

KHẢO SÁT SỰ HIỂU BIẾT VỀ CƠ SỞ BÁN LẺ THUỐC ĐẠT CHUẨN GPP CỦA SINH VIÊN DƯỢC NĂM CUỐI TRƯỜNG ĐẠI HỌC TRÀ VINH NĂM 2022

● PHẠM NGUYỄN TƯỜNG VÂN - NGUYỄN BẠCH VÂN

TÓM TẮT:

Bài nghiên cứu đánh giá sự hiểu biết về cơ sở bán lẻ thuốc đạt chuẩn GPP (Good pharmacy practices) của sinh viên dược năm cuối Trường Đại học Trà Vinh năm 2022, cũng như khảo sát nhu cầu mở nhà thuốc sau khi tốt nghiệp của 113 sinh viên dược năm cuối khóa tuyển sinh đại học năm 2017, cao đẳng dược năm 2019 và dược liên thông năm 2019.

Kết quả khảo sát bước đầu nhận thấy, có: 81,4% sinh viên biết rằng tất cả các cơ sở bán lẻ thuốc hiện nay đều phải đạt chuẩn GPP; 91,2% biết được người phụ trách chuyên môn của nhà thuốc có bằng tốt nghiệp đại học ngành Dược, phải có Chứng chỉ hành nghề dược theo quy định hiện hành; 87,6% biết được diện tích tối thiểu phải đạt được của một cơ sở bán lẻ thuốc là 10m² và có đến 84,1% sinh viên có nhu cầu mở cơ sở bán lẻ thuốc sau khi tốt nghiệp. Kết quả khảo sát cho thấy thực tế kiến thức, kỹ năng và thái độ của sinh viên vẫn còn chưa đáp ứng đầy đủ với cơ sở bán lẻ thuốc đạt chuẩn GPP, phía nhà trường cũng như thầy cô giảng dạy cần bổ sung thêm kiến thức để sinh viên có thể hội nhập tốt hơn.

Từ khóa: cơ sở bán lẻ thuốc, GPP, sinh viên dược năm cuối.

1. Đặt vấn đề

Nền kinh tế Việt Nam ngày càng phát triển, nhu cầu về chăm sóc sức khỏe, chăm sóc dược của người dân Việt Nam ngày càng tăng cao. Các cơ sở bán lẻ thuốc đóng một vai trò quan trọng trong chăm sóc sức khỏe ban đầu cho người dân. Yêu cầu về chuyên môn và năng lực của dược sĩ có nhiều thách thức hơn so với cán bộ y tế khác, vì phải hoạt động độc lập tại cộng đồng và đưa ra

quyết định về tư vấn, chăm sóc dược cho người bệnh [3]. Vấn đề này đòi hỏi nhu cầu nhân sự ngành Dược có trình độ cao, chính vì vậy xu hướng đào tạo dược hiện nay của các trường đại học, cao đẳng ngày càng mở rộng quy mô, đa dạng hóa hình thức đào tạo, hệ đào tạo, trình độ đào tạo khác nhau, trong đó đặc biệt chú trọng đào tạo dược sĩ đại học đáp ứng cả về số lượng và chất lượng. Vì vậy, sinh viên (SV) dược trước khi

ra trường cần có những kiến thức, kỹ năng và thái độ đáp ứng với nhu cầu ngày càng cao của xã hội. Hiện tại vẫn chưa có nhiều nghiên cứu khoa học về vấn đề này. Vì vậy, đề tài tiến hành đánh giá sự hiểu biết về cơ sở bán lẻ thuốc đạt chuẩn GPP của SV được năm cuối Trường Đại học Trà Vinh năm 2022 để có nhìn nhận tổng quát hơn về sự hiểu biết của SV được năm cuối, qua đó bổ sung thêm những kiến thức, kỹ năng cho các em SV còn thiếu sót để góp phần đào tạo ra nguồn nhân lực đáp ứng nhu cầu xã hội.

2. Đối tượng và phương pháp nghiên cứu

2.1. Đối tượng nghiên cứu

SV được năm cuối các khóa tuyển sinh năm 2017 và năm 2019 tại Trường Đại học Trà Vinh dự kiến tốt nghiệp năm 2022.

2.2. Phương pháp nghiên cứu: thống kê mô tả.

Chọn mẫu: 113 SV được năm cuối các khóa tuyển sinh đại học 2017 (DA17DA,B: 82 SV), cao đẳng 2019 (CA19D: 12 SV) và liên thông 2019 (DF19D11: 19 SV).

