

будущего практического работника: «Представьте себе, что Вы являетесь зав. аптекой в горном ауле (а может быть в Карпатах?). Вам повезло – вы вышли замуж за врача хирурга. К сожалению, в аптеке сломался автоклав, а Вам необходимо срочно простерилизовать инструменты для хирургического отделения больницы (тем более, что там работает Ваш муж). Решите проблему».

Ситуация для будущего врача и провизора: «Объясните печальную статистику: почему в России в автомобильных катастрофах погибают девять из десяти травмированных?»; «Почему на месте ушиба или удара образуется отек? Что предложите пострадавшему из аптечного ассортимента?»; «Объясните химизм образования камней в почках. Как Вы будете повышать качество жизни таких больных?»; «Почему у больного при высокой температуре наблюдается высокий пульс?» и т.д.

При решении case-study «Капитализация нематериальных активов организации» студенты работают с данными аптечной сети, определяя интеллектуальный капитал каждой аптеки в стоимостном выражении. Полученная информация используется для принятия управленческих решений по возможной продаже аптек, оптимизации их работы, совершенствованию человеческого и структурного капитала.

Вектор изменений, заданный экономикой знаний, открывает широкие возможности для проведения научно-исследовательской и учебно-исследовательской работы студентов, демонстрируя учащимся эффективность преобразования знаний в конкурентные преимущества.

Т.С. РАЙКОВА

Запорізький державний медичний університет
м. Запоріжжя, Україна

ПОТРЕБА В ЗМІНАХ У ВИКЛАДАННІ УПРАВЛІНСЬКО-ЕКОНОМІЧНИХ ДИСЦИПЛІН

© Райкова Т.С., 2014

На сьогодні Українська вища школа з фармації переживає складні часи, а реформи, що проводяться в освіті, поки не мають свого відображення на кінцевих результатах її розвитку. Більшість фахівців з вищою фармацевтичною освітою стикаються з тим, що професійна підготовка значною мірою не відповідає тенденціям розвитку сучасного фармацевтичного ринку, не узгоджена плінність додипломного та післядипломного навчання у системі неперервної фармацевтичної освіти.

У нових умовах життя професійна мобільність і компетентність фахівців грає вирішальну роль у підвищенні конкурентоспроможності країни, що є особливо актуальною проблемою в підготовці фахівців у галузі фармації, які є відповідальними за своєчасність ухвалення обґрунтованих, грамотних управлінських рішень у системі лікарського забезпечення.

Тому потрібно розглядати змістовні характеристики професійної фармацевтичної підготовки і проблеми вищої фармацевтичної професійної освіти з значного зростання ролі економічних та управлінських дисциплін ринкового спрямування, які поступово виходять на одне з провідних місць серед суспільно – економічних курсів. В теперішній час впевнено прокладають собі дорогу нові дисципліни, докорінно змінюється зміст предметів, що викладалися раніше. Такий процес досить істотно корелює зі змінами в суспільстві, певною мірою навіть випереджаючи їх.

Ці зміни – вимога часу. Комерційні інтереси практичної фармації ставлять перешкоди для професійного розвитку і мотивації співробітників аптечної системи.

Як показує практика, управлінцям фармації не вистачає компетентності в таких сферах як економічний аналіз, управлінський облік, фінансовий менеджмент, маркетинг знань. Вони не схильні до змін. Тому провізор – спеціаліст, який отримує знання і виходить в практичну фармацію, повинен бути збагачений всім арсеналом професійних компетенцій, здатним нести консолідовану відповідальність за професійну, персональну та корпоративну роботу. Освітня база фармацевтичної системи має достатні ресурси та теоретичну базу для того, щоб спеціалісти отримали функціональні компетенції.

Розвиток управлінської науки в фармації пройшов шлях до становлення спеціальних дисциплін таких як фармацевтичний менеджмент, фармацевтичний маркетинг, логістика у фармації, які опираючись на економічні важелі є основою розвитку практичної фармації. Щоб отримані знання мали практичне значення, необхідно мати постійний зв'язок з практикою, мати високий рівень самоосвіти. Але, як відмічено вище, комерціалізація фармації, підпорядкованість фармацевтичних підприємств керівникам без фармацевтичної освіти унеможливають придбання знань інколи під час інтернатури. Тому важливо розглядати розвиток управлінсько – економічних дисциплін саме на базі реформування традиційних методів навчання.

