

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ПРЕМИЯ «ЗЕЛЁНЫЙ КРЕСТ»

КАТЕГОРИЯ «ПЕРСОНА ГОДА»

НОМИНАЦИЯ «АПТЕЧНЫЙ РАБОТНИК»

ОТЧЕТ

О ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Заведующего аптечным пунктом филиала

ОГУП «Липецкфармация» Центральной районной аптеки № 29

Добровского района

ЕГЕЛЯ ИЛЬИ ВИКТОРОВИЧА



ОБЛАСТНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ УНИТАРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

«ЛИПЕЦКФАРМАЦИЯ»

Юридический адрес: 398043, г. Липецк, ул. Гагарина, 113

E-mail: lipfarm@lipetsk.ru

www.lipfarm.lipetsk.ru

Содержание

Введение

- 1. Краткие биографические сведения**
- 2. Характеристика места работы**
 - 2.1 Краткая характеристика ОГУП «Липецкфармация»**
 - 2.2 Краткая характеристика Центральной районной аптеки № 29**
 - 2.3 Краткая характеристика аптечного пункта**
- 3. Финансово-хозяйственная деятельность**
- 4. Основные должностные обязанности и методики их выполнения**
- 5. Противоэпидемические мероприятия, санитарно-просветительная работа**
- 6. Наставничество**
- 7. Формы самообразования, общественная и социально-значимая деятельность**
- 8. Выводы**
- 9. Цели и задачи дальнейшего профессионального развития**

Приложение

Введение

Фармацевт (греч. pharmakeuēs приготавливающий целебные снадобья, лекарства) – специалист со средним фармацевтическим образованием, имеющий право заниматься фармацевтической деятельностью.

Профессия фармацевта имеет древнюю историю. Первые лекарства придумали задолго до того, как научились писать. Лекари античного периода сами готовили лекарства и снадобья из известных одним им средств. Первыми научными исследованиями в области фармацевтики занимались греки. В те времена фармакология не выделялась в отдельную отрасль знаний и считалась медициной. Полное разделение между врачами и фармацевтами произошло только в 13 веке в Европе. Таким образом появились аптеки. На Руси первая аптека появилась в 1547 году. С 18 века началось развитие химии и появились новые методы производства лекарственных препаратов. Благодаря этому аптечное дело стремительно развивается, а фармакология превращается в науку, находящуюся в постоянном поиске наиболее эффективных методов лечения.

Всем известно выражение: «Одно лечишь – другое калечишь». Чтобы такого не происходило, медицинские ВУЗы и колледжи готовят профессионалов, которые должны знать, какой препарат и как действует. Фармацевт – это специалист в области изготовления, исследования и продажи лекарств. Этих работников можно встретить в аптеке прямо за прилавком. Другими словами – это знаток таблеток, порошков и микстур. И это второй человек по счёту, к которому обращаются люди, когда у них плохо со здоровьем.

Профессия фармацевта довольно разнообразна в областях применения. В основном они заняты работой в аптеках, реализуя лекарственные препараты, подбирают аналоги лекарств и так далее. Другим направлением деятельности можно назвать научные процессы. Это работа в лабораториях, научно-исследовательских институтах и предприятиях по производству лекарственных препаратов.

Работа фармацевтов интересна и динамична. Ведь данные специалисты создают вещества, которые часто помогают спасти нашу жизнь. Они – неотъемлемая часть системы здравоохранения любой цивилизованной страны.

Таким образом, фармация – это и наука и производство в их функциональной интеграции. Однако фармация – это еще и область торговли. Профессиональная этика в области продаж – это весьма обширная область, которая занимает экономические и социальные науки.

В фармации предметом продаж являются жизненно необходимые товары, на которые всегда существует спрос. Однако наука предлагает все новые лекарственные средства, возникает благоприятная среда для конкуренции. В фармацевтической среде конкуренция связана, прежде всего, с самой продукцией фармацевтического производства. Выпускаются новые лекарственные средства улучшенного качества. Задача работника аптеки заключается не столько в рекламе лекарственных средств новых поступлений, сколько в представлении достоинств и недостатков соответствующих препаратов.

Основной целью государственной политики Российской Федерации по развитию фармацевтической промышленности на период до 2030 года является гарантирование безопасности Российской Федерации в сфере лекарственного обеспечения населения (далее - национальная лекарственная безопасность) и лекарственной доступности во всех сегментах, обеспечение передового уровня научно-технического и технологического развития фармацевтической промышленности, создание экспортно-ориентированного потенциала фармацевтической промышленности, наличие компетенций в исследованиях и разработках, производстве полного цикла, внедрении в клиническую практику и экспорте инновационных лекарственных средств.

Приоритеты государственной политики в сфере реализации программы теперь сформулированы так:

- импортонезависимость (в том числе субстанций, препаратов перечня стратегически значимых лекарственных средств, низкомаржинальных, но

востребованных отечественной системой здравоохранения лекарственных препаратов и медицинских изделий и др.) в целях обеспечения лекарственной безопасности Российской Федерации;

- обеспечение необходимого роста производственных мощностей фармацевтической и медицинской промышленности для достижения цели государственной программы, в том числе с помощью адресного финансирования объектов капитального строительства за счет средств федерального бюджета;
- института обеспечения качества лекарственных препаратов и медицинских изделий для национальной системы здравоохранения;
- создание и совершенствование условий для разработки инновационных лекарственных препаратов и медицинских изделий.

Фармацевт, работающий в сфере реализации лекарственной продукции, должен не только знать особенности продаваемой продукции, но также быть в курсе новых поступлений. Он рекламирует товар, в его обязанности не входит быстрая продажа, фармацевт должен тщательно и со всей строгостью подойти к процессу реализации лекарственного средства, а это невозможно без знания основ профессиональной этики и этики продаж.

1. Краткие биографические сведения

Я, Егель Илья Викторович окончил в 2005 году Липецкий базовый медицинский колледж по специальности "Фармация». Сразу после окончания учёбы устроился на работу фармацевтом в ООО «Фарма», откуда был призван для прохождения срочной службы в вооруженных силах. С 03 декабря 2007 по 25 мая 2010 работал на должности фармацевта в отделе экспедиции областного аптечного склада ОГУП «Липецкфармация». С 6-ого августа 2012 года начал работать в аптечном пункте ЦРА № 29 Добровского района. С августа 2014 года и по настоящее время работаю в должности заведующего аптечным пунктом. Общий фармацевтический стаж более 15 лет.

В период с 13 января 2020 по 08 февраля 2020 года прошёл итоговую аттестацию по программе повышения квалификации «Современные аспекты работы фармацевтов».

Приказом Управления здравоохранения Липецкой области от 27.10.2017 № 419 присвоена высшая квалификационная категория по специальности «Фармация».

Стать фармацевтом я решил ещё в школьные годы, ведь это очень интересная и престижная профессия. Я выбрал эту профессию, так как мне очень нравятся такие науки как химия и медицина. Я объединил свои увлечения в одной профессии фармацевта и приношу пользу обществу, помогая людям избавиться от болезней и уменьшить их страдания. Это моя главная цель, на которую я опирался при выборе профессии.





2. Характеристика места работы

2.1 Краткая характеристика ОГУП «Липецкфармация»

ОГУП "Липецкфармация" - ключевое предприятие фармацевтической отрасли региона, от деятельности которого во многом зависит жизнедеятельность жителей Липецкой области:

ОГУП "Липецкфармация" — это опыт, профессионализм, качество.

ОГУП "Липецкфармация" - предприятие, входящее в структуру здравоохранения Липецкой области, осуществляющее социальную ответственную политику и вносящее позитивный вклад в социально – экономическое развитие Липецкой области.

ОГУП "Липецкфармация" — это физическая, экономическая и ассортиментная доступность лекарственной помощи жителям региона, в том числе льготной категории граждан и пациентам, нуждающимся в обезболивающей терапии, а также жителям, проживающим в отдалённых сельских поселениях.

ОГУП "Липецкфармация" — это обеспечение лекарственными препаратами сельских жителей через более 300 медицинских организаций, имеющих лицензию на фармацевтическую деятельность.

ОГУП "Липецкфармация" — это 68 пунктов отпуска лекарственных препаратов, медицинских изделий льготной категории граждан, 20 пунктов отпуска лекарственных препаратов пациентам, нуждающимся в обезболивающей терапии.

ОГУП "Липецкфармация" — это областной аптечный склад площадью свыше 8 тыс. кв. м. со своим автопарком.

На аптечном складе созданы все необходимые условия для хранения различных групп лекарственных препаратов и другой аптечной продукции, в том числе требующих особые условия хранения (термолабильные, наркотические и психотропные, ИЛП, кислород медицинский, закись азота и др.).

ОГУП "Липецкфармация" — это единственное в регионе предприятие, осуществляющее экстенпоральное изготовление лекарственных препаратов по требованиям медицинских организаций и рецептам врачей (Аптека № 119 г. Липецк, аптека № 92 г. Елец)



На базе производственной аптеки № 119 г. Липецка изготавливается косметическая продукция из натуральных компонентов, без консервантов:

- кремы для лица

- крем для кожи вокруг глаз
- маски для лица
- кремы для тела
- кремы для рук
- кремы для ног
- маски для волос
- маска для бровей и ресниц
- мыло-скраб ручной работы
- мыло ручной работы

ОГУП "Липецкфармация" — это предприятие, обеспечивающее кислородом медицинским амбулаторных пациентов.

ОГУП "Липецкфармация" — это сплочённая команда высоко профессиональных провизоров и фармацевтов, имеющих хорошую теоретическую подготовку, практические навыки и большой опыт работы в сфере обращения лекарственных средств.

ОГУП "Липецкфармация" — это комплекс социальных мер поддержки работников предприятия, отражённых в коллективном договоре на 2020 - 2023 годы.

ОГУП "Липецкфармация" — это база для производственной практики студентов ВУЗов, Липецкого и Елецкого медицинских колледжей, в том числе по профилю технология и контроль качества лекарств. Свой практический опыт аптечные работники передают молодому поколению.

ОГУП «Липецкфармация» является ровесником Липецкой области, ведь история предприятия начинается 11 июня 1954 года. И за 69 лет своей деятельности предприятию удалось добиться значительных результатов в своем направлении, несмотря на финансовые трудности кризисных периодов, изменения его организационно-правовых форм, общую нестабильность в фармацевтической отрасли. Благодаря высокому профессионализму, глубоким знаниям специфики работы и авторитету руководителей отрасли, а также поддержке администрации Липецкой области, в регионе сохранилась не только

целостность государственной аптечной службы, но и укрепился ее социальный статус. За большой вклад в социально-экономическое развитие Липецкой области и большие достижения в сфере здравоохранения ОГУП «Липецкфармация» вошла во Всероссийский Реестр социально-ответственных предприятий.

Сегодня ОГУП «Липецкфармация» объединяет 108 розничных аптечных организаций во всех 18 районах Липецкой области и областной аптечный склад. Эти организации, единственные в регионе, реализуют государственные программы по обеспечению лекарствами льготной категории граждан, занимаются изготовлением лекарств по индивидуальным заказам медицинских организаций и рецептам врачей, обеспечивают жителей области препаратами, находящимися на особом государственном контроле. Сегодня у пациентов есть возможность получить лекарства по льготным рецептам во всех муниципальных районах, а также в сельских поселениях. Примечательно, что половина аптек располагается в отдаленных селах, где фактически отсутствует сектор негосударственной аптечной сети, а это значит, что они являются практически единственным шансом для сельских жителей приобрести необходимые медикаменты. Кстати, в таких отдаленных районах лекарственная помощь оказывается через медицинские организации и их структурные подразделения, имеющие лицензии на фармацевтическую деятельность.

Предприятие с каждым годом открывает все больше дополнительных пунктов отпуска лекарств, наращивает объемы закупок и реализации медицинской продукции. В его арсенале большие складские помещения для качественного хранения препаратов. В аптеках внедрена система персонифицированного учета льготных рецептов, что позволяет обеспечить прозрачность всех этапов лекарственного обеспечения от поступления препаратов до пациента. Здесь активно используются информационные технологии, которые позволяют сотрудникам аптек работать в online-режиме: выписанный рецепт, поступив в аптеку, сразу же заносится в базу данных. Значительно усовершенствована популярная услуга поиска нужного лекарства

при помощи справочной службы, где можно получить информацию о том, в какой аптеке имеется тот или иной препарат, а также проконсультироваться у специалиста по поводу фармакологического действия лекарств. В Липецке круглосуточно работает аптека № 1, которая единственная в области обеспечивает амбулаторных пациентов кислородом.

Качественно предоставлять услуги населению предприятию помогают профессиональные сотрудники, которых в различных структурах ОГУП «Липецкфармация» насчитывается более 600 человек. Более половины из них - специалисты с большим стажем, имеющие богатый опыт работы в сфере обращения лекарств. Понимая, что от результата труда коллектива зависит успешная и стабильная работа организации в целом, сотрудникам стараются обеспечить хорошие условия труда, чтобы каждый из них получал достойную заработную плату. В организации имеется комплекс социальных мер поддержки работников предприятия.

В организации ОГУП «Липецкфармация» созданы все условия для обеспечения качества медицинской продукции. В аптеках и аптечных пунктах обеспечен полный доступ к исчерпывающей информации о недоброкачественной продукции, которая дает возможность проводить качественно и оперативно работу по выявлению и изъятию ее из обращения. Есть свой сайт www.lipfarm.lipetsk.ru, страница в социальной сети ВКонтакте, Telegram канал, бонусная программа лояльности клиентов.

Все эти и многие другие меры дают нам возможность гарантировать нашим клиентам качество продукции, что в свою очередь возвращается к нам в виде доверия наших клиентов и укрепления высокой репутации организации.

