

Đánh giá sự hiểu biết về nhà thuốc đạt chuẩn GPP của sinh viên khóa 15DDS, Đại học Nguyễn Tất Thành

Nguyễn Thị Xuân Liễu*, Trương Xuân Dung

Khoa Dược, Đại học Nguyễn Tất Thành

* ntxlieu@ntt.edu.vn

Tóm tắt

Hiện nay, mạng lưới nhà thuốc tư nhân phát triển rộng khắp cả nước, do đó nhu cầu trở thành chủ nhà thuốc của sinh viên sau khi ra trường cũng nhiều hơn. Chính vì thế các sinh viên cần phải được trang bị những kiến thức, kỹ năng đáp ứng theo nhu cầu của nhà thuốc. Do đó đề tài tiến hành khảo sát nhận thức về nhà thuốc đạt chuẩn GPP và nhu cầu mở nhà thuốc sau khi tốt nghiệp của 404 sinh viên khóa 15DDS, khoa Dược, Đại học Nguyễn Tất Thành. Kết quả chỉ ra rằng: Có 58,2% sinh viên biết tất cả các nhà thuốc hiện nay đều đạt chuẩn GPP; 57,8% biết được dược sĩ quản lý chuyên môn sẽ đứng tên trên tất cả các giấy tờ tại nhà thuốc; 87,2% biết được nhà thuốc phải có phần mềm quản lý xuất nhập thuốc kết nối internet. Có 79,7% sinh viên có nhu cầu mở nhà thuốc. Dù là sinh viên năm cuối nhưng vẫn còn thiếu một số kiến thức thực tế về nhà thuốc GPP cần được bổ sung thêm từ nhà trường, tạo điều kiện để sinh viên được hội nhập tốt hơn.

Nhận 06.10.2020
Được duyệt 19.10.2020
Công bố 30.10.2020

Từ khóa
dược sĩ quản lý chuyên môn, nhà thuốc, GPP, sinh viên, 15DDS

© 2020 Journal of Science and Technology - NTTU

1 Đặt vấn đề

Ngành Dược Việt Nam với sự tăng trưởng mạnh mẽ về tốc độ với nhu cầu chăm sóc y tế cũng như chi tiêu cho dược phẩm ngày càng nhiều lên, thu nhập bình quân đầu người cũng tăng liên tục. Những năm gần đây, nhu cầu nhân sự cho ngành dược tăng cao, đặc biệt là những nhân sự có trình độ cao [1]. Nắm bắt được những nhu cầu đó, các trường đại học, cao đẳng trên cả nước ngày càng mở rộng qui mô, hệ thống đào tạo ngành học này ở nhiều hệ, trình độ khác nhau, đặc biệt chú trọng đào tạo dược sĩ đại học - cả về số lượng lẫn chất lượng - để đáp ứng với nhu cầu chăm sóc y tế của người dân hiện nay. Do đó, sinh viên cần phải được trang bị kiến thức, kỹ năng đáp ứng nhu cầu xã hội. Cho đến thời điểm hiện tại chưa có nhiều nghiên cứu về nội dung này. Để có cái nhìn khái quát về sự hiểu biết của sinh viên (SV) Khoa Dược năm cuối về mô hình, hoạt động của nhà thuốc đạt chuẩn GPP và nhu cầu mở nhà thuốc của SV trong tương lai, đồng thời đề nghị các giải pháp phù hợp góp phần nâng cao hiểu biết của sinh viên và giúp cho kế hoạch mở nhà thuốc của sinh viên được khả thi hơn. Đề tài “Khảo sát mức độ hiểu biết về nhà thuốc đạt chuẩn GPP của sinh viên khóa 15DDS Đại học Nguyễn Tất Thành” đã được tiến hành.