Công cụ thu thập số liệu: sử dụng phiếu khảo sát. Để xác định được kiến thức, kỹ năng và thái độ của SV được năm cuối về cơ sở bán lẻ thuốc đạt chuẩn GPP theo quy định của bộ Y tế, nghiên cứu đánh giá 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.

Các chỉ số nghiên cứu: Dựa theo quy định về bộ tiêu chuẩn cơ sở bán lẻ thuốc do Bộ Y tế ban hành [1, 2], đề tài đã lập 6 nhóm nhân tố gồm 36 biến quan sát; Sử dụng công cụ Cronbach's Alpha để đảm bảo độ tin cậy của thang đo, nghiên cứu loại bỏ 01 biến không thỏa điều kiện còn 35 biến quan sát đảm bảo độ tin cậy.

Phân tích và xử lý số liệu nghiên cứu: sử dụng phần mềm Statistical Package for Social Sciences (SPSS) phiên bản 28.0 và Microsoft Excel 2020.

3. Kết quả nghiên cứu

3.1. Một số đặc điểm chung của sinh viên được năm cuối

Kết quả khảo sát: Trong 113 SV khảo sát có 104 SV trong độ tuổi từ 21 - 26 tuổi (92%) chiếm

tỷ lệ cao nhất, đây phần lớn là SV được chính quy. Số SV nữ (72,6%) cao gấp 2,5 lần so với số SV nam (27,4%). Học lực của SV phần lớn là loại khá (65,5%), loại giỏi (27,4%), loại trung bình (7,1%) và không có loại kém. Có 24,8% SV có người thân kinh doanh cơ sở bán lẻ và nhìn chung mức thu nhập gia đình của SV dao động ở mức 5 - 10 triệu đồng (37,2%). Mức thu nhập này thấp, ảnh hưởng đến việc SV được sự hỗ trợ của gia đình để mở cơ sở bán lẻ thuốc sau khi tốt nghiệp.

3.2. Định hướng nghề nghiệp của sinh viên khi ra trường

Kết quả khảo sát định hướng nghề nghiệp của SV khi ra trường cho thấy phần lớn SV có nguyện vọng làm việc tại cơ sở bán lẻ thuốc (chuỗi hệ thống nhà thuốc, nhà /quầy thuốc,...) chiếm 36,3%. Sau đó tự mở nhà thuốc (19,5%) và làm việc tại cơ sở khám, chữa bệnh (13,3%). Hầu như định hướng của SV tập trung nhiều vào quản lý - cung ứng thuốc - mảng đang phát triển tại Việt Nam, cũng như cơ hội tìm kiếm việc làm dễ dàng hơn. Bên cạnh đó, chỉ có một số ít SV hướng đến sản xuất, nghiên cứu phát triển dược phẩm, như: làm việc tại cơ sở sản xuất thuốc (8,8%), làm việc tại cơ sở kiểm nghiệm thuốc (0,9%) và chỉ một số ít có mong muốn học sau đại học (4,4%).

3.3. Sự hiểu biết của sinh viên được năm cuối về cơ sở bán lẻ đạt chuẩn GPP theo quy định do Bộ Y tế Việt Nam ban hành

- Kiến thức về nhân sự: Bảng 1 cho thấy, tỷ lệ SV trả lời đúng các câu hỏi khá cao (trên 60%) cho thấy SV được tiếp cận với kiến thức cũng như cập nhật văn bản phạm quy pháp luật từ nhà trường rất tốt. Tuy nhiên, vẫn còn một vài kiến thức với tỷ lệ SV trả lời đúng còn thấp (dưới 50%), như: “Được sĩ Đại học cần phải cập nhật kiến thức chuyên môn 1 năm/lần”, đây là một đáp án sai, theo quy định tại Khoản 9 Điều 28 Luật Dược 105/2016/QH13 quy định: “Người hành nghề dược không có giấy xác nhận hoàn thành chương trình đào tạo, cập nhật kiến thức chuyên môn về dược trong thời hạn 03 năm kể từ ngày được cấp Chứng chỉ hành nghề dược, hoặc kể từ ngày có giấy xác nhận hoàn thành chương trình đào tạo, cập nhật

