят с рук слабые знания. Мы стараемся донести информацию до студентов так, чтобы они усвоили ее, а не получили хорошую оценку потому, что заплатили деньги за обучение.

— *Как обстоят дела с производственной практикой и трудоустройством выпускников?*

— У нас заключены договора с Борщевским химико-фармацевтическим заводом, Фармацевтической фирмой «Дарница», ПАО «Фармак», а также с аптечными учреждениями Киева и области, которые с удовольствием берут на практику наших студентов. Кроме того, мы сотрудничаем

с Национальным Ботаническим садом им. Н.Н. Гришко. При этом очень приятно, что студентов, которые проходят практику в крупных аптечных сетях и самостоятельных аптечных учреждениях, нередко сразу приглашают на работу. Думаю, это происходит потому, что они хорошо подготовлены и имеют крепкие знания.

У нас многоступенчатое непрерывное образование, мы сами воспитываем своих будущих студентов: прямо из колледжа практически в полном составе они продолжают образование в университете. Также после бакалаврата есть возможность поступить в магистратуру. Наши выпускники востребованы на рынке труда и легко находят работу.

— *Планируется ли расширение набора?*

— На сегодня у нас практически полностью заполнены все лицензионные места (в общей сложности 204 студента, из которых 95 находятся на дневной форме обучения). Сейчас мы думаем о расширении лицензионного набора, поскольку желающих было гораздо больше, чем мы смогли принять. Прежде всего речь идет о заочной форме обучения — что подделать, время сейчас такое, что студенты стараются и работать, и учиться.

**Мы стараемся делать все для того, чтобы наши студенты в полном объеме приобрели знания и овладели навыками, необходимыми в их будущей профессии**

— *Ваша «идеология образования»: аптека — это магазин или учреждение здравоохранения?*

— Я сама получила классическое образование, поэтому считаю, что фармацевт — это не просто реализатор, а в определенной степени помощник врача и консультант больного. Мы настраиваем студентов на то, что они должны функционировать именно в рамках «врач – фармацевт – пациент». Безусловно, подчеркиваем, что мы не заменяем врача и его функции: не устанавливаем диагноз и не назначаем препараты при

серьезных заболеваниях. Но есть симптоматическое лечение, предусмотренное фармацевтической опекой. К слову, этот предмет мы стараемся дать максимально полно и широко. Часто обучение проходит в виде деловых игр, во время которых моделируются вполне реальные ситуации. Кстати, я сама часто выступаю в роли посетителя аптеки и задаю очень каверзные вопросы. И знаете, мне нравится, что они достойно выходят из неоднозначных ситуаций и дают вполне дельные советы.

К сожалению, у студентов часто возникает диссонанс — мы их готовим к тому, что они консультанты, помощники, а, придя в аптеку, они оказываются «винтиками», от которых требуется исключительно «величина чека». Но, конечно же, это проблема не нашего факультета, с таким положением вещей сталкиваются все выпускники-фармацевты.

Безусловно, аптеки должны выживать, есть коммерческая сторона вопроса. Общеизвестно, что зачастую владельцами аптек являются не провизоры, а люди, которые занимаются бизнесом. А бизнес, наверное, по-другому строиться не может.

Но, несмотря на это, я всегда стараюсь донести до студентов, что если вы по-человечески отнесетесь к посетителю, то поверьте, он обязательно придет к вам еще!



И пусть сейчас он купит на «пять копеек», но, получив от вас внимание и понимание, вернется именно к вам. Соответственно и деньги в следующий раз принесет именно вам. Другими словами, величина чека будет пропорциональна вашему отношению к людям. Я это знаю по собственному опыту, так как 15 лет проработала в практической фармации. Относитесь к людям, приходящим в аптеку, так, как ты бы хотел, чтобы относились к тебе.

**Беседовала Александра Демецкая**