



Анжелика Тихонова Шеф–редактор

Сегодня на рынок труда аптечной отрасли оказывают влияние два важных тренда: выход крупных продовольственных сетей в сегмент продаж лекарств и законодательные инициативы в отношении аптечной торговли через Интернет. Если в первом случае понятно, что это влечет за собой повышение спроса на фармацевтов, то во втором — нужно дождаться оставят ли законодатели в обсуждаемом сейчас законе об онлайн-торговле лекарствами норму, по которой доставлять купленные в Интернете лекарства смогут только врачи и фармацевты. Если оставят, то спрос увеличится еще больше, хотя рынок труда, по оценке экспертов, уже дефицитный.

О том, как продуктовые ретейлеры штурмуют аптечный бизнес, можно узнать [здесь](#).

Так, по данным hh.ru, за последние полгода, если сравнивать с тем же периодом 2018 года, в Москве, например, спрос на фармацевтов/фармацевтов-провизоров вырос на 17%, а по стране в целом — на 30%, комментирует Ирина Жильникова, представитель HeadHunter

по Северо-Западу. При этом на рынке труда явный дефицит кадров. В среднем на одно открытое предложение о работе на hh.ru в Петербурге в июле приходилось 3,5 резюме, в Москве — 2,1 резюме, а по стране в целом — 2,4 резюме. «Нормой на рынке труда можно считать показатель, равный 5-6 соискателям на вакантное место», — уточняет Ирина Жильникова.

Максимальный доход

Доходы фармацевтов не сказать, чтобы высокие. В среднем речь идет о 45 тыс. рублей в месяц в Москве и Петербурге, в городах-миллионниках работодатели готовы предложить соискателям от 26,5 тыс. до 35 тыс. рублей в месяц.

Максимальный доход фармацевта-первостольника, то есть работающего непосредственно в зале с покупателем, может достигать, по оценке Дмитрия Жирнова, руководителя кадрового агентства «Бридж ту ЭйчАр», специализирующегося на подборе персонала для аптек, до 100 тыс. рублей в месяц. Но для этого нужно очень постараться. «Гарантированно более 100 тыс. рублей в месяц получают провизоры, которые могут выступать в роли наставников и обучать сотрудников аптек работать в соответствии со стандартами обслуживания, знают методики продаж, умеют работать с возражениями, знают, как продать сопутствующий товар, умеют

разрабатывать скрипты для общения с покупателем, — поясняет Дмитрий Жирнов. — И самое главное, они могут доходчиво передавать свои знания. Это «штучные» кадры, и аптечные сети ведут «охоту» за такими специалистами».

О нетипичности высокого дохода говорит и статистика hh.ru. «Летом этого года на hh.ru максимальную зарплату в размере 120 тыс. рублей предлагали в Москве провизору-наставнику мобильной группы, функционал которого не ограничивался обучением сотрудников аптек на рабочих местах, но и включал в себя выполнение плана и увеличение объема продаж, анализ финансовых показателей работы аптечной сети», — уточняет Ирина Жильникова.

По словам Ольги Лёниной, консультанта по подбору персонала компании ANCOR Consumer Goods (направление «Медицина и фармация»), даже фармацевтов, получающих 60 тыс. рублей в месяц, немного. «Такой доход сопоставим с заработком медицинских представителей», — замечает Ольга Лёнина.

Рассчитывать на оклад

В некоторых аптечных сетях принято премировать работников, и это примерно 15-20% к окладу сотрудника, замечает Марина Качанова, руководитель группы консультантов по подбору персонала направления «Медицина и фармация» компании ANCOR Consumer

Goods. «Работодатели при выплате премии обращают внимание на достижение таких KPI, как валовый доход аптеки, личная выручка, то есть на какую сумму продал лекарства конкретный сотрудник, на продажи конкретных товаров — к ним могут относиться дорогие препараты, а также БАДы и средства личной гигиены, выпускаемые под брендом аптеки», — перечисляет Марина Качанова. У каждой сети KPI могут быть свои, но за основу все берут выручку аптеки за определенный период, добавляет Дмитрий Жирнов.