Bảng 1. Sự hiểu biết của sinh viên dược năm cuối về cơ sở bán lẻ đạt chuẩn GPP

Nội dung	Số SV trả lời đúng	Tỉ lệ (%)
1. Kiến thức về nhân sự		
Tất cả cơ sở bán lẻ thuốc hiện nay đều phải đạt GPP	92	81,4
Dược sĩ Phụ trách chuyên môn sẽ đứng tên trên tất cả giấy tờ tại cơ sở bán lẻ thuốc	89	78,8
Dược sĩ Đại học cần phải cập nhật kiến thức chuyên môn 1 năm/lần (S)	53	46,9
Cơ sở bán lẻ thuốc đạt chuẩn GPP phải có tối thiểu là 02 dược sĩ đại học (01 là dược sĩ phụ trách chuyên môn, 01 là tư vấn thuốc) (S)	69	61,1
Người phụ trách chuyên môn của nhà thuốc có bằng tốt nghiệp đại học ngành dược, phải có Chứng chỉ hành nghề dược theo quy định hiện hành	103	91,2
Người phụ trách chuyên môn của quầy thuốc tối thiểu có bằng tốt nghiệp trung cấp ngành Dược, phải có Chứng chỉ hành nghề dược theo quy định hiện hành	94	83,2
2. Kiến thức về cơ sở vật chất		
Diện tích tối thiểu là 10m ² cho toàn bộ cơ sở bán lẻ thuốc	99	87,6
Nhiệt độ quy định không quá 300C và độ ẩm không quá 75% các cơ sở bán lẻ thuốc để dàng kiểm soát để bảo quản chất lượng thuốc. (S)	8	7,1
Nhà thuốc/quầy thuốc phải có thiết bị và triển khai ứng dụng công nghệ thông tin, thực hiện kết nối mạng, bảo đảm kiểm soát xuất xứ, giá cả, nguồn gốc thuốc mua vào, bán ra	103	91,2
Nhà thuốc/quầy thuốc 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)	102	90,3
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	108	95,6
Hồ sơ hoặc sổ sách phải được lưu trữ ít nhất 06 tháng kể từ khi hết hạn dùng của thuốc (S)	23	20,4
3. Kiến thức về phân loại cơ sở bán lẻ thuốc đáp ứng GPP		
Điểm chấm cho từng tiêu chí phải là điểm tối đa, không cho điểm trung gian	78	69,0
Điểm cộng được áp dụng nếu cơ sở bán lẻ thuốc thực hiện cao hơn quy định tối thiểu Điểm trừ nếu cơ sở bán lẻ thuốc có thực hiện tiêu chí nhưng còn có nhiều tồn tại	95	81,4
Cơ sở bán lẻ thuốc đáp ứng GPP: Cơ sở bán lẻ thuốc không mắc lỗi nào thuộc điểm không chấp nhận và đạt 90% trên tổng điểm trở lên	99	87,6
Cơ sở bán lẻ thuốc phải báo cáo khắc phục: Cơ sở bán lẻ thuốc không mắc lỗi nào thuộc điểm không chấp nhận và đạt từ 80% đến dưới 90% trên tổng điểm	97	85,8
Cơ sở bán lẻ thuốc không đáp ứng GPP: Cơ sở bán lẻ thuốc mắc từ 01 lỗi thuộc điểm không chấp nhận trở lên hoặc chỉ đạt dưới 80% trên tổng điểm	100	88,5

Nội dung	Số SV trả lời đúng	Tỉ lệ (%)
4. Kiến thức về đoàn đánh giá cơ sở bán lẻ thuốc đạt chuẩn GPP		
Số lượng thành viên Đoàn đánh giá không có quy định cụ thể. (S)	50	44,2
Trưởng Đoàn đánh giá phải có trình độ đại học được trở lên, có kinh nghiệm trong công tác quản lý được từ 02 năm trở lên	99	87,6
Cán bộ tham gia đoàn đánh giá phải có trình độ đại học hoặc cử nhân hoặc trung cấp về dược hoặc y trở lên	88	77,9
Toàn bộ cán bộ tham gia đoàn đánh giá không tham gia hoạt động tư vấn trong thời gian 05 năm gần đây cho cơ sở bán lẻ thuốc được đánh giá	77	68,1

(S): *đáp án sai.*

kiến thức chuyên môn về dược gần nhất”; việc này cho thấy SV hiện không nắm vững được vấn đề cập nhật kiến thức chuyên môn.

- *Kiến thức về cơ sở vật chất:* Đối với quy định về diện tích của cơ sở bán lẻ thuốc đạt chuẩn GPP, kết quả khảo sát cho thấy SV hiểu rất rõ quy định trên với tỷ lệ SV trả lời đúng là 87,6%. Kiến thức về việc ra lẻ thuốc không còn bao bì tiếp xúc trực tiếp với thuốc có tỷ lệ sinh viên trả lời đúng rất cao (95,6%). Tuy nhiên, việc kiểm soát nhiệt độ của cơ sở bán lẻ thuốc phải duy trì $\leq 30^{\circ}\text{C}$ và độ ẩm $\leq 75\%$ [1] sẽ tương đối khó đối với điều kiện khí hậu nóng ẩm tại Việt Nam phản ánh qua tỷ lệ SV trả lời đúng khá thấp (7,1%). Có lẽ SV đã nhầm lẫn kiểm soát nhiệt độ và độ ẩm của cơ sở bán lẻ thuốc, cũng như vấn đề lưu trữ hồ sơ sổ sách tại cơ sở bán lẻ có tỷ lệ SV trả lời tương đối thấp (20,4%). Điều này có thể do SV chưa trải nghiệm thực tế từ cơ sở bán lẻ thuốc.

