

ТРЕТИЙ ПОСЛЕ БОГА

Выбор профессии — одно из самых важных решений в жизни. Одни со временем меняют свою профессию, другие выбирают ее на всю жизнь. Сегодня мы беседуем с человеком, для которого даже переезд в другую страну не стал веской причиной для смены вида деятельности. Знакомьтесь — Елена Магон

— Вы получили образование в Украине, а затем работали в фармацевтическом бизнесе...

— Да, я закончила Житомирское фармацевтическое училище, а потом — фармацевтический факультет Запорожского государственного медицинского университета. Начинала трудовую деятельность с фармацевта, работающего за первым столом. Потом была старшей смены, заведующей аптекой, заместителем коммерческого директора, директором розницы, директором компании. Работала в разных организациях — «Аптека гормональных препаратов», сеть аптек «Гален», «Аптека здоровая семья» и др.

— Как давно Вы переехали в Италию? Почему решили продолжить работу в фармацевтической отрасли?

— Я седьмой год живу в другой стране. У меня такой характер, что сидеть дома не могу. Работу фармацевта знаю и чувствую, поэтому решение подтвердить диплом специалиста в области фармации было логичным. Хотя, вспоминая всю процедуру, не знаю, отважилась бы еще раз пройти через нее.

— Сложной является сама процедура или причина в различиях в системе образования?

— И то, и другое. Когда я приняла решение о том, что хочу работать по профессии в Италии, сложно было найти точную информацию о процедуре подтверждения диплома, поэтому пришлось готовить все документы дважды. А это огромное количество справок об образовании начиная со школы, подробная информация обо всех предметах, которые изучались в училище и университете, с расценовкой по каждой теме. Затем перевод, легализация. На все это ушло много времени и денег. Мне казалось правильным подтвердить диплом в университете. Но после изучения всех документов там ответили, что я могу учиться со второго курса (рабочий стаж не учитывался). Пришлось начинать все сначала, готовить и подавать документы в Министерство здравоохранения. После принятия положительного решения мне предстояло сдать экзамен.

Я посчитала, что есть две важные темы, по которым нужно подготовиться — регуляторные документы, законодательные акты в сфере здравоохранения и, конечно, знание итальянского языка. Думала, экзамен не будет сложным, все остальное изучала в Украине, плюс имею большой опыт работы. Однако на проверку все оказалось гораздо сложнее. Когда получила перечень предметов, по которым мне предстояло пройти письменный тест — фармакология, ОЭФ, аптечная и заводская технология, фармакотерапия, фар-



Елена Магон

мацевтическая химия, патклиника, мои надежды на легкий экзамен улетучились. Список вопросов по каждой теме представлял собой практически содержание учебника. Сначала я попыталась подготовиться самостоятельно, но быстро поняла, что по некоторым предметам необходимо прослушать курс лекций.

— Чем же отличается фармацевтическое образование в Италии?

— Здесь, как и во всей Европе, от фармацевта требуются более глубокие знания. Например, о препарате он должен знать не только показания к применению, способ приема, дозировку и побочное действие, но и иметь представление о том, как активное вещество действует на клеточном уровне.

Что же касается лекций, то, как и у нас, преподаватель дает основу предмета, а это лишь 30% материала, который выносятся на экзамен. Все остальное студент должен подготовить самостоятельно. В Украине больше внимания уделяется практическим занятиям. Особенно я оценила это, столкнувшись с курсом технологии лекарств. В Италии на практику отводится всего восемь занятий. Несмотря на то что после окончания университета фармацевты имеют право готовить лекарства, фактически для этого им необходимо пройти дополнительный курс повышения квалификации. Мы же изучаем в университете технологию в течение двух лет. У нас шикарные лаборатории и прекрасная подготовка!

Что касается фармакологии и ОЭФ, то там вообще не предусмотрены практические занятия.

В Италии студент, прослушавший курс лекций по предмету, сам решает, когда он готов сдавать экзамен. Правда, некоторые курсы нельзя начинать, не сдав определенные предметы.

— Как проходил Ваш экзамен?

— Их было два. Походив 4 мес на лекции, я сделала первую попытку. Это письменный тест — 120 вопросов, на которые отводится 2,5 ч. Вопросы объемные и сложные. На каждый из них дается пять вариантов ответа, которые очень похожи друг на друга. Если недостаточно хорошо знаешь язык, они могут показаться одинаковыми. После прохождения теста назначают устный экзамен — по рецепту нужно рассказать, кому он выдан, почему, какой диагноз у пациента, как приготовить препарат, способ его приема, правила отпуска, необходимо протаксировать документ и т.д.

Экзамены сложные, и мало кому удается их сдать с первого раза. А за каждую попытку нужно платить. Сдав их, кандидат обязан записаться в Ordine dei farmacisti. Только вступив в профессиональную ассоциацию фармацевтов и платя ежегодные взносы, получаешь право работать фармацевтом на территории Италии.