И все-таки, как отмечает Ирина Жильникова, большинство фармацевтов в аптеках могут рассчитывать только на оклад, который зависит от количества отработанных смен/часов.

На доход фармацевта влияет и то, где расположена аптека и каков рабочий график первостольника. «Если аптека находится в удаленном районе и фармацевту приходится долго добираться до места работы или работать по неудобному для него графику, например в ночные смены, работодателям приходится повышать вознаграждение, чтобы удержать сотрудника», — резюмирует тему доходов Ольга Лёнина.

Пять требований

Найти работника в аптеку непросто. Как замечает Дмитрий Жирнов, фармацевтические факультеты российских вузов дают хорошие

академические знания выпускникам в микробиологии и неорганической химии, но при этом вчерашние выпускники не могут продемонстрировать на собеседовании хотя бы начальные навыки продаж и межличностного общения. «Они знают, как произвести лекарство, но не знают, как выявить потребность у покупателя. Поэтому наши заказчики стремятся брать на работу кандидатов уже с опытом», — говорит эксперт.

А кроме того, как говорит Ольга Лёнина, молодые провизоры, только получившие высшее образование по специальности «Управление и экономика фармации», в большинстве своем не хотят работать первостольниками, им сразу подавай руководящие должности. «Но без опыта на этой позиции им не предложат место заведующего аптекой, — поясняет Ольга Лёнина. — Те, кто все-таки соглашается начать карьеру с позиции первостольника, через 3 года могут подняться по карьерной лестнице. Другие уходят в фармацевтические продажи на позиции медицинских представителей».

О том, сколько зарабатывают заведующие аптеками, можно узнать [здесь](#).

Сложности при подборе кадров возникают еще из-за особенностей работы фармацевтов. «Фармацевты хотят жить и работать в одном

районе — желательно, чтобы аптека находилась в пешей доступности от дома. Еще один важный фактор — удобный график. Когда соискателей не привлекает расположение аптеки и режим работы, возникают трудности с подбором», — поясняет Ольга.

В основном все требования работодателей к соискателям сводятся к пяти пунктам, говорит Ирина Жильникова. У кандидата должно быть фармацевтическое образование (высшее, среднее специальное); наличие действующего сертификата и медицинской книжки; хорошее знание ПК и программ MS Office; знание ассортимента лекарственных препаратов; знание кассовой дисциплины. «Из soft skills можно выделить традиционные коммуникабельность, ответственный подход к работе, вежливость, внимательность, а также грамотную речь и развитые коммуникативные навыки», — добавляет представитель hh.ru. Опыт работы от 1 года до 3 лет, по статистике job-портала, важен для 46% вакансий, опубликованных работодателями в первой половине этого года. На остальные вакансии, по словам Ирины Жильниковой, могли претендовать кандидаты без опыта.

Уже испытывая трудности при поиске нужных кадров и дефицит, аптечные сети с тревогой ожидают, чем закончится обсуждение торговли лекарствами в Интернете. Дело в том, что находящийся в Госдуме закон, согласно которому онлайн-торговлю лекарствами

могут разрешить с 1 января 2020 года, предполагает, что доставлять купленные в Интернете лекарства смогут только врачи и фармацевты. «Работодателям будет сложно найти фармацевта, которого устроит разъездной характер работы, — комментирует Марина Качанова. — Как уже было сказано, фармацевты предпочитают жить и работать в одном районе и не готовы проводить много времени в дороге. Кроме того, доставка дорогостоящих препаратов, скорее всего, будет сопряжена с высокой материальной ответственностью, что также осложнит процесс поиска таких специалистов».

«С вступлением в силу закона, я думаю, изменятся требования к кандидатам, — в свою очередь замечает Дмитрий Жирнов. — Будет приветствоваться наличие водительских прав и готовность к разъездному характеру работы. Увеличится количество вакансий комплектовщиков заказов, вырастет количество штатных IT-специалистов. В этом случае под угрозой окажутся аптеки, расположенные в местах со слабым клиентским потоком. Часть тех немногих покупателей, которые заходили в эти аптеки, уйдет в онлайн, и рентабельность таких аптек станет отрицательной. Собственники будут вынуждены закрывать их».