- *Kiến thức về phân loại cơ sở bán lẻ thuốc đáp ứng GPP:* Kết quả khảo sát phân loại cơ sở bán lẻ thuốc đáp ứng GPP [1-2] cho thấy phần lớn SV hiểu rõ về cách chấm điểm cũng như phân loại cơ sở bán lẻ thuốc đáp ứng GPP với tỷ lệ SV trả lời đúng khá cao trên 69%. Nhìn chung, SV có hiểu biết tương đối đầy đủ về quy định phân loại cơ sở bán lẻ thuốc đáp ứng GPP.

- *Kiến thức về đoàn đánh giá cơ sở bán lẻ thuốc đạt chuẩn GPP:* Trích Khoản 1, Điều 13, Thông tư 02/2018 [1], Bộ Y tế đã quy định cụ thể số lượng thành viên đoàn đánh giá không quá 04 người, tỷ lệ SV trả lời đúng (44,2%), cho thấy SV không nắm rõ nội dung về số lượng thành viên đoàn đánh giá. Trưởng Đoàn đánh giá phải có trình độ đại học được trở lên, có kinh nghiệm trong công tác quản lý được từ 02 năm trở lên, tỷ lệ SV trả lời đúng khá cao (87,6%). Nhìn chung, SV có sự hiểu biết về đoàn đánh giá cơ sở bán lẻ thuốc đạt chuẩn GPP thông qua những văn bản pháp luật đã được học tại trường về công tác quản lý dược.

3.4. Định hướng kinh doanh cơ sở bán lẻ thuốc trong tương lai của sinh viên dược năm cuối

- *Về nhu cầu mở nhà thuốc:* trong 113 SV thực hiện khảo sát có 95 SV có nhu cầu mở nhà thuốc của SV sau khi tốt nghiệp (84,1%), chiếm gần 5/6 tổng số SV được năm cuối làm khảo sát.

- *Về địa điểm mở cơ sở bán lẻ thuốc khi đủ điều kiện:* phần lớn SV chọn khu vực gần khu dân cư đông đúc (54,9%), tiếp đến là khu vực gần chợ (24,8%) và 16,8% mở ở những khu vực khác. Trong khi đó, tỷ lệ thấp SV dự định mở trước cổng bệnh viện chiếm 3,5%, đây là một vị trí có chiến lược kinh doanh khá quan trọng, tuy nhiên phần lớn SV lại không lựa chọn địa điểm này để kinh

doanh. Kinh doanh dược phẩm nói chung và kinh doanh cơ sở bán lẻ thuốc nói riêng, việc lựa chọn địa điểm kinh doanh góp phần không nhỏ trong chiến lược kinh doanh cũng như lợi nhuận của cơ sở. Nếu mở một cơ sở bán lẻ thuốc tại một khu vực ít người sinh sống, lợi nhuận thu lại chắc chắn sẽ không bằng việc mở cơ sở bán lẻ thuốc tại khu vực dân cư đông đúc hoặc khu vực gần chợ. Bởi vì đa số những nơi này tập trung phần lớn người dân, nhu cầu sử dụng thuốc cũng sẽ cao hơn rất nhiều, doanh thu của cơ sở bán lẻ cũng tăng cao cũng như dễ dàng mở rộng quy mô kinh doanh. Bên cạnh đó, nếu mở gần trước cổng bệnh viện cũng được xem là lợi thế kinh doanh, vì có thể dễ dàng tiếp cận đến người bệnh hoặc người thân của người bệnh - đây là những đối tượng có nhu cầu sử dụng thuốc cao.