2 Đối tượng và phương pháp nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là sinh viên khóa 15DDS Khoa Dược - Đại học Nguyễn Tất Thành.
Phương pháp nghiên cứu là thống kê mô tả.
Sử dụng phiếu khảo sát.
Cỡ mẫu khảo sát được tính theo công thức:
Giả sử tỉ lệ chưa biết $p_1=p_2=0,50$

$$N = \frac{Z^2 p_1 p_2}{e^2} = \frac{1,96^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5}{0,05^2} = 400$$

Kết quả khảo sát được xử lý và phân tích bằng phần mềm Statistical Package for Social Sciences (SPSS) phiên bản 26.0 và Microsoft Excel 2010. Để xác định được kiến thức của sinh viên khóa 15DDS về qui định thực hành tốt cơ sở bán lẻ thuốc của Bộ Y tế, đề tài lập 8 nhóm nhân tố gồm 38 biến quan sát. Sau khi sử dụng công cụ Cronbach's Alpha để đảm bảo độ tin cậy của thang đo, nghiên cứu loại bỏ 2 biến không thỏa điều kiện còn 36 biến quan sát đảm bảo độ tin cậy.

Nghiên cứu đánh giá hiểu biết của sinh viên theo thang đo Likert 5 mức độ như sau: 1 = Hoàn toàn không đồng ý; 2 = Không đồng ý; 3 = Không ý kiến; 4 = Đồng ý; 5 = Hoàn toàn đồng ý.



3 Kết quả nghiên cứu

3.1 Đặc tính mẫu nghiên cứu

Bảng 1 Đặc điểm chung về đối tượng khảo sát

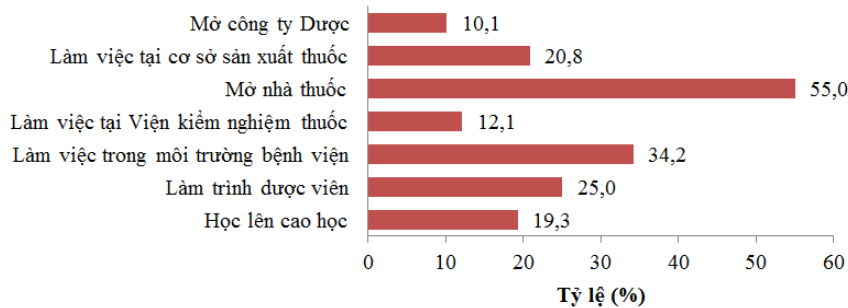
Nội dung khảo sát		Số SV	Tỉ lệ % SV
Độ tuổi	23 - 26 tuổi	363	89,9
	27 - 30 tuổi	30	7,4
	31 - 38 tuổi	11	2,7
Giới tính	Nam	136	33,7
	Nữ	268	66,3
Học lực hiện tại	Kém	9	2,2
	Trung bình	181	44,8
	Khá	186	46
	Giỏi	28	7
Tình trạng hôn nhân	Độc thân	372	92,1
	Kết hôn	32	7,9
Người thân kinh doanh nhà thuốc	Không	237	58,7
	Có	167	41,3
SV làm thêm trong lúc học	Có	185	45,8
	Không	219	54,2
Thu nhập của gia đình bạn mỗi tháng	<10 triệu	119	29,5
	20 – 50 triệu	194	48,0

> 50 triệu	73	18,1
>100 triệu	18	4,4

Trong 404 sinh viên (SV) được khảo sát có 363 SV thuộc nhóm tuổi từ 23 đến 26 tuổi (chiếm 89,9%), do đây là SV hệ chính qui năm cuối nên độ tuổi từ 23 đến 26 tuổi là độ tuổi chiếm tỉ lệ cao nhất. Số SV nữ chiếm 66,3%, cao gấp hai lần SV nam. Học lực của SV phần lớn là trung bình – khá với khoảng 46,0% sinh viên khá và 44,8% sinh viên trung bình. Chỉ khoảng 7% SV có học lực giỏi và 2,2% SV học lực kém. Có 41,3% SV có người thân đang kinh doanh nhà thuốc và mức thu nhập của gia đình các đối tượng khảo sát nhìn chung khá cao. Điều này có ảnh hưởng khá lớn đối với việc chọn ngành nghề hoặc gia đình có thể hỗ trợ vốn cho việc mở nhà thuốc của SV sau này.