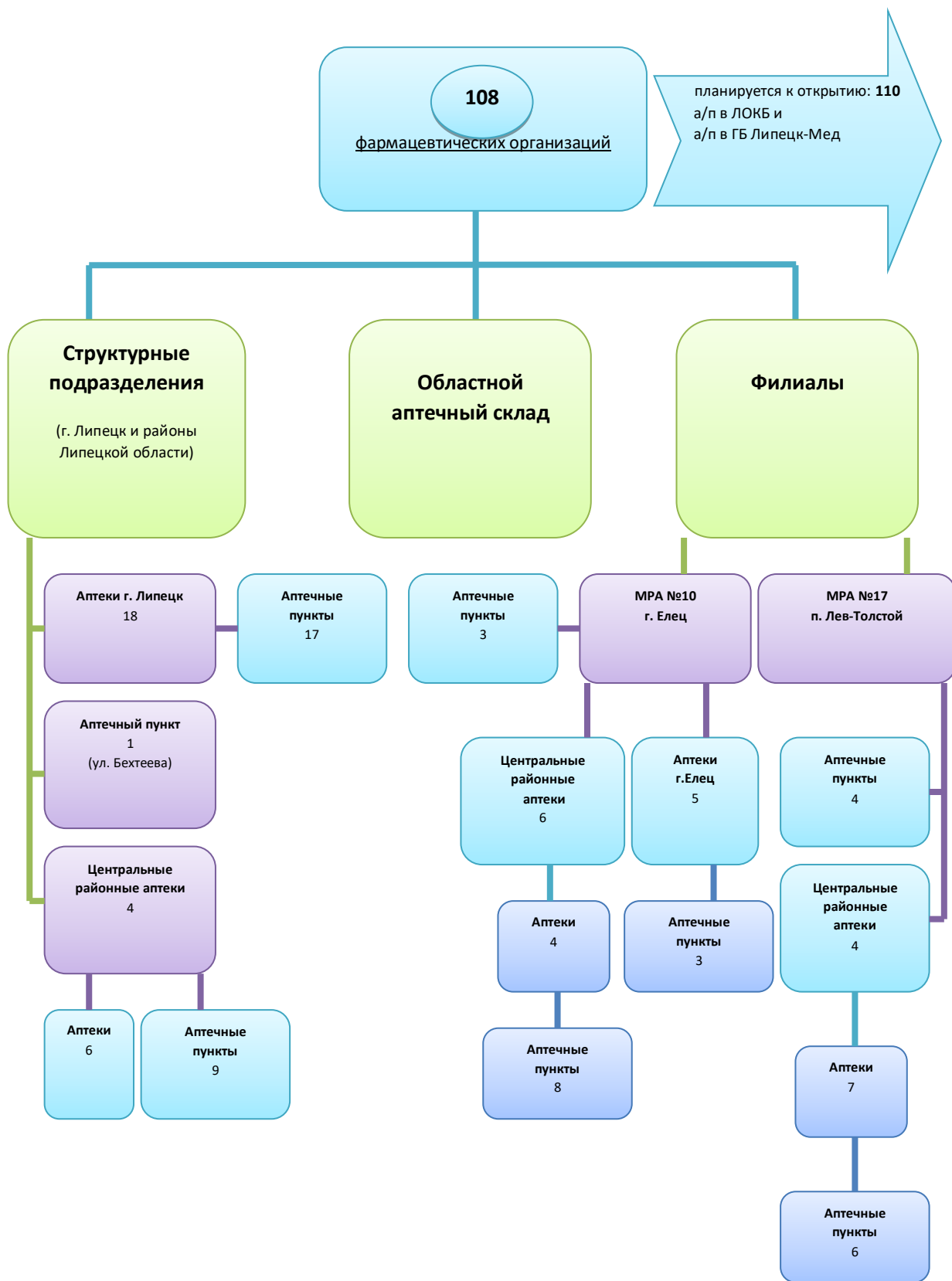
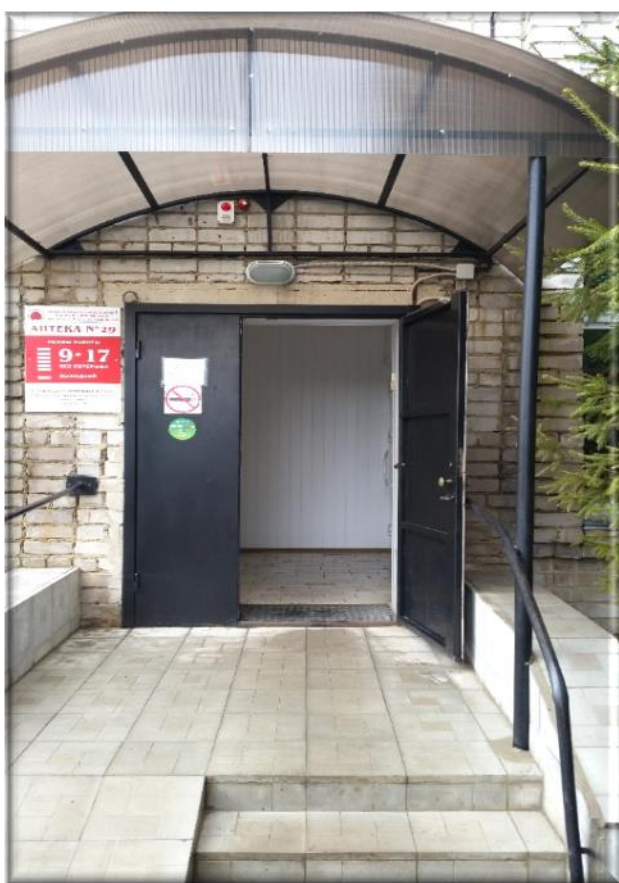


Рис. 1 - Структура ОГУП «Липецкфармация»

2.2 Краткая характеристика Центральной районной аптеки № 29

Добровская центральная районная аптека № 29 начала свое существование с 1944 года. Сейчас аптека расположена в двухэтажном типовом здании площадью 837,7 м², отвечающем техническим, санитарным и другим лицензионным требованиям, позволяющим осуществлять фармацевтическую деятельность.



Центральная районная аптека № 29 - филиал ОГУП «Липецкфармация», которая выполняет функции, направленные на удовлетворение потребностей населения в качественных, эффективных и безопасных лекарственных средствах в отдаленных населенных пунктах Добровского района, единственная в районе выполняет функции социальной направленности обеспечение льготной категории граждан, занимается деятельностью, связанной с оборотом наркотических средств и психотропных веществ.

Коллектив аптеки высоко профессиональный, с ответственным отношением к работе, способный выполнять поставленные задачи по лекарственному обеспечению населения, вносящий свой вклад в сохранении и укреплении здоровья жителей Добровского района Липецкой области.

Штат аптечных организаций составляет 11 человек, в том числе: 2 провизора, 7 фармацевтов, 2 человека обслуживающего персонала. Три специалиста имеют высшую квалификационную категорию, два сотрудника первую и один сотрудник вторую квалификационную категорию.

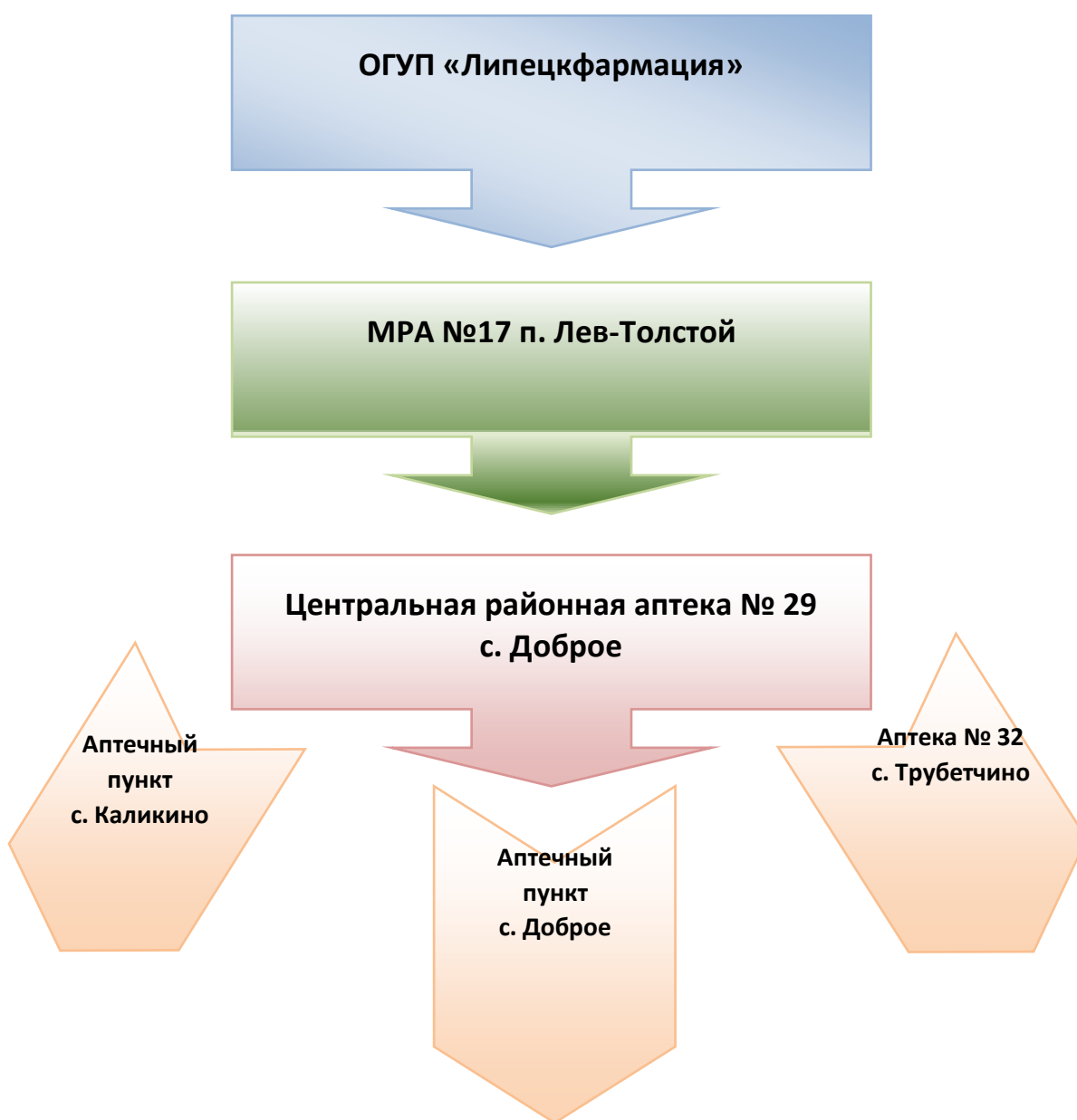


Рис. 2 – Структура Центральной районной аптеки № 29

2.3 Краткая характеристика аптечного пункта

Аптечный пункт является структурным подразделением Центральной районной аптеки № 29 Добровского района – структурного подразделения МРА № 17 Лев-Толстовского района филиала ОГУП «Липецкфармация» и функционирует с 2010 года. Он расположен на первом этаже двухэтажного здания, в центре села Доброе. Также в этом здании находится ряд социальных учреждений: Центр занятости населения, Областное бюджетное учреждение «Уполномоченный многофункциональный центр» Липецкой области (ОБУ «УМФЦ»), Центр социальной защиты населения. Эти организации посещает огромное количество посетителей, в связи с этим аптечный пункт занимает очень важное и значимое место в жизни населения села Доброе и Добровского района Липецкой области в целом. Кроме того, это первый аптечный пункт в Липецкой области, который был открыт в одном помещении с ОБУ «УМФЦ», что весьма положительно оценивается всеми категориями граждан, так как дает им возможность решить в одном месте многие свои проблемы.

Коллектив работников аптечного пункта небольшой и состоит из 3 человек: заведующий аптечного пункта, фармацевта и обслуживающий персонал.

Помещение аптечного пункта приведено в соответствие с действующими лицензионными требованиями, что позволяет осуществлять хранение различных групп лекарственных препаратов с учетом их физико-химических, фармакологических свойств и способа применения. Поддерживаются необходимые температура и влажность воздуха, позволяющие обеспечить их хранение в соответствии с указанными на первичной и вторичной (потребительской) упаковке требованиями производителей лекарственных препаратов.

В помещениях имеются гигрометры психрометрические типа ВИТ-1, установлены сплит-системы для кондиционирования воздуха. За отчетный период был проведен ремонт в помещении аптечного пункта. Установлено

пластиковое окно и дополнительная пластиковая дверь с остеклением, постелен новый линолеум, произведена замена старого радиатора отопления, проведен монтаж пожарно-охранной сигнализации. Приобретены новые функциональные и практичные витрины для торгового зала, шкафы для хранения лекарственных препаратов и медицинских изделий, парафармацевтики и других групп товаров аптечного ассортимента, удобные в применении. Установлено новое кассовое оборудование, сканер для считывания DataMatrix кодов с товарных единиц, которое существенно облегчает и ускоряет обслуживание клиентов аптечного пункта, а также позволяет отслеживать в режиме реального времени количество единиц товара по каждой позиции аптечного ассортимента.

Ещё одним нововведением в работе аптечного пункта, согласно Постановлению Правительства РФ от 14 декабря 2018 г. № 1556 (ред. От 31.01.2022 г.) «Об утверждении Положения о системе мониторинга движения лекарственных препаратов для медицинского применения», стало подключение к Государственной информационной системе маркировки движения лекарственных препаратов (ГИС МДЛП). Аптечный пункт зарегистрирован в качестве организации в личном кабинете ГИС «Честный знак». Система МДЛП призвана отслеживать путь лекарственного препарата. Всё начинается с нанесения производителем на упаковку DataMatrix кода, что гарантирует уникальность упаковки и, соответственно, уникальность лекарственного средства.

Код DataMatrix включает четыре группы данных:

1. Глобальный идентификационный номер торговой единицы (GTIN).

В нём закодировано наименование лекарственного препарата, лекарственная форма и дозировка

2. Индивидуальный серийный номер торговой единицы.

Этот параметр содержит дополнительную информацию о серии лекарственного препарата. Первая и вторая часть группы данных кода DataMatrix объединяются в один код, называемый SGTIN. Именно он отправляется в систему ГИС МДЛП для отслеживания препаратов в товаропроводящей цепи.

3. Ключ проверки, предоставляемый Оператором системы.

4. Значение кода проверки.

Третья и четвёртая группа данных отвечают за уникальность самого кода DataMatrix и гарантируют, что он не поддельный.

Ещё один тип кодов – код SSCC – серийный код транспортной упаковки (агрегирующий код). Представляет собой линейный цифровой номер фиксированной длины в 18 знаков. Главное его отличие от других линейных штрихкодов – использование идентификатора применения «00», расположенного непосредственно перед номером кода. В данном типе кода содержится информация о групповой упаковке, в которой объединено несколько препаратов при транспортировке

Следующим этапом, сведения о коде лекарственного препарата передаются в ГИС Маркировка. При отгрузке товара все участники цепочки производитель – дистрибьютор передают в систему «Маркировка» свою часть информации о поступивших лекарствах. Далее дистрибьютор отгружает лекарственные препараты в аптечный пункт. Завершающим этапом является уже выбытие или продажа лекарственного средства аптечным пунктом.

Регистрация сведений в системе МДЛП при передаче товара от дистрибьютера к аптечному пункту может осуществляться двумя схемами: прямой порядок (прямой акцепт) и обратный порядок (обратный акцепт). Таким образом подлинность поступивших лекарственных средств через информацию, которая закодирована в DataMatrix коде, нанесенным на каждую упаковку лекарственного средства, исключает попадание в аптечный пункт фальсифицированной продукции.

