

# История фармацевта

## История открытия



К. Шееле  
(1742-1786гг)

Хлор был получен шведским химиком и фармацевтом К. Шееле в 1774 г. Название дано по окраске газообразного хлора ( от греч. *хлорос* – желто – зеленый).

# Аптеки наступают!

- В России функционирует около двадцати тысяч аптек и более сорока тысяч аптечных киосков. Объем рекламы лекарственных препаратов на телевидении занимает одно из первых мест, потребителям предлагаются все новые и новые таблетки, микстуры, порошки... Стремительно развиваются многочисленные аптечные сети - "Ригла", "Аптека 36,6", "Доктор Столетов", "Старый лекарь" и др. Эпицентр скопления торговых точек - Москва и Санкт-Петербург. Бизнес доходный, однако и конкуренция между аптечными сетями идет жесточайшая. Ситуацию усугубляет острая нехватка профессиональных кадров. Институтов, выпускающих профизоров-фармацевтов, в России не так много, и на специалистов в этой области идет настоящая охота. Столичные аптеки активно набирают специалистов даже из других регионов страны, много предложений на интернет-сайтах и в газетах. Одним словом, проблем с трудоустройством у фармацевтов нет.





# Провизор и фармацевт: найди десять отличий



- В Европе под "провизором" подразумевается что-то вроде помощника фармацевта, лаборанта фармацевтического производства. А фармацевт - это специалист с высшим образованием, имеющий магистерскую степень. В России все наоборот: провизоры - специалисты высшей категории, выпускники вузов, а фармацевтов готовят средние специальные учебные заведения (фармучилищи и колледжи). Раньше работники со средним фармацевтическим образованием могли работать только за "первым столом" - продавать лекарства и готовить их по рецепту врача. Сегодня все иначе: стремительное развитие аптечных сетей и дефицит кадров привели к полному смешению обязанностей и должностей. В современной аптеке большинство сотрудников заняты отпуском готовых лекарственных средств покупателям, и разница между провизором и фармацевтом только в одном - в уровне знаний и опыте. Бывает, что специалист даже со средним специальным образованием, проработав несколько лет в аптеке, становится ее директором.

# Специалисты-первостольники

- Однако, какое бы образование ни получил провизор-фармацевт, его карьера начнется с работы за "первым столом" - с того самого окошка-прилавка, куда обращаются посетители с просьбой продать лекарство. Прежде чем давать советы, провизор-фармацевт должен сам стать заточком препаратов, их возможных побочных действий, противопоказаний, уметь правильно и квалифицированно подобрать замену, дозу. Объем знаний по клинической фармакологии и фармакотерапии, медицинской этике и психологии должен быть соответствующим, кругозор провизора в области лекарственных препаратов намного шире, чем у любого врача. Если учесть, что на фарм рынке постоянно появляются новые иностранные и отечественные лекарства, внедряются новые подходы к лечению тех или иных заболеваний, становится ясно, насколько важно провизору владеть свежей информацией, совершенствовать знания, отшлифовывать практические навыки.





## Плюсы и минусы профессии фармацевта



- **Плюсы:**

- Быстрый карьерный рост.
- Живая, динамичная работа.
- Высокий спрос на рынке труда.

- **Минусы:**

- Клиенты не всегда "белые и пушистые"...
- Часто ненормированный рабочий день, ночные смены.

## ● **Медики по совместительству**

- Многие больные приходят в аптеку без рецептов, зато со своими проблемами. В поликлинику не прорвешься - времени на очереди нет, молодежь и люди среднего возраста обращаются к врачам только в самых крайних случаях, а чаще они идут за консультацией прямиком в аптеку. Конечно, провизор-фармацевт не имеет права проводить диагностику или выписывать рецепты, но дать грамотный совет обязан.
- Что и говорить, не всегда все происходит гладко. Наверное, каждый фармацевт может вспомнить неприятные истории: кому-то "повезло" пообщаться с наркоманом на грани нервного срыва, кого-то оскорбили люди, не привыкшие ценить чужой труд и относящиеся к сотрудникам аптеки как к обслуживающему персоналу. Но в любом случае участие, понимание и внимание к посетителю - ключевые понятия в этой профессии. У хорошего фармацевта постепенно складывается своя клиентская база, именно она - показатель отличной работы.