

А.Ю. Воскобойник¹, К.П. Шабельник¹, Г.Г. Берест¹, С.И. Коваленко¹, О.В. Кривошей¹, Д.Ю. Скорина¹, И.С. Носуленко²

О ПЕРСПЕКТИВЕ СОЗДАНИЯ БИЗНЕС-ШКОЛ ПРИ ФАКУЛЬТЕТАХ ПОСЛЕДИПЛОМНОГО ОБРАЗОВАНИЯ МЕДИЦИНСКИХ УНИВЕРСИТЕТОВ

¹Запорожский государственный медицинский университет,

²Запорожский национальный технический университет

Ключові слова: *бізнес-школа, післядипломна освіта.*

Ключевые слова: *бизнес-школа, последипломное образование.*

Key words: *business school, post-graduate education.*

Викладено перспективи розвитку післядипломної освіти у вищих медичних навчальних закладах України. Запропоновано модель створення бізнес-школи при факультетах післядипломної освіти, завданням яких є підготовка висококваліфікованих керівних кадрів для фармацевтичної та медичної галузей.

Изложены перспективы развития последипломного образования в высших медицинских заведениях Украины. Предложена модель создания бизнес-школы при факультетах последипломного образования, заданием которых является подготовка высококвалифицированных управляющих кадров для фармацевтической и медицинской отраслей.

The prospects of post-graduate education development in Ukrainian medical universities are described in this article. The model of Business-school under departments of post-graduate education of medical universities which aimed to training of managing personnel for pharmaceutical and medical field proposed.

В мировой практике под термином «бизнес-школа» понимают, как правило, ту или иную организацию, предоставляющую образовательные услуги в сфере управления бизнесом. В зависимости от государства, бизнес-школы могут приобретать различные формы, однако чаще всего это особый тип последипломного образования, направленный на подготовку управленческого персонала высокого уровня. Выпускникам таких школ, как правило, присваивается степень магистра делового администрирования (МВА). Выпускники бизнес-школ пользуются огромным спросом на рынке труда, что сказывается на стоимости обучения [1]. В Украине бизнес-школ мирового уровня пока единицы, к ним можно отнести, например, Киево-Могилянскую бизнес-школу, которая существует в виде департамента последипломного образования.

ЦЕЛЬ РАБОТЫ

Обоснование создания программ последипломной подготовки управленческих кадров при факультетах последипломного образования медицинских высших учебных заведений.

Наиболее приближенным аналогом бизнес-школ в системе образования Украины является обучение на факультетах последипломного образования по экономическим специальностям (менеджмент, финансы и др.). Выпускники получают диплом специалиста переподготовки государственного образца [2]. Обучение проводится, как правило, в вечерней или вечерне-заочной форме, что выгодно как для студентов, так и для университетов. Студенты получают возможность в короткие сроки (1–2 года) получить высшее экономическое образование, которое позволяет им занять руководящую должность, а университеты – дополнительный источник дохода.

В Запорожской области данную услугу предоставляют ряд ВУЗов: Запорожский национальный университет, Запорож-

ский национальный технический университет, Запорожская государственная инженерная академия. Важно отметить, что для последних 2 высших учебных заведений экономические специальности не являются профильными. Стоимость обучения составляет около 8–10 тыс. грн за курс обучения (1–2 года), что при низкой себестоимости является рентабельным.

В настоящее время можно утверждать, что существуют серьезные предпосылки к созданию подобной формы последипломного экономического образования при медицинских высших учебных заведениях. Это, прежде всего, связано с бурным развитием фармацевтического и медицинского бизнеса в Украине. Данные процессы связаны с появлением целого ряда профессий: медицинский представитель, специалист по клиническим исследованиям, администратор ЛПУ (коммерческого). На эти должности до недавнего времени предпочитали принимать людей, имеющих исключительно высшее медицинское образование (врачей, провизоров), однако со временем ситуация изменилась, и на такие должности принимают претендентов с химическим или биологическим образованием. Этим сотрудникам явно не хватает определенных медицинских знаний, что вылилось в необходимость дополнительной подготовки персонала за счет компании. Также появились определенные проблемы с переводом рядовых медицинских представителей на руководящие должности (региональный менеджер, менеджер по продукту, управляющий проектом). Этим сотрудникам, специалистам в области медицины, зачастую не хватает базовых экономических знаний для реализации стратегии своей компании.