Клиенты могут оформить заказ товаров аптечного ассортимента через интернет или забронировать его с имеющихся в наличии на остатках аптечного пункта позиций (Мегааптека.ру, Яндексмаркет.ру, е-аптека.ру), так и с помощью интернет ресурсов отдельных поставщиков медицинских товаров (интернет-аптеки ООО «ФК ПУЛЬС», Аптека.ру,).

Автоматизация работы, оперативность доставки товара, налаженная система работы по индивидуальным заявкам клиентов дает прекрасную возможность увеличить продажи, повысить качество и количество оказываемых услуг клиентам.

В аптечном пункте имеется терминал для безналичного расчета, детектор денежных купюр. Два холодильника обеспечивают надлежащее хранение термолабильных лекарственных препаратов.

На своем рабочем месте оборудование и аппаратуру я содержу в технически исправном состоянии, своевременно принимаю меры по исправлению неполадок, соблюдаю технику безопасности и противопожарную безопасность.

Аптечный пункт, являясь учреждением здравоохранения, выполняет задачи по обеспечению населения лекарственными средствами и медицинскими изделиями путём продажи готовых лекарств, отпускаемых по рецепту и без рецепта врача, а также предметов гигиены и ухода за больными, дезинфекционных средств, перевязочных материалов, очковой оптики и других аптечных предметов. Немаловажной задачей аптечного пункта является распространение санитарно-гигиенических знаний среди населения, пропаганда и продвижение новых лекарственных средств.

2. Финансово-хозяйственная деятельность

Составной частью фармацевтической экономики является экономика аптечного пункта. При анализе его экономической деятельности необходимо помнить, что аптечный пункт, с одной стороны, является торговой (коммерческой организацией), целью которой является увеличение объема продаж и извлечение прибыли. С другой стороны, являясь организацией системы здравоохранения, аптечный пункт выполняет социальные функции, которые заключаются в оказании фармацевтической помощи населению и различным организациям. И здесь аптечный пункт имеет ряд особенностей, которые определяют специфику его экономической деятельности:

- фармацевтические услуги оказывают только дипломированные специалисты;
- аптечный пункт реализует особый товар, для которого характерны повышенные требования к качеству, хранению;
- наличие обязательного ассортимента увеличивает расходы на хранение;
- половина лекарственных препаратов отпускается по рецептам врачей;
- повышенные требования к составу и оборудованию торговых помещений.

Розничный товароборот – один из основных показателей, по которому оценивается деятельность аптечного пункта. Поскольку аптечный пункт получает определенную сумму дохода с каждого рубля реализуемых товаров, то задача максимизации прибыли вызывает необходимость постоянного увеличения объема товарооборота как основного фактора роста доходов и прибыли, относительного снижения издержек обращения и расходов на оплату труда.

Главный фактор успешного развития товарооборота – обеспеченность и рациональность использования товарных ресурсов, которые я пополняю напрямую с Областного аптечного склада ОГУП «Липецкфармация» (ЛОАС) и других поставщиков. (см. рис. 8)

Развитие розничного товарооборота должно быть тесно связано с такими экономическими показателями, как спрос, поступление товаров, товарные запасы, прибыль, численность работников, расходы на оплату труда.

Основным видом деятельности аптечного пункта является реализация лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента населению.

Удельный вес валового дохода (торговой маржи) аптечного пункта составил в доходе аптеки 13% и равен 15,1%, т.е. с одного рубля реализации аптечный пункт получил 15 копеек дохода. Затраты аптечного пункта в затратах аптеки составили 11%, на рубль реализации они составили 11 копеек. Т.е. превышение валового дохода над затратами в 4 коп. говорит о самоокупаемости аптечного пункта.

Структура издержек обращения по аптечному пункту выглядит следующим образом: наибольший удельный вес в затратах занимает заработная плата работников – 57,9% и страховые платежи – 17,7%. (см. рис. 4) Средняя зарплата за период 2020 – 2022 гг. выросла. (см. рис. 5)

Показатели финансово-хозяйственной деятельности аптечного пункта приведены ниже в таблице.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности аптечного пункта

Показатели	Годы		
	2020	2021	2022
Реализация – всего в т.ч. (тыс. руб.)	12 942,2	12 483,3	10 743,2
Коммерческий оборот (тыс. руб.)	12 942,2	12 483,3	10 743,2
Валовой доход (тыс. руб.)	2 112,9	2 099,8	1 849,6
На 1 руб. реализации (%)	16,3	16,8	17,2
Издержки обращения (тыс. руб.)	1 566,0	1 631,9	1 276,7
в % к реализации (%)	12,1	13,1	11,9
в т.ч. фонд зарплаты (тыс. руб.)	949,2	1 005,6	727,1
Результат ф.х.д. (тыс. руб.)	546,9	467,9	572,9
Прочие доходы (+/-) (тыс.руб.)	102,7	188,5	39,1
Прочие расходы (+/-) (тыс. руб.)	- 441,7	- 491,7	- 384,4
Чистая прибыль (тыс. руб.)	207,9	164,7	227,6
Уровень рентабельности (%)	1,6	1,3	2,1
Остатки товара коммерческ. п/с (тыс. руб.)	2 162,0	1 704,1	1 520,2
Себестоимость (тыс. руб.)	9 652,7	9 133,2	7810,3
Среднесписочная чис-ть (человек)	3	3	2
Среднемесячная выр-ка на 1 раб. (тыс. руб.)	359,5	346,8	447,6
Среднемесячная з/плата на 1 раб. (руб.)	26 367,00	27 933,00	31 613,00
Оборачиваемость коммерческого товара (дни)	60	49	51

Размах колебаний розничного товарооборота по месяцам также указывает на сезонные колебания в 2020 - 2022 гг., которые связаны с распространением новой коронавирусной инфекции (COVID-19), с соблюдением режима самоизоляции и усиления ограничительных мер для населения. (см. рис. 3)

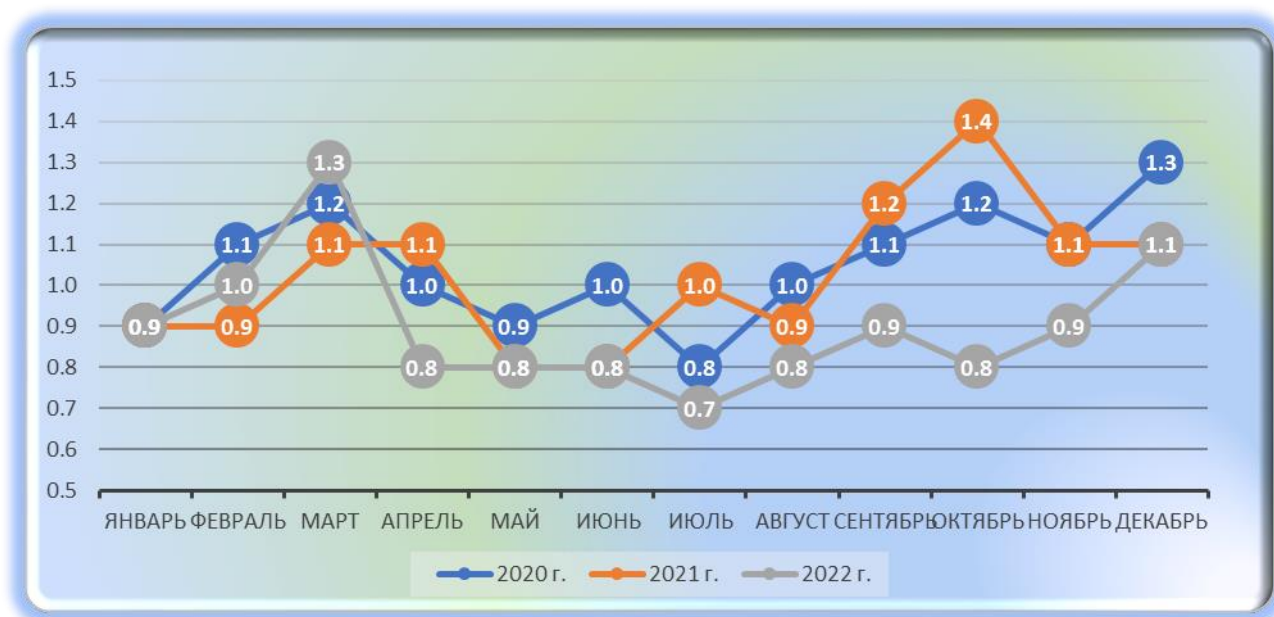


Рис. 3 - Динамика наличного оборота (млн. руб.)

Деятельность аптечного пункта можно охарактеризовать как эффективную, так как достигнута одна из главных целей аптечной организации – извлечение прибыли. (см. рис. 6)

Прибыль аптечного пункта выполняет ряд функций:

- служит показателем эффективной деятельности;
- выполняет стимулирующую функцию;
- служит источником формирования бюджетов различных уровней;
- служит источником развития аптечной организации;
- выполняет социальную функцию.

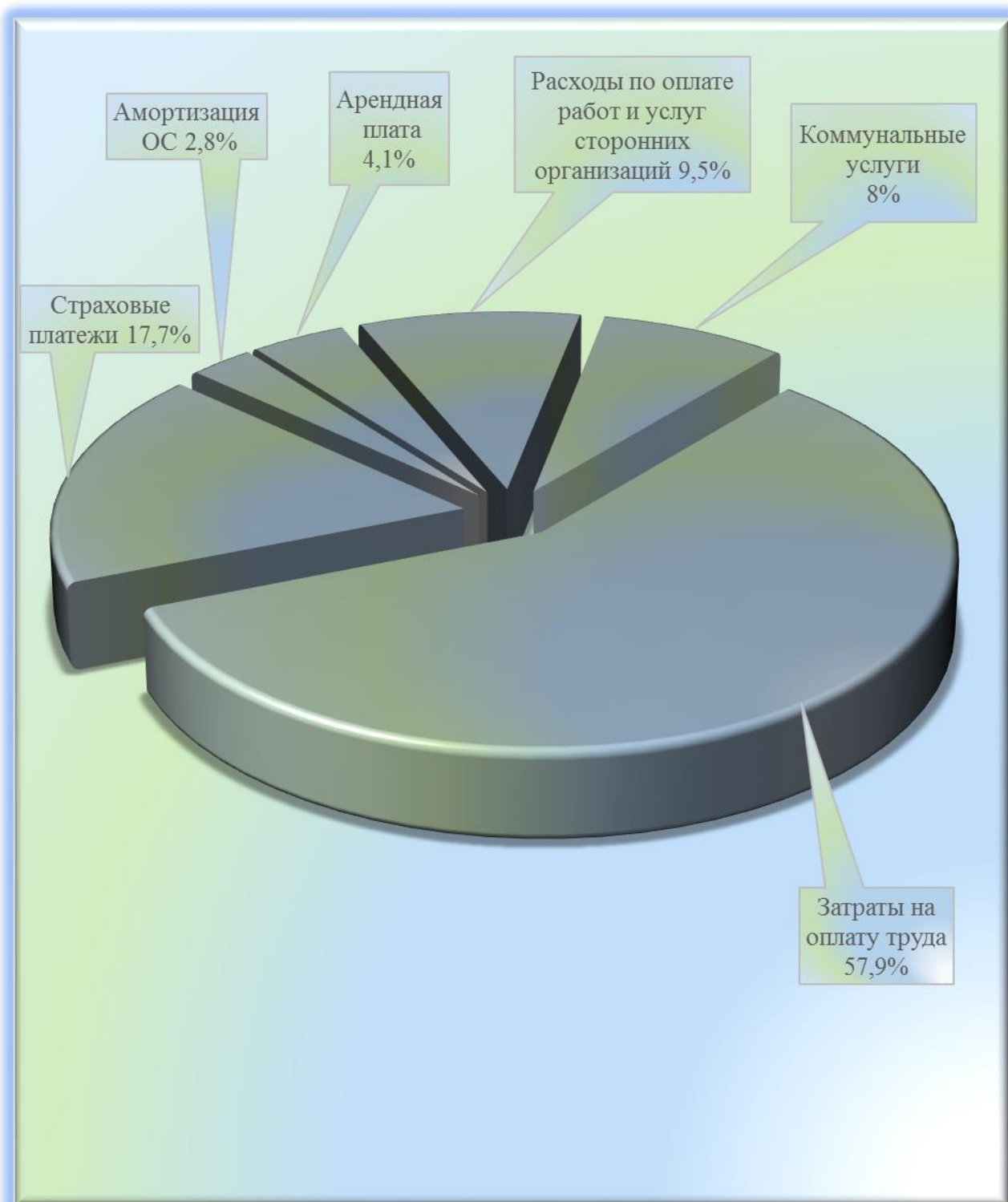


Рис. 4 - Структура издержек обращения (%)

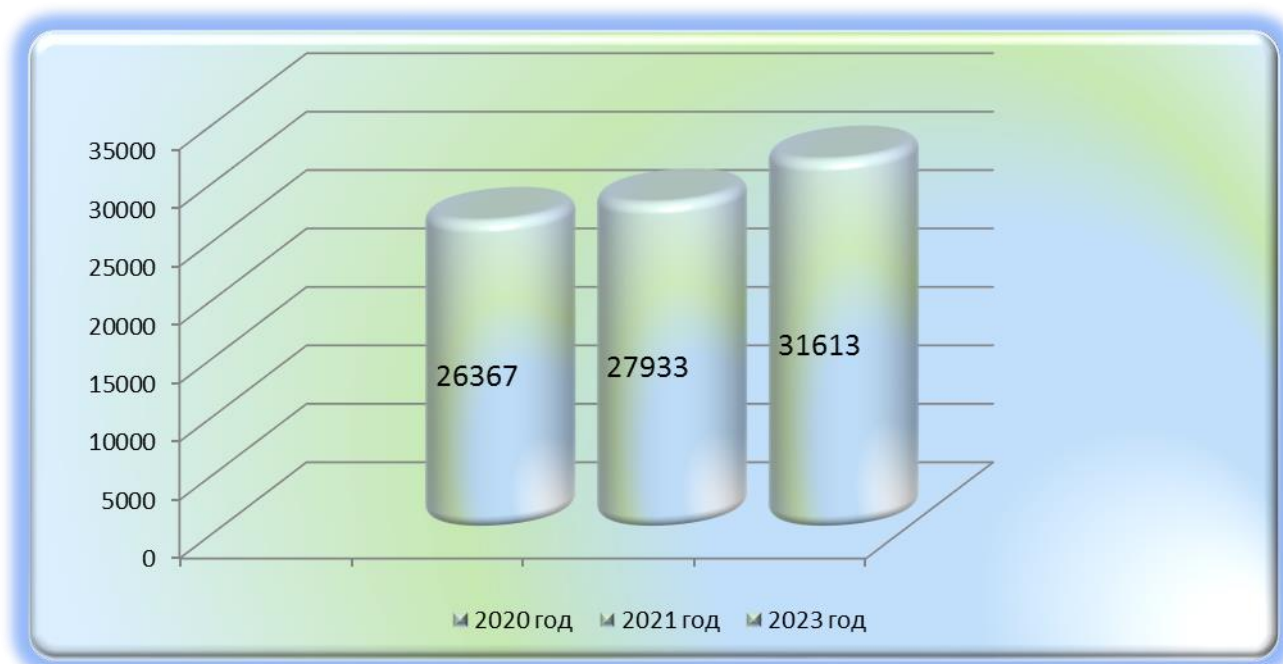


Рис. 5 - Средняя заработная плата (руб.)