3.2 Định hướng nghề nghiệp của sinh viên

Khi được khảo sát về nghề nghiệp dự định trong tương lai, sinh viên có xu hướng mở nhà thuốc cao nhất, chiếm tỉ lệ 55%, sau đó là làm việc tại môi trường bệnh viện chiếm tỉ lệ 34,2%. Nhìn chung, đa phần sinh viên đều định hướng trong tương lai làm mảng kinh doanh. Chỉ có một số ít SV dự định làm mảng nghiên cứu như viện kiểm nghiệm (12,1%) hay quyết định học tiếp (19,3%).



Hình 1 Định hướng nghề nghiệp của sinh viên

3.3 Mức độ hiểu biết của SV về qui định nhà thuốc đạt chuẩn GPP của Bộ Y tế

- Kiến thức về nhân sự nhà thuốc.

Bảng 2 Kiến thức chung của SV về tiêu chí nhân sự tại nhà thuốc

Nội dung	Số SV lựa chọn đáp án đúng	Tỉ lệ (%) SV lựa chọn đáp án đúng
Tất cả các nhà thuốc hiện nay đều đạt chuẩn GPP	235	58,2
Dược sĩ quản lý chuyên môn sẽ đứng tên trên tất cả các giấy tờ tại nhà thuốc	233	57,8
Dược sĩ đại học cần phải cập nhật chuyên môn 1 năm/1 lần (S)	148	36,7
Nhà thuốc muốn đạt chuẩn GPP phải có tối thiểu là 02 DS đại học (01 DS quản lý chuyên môn và 01 DS tư vấn thuốc) (S)	74	18,3

Chú thích (S): là đáp án sai

BYT qui định khuyến khích cho điểm cộng nếu như nhà thuốc cơ sở có từ 2 dược sĩ đại học trở lên, không bắt buộc phải có tối thiểu là 2 dược sĩ đại học tại nhà thuốc [2]. Kết quả chỉ có 18,3% SV trả lời đúng là một tỉ lệ quá thấp cho

thấy đa số SV không nắm được số lượng dược sĩ tại cơ sở bán thuốc. Vì vậy, cần phải bổ sung thêm kiến thức và nắm kĩ bảng checklist thông qua việc cập nhật thường xuyên qui định của BYT.

- Kiến thức về cơ sở vật chất tại nhà thuốc

Bảng 3 Kiến thức chung của SV về tiêu chí cơ sở vật chất tại nhà thuốc

Nội dung	Số SV lựa chọn đáp án đúng	Tỉ lệ (%) SV lựa chọn đáp án đúng
Diện tích toàn bộ nhà thuốc tối thiểu là 10 m ² (S)	23	5,7
Với nhiệt độ quy định không vượt quá 30 ⁰ C và độ ẩm không vượt quá 70% , các cơ sở bán lẻ thuốc dễ dàng kiểm soát để bảo quản chất lượng thuốc (S)	23	5,7
Nhà thuốc phải có phần mềm quản lí xuất nhập thuốc kết nối sẵn internet	352	87,2
Nhà thuốc phải có phải trang bị ít nhất 01 thiết bị theo dõi nhiệt độ tự ghi với tần suất ghi phù hợp (thường 01 hoặc 02 lần trong 01 giờ tùy theo mùa)	342	84,7
Khi ra lẻ thuốc mà không còn bao bì tiếp xúc trực tiếp với thuốc phải dùng đồ bao gói kín khí; đủ cứng để bảo vệ thuốc, có nút kín.	348	86,2
Hồ sơ sổ sách chỉ cần lưu trữ ít nhất 6 tháng kể từ khi hết hạn dùng của thuốc (S)	148	36,7

Chú thích (S): là đáp án sai

Khảo sát về “Nhà thuốc phải có phần mềm quản lí xuất nhập thuốc kết nối sẵn internet” [3] cho thấy rất ít SV trả lời sai. Đối với nhà thuốc cần trang bị một thiết bị theo dõi nhiệt độ tự ghi với tần suất ghi phù hợp, SV hiểu rất rõ quy định trên. Nhìn chung, SV có hiểu biết tương đối đầy đủ về trang thiết bị tại nhà thuốc.