— Образование в Италии платное?

— Как и в Украине, здесь можно учиться как бесплатно, так и на коммерческой основе. Однако бесплатное образование предполагает, что семья платит налог, размер которого зависит от совокупного дохода семьи. Бывает так, что сумма сопоставима со стоимостью обучения на платной основе. Все, что касается подтверждения диплома, проходит исключительно за деньги.

— Расскажите об ассоциации фармацевтов...

— Ассоциация аккумулирует информацию о всех фармацевтах, работающих в Италии. Работодатель может узнать любые нюансы прежней трудовой деятельности своего сотрудника. Если были какие-то нарушения, все фиксируется. В зависимости от нарушений могут быть наложены взыскания — вплоть до утраты лицензии и запрета работать по профессии.

В свою очередь ассоциация берет на себя обязательства по информированию об изменениях в законодательстве, регуляторных документах, о регистрации новых лекарственных средств, повы-

шении квалификации. Информация размещается на сайте и профессиональных периодических изданиях, которые рассылаются всем фармацевтам. Кроме того, ассоциация следит за графиком дежурств аптек.

Итальянские фармацевты более ответственно относятся к повышению образования. За три года каждый из них должен набрать не менее 75 баллов, слушая лекции и посещая семинары. Они могут быть и платными и бесплатными, проводятся онлайн либо офлайн.

— Помогает ли ассоциация в поиске работы?

— Это сложный вопрос. Следует понимать, что фармацевтический рынок — это закрытая система. В Италии количество аптек не увеличивается с каждым днем, поэтому найти работу сложно. Люди годами трудятся на одном месте. Если есть текучка кадров, то, скорее всего, есть проблемы в самой аптеке. Можете предложить, как тяжело в таких условиях найти работу иностранцу? Я размещала объявление, когда искала работу на сайте ассоциации. Но объявления «требуется» в основном касаются временной работы (на подмену).

— Работа фармацевта хорошо оплачивается?

— Наш рынок стабильный, но доходы рядового сотрудника скромны. Существует так называемый национальный контракт, другими словами, минимальная зарплата. При 40 рабочих часах в неделю стоимость 1 ч составляет около 10 евро. Однако найти постоянное место работы на полную ставку очень сложно. Режим работы большинства аптек — с понедельника по субботу с 8.30 до 13.00, потом перерыв до 16.00, а затем работа до 20.00. Есть аптеки, которые работают 24 ч в сутки 7 дней в неделю. Обслуживание здесь стоит дороже. Дежурные аптеки работают в праздничные и выходные дни. Если штатный сотрудник превышает положенные ему 40 ч, то собственник обязан доплатить за каждый час 25% стоимости его трудового часа. Поэтому выгоднее брать фармацевтов на подмену.

При условии работы по бессрочному контракту, каждые два года к месячной выплате добавляется дополнительная (незначительная) фиксированная сумма. Если по каким-либо причинам фармацевт меняет работу, то начинает опять со ставки по национальному контракту. Понятно, что люди держатся за свою работу и стараются не менять ее.

Еще несколько особенностей. Зарплата итальянских фармацевтов не зависит от количества обслуженных клиентов. И в аптеке нет специализации — первостольник, технолог, аналитик.

Что касается собственника аптеки, то он имеет хороший доход. Однако расширять бизнес за счет увеличения количества аптек в Италии не выгодно. Во-первых, государство жестко регулирует их

Здесь, как и во всей Европе, от фармацевта требуются более глубокие знания. Например, о препарате он должен знать не только показания к применению, способ приема, дозировку и побочное действие, но и иметь представление о том, как активное вещество действует на клеточном уровне



Коллектив аптеки Farmacia dott. Alessandro Leone





В Италии фармацевт должен носить значок, который выдается в Ordine dei Farmacisti. Он может быть именным или общим

количество (учитывается плотность населения и физическая доступность аптек). Во-вторых, налоги, которые приходится платить, не всегда оправдывают такой бизнес.

— Очень актуальная тема для нашего рынка — является ли собственник аптек фармацевтом?

— Сейчас в основном это фармацевты. Так как бизнес переходит по наследству, дети заранее знают, кем они будут. Но в 2017 г. был принят закон, по которому собственник может не быть фармацевтом. Рынок стал меняться. Эта тема сейчас тоже обсуждается в фармсообществе.

— Какой формат аптек чаще всего встречается в Италии?

— Если говорить о центральной части больших городов, таких как Рим, то в основном это старинные аптеки, которым 200 лет и более. Они очень маленькие. В зоне новостроек аптеки больше. Однако в любой, даже маленькой аптеке, есть товар в открытом доступе. Как правило, это нелекарственный ассортимент, витамины, пробиотики. Есть также аптеки, в которых готовят лекарства.

— Много ли аптек занимается изготовлением лекарств? Часто ли врачи назначают магистральные лекарственные формы?