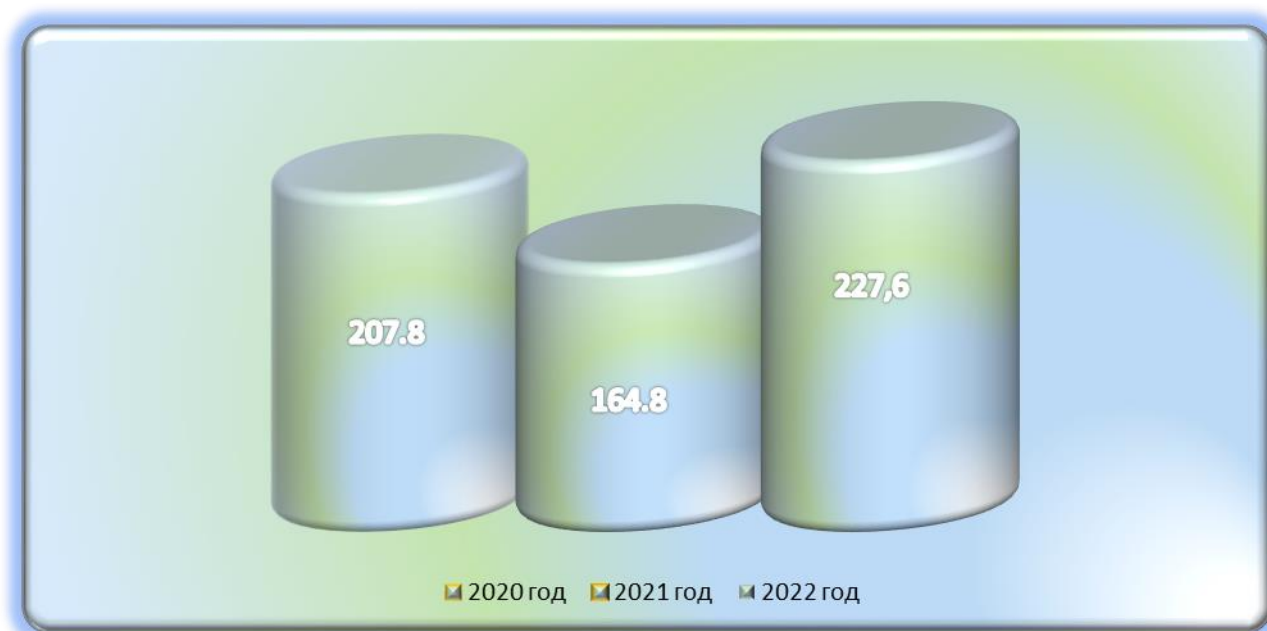


Рис. 6 - Динамика роста прибыли (тыс. руб.)

Перед аптечным пунктом, как и перед любой другой коммерческой организацией, стоит важная задача – постоянно наращивать объемы реализации коммерческих продаж для достижения одной из главных целей – получение

прибыли. Поэтому в своей ежедневной работе стараюсь формировать достойный образ аптечного пункта, учитывая возраст населения, рекламную политику средств массовой информации, постоянно находиться в поиске оптимального, интересного и нового ассортимента товара аптечного пункта. Используя свои знания для максимально удовлетворения потребности каждого покупателя в поиске того или иного препарата, предоставляю необходимую информацию по надлежащему использованию и хранению лекарственных препаратов, рекомендую комплексное лечение заболевания, стимулируя к совершению дополнительных покупок. После покупки желаю клиенту крепкого здоровья. Результат этих действий отражается в постоянной стабильности спроса на услуги аптечного пункта, которую можно оценить средней суммой чека за год. (см. рис. 7)

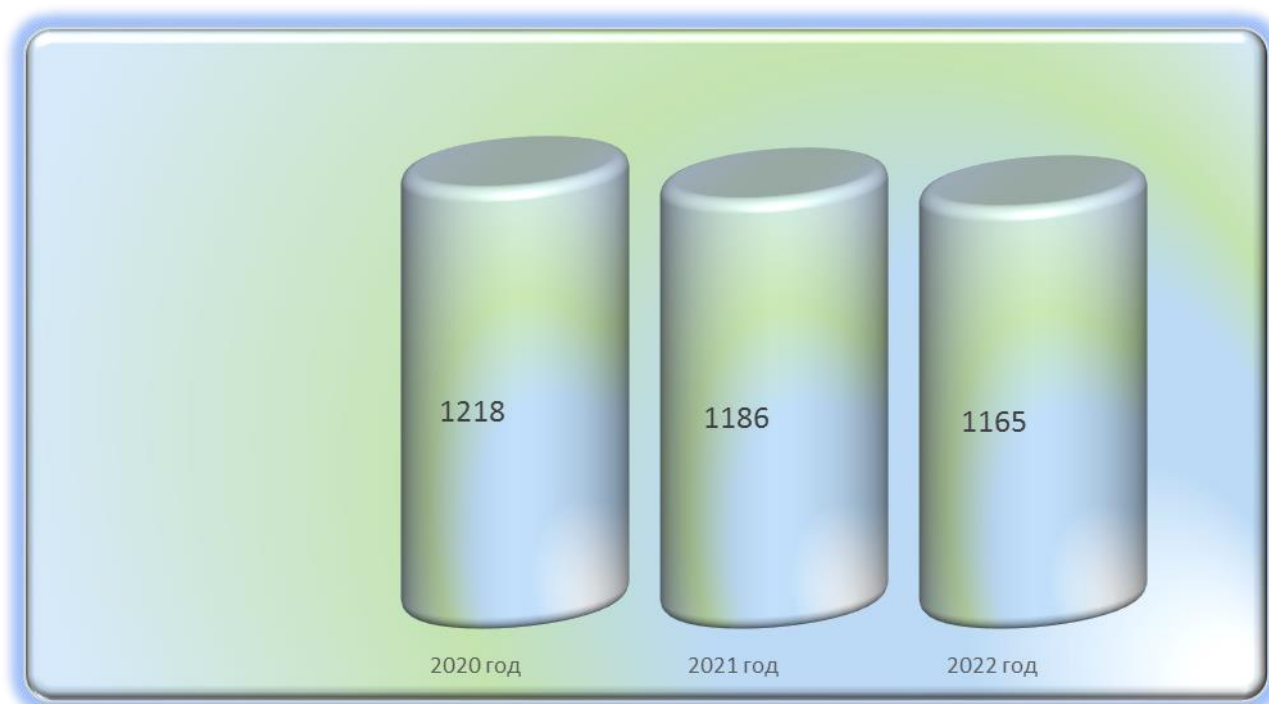


Рис. 7 – Сумма среднего чека по годам (руб.)

Немаловажными факторами в повышении прибыли организации являются такие качества фармацевта как, способность контролировать себя, несмотря на поведение клиента, собранность, быстрота реакции, отменная

память, наблюдательность, которая необходима для определения потребностей клиента.

За отчетный период в аптечном пункте увеличен рост продаж средств гигиены, медицинской техники (тонометры, ингаляторы, термометры электронные, глюкометры), комплектующих (адаптеры, манжеты, тестовые полоски, ланцеты), предметов по уходу за больными (памперсы, пеленки, прокладки), ассортимента для беременных (послеродовые прокладки, трусы, прокладки для груди).

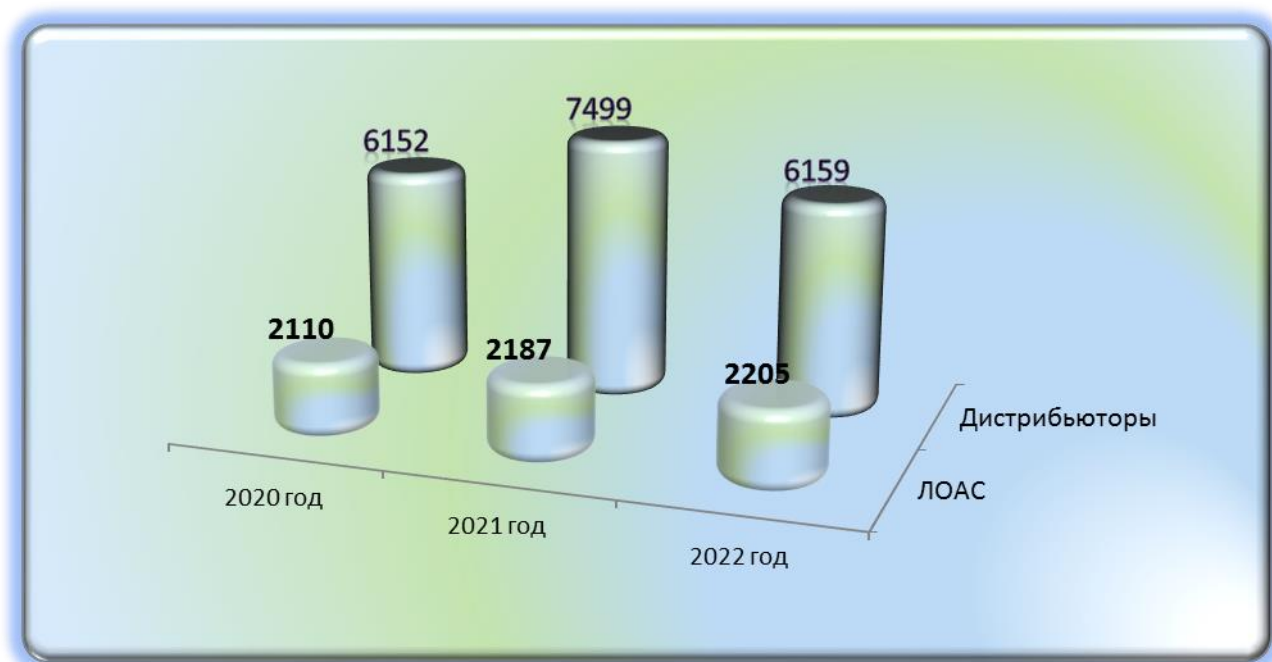


Рис. 8 - Структура коммерческих закупок 2020-2022 гг. (тыс. руб.)

В сентябре 2020г. была установлена программа «ОПОРА». Функционал этой программы значительно ускоряет и облегчает трудовой процесс фармацевта, позволяет ему более чётко контролировать качество работы, дает возможность не допускать образования дефектуры и в кратчайшие сроки удовлетворять спрос покупателей на лекарственные препараты.

У программы очень огромные возможности, которые помогают мне в работе. Программа позволяет производить расценку товара, контролировать

лекарственные препараты с ограниченным сроком годности, отслеживать движение товара по наименованию, одновременно можно формировать автозаказ на рабочем месте за кассой, отпускать персональные заказы, просматривать и контролировать средний чек, формировать ценники и стеллажные карты. При отсутствии препарата на кассе высвечиваются препараты под международным наименованием, что позволяет очень легко сориентироваться при продажах. Заявки поставщикам можно делать одновременно, не отходя от кассы.

Краткое описание ключевых модулей «ОПОРА»:

- Накладные – модуль предназначен для работы с финансовыми документами.

К финансовым документам относятся документы, используемые при учете движения товара.

- АРМ Кассира - рабочее место кассира (провизора, фармацевта).

Модуль предназначен для регистрации операций розничной продажи товаров (розничная реализация за наличные, розничная реализация по банковским картам) покупателям, а также операций возврата товара.

- Сводный прайс - расчет потребности и подготовка аналитической информации для облегчения формирования заказа поставщикам, и непосредственно формирование заказа поставщикам.
- Анализ заказов - модуль предназначен для проверки и контроля действий заведующего при заказе товара. Показывает общую и детальную картину за указанный период, на какие суммы и какой товар был заказан, с учетом и указанием позиции товара по минимальной цене - первая цена, вторая цена, третья цена, четвертая цена и выше, с графическим отображением объемов закупок по поставщикам и минимальным ценам.
- Журнал инвентаризаций - создание инвентаризационных ведомостей и проведение инвентаризаций.
- Справочники - редактирование справочников клиента.

- Мониторинг аптечной сети - формирование и просмотр отчетов показателей работы аптек и всей сети
- Выгрузка для бухгалтерии - модуль выгрузки данных для различных бухгалтерских систем.
- Выгрузка остатков для справочных служб - создание и редактирование задач по выгрузке данных во внешние системы.
- Остатки товара - поиск и просмотр остатков с подробной информацией о товаре, по всей сети, по конкретному филиалу или списку филиалов, на выбор пользователя.
- Отчеты - модуль отчетов, группы и список основных отчетов:
- Движение товара - получение онлайн-информации о движении товара по всей сети за выбранный период.
- Работа с забракованными сериями - при совпадении по серии в системе автоматически блокируются партии товаров с данной серией.

Модуль предназначен для работы с такими "забракованными" партиями. Можно посмотреть информацию о забракованной серии из письма, а также принять дальнейшие действия с этими партиями.

- Системные настройки - интерфейс доступа к системным настройкам базы.
- Контролирующие организации - формирование различных отчетов для контролирующих органов.
- Торговые представители - модуль для формирования отчетов торговым представителям.
- Закрытие отчетного периода - блокировка создания и редактирования документов и т.д.

Ежемесячно проводятся акции «Товар месяца», что позволяет увеличить рост продаж данного препарата и в конечном итоге влияет на прирост выручки в рознице. Моя роль как консультанта по рациональному, эффективному и безопасному применению лекарственных препаратов, тоже играет немаловажную роль в этом процессе.