- Kiến thức về đoàn đánh giá GPP

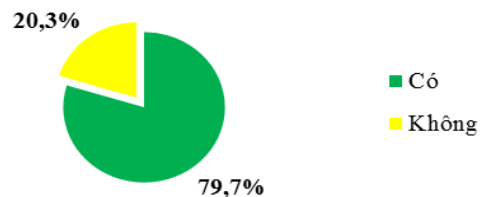
Bảng 4 Kiến thức của SV về quy định đoàn thẩm định GPP

Nội dung	Số SV lựa chọn đáp án đúng	Tỉ lệ (%) SV lựa chọn đáp án đúng
Số lượng thành viên trong đoàn Đánh giá GPP không có qui định chung; do Sở Y tế địa phương tự quyết định (S)	146	36,1
Trưởng đoàn thẩm định GPP phải có chứng chỉ hành nghề Dược (S)	25	6,2
Thành viên đoàn Đánh giá phải có trình độ tối thiểu là Dược sĩ trung học	232	57,5
Toàn bộ thành viên Đoàn đánh giá không được làm việc trong thời gian 05 năm gần đây cho cơ sở bán lẻ thuốc được đánh giá	225	55,6

Chú thích (S): là đáp án sai

Hiện tại, số lượng thành viên Đoàn đánh giá đã được BYT qui định cụ thể là không quá 4 người và giao cho Giám đốc Sở Y tế quyết định, tỉ lệ SV trả lời đúng chiếm 36,1%. Trưởng đoàn đánh giá phải có trình độ tối thiểu đại học dược và có kinh nghiệm trong công tác quản lí dược từ 2 năm trở lên nhưng không yêu cầu có chứng chỉ hành nghề, rất ít SV trả lời đúng về tiêu chí khảo sát này (6,2%). Với kiến thức này, SV rất có thể đã nhầm lẫn qui định của trưởng đoàn với qui định của người quản lí chuyên môn. Điều này có thể lí giải SV thiếu trải nghiệm thực tế vì chưa có cơ hội tiếp xúc thực tế với đoàn đánh giá.

3.4 Định hướng kinh doanh trong tương lai của SV tại hệ thống bán lẻ

**Hình 2** Nhu cầu mở nhà thuốc của SV sau khi tốt nghiệp

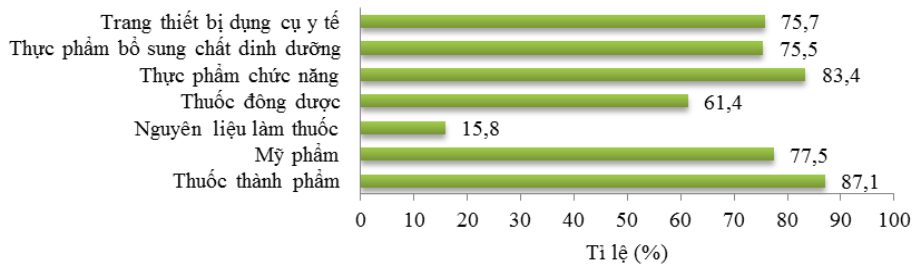
Có 322 SV có nhu cầu mở nhà thuốc, tương ứng với 79,7%. Điều này cho thấy rằng, tỉ lệ sinh viên có nhu cầu mở nhà thuốc rất cao chiếm khoảng 4/5 tổng số sinh viên khóa 15DDS được khảo sát.

- Địa điểm SV sẽ kinh doanh nhà thuốc (Hình 3)

Địa điểm SV quan tâm nhiều nhất để lựa chọn để mở nhà thuốc khi có đủ điều kiện là khu dân cư đông đúc chiếm tỉ lệ cao nhất với 59,4%, tiếp theo đó 18,8% lựa chọn mở nhà

