

УДК 378.374:614.2

***Білоусова Наталя***

представник з дослідження ринку

та вивчення суспільної думки, представництво

«Вьорваг Фарма ГмбХ і Ко. КГ» в Україні

[nabel@ua.fm](mailto:nabel@ua.fm)

## **ОСВІТНЯ ФУНКЦІЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МЕДИЧНОГО ПРЕДСТАВНИКА**

Професійна діяльність завжди пов'язана з певним родом занять, трудовою діяльністю (фахом, спеціальністю), що вимагає певних знань і навичок і є джерелом існування для людини, тобто з професією [Помилка! Невідомий аргумент ключа., с. 62] – областю суспільного розподілу праці, своєрідним процесом трудової діяльності, для виконання якої необхідна професійна кваліфікація та рівень компетентності працівників, усвідомлення ними своєї належності до професійного співтовариства [Помилка! Невідомий аргумент ключа., с. 39].

Для медичних представників професійна діяльність кореспондує з фармацевтичною діяльністю, що характеризується як сфера науково-практичної діяльності в охороні здоров'я. Вона охоплює маркетингові дослідження фармацевтичного ринку, визначення потреби в окремих препаратах, науковий пошук отримання ЛП (лікарських препаратів), дослідження щодо створення лікарських препаратів, усебічне вивчення їх властивостей, включаючи безпеку та специфічну дію, розроблення відповідної науково-технічної документації, аналіз препаратів, стандартизацію, реєстрацію, виробництво, контроль якості, умови зберігання, інформацію з постачання, реалізації та застосування ліків, фармацевтичну опіку, підготовку та перепідготовку фармацевтичних кадрів, а також керівництво фармацевтичних підприємств та їх структурними підрозділами. Світовий досвід показує, що діяльність, пов'язана з виробництвом та обігом ліків, враховуючи особливості її впливу на стан і

здоров'я людини, виділяється в специфічну групу діяльності – фармацевцію. При цьому чим більше діяльність людини наближена до індивідуального виготовлення або відпуску ліків, тим вищі вимоги висуваються до рівня кваліфікації спеціаліста [Помилка! Невідомий аргумент ключа].

Фармацевтична діяльність є багатоплановою, передбачає залучення різних груп діяльності у науково-практичній роботі, які забезпечують виробництво, оптовий та роздрібний продаж лікарських препаратів. Йдеться про:

діяльність, що здійснюється виключно спеціалістами з фармацевтичною освітою (виготовлення, зберігання, відпуск ліків в аптеках; керівництво аптеками, аптечними складами та їх структурними підрозділами);

діяльність, що здійснюється як спеціалістами з фармацевтичною освітою, так і лікарями, хіміками, біологами, технологами та ін. (дослідження щодо створення ліків, розроблення науково-технічної документації, аналіз та стандартизація ліків, реєстрація ліків, промислове виробництво лікарських препаратів, контроль якості ліків, інформація про ліки та ін.);

діяльність, яка не потребує обов'язкової роботи спеціалістів фармацевції та медицини (вивчення фармацевтичного ринку, просування ліків, імпорт-експорт ліків, керівництво суб'єктами господарювання, діяльність щодо представництва фармацевтичних підприємств, безпечне знищення медикаментів, координація фармацевтичної системи, діяльність щодо навчання у сфері фармацевції) [Помилка! Невідомий аргумент ключа]. Спираючись на характеристику фармацевтичної діяльності та результати проведеного дослідження, правомірним буде твердження про багатофункціональність професійної діяльності медичних представників.

Однією з функцій медичного представника є освітня. Забезпечуючи єдиний зв'язок між галузями охорони здоров'я і фармацевтичним бізнесом, вони не тільки вивчають фармацевтичний ринок і просувають лікарські препарати (маркетингова функція), але й навчають. Працюючи з окремими препаратами або їх групами, за виділеною територією та зі

споживачами (оптовими фірмами, аптеками, лікувально-профілактичними закладами, категоріями хворих), під час індивідуальних візитів вони інформують (інформаційно-комунікаційна функція) фахівців охорони здоров'я (лікарів, провізорів, менеджерів оптових фірм та ін.) про нові лікарські препарати компанії, нагадують про вже відомі препарати та порівнюють їх властивості і механізми дії, фіксують у свідомості фахівців переваги; обговорюють призначення препарату в схемах лікування тощо. При цьому актуалізуються нові знання суб'єктів взаємодії, визначається вектор їх партнерської співпраці. Нова інформація про лікарські препарати доноситься медичним представником до лікарів і провізорів на конференціях, круглих столах під час презентацій, проведення лекцій. Нині значна увага приділяється роботі з хворими. Наприклад, при підтримці керівництва фармацевтичної компанії (представництва) та за участю лікарів-ендокринологів медичні представники проводять консультації для хворих діабетом безпосередньо в аптеках, поліклініках, амбулаторіях. За участю медичних представників працюють «Школи діабету», на заняттях яких навчають пацієнтів самоконтролю харчування при цукровому діабеті I та II типу, самостійному вимірюванню цукру крові і введенню різної кількості одиниць інсуліну в залежності від тяжкості перебігу захворювання. На цих заняттях медичні представники і лікарі значну увагу приділяють насамперед попередженню та профілактиці ускладнень цього захворювання – догляд за ногами, дієтичне харчування, профілактичний прийом ліків.

Отже, освітня функція в професійній діяльності медичного представника є наскрізною, вона реалізується під час виконання інших – інформаційної, комунікаційної, маркетингової, презентаційної тощо.

### **Література:**

1. Новий тлумачний словник української мови у 3 т. Т. 3 / уклад. В. Яременко, О. Сліпущко. Київ: Аконіт, 2005. 927 с.
2. Прищак М. Д., Лесько О. Й. Психологія управління в організації. Вінниця, 2016. 141 с.

3. Фармацевтична енциклопедія. URL:  
[https://www.pharmencyclopedia.com.ua/article/309/farmaceutichna-diyalnist.](https://www.pharmencyclopedia.com.ua/article/309/farmaceutichna-diyalnist) Дата  
звернення: 11. 05.2019.