В продаже имеются все виды продукции, разрешенной к отпуску в аптечном пункте в соответствии с Федеральным законом от 12.04.2010 №61 «Об обращении лекарственных средств»:

- лекарственные препараты;
- медицинские изделия;
- предметы и средства личной гигиены;
- предметы и средства, предназначенные для ухода за больными, новорожденными и детьми;
- очковую оптику и средства ухода за ней;
- минеральные воды;
- продукты лечебного, детского и диетического питания;
- биологически активные добавки;
- парфюмерные и косметические средства;

Ассортимент аптечного пункта составляет более 3200 наименований, рассчитанный на «своего покупателя», имеются препараты разной ценовой категории, новые современные лекарственные средства и проверенные временем фармацевтического рынка. Медицинская грамотность населения за последние годы возросла, что дает дополнительный стимул к своевременному и качественному повышению уровня собственных знаний и умений. Постоянно работаю с индивидуальными заказами на лекарственные препараты для населения, стараюсь, чтобы качественный препарат поступил к клиенту в кратчайшие сроки. (см. рис. 9)

Для сохранения высокой конкурентоспособности товарный ассортимент аптек должен быть широким, глубоким, сбалансированным. Управление ассортиментом как единым целым и ориентация закупочной деятельности на потребителя, а не на поставщика вот, в чем суть изменений, которые должны привести компанию к успеху.

Ассортимент формируется с учетом следующих факторов и зависит от:

- дохода населения,
- фактического расхода препаратов,

- методики лечения пациентов,
- прогноза сбыта,
- прогноз спроса потребителей
- времени года (сезонные товары);
- категории потребителей аптечного пункта (пенсионеры, молодые семьи, рабочие и т.д.);
- рекламных кампаний фармацевтических производителей;
- близость лечебных учреждений и соответственно рецептурных назначений врачей.

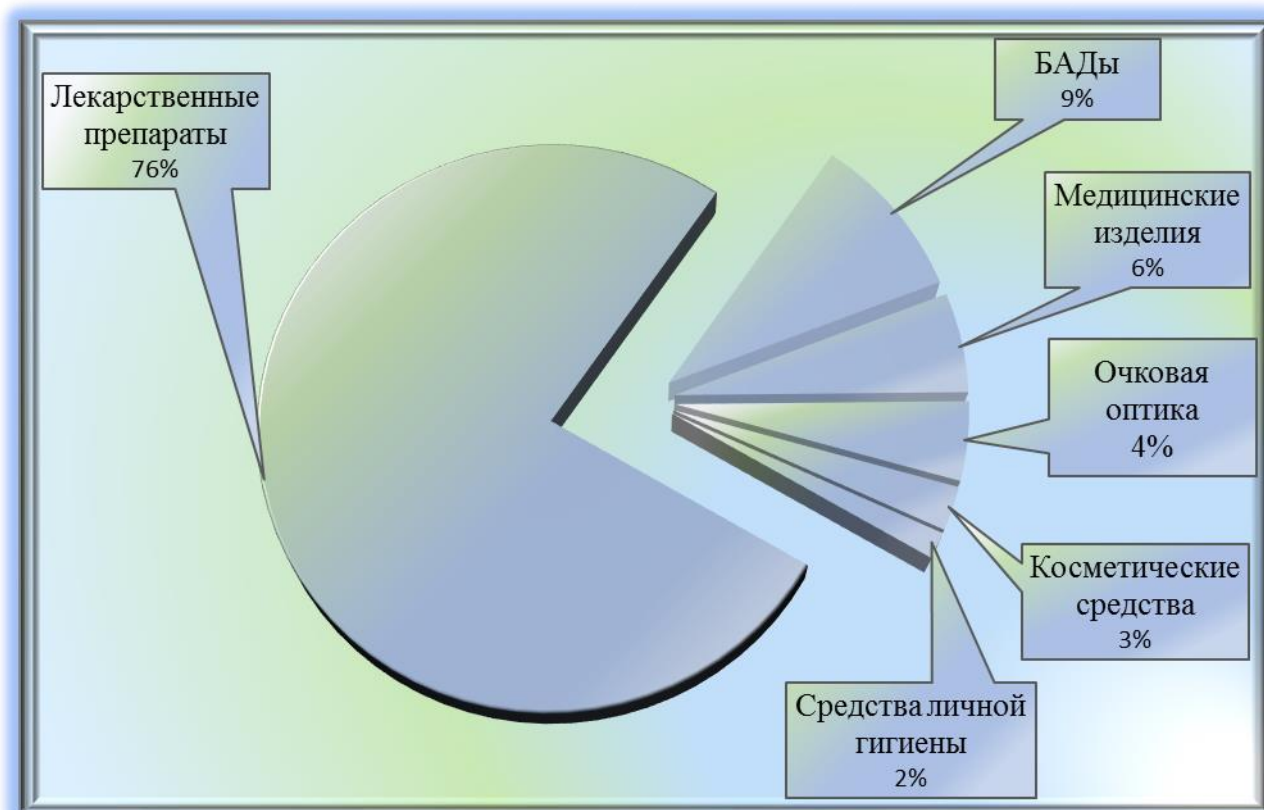


Рис. 9 – Структура ассортимента аптечного пункта

Для стабильного функционирования аптечного пункта, управления ассортиментом основываюсь на следующих видах анализа:

- Анализ влияния отдельных наименований на товарооборот аптеки (ABC - анализ);
- Анализ ассортимента по маркетинговому потенциалу (XYZ-анализ);

- Анализ всего ассортимента по скорости реализации;
- Анализ эластичности спроса отдельных наименований.

Таким образом, формирование аптечного ассортимента зависит от таких факторов, как государственное регулирование обращения лекарственных средств, потребительские предпочтения, размер аптечной организации; специфика аптечного пункта, наличие конкурентов, характерные заболевания и др.

В свою очередь, система управления ассортиментом полностью ложится на плечи руководителя аптечного пункта. И то, насколько своевременно и грамотно будут производиться анализы ассортимента, будет зависеть успешность работы организации.

До перехода на программу «ОПОРА» количество позиций лекарственных препаратов в остатках товара было примерно 2500. Сейчас же оно составляет более 3200 наименований позиций. Очевидно, изменения произошли в сторону улучшения для клиентов ассортиментной привлекательности аптечного пункта, а для организации увеличение клиентской базы и лояльности покупателей. Ассортимент за последние 3 года обновился более чем на 40 %.

Я с большим вниманием отношусь к организации работы по ценообразованию и соблюдению государственной дисциплины цен. В аптечном пункте имеется информация на электронном файле о предельных отпускных ценах, зарегистрированных и внесенных в Государственный реестр цен на ЖНВЛП. Согласно приказу Управления потребительского рынка и ценовой политики Липецкой области от 30.09.2021г. № 18-ц «Об установлении предельных размеров оптовых надбавок и предельных размеров розничных надбавок к фактическим отпускным ценам, установленным производителями лекарственных препаратов, на лекарственные препараты, включённые в перечень ЖНВЛП» производятся расценки на эти препараты в программе «ОПОРА».

Уходящие года были непростым для аптечного рынка. Возможности для дополнительного получения прибыли стало находить все сложнее. А стандартная сезонность осталась где-то в 2019 году.

Значительную роль играет в формировании ассортимента аптечного пункта работа с Ассоциацией независимых аптек (АСНА). Это крупнейшая федеральная организация, объединяющая более 4000 аптек и аптечных сетей по всей России.

АСНА помогает правильно сформировать ассортиментную матрицу для аптечного пункта, чтобы я смог максимально полно удовлетворить своего покупателя, улучшить оборачиваемость товарных запасов и в итоге почувствовать себя уверенно в наше непростое время.

Практически работа в программе облегчена такими отчетами как Бездефектурное наличие, Автозаказ, Реализация товаров. С их помощью максимально быстро проходит заказ товара. Определенный ассортимент лекарственных препаратов я сразу имею возможность заказывать на аптечном складе ОГУП «Липецкфармация», что сокращает сроки доставки и гарантирует поставку (минимизирует отказы).

Результаты работы с матрицей я получаю в КУБе, (отчёт в программе, «Информационный портал ОГУП «Липецкфармация» разработанной программными специалистами ОГУП «Липецкфармация») где можно оценить реальное выполнение матрицы и перспективу её выполнения.

Эксклюзивы АСНА – современные лекарственные препараты и БАДы ведущих фармпроизводителей в самых маржинальных товарных категориях. АСНА делает ставку на эксклюзивы и, таким образом, частично снимает с аптек бремя зависимости от дистрибьюторов. В течение года компания АСНА активно работала с производителями, выбирая высокомаржинальные продукты, которые будут реализовываться исключительно в аптеках АСНА. Эксперимент показал, что это направление способно стать определяющим в развитии аптечного пункта. Согласно полученным отчетам, доля эксклюзивов в выручке составила уже 32%.

Обучение по высокомаржинальным товарам (ВМТ) АСНА ведет на своем портале AlphaOne, где я зарегистрирован и активно участвую в обучающих мероприятиях: вебинарах, электронных курсах, тренингах. Огромная библиотека материалов по всем ВМТ, тактика продаж, контроль знаний – вся эта огромная работа проводится с первостольниками ежедневно и доступна для изучения в любой момент.

Условная Собственная Торговая Марка (УСТМ) в аптеках – это товар, права на которые полностью принадлежат производителю продукта, но сеть, в свою очередь, берет обязанности по его продвижению. Аптека получает товар от производителя со значительными скидками или бонусами, но при определенных гарантиях (например, эксклюзив в категории или ценовом сегменте; определенная доля в категории и т. д.). Принципиальным отличием УСТМ от типичных маркетинговых договоренностей является повышенный процент дополнительной доходности, при большей ответственности, в течение длительного периода (как правило, не менее квартала). Чтобы повысить доходность в нижнем и среднем ценовом сегменте – достаточно просто вывести Международное непатентованное наименование (МНН) конкурентов из ассортимента и заменить его на УСТМ.

Брендированные рецептурные препараты (Rx от лат. recipe) УСТМ: менее популярный и наиболее сложный вариант для реализации, чем остальные. Продвижение их зависит от управляемости первостольника. Если клиент просит препарат по МНН (дешевый ценовой сегмент), задача первостольника – сделать акцент на брендированном УСТМ. Продвижением брендированных рецептурных препаратов позволяет повысить доходность в среднем и верхнем ценовом сегменте.

Брендированные безрецептурные препараты (ОТС) УСТМ: как и случае с рецептурными товарами, без активной работы первостольника здесь не обойтись, однако именно это направление можно считать самым перспективным и доходным в работе с УСТМ. Как правило, безрецептурные

УСТМ могут быть первой рекомендацией первостольника при соответствующем запросе клиента в том или ином ценовом сегменте.

Нелекарственные УСТМ: известно, что у многих популярных товаров нелекарственного ассортимента, например лейкопластырей, могут быть сотни производителей. Какие выбрать? При прочих равных -«договор УСТМ».

Результаты этой работы я вижу в отчётах (КУБ, УСТМ, АСНА).

3. Основные должностные обязанности и методики их выполнения.

В своей работе я руководствуюсь Федеральными законами, Постановлениями Правительства РФ, приказами Министерства здравоохранения и социального развития РФ, законами и постановлениями администрации Липецкой области, приказами ОГУП "Липецкфармация", приказами ЦРА № 29, стандартными операционными процедурами (СОП). (см. приложение № 1)

- ❖ Фармацевтическое консультирование и информирование клиентов аптечного пункта;

С исторической точки зрения фармацевтическое консультирование появилось при создании первой аптеки. Однако закреплено оно было только после вступления в силу приказа Министерства здравоохранения РФ № 647н «Об утверждении Правил надлежащей аптечной практики лекарственных препаратов для медицинского применения» от 31 августа 2016 г., а также введения профессиональных стандартов «Провизор» и «Фармацевт».

Фармацевтическое консультирование клиентов – предоставление информации о применении или использовании товаров аптечного ассортимента, в том числе о правилах отпуска, способах приёма, режимах дозирования, терапевтическом действии, противопоказаниях, взаимодействии лекарств при одновременном приёме между собой и (или) с пищей, правилах хранения в домашних условиях.

Одними из главных пунктов фармацевтического консультирования являются:

- консультации по правилам применения, дозировки лекарств и условий хранения;
- консультации при выборе безрецептурных лекарств и других товаров аптечного ассортимента;
- консультации по приёму и совместимости лекарственных средств и их совместимости с продуктами питания;
- консультации врачей о новых лекарственных препаратах, их аналогах и синонимах, и взаимодействии этих лекарств между собой.

Чтобы правильно выполнять свои должностные обязанности, я должен знать правила отпуска и применения лекарственных препаратов, уметь распознать симптомы и жалобы, которые требуют обязательной консультации у врача. В некоторых случаях нужно обратить особое внимание на такие моменты как: возможная беременность женщины или кормление грудью (большинство лекарственных средств противопоказаны), возраст пациента (ребёнок, взрослый или пожилой человек), наличие хронических заболеваний (сахарный диабет и так далее).

Объём фармацевтического консультирования клиентов зависит от вида отпускаемого товара: рецептурные или безрецептурные лекарства, биологически активные добавки, медицинская техника или другие виды товаров аптечного ассортимента. Учитывая это определяется два вида донесения информации до клиентов:

- информирование – передача информации от фармацевта к покупателям (предоставление информации по правилам приёма и режиму дозирования лекарственных препаратов, хранение в домашних условиях, помощь по вопросам применения и совместимости лекарственных препаратов, информирование врачей о синонимах и аналогах лекарственных препаратов и так далее);
- консультирование – социально важная функция фармацевта, которая помогает покупателю в определении сути проблемы и подборе вариантов её решения. Является одной из важнейших функций первостольника в

аптечном пункте. Фармацевтическое консультирование в рамках концепции ответственного самолечения помогает развить в людях ответственный подход к здоровью путём продвижения идей здорового образа жизни, правильного применения препаратов и позволяет избегать осложнений, справляться с легкими болезнями без помощи врача.

Самолечение – существенная часть современной системы здравоохранения. По определению самолечение – это использование потребителем лекарственных препаратов, находящихся в свободной продаже, для профилактики и лечения нарушений самочувствия и симптомов, распознанных им самим. На практике понятие самолечение включает также лечение членов семьи и знакомых. Неотъемлемыми составляющими концепции ответственного самолечения также являются самопомощь и самопрофилактика. Самопомощь подразумевает случаи, когда необходимо облегчить своё состояние в момент обострения хронического заболевания до посещения врача, оказать первую медицинскую помощь. Самопрофилактика заболеваний заключается в принятии мер по уменьшению риска возникновения заболевания, выявление симптомов болезни на ранней стадии для предотвращения развития заболевания, предупреждению рецидивов заболевания.

Грамотное консультирование помогает привлечь больше покупателей, увеличивает их лояльность, что позволяет повысить прибыль аптечного пункта.

❖ Отпуск лекарственных препаратов;

Я руководствуюсь приказами Министерства здравоохранения РФ от 31 августа 2016 г. № 647н, от 24 ноября 2021 г. №1093н, СОП «Стандарт обслуживания покупателей аптечных организаций ОГУП «Липецкфармация», этот стандарт устанавливает требования к процессу обслуживания клиентов при реализации продукции в аптечных организациях, СОП «Инструкция по соблюдению порядка отпуска лекарственных препаратов и иных товаров аптечного ассортимента аптечными организациями ОГУП «Липецкфармация», Закон № 2300-1-ФЗ от 07.02.1992 г. «О защите прав потребителей» редакция 5 декабря 2022 г. Постановление Правительства РФ от 31 декабря 2020 г. № 2463.