thuốc tại vị trí trước công bệnh viện và 13,1% lựa chọn tại khu chợ. Với tỉ lệ thấp sinh viên lựa chọn mở dưới tầng chung cư chiếm chỉ 6,7% và 2% sinh viên có lựa chọn khác như: nơi có ít nhà thuốc hoặc nơi có nhiều công ty sản xuất thuốc. Hiện nay, ngoài những yếu tố khách quan khác thì việc lựa chọn địa điểm được coi là một bước rất quan trọng quyết định sự thành công hay thất bại trong kinh doanh nhà thuốc. Vị trí nhà thuốc không những ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh mà còn liên quan đến sự phát triển lâu dài và khả năng mở rộng cửa hàng. Sinh viên lựa chọn địa điểm mở nhà thuốc với phần lớn là trước công bệnh viện và khu dân cư đông đúc vì đa số những nơi này có nhu cầu sử dụng thuốc cao hơn và dân cư đông đúc hơn những địa điểm khác, sẽ giúp tăng doanh số bán hàng cũng như có thể mở rộng qui mô trong thời gian ngắn hơn những nơi có ít dân cư. Với lượng bệnh nhân khám hằng ngày tại bệnh viện thì việc mở nhà thuốc trước công bệnh viện cũng là một quan điểm hợp lí, tuy nhiên sẽ vẫn tồn tại một số rủi ro khi phải cạnh tranh với nhà thuốc trong bệnh viện [4,5].

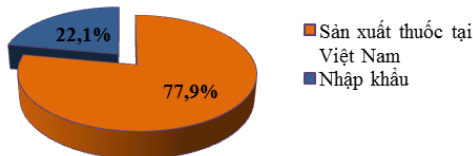
- Các mặt hàng SV sẽ kinh doanh tại nhà thuốc



Hình 5 Các mặt hàng kinh doanh tại nhà thuốc

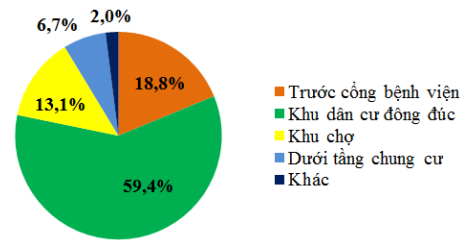
Xu hướng đa phần sinh viên lựa chọn thuốc thành phẩm (87,1%), thực phẩm chức năng (83,4%), mỹ phẩm (77,5%), trang thiết bị y tế (75,7%), thực phẩm bổ sung chất dinh dưỡng (75,5%), thuốc Đông dược (61,4%). Tuy nhiên, có 15,8% tỉ lệ sinh viên chọn nhà thuốc kinh doanh nguyên liệu làm thuốc, nhưng theo qui định hiện nay nhà thuốc không được kinh doanh mặt hàng này.

- Nguồn nhập thuốc (Hình 6)

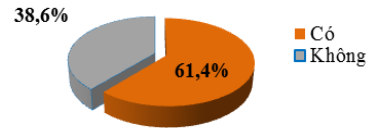


Hình 6 Lựa chọn nguồn thuốc kinh doanh

Do xu hướng SV lựa chọn mở nhà thuốc ở những nơi có khu dân cư đông đúc với mức sống thấp nên sẽ yêu cầu về giá thuốc rẻ. Vì vậy, phần lớn với 77,9% sinh viên lựa chọn kinh doanh những thuốc được sản xuất trong nước để giảm thiểu giá thành, phù hợp với túi tiền của người dân tại nơi kinh doanh nhà thuốc.



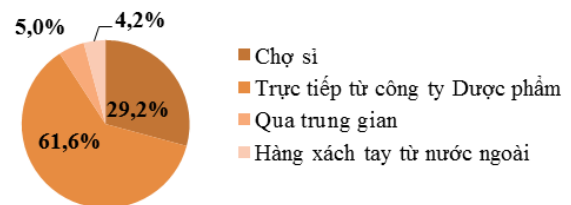
Hình 3 Xu hướng lựa chọn các địa điểm để mở nhà thuốc



Hình 4 Lựa chọn có đi làm thêm khi đã sở hữu nhà thuốc

Phần lớn SV lựa chọn nên đi làm thêm công việc khác khi đã sở hữu nhà thuốc (61,4%), Hình 4. Để Lựa chọn việc làm thêm cũng phụ thuộc khá nhiều yếu tố về thời gian, tình trạng hôn nhân cũng như khả năng của mỗi người.