— В Италии, как и у нас, предъявляются высокие требования к изготовителям экстемпоральных препаратов. Как правило, это одна-две аптеки на административную зону. Что же касается рецептов, то их поступает большое количество. Используется много магистральных прописей — нестандартные дозы, соединения. В Европе распространены аллергические заболевания, связанные с непереносимостью лактозы, глютен. Если необходимо, аптека может изготовить определенные лекарства без них. Больше распространены капсулы и мази, а вот порошки и настойки не популярны. Очень мало используют в лечении и соответственно в приготовлении лекарственные травы.

Интересно, что отсутствие провизора-аналитика в аптеке не снижает качество производимых препаратов. Вообще, уровень ответственности итальянских фармацевтов намного выше, чем у нас. Соответственно и доверие в обществе к представителям профессии больше. Так, в Италии говорят, что после бога на втором месте по уровню доверия стоит врач, а потом — фармацевт.

— Как в Италии относятся к препаратам на основе лекарственных растений?

— В основном популярны пищевые добавки на их основе в виде таблеток, порошков, сиропов. Лекарственные растения продают в отдельных местах — *Erboristeria*. Кстати, гомеопатия в Италии менее популярна, чем у нас. Но здесь намного чаще, чем в нашей стране, применяют антибиотики. Я была шокирована фактом, что в Италии самый высокий процент потребления антибиотиков на душу населения в Ев-

ропе (об этом я узнала на лекциях по ОЭФ). В стране стандарты лечения существенно отличаются от наших. Так, в порядке вещей назначить ребенку гормоны в низких дозах при лечении простуды. Значительно чаще используются про- и пребиотики, причем не только для восстановления микрофлоры, но и для укрепления иммунитета.

— Много ли рекламы лекарственных средств?

— Массовой рекламы фармпродукции ни по телевидению, ни в прессе нет. Чаще всего рекламируют средства профилактической медицины — витамины, про- и пребиотики и др. Отличается реклама и по содержанию: она имеет более познавательный, а не рекомендательный характер.

Информация для специалистов направлена прежде всего на расширение знаний фармацевта. Это касается как профессиональных изданий, так и сообщений медпредставителей, задача которых рассказать не о планах компании, а о новом препарате или новых исследованиях, поставить в известность о том, что врачи уже ознакомлены и будут назначать данные лекарства. Иногда оставляют брошюры, информацию об исследованиях. Медпредставитель не может повлиять на решение собственника заказать тот или иной препарат. Аптека — посредник между врачом и пациентом.

— В Италии действует электронный рецепт?

— Электронный рецепт ввели четыре года назад. Сейчас в обороте три вида рецепта. Первый, на препараты RX-группы. Действует по всей Италии в течение 30 дней. Их стоимость компенсируется государством. Второй, на препараты с учетной ответственностью (красный бланк). Он имеет серийный номер, действует в течение 30 дней только в пределах определенного региона. Его стоимость также компенсируется. Третий, выписанный от руки или распечатанный на индивидуальном бланке врача, на препараты, стоимость которых оплачивается пациентом. Срок его действия от 30 дней до 6 мес (зависит от фармацевтической группы). Кроме того, есть министерский бланк на наркотические средства и прекурсоры, а также отдельные бланки на препараты, применяемые в ветеринарии.

В Италии цены на лекарства фиксированные и изменяются один раз в два года (в январе каждого нечетного года). Препарат разных производителей в одинаковой дозировке и с одинаковым количеством таблеток имеет одну стоимость. Различия в цене между оригинальным препаратом и генериком составляет около 20%. В зависимости от класса препарата государство возмещает его стоимость полностью или частично.

Электронный рецепт содержит международное непатентованное название, но может быть указан и оригинальный препарат, если пациент его принимал ранее. В рецепте может указываться количество упаковок на 1–6 мес (в зависимости от препарата). В дальнейшем предполагается, что будет сделано дополнение, по которому продлевать рецепт для пациентов с хроническими заболеваниями можно будет без посещения врача.

— Уделяет ли фармацевт время опеке пациента?

— Это то, чего мне очень не хватает — общения с посетителем аптеки. В идеале всю информацию пациент получает у врача, а схема приема должна быть указана в рецепте. В аптеке посетитель может лишь выбрать — будет он покупать бренд или генерик. В Украине нас учили, что при отпуске лекарственного средства провизор обязан напомнить пациенту схему его приема, особенно если отпускается несколько препаратов, во избежание неблагоприятных взаимодействий. В аптеке, где сейчас работаю, это делаю, наверное, я одна. Тем не менее посетители часто обращаются за советом к «своему фармацевту» в «свою аптеку». Так как цена рецептурных препаратов одинаковая, а безрецептурных не слишком разнится, итальянцы выбирают аптеку у дома или работы. Ту, где лучше обслуживание и шире ассортимент сопутствующих товаров.

Беседовала Наталья Малишевская