Ключевую роль в маркетинговой деятельности любой компании играют сотрудники, отвечающие за управление товаром или товарной группой. Данная должность называется «управляющий продуктом» и предполагает 2 зоны



ответственности. Во-первых, это разработка товара или товарной группы, которая предполагает тщательный анализ рынка, потребителей, конкурентов и внешней среды. Во-вторых, необходимо, чтобы для поддержания разработанной концепции продукта сотрудник обеспечил согласованность действий научно-исследовательского, финансового и маркетингового отделов компании [3,4]. Если проанализировать весь спектр должностных обязанностей данного сотрудника, можно сделать вывод, что для эффективной деятельности он должен обладать как экономическими, так и определенными медицинскими знаниями. В экономический блок подготовки данного специалиста необходимо включить аспекты маркетинга (разработка стратегии товара, ценообразование, анализ рынка, управление каналами сбыта), финансов, рекламной деятельности. При составлении программы необходимо учитывать, что в случае фармацевтической отрасли ряд вопросов ценообразования, дистрибуции и рекламной деятельности регламентирован государством и имеет целый ряд особенностей. В тоже время, в случае медицинской и фармацевтической отрасли для прогнозирования потенциала, анализа рынка (которое предполагает, например, изучение специализированной литературы, медицинских отчетов) [5] и разработки новых товаров специалист должен владеть рядом медицинских аспектов, которые предлагается включить в медицинский блок подготовки.

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости существования некой формы экономического последипломного образования, направленного на подготовку квалифицированных кадров для фармацевтического и медицинского бизнеса.

Программа подготовки данного специалиста должна включать все современные аспекты экономики, менеджмента и маркетинга в приложении к медицинской и фармацевтической отрасли. Реализацию этой программы предполагается проводить в виде второго высшего экономического образования, которое будет предоставляться на факультетах последипломного образования медицинских университетов с выдачей диплома специалиста переподготовки по направлению «Экономист-менеджер».

Теоретическая подготовка специалистов должна включать такие прикладные дисциплины, как управление проектами, управление продуктами, управление персоналом именно в привязке к фармацевтическому бизнесу. Особое внимание необходимо уделить изучению прикладных программных продуктов, таких как корпоративные информационные системы, CRM-системы, системы по управлению проектами [6,7]. Также в рамках данного образовательного курса предполагается максимальное внимание уделять практиче-

ской составляющей с помощью так называемых «кейсов» – конкретных примеров из практической деятельности фармацевтических фирм. Также необходимо привлечение сотрудников фармацевтических компаний для проведения мастер-классов.

Целевой аудиторией образовательных услуг являются:

- Сотрудники фармацевтических фирм с высшим образованием, которое не является медицинским, фармацевтическим или экономическим. Данная категория будет стремиться получить дополнительное образование именно в медицинском высшем учебном заведении;
- Сотрудники фармацевтических компаний с высшим медицинским или фармацевтическим образованием, которые стремятся занять управленческую должность.

Реализация данного проекта позволит достигнуть ряда целей:

- Привлечение дополнительного финансирования к университетам;
- Укрепление сотрудничества между университетами и практической медициной и фармацией;
- Более эффективно внедрять в медицинскую и фармацевтическую практику научные разработки университетов.

ВЫВОДЫ

Создание программы последипломной подготовки специалистов с высшим экономическим образованием на базе медицинских высших учебных заведений оправданно как с экономической точки зрения, так и соответствием выпускников требованиям рынка труда.

Данная программа позволит подготовить высококвалифицированные кадры для фармацевтических и медицинских компаний и позволит углубить сотрудничество между медицинской и фармацевтической наукой и практикой.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Мау В.* Бизнес образование рубежа веков: Вызовы времени и тенденции развития / *В. Мау, А. Сеферян* // Вопросы экономики. – 2007. – №10. – С. 75–89.
2. Положення про організацію навчального процесу у вищих навчальних закладах України. Затверджено наказом Міністерства освіти і науки України №161 від 02.06.1993.
3. *Лемани Д.* Управление товаром / *Д.Р. Лемани, Р.С. Винер* – К.: ИД «Вильямс», 2004. – 622 с.
4. *Келлер К.Л.* Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом / *К.Л. Келлер* – К.: ИД «Вильямс», 2005. – 697 с.
5. *Кревенс Д.* Стратегический маркетинг / *Д. Кревенс* – К.: ИД «Вильямс», 2003. – 742 с.
6. *Чейз Р.Б.* Производственный и операционный менеджмент / *Р.Б. Чейз, Н.Д. Эквилайн, Р.Ф. Якобс* – К.: ИД «Вильямс», 2003. – 691 с.
7. *Томпсон А.А.* Стратегический менеджмент / *А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд* – К.: ИД «Вильямс», 2005. – 924 с.

Сведения об авторах:

Воскобойник А.Ю., к. фарм. н., ст. преподаватель каф. фармацевтической химии ЗГМУ.

Шабельник К.П., к. фарм. н., ст. преподаватель каф. фармацевтической химии ЗГМУ.

Берест Г.Г., ассистент каф. фармакогнозии, фармацевтической химии и технологии лекарств ФПО ЗГМУ.

Коваленко С.И., д. фарм. н., профессор каф. фармацевтической химии ЗГМУ.

Кривошей О.В., к. фарм. н., ст. преподаватель каф. фармацевтической химии ЗГМУ.

Скорина Д.Ю., ассистент каф. фармацевтической химии ЗГМУ.

Носуленко И.С., провизор, студентка ФПО ЗНТУ.

Адрес для переписки:

Воскобойник Алексей Юрьевич. 69035, г. Запорожье, пр-т Маяковского, 26, каф. фармацевтической химии ЗГМУ.

Тел.: (061) 224 69 25.