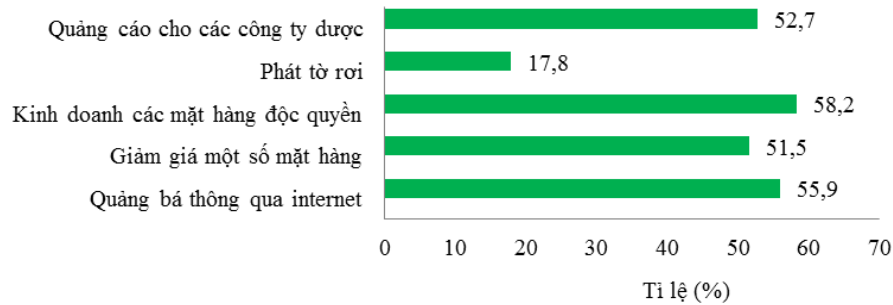
- Lựa chọn địa điểm để nhập thuốc (Hình 7)



Hình 7 Lựa chọn các nguồn nhập thuốc khác nhau

Nhập thuốc trực tiếp từ những công ty dược phẩm là sự lựa chọn hàng đầu về nơi nhập thuốc, do đó, có 61,6% sinh viên đã lựa chọn nguồn trực tiếp từ các công ty. Lựa chọn kế đến là chợ si chiếm 29,2%, qua trung gian chiếm tỉ lệ thấp với 5% và cuối cùng là hàng xách tay từ nước ngoài chỉ 4,2%. Tuy nhiên, hiện nay những mặt hàng xách tay từ nước ngoài không cho phép kinh doanh vì những mặt hàng này phải có công ty đại diện phân phối và phải có hóa đơn đồ khi nhập về cơ sở kinh doanh.

- Chiến lược marketing



Hình 8 Lựa chọn các hình thức marketing phù hợp với nhà thuốc

Việc tiếp cận với khách hàng thông qua hình thức kinh doanh các mặt hàng độc quyền được sinh viên đồng ý chiếm 58,2% tổng số sinh viên khảo sát, tiếp theo đó là quảng bá thông tin qua internet chiếm 55,9%. Hiện nay, với sự phát triển mạnh mẽ về công nghệ thông tin, đặc biệt là internet, thì việc lựa chọn quảng bá thương hiệu thông qua mạng là một sự lựa chọn phù hợp. Bên cạnh đó, hình thức quảng cáo cho các công ty dược cũng được nhiều nhà thuốc hiện nay áp dụng và tỉ lệ sinh viên đồng ý chiếm 52,7%. Hình thức quảng cáo cho các công ty dược này được thực hiện bằng cách trưng bày hàng hóa của công ty đó cũng như dán các poster lên kệ, tú quày để tiếp cận khách hàng một cách dễ dàng hơn. Việc giảm giá một số mặt hàng nhất định cũng là một hình thức đã và đang được nhiều nhà thuốc áp dụng để thu hút khách hàng, chiếm 51,5%. Cuối cùng, với hình thức phát tờ rơi chỉ chiếm một tỉ lệ rất thấp 17,8%, có khá ít các nhà thuốc hiện nay quảng bá hoặc marketing thông qua việc phát tờ rơi.

4 Kết luận và kiến nghị

4.1 Kết luận

- Phần lớn sinh viên có hiểu biết tương đối đầy đủ về nhà thuốc đạt chuẩn GPP. 58,2% sinh viên biết tất cả các nhà thuốc hiện nay đều đạt chuẩn GPP, 57,8% biết được dược sĩ quản lý chuyên môn sẽ đứng tên trên tất cả các giấy tờ tại nhà thuốc, 87,2% biết được nhà thuốc phải có phần mềm quản lý xuất nhập thuốc kết nối sẵn internet (hệ số Cronbach's Alpha tổng = 0,814). Bên cạnh đó, vẫn có những kiến thức sinh viên chưa nắm đầy đủ kiến thức về danh mục checklist, với 94,3% sinh viên chưa nắm rõ về diện tích toàn bộ nhà thuốc tối thiểu là 10m² và cũng bằng với tỉ lệ trên sinh viên trả lời chưa đúng khi cho rằng độ ẩm

quy định tại cơ sở bán lẻ là 70% (hệ số Cronbach's Alpha của thang đo 0,876).