Навчання управлінсько – економічним дисциплінам відрізняється специфікою дидактичних засобів, які обираються викладачами. На даний час у якості основних засобів навчання використовуються підручники, навчальні посібники, збірники задач, тестові завдання, технічні засоби навчання тощо. Проте, підготовка професійних кадрів у галузі фармацевтичної економіки не є можливою без ефективної практичної підготовки.

Сучасні методи навчання управлінсько - економічним дисциплінам ґрунтуються на реалізації методичних прийомів і засобів навчання, економічних знань, що зважають на специфіку та вікові особливості студентів, які не мають практичний досвід у даній конкретній економічній сфері.

Одним з найбільш ефективних шляхів вирішення цієї задачі є доповнення традиційних методів навчання інноваційними, інтерактивними, які включають розробку і впровадження тренінгових технологій, що припускають оволодіння стійким фундаментом теоретичних знань, формування готовності до новацій,

розвиток здатності креативного мислення і творчих здібностей, сприяючих розв'язку найважливіших виробничих проблем фармації.

У рамках тренінгових програм можна створити найбільш оптимальні умови для навчання, взаємонавчання, самодослідження і самовдосконалення. Впровадження тренінгових технологій у навчально-виховний процес припускає виявлення спеціальних потреб, формування професійних цілей і знаходження дієвих способів їх досягнення.

Для цього потрібно розвивати і педагогічний менеджмент. Педагогічний менеджмент, який сьогодні приходить у систему внутрішньо освітнього управління, вимагає поглиблених знань з низки людинознавчих дисциплін: філософії сучасної освіти, акмеології, психології, психотерапевтики, теорії управлінських систем та інше, не лише від членів адміністрації навчального закладу, а й від кожного педагога.

Т.Б. РИВАК, А.Я. КОВАЛЬ

Львівський національний медичний університет імені Данила Галицького

м. Львів, Україна

tanita05@yandex.ru

КЛІНІКО-ФАРМАЦЕВТИЧНІ ПІДХОДИ ДО МЕНЕДЖМЕНТУ ДИСПЕПСІЇ У ДОРΟΣЛИХ ЗГІДНО ДАНИХ ДОКАЗОВОЇ МЕДИЦИНИ

© Ривак Т.Б., Коваль А.Я., 2014

Вступ. У 3% пацієнтів, які вперше звернулися за медичною допомогою, основна скарга – диспепсія. За результатами соціологічного опитування, лише ¼ хворих із диспепсією звертаються до лікаря. Функціональні розлади шлунка, як самостійна нозологічна форма, частіше зустрічаються у чоловіків молодого віку, які складають від 1,5 до 58,8% серед гастродуоденальної патології у молодих осіб. На сьогодні в Україні поширеність функціональної диспепсії (ФД) сягає 30-40%, проте реальна кількість хворих може бути значно більшою, оскільки значна частина осіб із подібними скаргами до лікаря не звертається.

Мета: проаналізувати клініко-фармацевтичні підходи до ведення пацієнтів із диспепсією за даними доказової медицини.

Методи дослідження: бібліографічний, сучасного доказового пошуку, клініко-фармацевтичний, аналітичний.

Результати дослідження: Згідно із Римськими критеріями III, діагноз «диспепсія» застосовується до визначення захворювання, що виникає в гастродуоденальній ділянці за відсутності органічної, системної та метаболічної патології і характеризується наявністю 1-го чи більше типових симптомів, визначених діагностичними критеріями. Виділяють 2 підтипи ФД: епігастральний больовий синдром та постпрандіальний дистрес-синдром, при якому переважають симптоми, пов'язані з порушенням моторики шлунково-кишкового тракту (ШКТ) (відчуття важкості в шлунку, насичення малими дозами їжі або нудота).