Отпуск лекарственных препаратов осуществляю по рецептам:

- ф№148-1/у-88, срок его действия 15дней;
- ф№107-1/у, срок его действия от 60 до 1 года;

утвержденными приказом Министерства здравоохранения РФ от 24 ноября 20221 г. 1094н.

При отпуске лекарственных препаратов по рецепту я провожу экспертизу оформления рецептурных бланков, а именно:

- наличие штампа медицинского учреждения с указанием адреса и номера телефона;
- дату выписки рецепта;
- фамилию, инициалы имени и отчества;
- число, месяц и год рождения пациента;
- полный почтовый адрес места жительства пациента или номер его медицинской карты;

- ФИО медицинского работника, имеющего право назначения и выписывания лекарственных препаратов;
- наименование лекарственного препарата на латинском или русском языке (международное непатентованное или группировочное, либо торговое), его дозировка, количество и способ применения;
- печати медицинского учреждения «Для рецептов»;
- четкой личной печати врача и его подпись;
- срок действия рецепта.
- если в рецепте есть пометка «По специальному назначению», она должна быть закреплена подписью врача и печатью медицинской организации

Если в рецепте лекарственный препарат выписан по МНН (международному непатентованному названию), я предоставляю покупателю информацию о наличии в аптечном пункте лекарств по этому МНН и их дозировку, лекарственную форму, указанных в рецепте, и стоимость.

При выборе клиентом лекарственного средства информирую его о режиме и способах приёма препарата, о разовых и суточных дозировках,

правил хранения, взаимодействия с другими лекарствами, биологически активными добавками, пищей и так далее. Не забываю напомнить такую важную информацию, как запрет на управление транспортом и другие виды деятельности при приёме лекарственного средства, если того требует инструкция.



Оформляю рецепт, ставлю печать «Лекарственный препарат отпущен» и отдаю клиенту или оставляю рецепт в аптечном пункте на хранение в зависимости от выписанной группы лекарственного препарата. При неправильно выписанном рецепте ставлю на нём печать «Рецепт недействителен», вношу данные рецепта в журнал «Регистрация неправильно выписанных рецептов» и сообщаю об ошибке в медицинскую организацию.

Отдельно хочу затронуть строгое соблюдение рецептурного отпуска антибиотиков. В конце 2020 года Государственная дума приняла закон (Федеральный закон от 30 декабря 2020 г. № 492-ФЗ «О биологической безопасности в Российской Федерации»), одним из пунктов которого является введение ограничений на отпуск и реализацию лекарственных средств, предназначенных для лечения инфекционных и паразитарных болезней, чтобы исключить их применение без медицинских показаний. В Российской Федерации планируется создание системы мониторинга оборота антимикробных средств для контроля их назначения и применения.

Также существует обширная группа лекарственных препаратов, которые пациент может купить для самолечения в аптечном пункте без рецепта врача

ОТС-препараты (от английского over the counter – без рецепта). Безрецептурные препараты являются неотъемлемой составной частью и необходимым условием успешного развития концепции самолечения. Эта часть лекарств представлена различными фармакологическими группами (анальгетики, антациды, жаропонижающие, противокашлевые, антигистаминные и другие).

Лекарственные препараты, отпускаемые без рецепта врача (ОТС - препараты), и другие товары аптечного ассортимента я отпускаю клиенту после фармацевтического консультирования, целью которого является помощь в выборе наиболее подходящего препарата, при этом уточняю цель обращения клиента в аптечный пункт (лечение или профилактика). В целях ответственного самолечения покупателя в домашних условиях консультирую его о лечебном эффекте препарата, дозировках и способах применения, важности придерживаться режима приёма на протяжении всего курса лечения. При наличии лекарственного препарата в нескольких лекарственных формах, уточняю для какой возрастной категории населения необходимо лекарство, описываю преимущества каждой из них. Обязательно сообщаю о наличии возможных противопоказаний к применению препарата, о взаимодействии с другими лекарствами, алкоголем, указанных в инструкции, правила его хранения в домашних условиях (термолабильные препараты и так далее). В отдельных случаях (ребенок до 1 года, пожилой возраст старше 75 лет, сохранение температуры выше 38 С° более трёх дней и так далее) рекомендую обратиться к врачу или вызвать скорую помощь (сильное кровотечение, режущая боль в области сердца и так далее). Если основная цель клиента профилактика предлагаю ему различные биологически активные добавки или парафармацевтическую продукцию.

При покупке медицинской техники и медицинских изделий консультирую клиента по правилам эксплуатации их в домашних условиях с учётом технической и эксплуатационной документации производителя, сообщаю полный имеющийся в аптечном пункте ассортимент и медицинских изделий, и цены на них.

Все лекарственные препараты, отпускаемые в аптечном пункте, зарегистрированы в установленном РФ порядке. Не допускается реализация лекарственных средств с истёкшим сроком годности, пришедших в негодность, не имеющих декларации и сертификата соответствия.

Приобретённые гражданами лекарственные препараты не подлежат возврату или обмену.

- ❖ Анализ спроса на лекарственные препараты и другие товары аптечного ассортимента, закупка товара;

Каждый рабочий день я заказываю товар с Областного аптечного склада ОГУП «Липецкфармация» и у других поставщиков, согласно имеющейся в аптечном пункте заявки, пополняю истощающийся запас товара, который пользуется повышенным спросом, используя в этих действиях необходимые инструменты программы ОПОРА и следующие методики:

Анализ ассортимента аптеки.

Аптечный пункт является коммерческой организацией, перед которой ставятся цели получения максимальной прибыли и снижение затрат предприятия. Эти цели могут осуществиться только при правильном и целесообразном управлении товарными запасами в аптечном пункте. Чтобы оптимизировать систему управления запасами, необходимо провести тщательный анализ ассортиментных групп. Для этого я использую такие методы как ABC- анализ и XYZ- анализ ассортимента. ABC-анализ позволяет выделить наиболее и наименее пользующиеся спросом товары. А XYZ-анализ позволяет дать оценку стабильности прогнозирования продаж по той или иной группе товаров. Консолидация обоих методик позволяет дать практически полную характеристику эффективности ассортиментной политики.

Для этого в системе ОПОРА есть специализированный отчёт. ABC*XYZ анализ. Например.

А X группа - 401 позиция, АУ – 601 позиция, АZ – 1189 строк из 3147,

ВX – 1 позиция, ВУ – 9 позиций, ВZ – 9 позиций, СА – нет, СВ – нет, CZ – 938 позиций.

Для товаров группы X точность прогнозирования высокая, уровень страхового запаса будет относительно невысокий, так как разброс спроса здесь невелик. И при этом отсутствует необходимость ежедневного контроля наличия товара. То есть можно проверять наличие товара через определенные промежутки времени (например, один раз в неделю), то есть управлять запасами, используя фиксированный период времени и пересчитывая размер партии. Можем позволить себе высокий уровень бездефицитности.

Группа Y. Точность прогнозирования ниже, уровень страхового запаса будет повышаться, так как спрос проявляет большую нестабильность. Контролировать наличие товара надо более тщательно, вплоть до ежедневного контроля, чтобы не допустить серьезного дефицита. Соответственно надо применять технологии управления запасами, которые предусматривают постоянный контроль уровня запаса. Содержать большой запас дорого, поэтому допустимый уровень дефицита увеличивается.

Группа Z. Точность прогнозирования крайне низкая. Проблемы при управлении запасами заключаются в том, что размер страхового запаса становится крайне высоким. Для его поддержания необходимо большое количество денежных средств, которые при таком подходе будут заморожены в товарном запасе. В этой группе допускается более высокий дефицит, так как потери из-за дефицита могут быть меньше, чем из-за замороженных денежных средств в товарном запасе.

Помимо этого, могут применяться следующие технологии. Во-первых – доставка под заказ. Во-вторых - выбор поставщиков, которые обеспечат быструю поставку. Как известно точность прогнозирования тем выше, чем короче горизонт прогнозирования. Поэтому и поставщик по этой группе товаров должен обладать быстрой реакцией. Еще один момент не стоит забывать. Если товар в аптечном пункте дефицитный, то есть этот дефицит допускается по тем или иным причинам, то он будет проявлять большую нестабильность. Поэтому если мне удастся ликвидировать дефицит, товар из группы Z может перейти и в группу X.

Анализ ассортимента аптеки. ABC анализ.

ABC — анализ опирается на гипотезу о том, что в реальности нередко 20% элементов обеспечивают около 80% результата. Эта гипотеза основывается на так называемом принципе Парето, который был выдвинут итальянским экономистом Парето (1848-1923) и утверждает, что в пределах заданной группы или совокупности отдельные объекты имеют гораздо большее значение, чем то, которое соответствует их доле в численности этой группы.

Этот анализ позволяет определить доходность товара: за большинство возможных результатов (80%) отвечает относительно небольшое число причин (20%), т.е. 80% объема продаж обеспечивают 20% ассортимента.

В ABC- анализе товары подразделяются на 3 категории:

Группа А включает ограниченное количество наиболее ценных видов позиций, которые требуют тщательного планирования, постоянного (возможно, даже ежедневного) учета и контроля. Товарные позиции этой группы — основные в работе компании. Они обеспечивают 80% объема продаж и занимают до 50% от оборота.

Группа В составлена из того ассортимента, который в меньшей степени важен для компании, чем категории А, и требует обычного контроля, налаженного учета (возможно, ежемесячного). Они обеспечивают 15% объема продаж и занимают от 50% до 80% от оборота.

Группа С включает широкий ассортимент оставшихся малоценных позиций, характеризующихся упрощенными методами планирования, учета и контроля. Они обеспечивают 5% объема продаж и занимают от 80% до 100% от оборота.

Для наиболее эффективного товарного запаса в аптеке необходимо стремиться к постоянному наличию товаров групп А и В. А некоторые позиции группы С возможно следует выводить из ассортимента.

❖ Приём товара со склада ОГУП «Липецкфармация» и от дистрибьюторов;



Я получаю и принимаю товар с Липецкого областного аптечного склада и от других поставщиков (Приказ Минздрава России от 31.08.2016 №646н "Об утверждении Правил надлежащей практики хранения и перевозки лекарственных препаратов для медицинского применения", СОП «Инструкция по приёмке лекарственных средств и иных товаров аптечного ассортимента в фармацевтических организациях ОГУП «Липецкфармация») в зоне приёмки медицинской продукции. С помощью сканера считываю информацию с DataMatrix кода каждой

упаковки маркированного товара, принимаю накладную в программе ОПОРА в модуле «Накладные». Далее программа автоматически отправляет информацию в «Честный знак» для подтверждения информации о лекарственных препаратах.

❖ Оформление сопроводительных документов при приеме товара (Постановление Правительства РФ от 08.08.2009 г. №654 «О совершенствовании государственного регулирования цен на лекарственные

препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов»);

Все приходные документы от поставщиков оформляю согласно установленным правилам. Сопроводительная документация на товар поступает в аптечный пункт в электронном виде в систему ЭДО «КонтурДиадок», где её согласовываю.

- ❖ Размещение лекарственных препаратов и товаров аптечного ассортимента по местам хранения.

(Приказ МЗ и СР РФ от 23.08.2010г. №706н «Об утверждении правил хранения лекарственных средств», СОП «Инструкция по соблюдению требований по хранению лекарственных средств в фармацевтических организациях предприятия», СОП «Классификация лекарственных препаратов, используемая при организации хранения»);

Лекарственные препараты размещены в соответствии с требованиями нормативной документации и требованиями, указанными на упаковке лекарственного препарата, с учетом:

- физико-химических свойств;
- фармакологических групп;
- способа введения лекарственных препаратов.

Для хранения лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента имеются пронумерованные холодильники, шкафы и полки в них. Хранящиеся медикаменты идентифицированы с помощью стеллажной карты. Рецептурные препараты хранятся отдельно с указанием «по рецепту на лекарственный препарат».

Препараты предметно- количественного учёта хранятся в закрытом и опечатанном металлическом сейфе.

Биологически активные добавки к пище (БАД) хранятся отдельно от лекарственных препаратов с указанием «БАД не является лекарственным средством».

- ❖ Регистрация параметров температуры и влажности в помещении;

(Приказ МЗ РФ от 23.08.2010 № 706н, СОП «Инструкция по регистрации параметров воздуха в помещениях (зонах) хранения фармацевтических организаций ОГУП «Липецкфармация»)

Ежедневно фиксирую температуру и влажность в помещении аптечного пункта с помощью поверенного психрометра ВИТ-1 и записываю показания температуры и влажности в «Журнал ежедневной регистрации параметров температуры и влажности в помещениях хранения лекарственных средств, медицинских изделий и биологически активных добавок».

❖ Регистрация температуры внутри холодильного оборудования

(Приказ МЗ РФ от 23 августа 2010 г. № 706н);

Каждый день утром я проверяю температуру в холодильниках с помощью термометров и записываю показания в «Журнал периодической регистрации температуры внутри холодильного оборудования» для каждого холодильника отдельно. В аптечном пункте два раза в год проводится валидация помещений, зон хранения, оборудования для хранения лекарственных препаратов (приказ МЗ РФ от 31.08.2016 № 646н). При необходимости может проводиться внеплановая полная или частичная валидация (при выявлении отклонений в процессе измерений, ремонт помещений и оборудования и так далее).

Валидация – подтверждение посредством представления объективных свидетельств того, что требования, предназначенные для конкретного предполагаемого использования или применения, выполнены.

❖ Оформление витрин в аптечном пункте;

Для правильного оформления витрин я использую методы мерчандайзинга.

Мерчандайзинг – эффективная выкладка товара в нужном месте, в оптимальных количествах, в нужное время в зависимости от сезона, с целью увеличить объёмы его реализации.

Преимущества мерчандайзинга ощущаются не только аптечным пунктом, но и покупателем. Процесс покупки для него становится проще и приятнее. Покупатель имеет возможность сразу увидеть на витрине все товары и выбрать

то, что ему необходимо. Например, в группе витаминов он видит несколько торговых марок, которые хорошо ему известны по рекламе или отзывам врачей и знакомых. Важно и то, что посетитель аптечного пункта чувствует себя свободным в выборе. Определённая доля покупателей не хотят зависеть даже от мнения фармацевта.



О том, что выкладка товара имеет большое значение, знает, пожалуй, каждый сотрудник аптеки. Но вот о том, как сделать выкладку не просто красивой, а продающей, стоит поговорить более подробно. Тем более что для этого не нужно прикладывать много усилий – нужно лишь обратить внимание на 5 основных правил.