- Khi đề cập đến nhu cầu thực tế của sinh viên có đầy đủ điều kiện để mở nhà thuốc, có 79,7% sinh viên có nhu cầu mở và 20,3% sinh viên không có nhu cầu. Đối với việc lựa chọn địa điểm để mở nhà thuốc, 59,4% sinh viên chọn mở tại khu dân cư đông đúc và 18,8% mở tại bệnh viện. Điều này cho thấy rằng sinh viên có kiến thức thực tế khi lựa chọn những địa điểm phù hợp để kinh doanh.

4.2 Kiến nghị

+ Với sinh viên: lượng kiến thức hiện tại của năm cuối, mỗi bạn sinh viên cần tìm hiểu và học hỏi để tạo cho mình một nền tảng kiến thức vững chắc thì mới có thể làm tốt công việc của mình. Tạo cho bản thân một niềm đam mê công việc, tạo động lực và mục tiêu cho chính mình để phấn đấu. Bên cạnh những kiến thức chuyên ngành trên lớp còn phải trau dồi, rèn luyện những kỹ năng trong công việc và cuộc sống. Nó cũng là một trong những nhân tố không thể nào thiếu khi sinh viên tốt nghiệp ra trường.

+ Về nhà trường: Nên tổ chức các buổi tọa đàm cho sinh viên và tổ chức các lớp đào tạo về kỹ năng mềm để trau dồi thêm những kiến thức thực tế nhằm khi ra trường sinh viên không bị bỡ ngỡ. Liên kết với doanh nghiệp để có những buổi nói chuyện để sinh viên hiểu được cách vận dụng những kiến thức đã được học vào việc kinh doanh và tìm được việc làm như mong muốn, cũng như doanh nghiệp tìm được ứng viên phù hợp.

Lời cảm ơn

Nghiên cứu được tài trợ bởi Quỹ phát triển Khoa học và Công nghệ - Đại học Nguyễn Tất Thành, đề tài mã số 2020.01.80.

Tài liệu tham khảo

1. Minh Quang Cao (2010), *Cẩm Nang Thực Hành Tốt Nhà Thuốc*, NXB Y Học.
2. Bộ Y tế (2018), *Thông tư số 02/2018/TT-BYT quy định về thực hành tốt cơ sở bán lẻ thuốc*, ban hành ngày 22 tháng 01 năm 2018.
3. Bộ Y tế (2020), *Thông tư số 12/2020/TT-BYT Sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 02/2018/TT-BYT của Bộ trưởng Bộ Y tế quy định về thực hành tốt cơ sở bán lẻ thuốc*, ban hành ngày 22 tháng 06 năm 2020.
4. International Pharmaceutical Federation (1997), *Standards for quality of pharmacy services*. Good pharmacy practice, FIP The Hague.
5. L Stone (1998), *Good Pharmacy Practice in Developing Countries: Recommendations for step-wise implementation*, FIP Congress Report, Hague.

Surveying fifth – year pharmaceutical students’ awareness about drug stores with GPP standards in Faculty of Pharmacy of Nguyen Tat Thanh University

Nguyen Thi Xuan Lieu*, Trương Xuân Dung
Faculty of pharmacy, Nguyen Tat Thanh University
*ntxlieu@ntt.edu.vn

Abstract Nowadays, the network of private pharmacies is expanding throughout the country, so the need to become pharmacy owners of students after graduation is also greater. Therefore, students need to be equipped with necessary knowledge and skills to meet the needs of society, and it is important to conduct a survey on the percentage of knowledge about pharmacies that meet the GPP standards of 15DDS students at Nguyen Tat Thanh University. The study adopted a sample size of 404 pharmaceutical students. The data are reported in percentage and *standard deviation*/mean values for descriptive statistics. The statistical analysis was performed using the 26.0 version of the SPSS software.

The results show that 58.2% of students know that all pharmacies now meet GPP standards, 57.8% know that all professional pharmacists will be responsible for all documents of their own pharmacies, 87.2% know that all pharmacies must have internet-connected drug import - export management software. There are 79.7% of students are in need to open a drugstore and the other 20.3% are not. In order to understand current pharmacy regulations, it is necessary to add these knowledges into seminar, curriculum... to help students to do better in pharmacy sector.

Keywords Professional management pharmacist, pharmacy, GPP, students, 15DDS.