Правило №1 – Правило порядка

- выкладываю на витрины только товары безрецептурного отпуска в ценовой категории выше среднего. Дешевые товары (бинты, цитрамон) оставляю на местах их хранения в шкафах, их купят и так
- разгружаю полки. Для этого делаю отступ между упаковками на витрине, так покупателю будет проще найти нужный препарат

- убираю с витрин те товары, которые не покупают без моей рекомендации
- Правило № 2 – Правило «золотой» полки

В маркетинге существует понятие «золотая полка». Это полка:

- на уровне глаз покупателя
- на уровне вытянутой руки покупателя (при открытой выкладке)
- прикассовая зона

Именно на «золотую полку» в первую очередь обращает внимание каждый покупатель. Поэтому выкладываю на нее самые популярные и широко разрекламированные средства, которые принесут мне 80 % прибыли.

Правило № 3 – Правило правой руки

На любой полке выкладываю более дорогие товары справа, а более дешёвые товары – слева.

В чем секрет:

- покупатель рассматривает витрины так же, как и читает книгу, т. е. сверху вниз и слева направо; и останавливает взгляд больше на правой стороне полки.
- более дорогие препараты выкладываю ближе к покупателю, а более дешёвые – дальше, ведь обычно человек быстрее замечает то, что ближе к нему расположено.

Правило № 4 – Читаемость названий и ценников

Когда поправил выкладку, убрал всё ненужное и дешёвое с полок, смотрю, все ли выложенные упаковки хорошо видно, заметны ли ценники. Это простое правило часто нарушается в аптеках и аптечных пунктах: бывает так, что на «золотой полке» препараты не стоят, а лежат. И покупатель видит только доньшки упаковок, а самих препаратов не видно.

Что бы избежать нарушение этого правила делаю следующие действия:

- расставляю препараты полукругом, в шахматном порядке или использую специальные горки
- проверяю, чтобы все упаковки были повернуты лицевой русскоязычной стороной к покупателю

- ценники креплю так, чтобы они хорошо читались и были отчетливо видны
- ценник не должен закрывать название препарата
- ценники должны быть аккуратно расположены на всех упаковках с одной стороны (это не всегда удается сделать, но витрины при этом смотрятся очень аккуратно и дорого, стремитесь к этому).

Правило № 5 – Последний штрих.

Если один и тот же препарат представлен у меня в торговом зале в нескольких местах и по разным ценам, я это устраниваю. Иначе можно столкнуться с недовольством покупателей. Убираю с витрины товары нового прихода, пока не продам весь товар из предыдущей закупки.

Внутренние средства и наружные располагаю отдельно, на разных витринах. Если у меня на одной витрине выложены разные фармацевтические группы (например, средства при боли в горле и средства от кашля), то делаю между ними отступ, чтобы разделить их в пространстве.

Витрины аптечного пункта всегда содержатся в чистоте, что вызывает доверие покупателей, и все мои усилия по выкладке не напрасны. Обязательно проверяю аккуратность и актуальность всех рекламных материалов на витринах, чтобы не вводить покупателя в заблуждение.

Эти простые правила напрямую влияют на выручку аптечного пункта, поэтому я стараюсь делать выкладку более презентабельной!

❖ Минимальный ассортимент;

Контролирую наличие минимального ассортимента лекарственных препаратов для аптечного пункта, необходимых для оказания медицинской помощи (Распоряжение Правительства РФ от 12.12.2019 г. № 2406-р (ред. от 24.12.2022));

В программе «ОПОРА» есть специальный отчет для контроля минимального ассортимента, в котором можно увидеть весь необходимый перечень лекарственных препаратов и их количество на остатках аптечного пункта.

- ❖ контроль за лекарственными средствами с ограниченным сроком годности; (приказ МЗ РФ от 23.08.2010 № 706н, приказ МЗ РФ от 31.08.2016 г. № 646н, СОП «Порядок учёта лекарственных средств с ограниченным сроком годности в фармацевтических организациях ОГУП «Липецкфармация»);

Постоянно контролирую сроки годности лекарственных средств, находящихся на остатках аптечного пункта. Приказом ЦРА № 29 Добровского района от 12.01.2022 г. №11 установлен порядок ведения учёта лекарственных препаратов с ограниченным сроком годности в электронном виде с архивацией данных учёта на бумажном носителе с распечаткой по месяцам. Остаточный срок годности 6 месяцев. «Журнал учёта лекарственных средств с ограниченным сроком годности» ведётся в течение календарного года и хранится один год, не считая минувшего.

- ❖ проверка на наличие недоброкачественной, фальсифицированной и контрафактной продукции согласно письмам Федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения; (СОП «Порядок изъятия из обращения лекарственных средств и иных товаров аптечного ассортимента в фармацевтических организациях ОГУП «Липецкфармация»);

В аптечном пункте имеется журнал по утверждённой форме «Журнал регистрации информации по недоброкачественным и фальсифицированным лекарственным препаратам». На сайте Росздравнадзора roszdravnadzor.gov.ru я смотрю наличие писем о забракованных или приостановленных сериях лекарственных средств и медицинских изделий, проверяю наличие в аптечном пункте этих позиций с помощью программы «ОПОРА». Программа «ОПОРА» с помощью встроенных в неё инструментов также в автоматическом режиме определяет забракованные серии товара. Эти серии можно посмотреть в разделе программы «Склад временного хранения». В случае обнаружения забракованных или приостановленных серий товара я помещаю его в карантинную зону на хранение отдельно от остального товара. Карантинная зона в аптечном пункте разделена на три зоны.

«Карантинная зона № 1» - хранение продукции, подлежащей уничтожению и отзыву из обращения. Эти лекарственные препараты подлежат уничтожению или возврату поставщику.

«Карантинная зона № 2» - хранение лекарственных средств (препаратов), обращение которых приостановлено.

«Карантинная зона № 3» - хранение товаров аптечного ассортимента, обращение которых приостановлено.

Для продукции, требующих специальных условий хранения, оборудованы отдельные «карантинные зоны» (иммунобиологические, термолабильные и подлежащие предметно-количественному учёту лекарственные препараты). Если товар подлежит возврату по результатам заключения Росздравнадзора связываюсь с поставщиком товара и возвращаю его назад.

❖ ведение и учет операций, при которых изменяется количество прекурсоров наркотических средств и психотропных веществ (Постановление Правительства РФ от 28 октября 2021 г. № 1846, СОП «Порядок ведения предметно-количественного учёта лекарственных средств в фармацевтических организаций ОГУП «Липецкфармация»);

Предметно-количественный учёт – документированный оперативный учёт движения товаров по отдельным ассортиментным позициям в натуральных измерителях

При поступлении в аптечный пункт лекарственных препаратов, подлежащих предметно-количественному учёту, я регистрирую операции по их приходу и расходу в «Журнал учёта операций, связанных с обращением лекарственных средств для медицинского применения». Этот журнал содержит информацию о товарных накладных поставщиков и количестве упаковок лекарственных препаратов, отпущенных по рецептам врачей. Журнал прошнурован, пронумерован и заверен подписью и печатью генерального директора организации. Вся документация (журнал, товарные накладные,

рецепты) в конце года сдается в архив ЦРА № 29 на хранение и последующее уничтожение.

❖ выполняю «Корпоративные стандарты обслуживания покупателей аптечных организаций ОГУП «Липецкфармация» (приказ ОГУП «Липецкфармация» от 11.08.2014 г. №320 «Корпоративные стандарты обслуживания покупателей аптечных организаций ОГУП «Липецкфармация», СОП «Обслуживания покупателей аптечных организаций ОГУП «Липецкфармация»);

❖ в конце каждого месяца составляю товарный отчет;

С помощью модуля «Товарный отчет» программы «ОПОРА» формируется документ, в котором отражены все цифры и данные документов по приходу и расходу товаров аптечного ассортимента и денежных средств. Я проверяю все данные в отчете, подписываю его и передаю в бухгалтерию.

❖ принимаю участие в проведении инвентаризаций товарно-материальных ценностей.

4. Противоэпидемические мероприятия, санитарно-просветительная работа.

Как известно, в конце 2019 года произошла вспышка новой коронавирусной инфекции, вызванной коронавирусом SARS-Cov-2, которая переросла в пандемию болезни под названием COVID-19. В связи с неблагоприятной ситуацией по новой коронавирусной инфекции (COVID-19) и в целях недопущения распространения заболевания на территории РФ возникла необходимость обеспечить соблюдение мер предосторожности, а также проведение профилактических и дезинфекционных мероприятий при оказании услуг торговли.

На официальном сайте «Стопкоронавирус. РФ» (<https://стопкоронавирус.рф/>), в разделе: Рекомендации Роспотребнадзора для органов, организаций и специалистов (<https://стопкоронавирус.рф/info/ofdoc/rpn/>) размещены Рекомендации по проведению профилактических и дезинфекционных мероприятий по

предупреждению распространения новой коронавирусной инфекции (COVID-19) в организациях торговли (Приложение).

1. Меры по предотвращению заноса инфекции на предприятие:

- Разделение работников по рабочим сменам
- Организация ежедневного «входного фильтра» с проведением контроля температуры тела работника и обязательным отстранением от нахождения на рабочем месте лиц с повышенной температурой тела и/или признаками респираторного заболевания
- Организация при входе в аптечный пункт места для обработки рук сотрудников кожными антисептиками
- Ограничение доступа в служебные помещения аптечного пункта лиц, не связанных с его деятельностью

2. Меры по недопущению распространения новой коронавирусной инфекции (COVID-19), сокращению контактов между сотрудниками для ограничения воздушно-капельного и контактного механизмов передачи инфекции

- Ограничение контактов между работниками не связанными общими задачами и производственными процессами
- Обеспечение контроля соблюдения самоизоляции работников
- Соблюдение мер личной гигиены сотрудниками (обработка рук и/или перчаток кожными антисептиками)
- Обеспечение персонала запасом одноразовых масок (смена масок не реже 1 раза в 3 часа), централизованного сбор использованных одноразовых масок, упаковка их в 2 полиэтиленовых пакета перед размещением в контейнер для сбора отходов
- Проведение ежедневной в течение дня влажной уборки служебных помещений с применением дезинфицирующих средств вирулицидного действия с кратностью обработки каждые 2-4 часа всех контактных поверхностей
- Регулярное проветривание (каждые 2 часа)

- Нанесение разметки в торговом зале (1,5 м)

ЧТО НАДО ЗНАТЬ О КОРОНАВИРУСЕ

Вирус передается



Воздушно-капельным путем при чихании и кашле



Контактно-бытовым путем


Как не допустить



Воздержаться от заграничных поездок



Избегать посещения массовых мероприятий



Избегать близкого контакта с людьми, у которых имеются симптомы заболевания



Использовать средства защиты органов дыхания



Чаще мыть руки. Использовать кожные антисептики и дезинфицирующие салфетки

Симптомы



Ощущение тяжести в грудной клетке

Повышение температуры, озноб

Кашель

Боль в горле

Боль в мышцах

Бледность

Что делать, если есть подозрение на заражение



Если Вы были в последние 2 недели в стране, неблагополучной по коронавирусу, оставайтесь дома. Вызовите врача



Не занимайтесь самолечением

Осложнения

Бронхит, пневмония, миокардит, расстройство кишечника

Горячая линия по вопросам профилактики распространения коронавирусной инфекции

в управлении здравоохранения Липецкой области

8-904-288-18-42

на базе единой диспетчерской службы Липецкой области

8-800-450-4848

Сотрудники аптечного пункта прошли 2 этапа вакцинации от COVID-19, получили электронные сертификаты вакцинации в личном кабинете Единого портала государственных услуг.

Организация работы по гражданской обороне и при возникновении чрезвычайных ситуаций.

В течение 2020-2022гг. регулярно проводилась подготовка по гражданской обороне, по всем программам обучения всех категорий персонала.

Главной задачей в области Гражданской обороны, предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций является обеспечение готовности аптечной организации к адекватным действиям при возникновении чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в мирное и военное время.

Ежегодно корректируются планы ГО, паспорта звеньев оповещения, связи, пожаротушения, организуются штабные тренировки. Разработанный план гражданской обороны ЦРА№29 является программой осуществления защитных и спасательных мероприятий. Он определяет порядок действия сотрудников при угрозах, возникающих во время военных конфликтов, с учетом местных условий и особенностей объекта, а также возможных изменений обстановки. В мирных условиях план позволяет целенаправленно и организованно решать задачи гражданской обороны в сложных условиях военной обстановки.

Особое внимание уделяется повышению устойчивости функционирования аптечного пункта в чрезвычайных ситуациях, защите личного состава. Для защиты весь личный состав аптечного пункта обеспечен средствами индивидуальной защиты. Укомплектована аптечка для оказания первой помощи работникам.

Создан необходимый запас СИЗ, подручных средств для ликвидации возможных повреждений, источников освещения.

Аптечным пунктом проводятся все необходимые мероприятия по предупреждению угрозы террористических актов, пожаров. Особое внимание уделяется обучению персонала работе в экстремальных ситуациях, действиям

персонала в случае угрозы террористических актов, действиям дежурного администратора в случае обнаружения посторонних предметов в аптеке.

Вся проводимая работа по гражданской обороне направлена на устойчивое функционирование аптечного пункта в чрезвычайных ситуациях мирного и военного времени.

5. Наставничество

Фармацевтическая розница на протяжении долгих лет развивается в условиях хронического дефицита кадров, квалифицированных сотрудников не хватает. В наше время немногие молодые фармацевты едут работать в сельскую местность. И здесь руководству никак не обойтись без помощи старших, наиболее опытных и компетентных сотрудников для привлечения молодых специалистов.

Огромное значение на предприятии уделяется адаптации молодых специалистов и наставничеству. Для проведения данной работы, согласно приказу ОГУП «Липецкфармация» от 27 февраля 2017 г. № 92, утверждена «Программа адаптации вновь принятых фармацевтических работников в аптечные организации ОГУП «Липецкфармация», в рамках которой наставник готовит план адаптации на каждого специалиста на период от одного до шести месяцев и отчет о результатах адаптации.

Наставничество - форма обучения вновь принятых работников, представляющая собой процесс консультирования и оценки нового работника более опытным фармспециалистом. Наставник курирует профессиональное развитие нового работника, консультирует его по вопросам, связанным с функциональными обязанностями и корпоративной культурой, существующей в аптечной организации, предупреждает конфликты и стрессы, способствует установлению межличностных коммуникаций.

Наставник - это опытный работник, задачей которого является введение нового работника в должность и который обладает следующими качествами:

- высокий уровень профессиональной компетентности;

- системное представление о своем участке работы и работе аптечной организации;
- способность и готовность делиться своим опытом (умение доходчиво объяснять информацию);
- лояльность к предприятию (преданность делу, поддержание его стандартов);
- коммуникативные навыки, гибкость в общении.

Кандидатом на роль наставника является наиболее опытный и компетентный работник первого стола.

Каким критериям должен соответствовать этот человек?

- профессионализм – первое и главное условие, новые работники должны усваивать лучшие практики и по возможности из первых рук.
- лояльность: наставник должен полностью разделять ценности компании, понимать требования руководства и уметь обосновывать их необходимость в ходе общения с младшими коллегами.
- четкое понимание целей и задач обучения, умение адекватно оценить потенциал и профессиональный рост обучаемого.
- ясная грамотная речь, умение четко и доступно формулировать задания, проводить инструктаж, отвечать на вопросы и т.д.
- человеческие качества – общительность, доброжелательность, ответственность, умение работать в команде.

Стандарты работы наставника с новым работником:

- доброжелательное, позитивное отношение к новому работнику;
- рациональное распределение рабочего времени: совмещение функций по основной работе с функциями наставничества за счет правильного планирования рабочего времени;
- последовательная передача необходимой информации, знаний, опыта новому работнику: от простого к сложному, от общеизвестной информации к конфиденциальной;

- контроль освоения знаний в ходе наставничества;
- осуществление текущего контроля за работой нового работника, своевременная коррекция действий в работе;
- развитие коммуникативных навыков работника и предотвращение конфликтов;
- приобщение к культуре аптечной организации, стандартам обслуживания покупателей.

Обязанности наставника:

- планировать работу с новым работником;
- оказывать новому работнику всестороннюю помощь в продаже товаров аптечного ассортимента надлежащего качества, оформлении учетной документации, отрабатывать с ним приемы информирования покупателей о рациональном применении лекарственных препаратов в целях ответственного самолечения, предоставления достоверной информации о товарах аптечного ассортимента, их стоимости, фармацевтическое консультирование;
- изучать деловые и морально-психологические качества нового работника, его отношение к работе, поведение в коллективе;
- своевременно принимать профилактические меры по недопущению нарушений в работе нового работника;
- вносить предложения руководителю аптечной организацией о поощрении или наложении дисциплинарного взыскания на нового работника;
- отчитываться о работе с новым работником перед руководителем аптечной организации;
- по итогам обучения составлять отчет наставника о результатах адаптации по установленной форме (*см. приложение № 2*).

Я, выполняя роль наставника, помогаю новому специалисту влиться в коллектив и освоить все тонкости профессии, для того чтобы он остался работать, эффективно и с удовольствием выполнять свои функции.

Поэтому передо мной стоят основные задачи наставника:

- организация адаптации нового сотрудника к условиям и задачам работы за первым столом
- ускорение процесса обучения основным навыкам профессии, развитие способности самостоятельно и качественно выполнять возложенные на него задачи на занимаемой должности;
- контроль основных показателей работы нового работника
- обеспечение выполнения обучающимся сотрудником требований фармпорядка, норм охраны труда, пожарной и электробезопасности
- повышение квалификации сотрудника, соответственно, повышение качества обслуживания клиентов;
- адаптация к корпоративной культуре, усвоение традиций и правил поведения.

Система наставничества позволяет:

- повысить квалификацию сотрудников
- обеспечить их лояльность
- ускорить процесс обучения
- предоставить возможность карьерного продвижения самим наставникам.

В аптечной сети ОГУП «Липецкфармация» свои стандарты обслуживания, особенности ассортиментной политики, программное обеспечение, программы лояльности, внутренние корпоративные правила, локальные нормативные акты и т.д. – сориентироваться в таком массиве информации без посторонней помощи непросто даже опытному фармацевту. Выполнение задач по наставничеству я начинаю с обучения сотрудника на личном примере.

Индивидуальная работа с ним позволяет ускорить профессиональное развитие и адаптацию в коллективе молодого специалиста. Ведь значение профессионализма и компетентности первостольника для коммерческой эффективности аптечного пункта трудно переоценить.

С первых рабочих дней, я, как наставник, провожу максимальное время с новичком. Помогаю ему ориентироваться на рабочем месте, в торговом зале, присутствую при отпуске лекарственных средств, консультациях, обучаю работе с программным обеспечением.

Затем, вместе с новым сотрудником анализируем его работу и делаем выводы.

После адаптации первостольник начинает выполнять свои трудовые обязанности самостоятельно. В особо сложных ситуациях я помогаю принять ему решение и сделать нужные шаги в правильном направлении для успешного решения проблемы.

В результате этого процесса происходит раскрытие индивидуального потенциала молодого специалиста. От этого я получаю огромное моральное удовлетворение в своей наставнической работе.

Результатом моей наставнической работы через три года стало получение молодым специалистом 2 квалификационной категории. Приказом Управления здравоохранения Липецкой области от 17.02.2022 г. № 57 «О присвоении квалификационной категории по специальности «Фармация».

6. Формы самообразования. Общественная и социально-значимая деятельность

С целью упрочнения и координации связей между аптечным пунктом и ГУЗ «Добровская РБ» регулярно осуществляю информационную работу среди врачей. Неоднократно принимал участие в проводимых врачебных конференциях по вопросам фармакологии, внедрения в практику новых препаратов, правил оформления рецептов. Проводимая работа позволяет врачу сделать правильный выбор в назначении лекарственных препаратов, способствует безотказному обслуживанию пациентов. Также данный вид участия повышает и мой профессиональный уровень не только теоретический,

но и практический, умение работать и общаться с разными категориями людей. Высокий уровень профессиональных знаний и навыков – одни из самых главных условий настоящего доверия. Ведь фармацевт является помощником людей в их каждодневной заботе о своем здоровье. Он обязан предоставить компетентную и грамотную консультацию о лекарственных препаратах, которые он отпускает населению.

Также постоянно занимаюсь самообразованием, читаю специализированные журналы «Фармвестник», «Новая аптека», «Вестник Росздравнадзора», обучаюсь на курсах повышения квалификации, посещаю информационные семинары, обучающие тренинги, проводимые ОГУП «Липецкфармация», занятия по повышению деловой квалификации, повышению экономических знаний, проводимых в ЦРА № 29. Зарегистрирован на портале Непрерывного медицинского образования.

7. Выводы

Обязанность фармацевтического работника в укреплении здоровья и профилактике заболеваний населения.

Аптечные работники по роду своей профессиональной деятельности постоянно общаются с больными и их родственниками. Необходимость проявления по отношению к ним особой чуткости, внимания и терпения диктуется тем, что речь идет о здоровье и даже жизни больного, а также тем, что у больного нарушено адекватное восприятие окружающего мира.

Профессионально важные качества фармацевта:

1. Познавательная деятельность, творческий склад ума для решения нестандартных ситуаций, способность моделировать возможные последствия.
2. Коммуникативность, умение слушать, понимать человека; важны наблюдательность, отзывчивость, доброжелательность.
- 3 Требуется способность сопереживать другому человеку. Проявлять эмпатию к человеку.
4. Нервно-психическая устойчивость, регуляция поведения: выдержка, способность к самоконтролю.

5. Широкий кругозор, тяга к знаниям.

6. Качества направленности личности (гуманизм, долг, альтруизм)

Нужно четко уяснить, что соблюдение гуманности в обслуживании посетителей, является своего рода искусством побеждать болезни не только лекарством, но и словом.

Аптечный пункт должен развиваться, не теряя своей репутации и своей социальной функции.

Профессия фармацевта выбрана мною не случайно. Мне нравится помогать людям. Все это соединяется вместе и дает мне полное удовлетворение в моей специальности фармацевта.

8. Цели и задачи дальнейшего профессионального развития

Для поддержания имиджа аптечного пункта и ОГУП «Липецкфармация» в целом, я веду грамотную товарную и ассортиментную политику, придерживаюсь принципам добросовестной конкуренции.

Моими основными направлениями в работе остаются:

- пропаганда здорового образа жизни;
- обеспечение населения качественными и доступными лекарственными средствами
- четкое соблюдение организации труда;
- безупречное выполнение своих должностных обязанностей и дальнейшее совершенствование в своей специальности;
- неукоснительное соблюдение профессиональной этики
- повышение своей квалификации путем самоподготовки, изучения новой медицинской литературы;
- посещение конференций, активное участие в их работе;
- строгое соблюдение санитарно-гигиенического режима;
- проведение санитарно-просветительской работы;
- расширение аптечного ассортимента;
- сохранение устойчивого стабильного финансового состояния,
- повышение прибыли аптечного пункта

Заведующий аптечным пунктом
филиала ОГУП «Липецкфармация»
ЦРА №29 Добровского района

И.В. Егель

Перечень нормативных документов

Нормативные акты необходимые в работе фармацевта.

1. Приказ Министерства здравоохранения РФ от 31 августа 2016 г. № 647н «Об утверждении Правил надлежащей аптечной практики лекарственных препаратов для медицинского применения»
2. Приказ Министерством труда и социальной защиты РФ от 31 мая 2021 г. № 349н «Об утверждении профессионального стандарта «Фармацевт».
3. Приказ Министерства здравоохранения РФ от 24 ноября 2021 г. № 1093н «Об утверждении Правил отпуска лекарственных препаратов для медицинского применения аптечными организациями, индивидуальными предпринимателями, имеющими лицензию на осуществление фармацевтической деятельности, медицинскими организациями, имеющими лицензию на осуществление фармацевтической деятельности, и их обособленными подразделениями (амбулаториями, фельдшерскими и фельдшерско-акушерскими пунктами, центрами (отделениями) общей врачебной (семейной) практики), расположенными в сельских поселениях, в которых отсутствуют аптечные организации, а также Правил отпуска наркотических средств и психотропных веществ, зарегистрированных для медицинского применения в качестве лекарственных препаратов для медицинского применения, лекарственных препаратов для медицинского применения, содержащих наркотические средства и психотропные вещества в том числе Порядка отпуска аптечными организациями иммунобиологических лекарственных препаратов»
4. Приказ Министерства здравоохранения РФ от 11 июля 2017 г. № 403н «Об утверждении правил отпуска лекарственных препаратов для медицинского применения, в том числе иммунобиологических

лекарственных препаратов, аптечными организациями, индивидуальными предпринимателями, имеющими лицензию на фармацевтическую деятельность».

5. Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 23 августа 2010 г. № 706н «Об утверждении Правил хранения лекарственных средств»
6. Постановление Правительства РФ от 8 августа 2009 г. № 654 «О совершенствовании государственного регулирования цен на лекарственные препараты, включённые в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов»
7. Приказ Министерства здравоохранения РФ от 31 августа 2016 г. № 646н «Об утверждении Правил надлежащей практики хранения и перевозки лекарственных препаратов для медицинского применения»
8. Федеральный закон от 12 апреля 2010 г. № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств»
9. Общая фармакопейная статья «Хранение лекарственных средств» ОФС.1.1.0010.18 (ГФ XIV издания)
10. Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 24 декабря 2020 г. раздел 5 «Об утверждении санитарных правил СП 2.1.3678-20 "Санитарно-эпидемиологические требования к эксплуатации помещений, зданий, сооружений, оборудования и транспорта, а также условиям деятельности хозяйствующих субъектов, осуществляющих продажу товаров, выполнение работ или оказание услуг»
11. Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 28 января 2021 г. раздел 48 «Об утверждении санитарно-эпидемиологических правил СП 3.3686-21 «Санитарно-эпидемиологические требования по профилактике инфекционных болезней»
12. Постановление Правительства Российской Федерации от 31 декабря 2020 г. № 2463 «Об утверждении Правил продажи товаров по договору

розничной купли-продажи, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование потребителя о безвозмездном предоставлении ему товара, обладающего этими же основными потребительскими свойствами, на период ремонта или замены такого товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих обмену, а также о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации»

13. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 сентября 2020 г. № 1447 «Об утверждении Правил уничтожения изъятых фальсифицированных лекарственных средств, недоброкачественных лекарственных средств и контрафактных лекарственных средств».
14. Постановление Правительства Российской Федерации от 10 февраля 2022 г. № 145 «Об утверждении Правил изъятия из обращения и уничтожения фальсифицированных медицинских изделий, недоброкачественных медицинских изделий и контрафактных медицинских изделий»
15. «Стандартные операционные процедуры ОГУП «Липецкфармация» утверждённые действующим приказом ОГУП «Липецкфармация» от 01 марта 2017 г. № 100 «О соблюдении Правил надлежащей практики и перевозки лекарственных препаратов для медицинского применения в фармацевтических организациях ОГУП «Липецкфармация»
16. Распоряжение Правительства РФ от 12 октября 2019 г. № 2406-р (ред. от 24.12.2022) «Об утверждении перечня жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, а также перечней лекарственных препаратов для медицинского применения и минимального ассортимента лекарственных препаратов, необходимых для оказания медицинской помощи»
17. Постановление РФ от 28 октября 2021 г. № 1846 «О представлении сведений о деятельности, связанной с оборотом прекурсоров наркотических средств и психотропных веществ, и регистрации

операций, связанных с их оборотом, и признании утратившими силу некоторых решений правительства РФ»

18. Постановление Правительства РФ от 31 декабря 2020 г. № 2463 «Об утверждении Правил продажи товаров по договору розничной купли-продажи, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование потребителя о безвозмездном предоставлении ему товара, обладающего этими же основными потребительскими свойствами, на период ремонта или замены такого товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих обмену, а также о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации»

19. Приказ Министерства здравоохранения РФ от 24 ноября 2021 г. № 1094н «Об утверждении Порядка назначения лекарственных препаратов, форм рецептурных бланков на лекарственные препараты, Порядка оформления указанных бланков, их учёта и хранения, форм бланков рецептов, содержащих назначение наркотических средств или психотропных веществ, Порядка их изготовления, распределения, регистрации, учёта и хранения, а также Правила оформления бланков рецептов, в том числе в форме электронных документов»

Приложение № 2

Приложение № 2
к Программе адаптации вновь принятых
фармацевтических работников в аптечные
организации ОГУП «Липецкфармация»

Отчет наставника о результатах адаптации

Наставник _____

(фамилия, имя, отчество, должность, подразделение)

Работник _____

(фамилия, имя, отчество, должность)

Дата выхода на работу _____ Период адаптации _____ мес.

Оценка работника за период с _____ по _____

Показатель	Комментарии (краткая характеристика достигнутых показателей)
Знания по профилю работы	
Навыки по профилю работы	
Объем выполняемых должностных обязанностей	
Результативность работы	
Отношение к работе	
Работоспособность	
Инициативность	
Дисциплинированность	
Взаимоотношения с коллегами	
Выполнения требований корпоративных стандартов	

Заключение по адаптации работника _____

Подпись наставника _____

« » 20 г.