- Về các mặt hàng sẽ kinh doanh tại cơ sở bán lẻ thuốc: phần lớn SV lựa chọn kinh doanh thuốc thành phẩm tại cơ sở bán lẻ thuốc (95,6%), thực phẩm chức năng (82,3%), mỹ phẩm (69%), trang thiết bị y tế (64,6) và thuốc đông dược (30,1%); đây hầu như là những mặt hàng trọng yếu của cơ sở bán lẻ. Theo quy định về phạm vi kinh doanh của cơ sở bán lẻ thuốc [4], đối với nhà thuốc được phép mua thuốc để bán lẻ, trừ vaccin; đối với quầy thuốc mua và bán lẻ thuốc thuộc Danh mục thuốc thiết yếu và Danh mục thuốc không kê đơn, trừ vắc xin; có thể thấy rằng ngoài việc lựa chọn thuốc tân dược để kinh doanh thì các SV còn kinh doanh thêm những mặt hàng khác như thực phẩm chức năng, mỹ phẩm, trang thiết bị y tế và thuốc đông dược.

4. Kết luận và kiến nghị

4.1. Kết luận

Kết quả khảo sát cho thấy SV có hiểu biết khá

đầy đủ về thực hành tốt cơ sở bán lẻ thuốc, 81,4% SV biết rằng tất cả các nhà thuốc hiện nay đều phải đạt GPP, 78,8% SV trả lời đúng cho câu Được sĩ Phụ trách chuyên môn sẽ đứng tên trên tất cả giấy tờ tại cơ sở bán lẻ thuốc (hệ số Cronbach's Alpha tổng = 0,748); 91,2% SV biết rằng nhà/quầy thuốc phải có thiết bị và triển khai ứng dụng công nghệ thông tin, thực hiện kết nối mạng, bảo đảm kiểm soát xuất xứ, giá cả, nguồn gốc thuốc mua vào, bán ra. Tuy nhiên, vẫn còn nhiều kiến thức về cơ sở vật chất SV chưa thật sự hiểu rõ, trong đó 92,9% SV cho rằng nhiệt độ và độ ẩm dễ dàng kiểm soát được nhưng thực tế cho thấy với khí hậu nóng ẩm gió mùa tại Việt Nam thì việc đảm bảo nhiệt độ quy định không quá 30°C và độ ẩm không quá 75% các cơ sở bán lẻ thuốc sẽ khó thực hiện nếu không có thêm các trang thiết bị hỗ trợ như máy điều hòa hoặc quạt gió. Và có đến 79,6% SV không biết được việc lưu trữ hồ sơ sổ sách tại cơ sở bán lẻ thuốc ít nhất 12 tháng kể từ khi thuốc hết hạn dùng (hệ số Cronbach's Alpha của thang đo là 0,856).

Khi đề cập đến nhu cầu mở cơ sở bán lẻ thuốc khi đủ điều kiện có 84,1% SV có nguyện vọng mở cơ sở bán lẻ thuốc và 15,9% SV không có nhu cầu. Với hơn 54,9% SV lựa chọn địa điểm kinh doanh cơ sở bán lẻ thuốc là ở khu vực gần khu dân cư đông đúc, cho thấy SV có tham khảo nhiều kiến thức về lựa chọn điểm điểm kinh doanh.

4.2. Kiến nghị

Qua khảo sát cho thấy, với SV, ngoài những kiến thức được thầy cô cung cấp trên lớp, nhà trường cần tổ chức thêm những đợt thực tập thực tế ở những cơ sở bán lẻ thuốc bên ngoài để SV có cái nhìn bao quát hơn, thực tế hơn, cũng như hiểu biết sâu sắc hơn về thực hành cơ sở bán lẻ thuốc đạt chuẩn GPP ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Bộ Y tế (2018). *Thông tư số 02/2018/TT-BYT ngày 22 tháng 01 năm 2018 quy định về thực hành tốt cơ sở bán lẻ thuốc.*

2. Bộ Y tế (2020). *Thông tư số 12/2020/TT-BYT ngày 22 tháng 6 năm 2020 sửa đổi bổ sung một số điều của Thông tư số 02/2018/TT-BYT của Bộ Y tế.*
3. Nguyễn Thanh Bình (2020). *Dược cộng đồng.* Hà Nội: NXB Y Học.
4. Quốc hội (2016). *Luật số 105/2016/QH13: Luật Dược, ban hành ngày 06 tháng 04 năm 2016.*

Ngày nhận bài: 5/3/2022

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 5/4/2022

Ngày chấp nhận đăng bài: 15/4/2022

Thông tin tác giả:

1. PHẠM NGUYỄN TUỜNG VÂN¹

2. NGUYỄN BẠCH VÂN^{1*}

¹Khoa Y - Dược

Trường Đại học Trà Vinh

SURVEYING THE UNDERSTANDING OF TRA VINH UNIVERSITY'S FINAL YEAR PHARMACY STUDENTS IN 2022 ABOUT GPP PHARMACIES

● PHAM NGUYEN TUONG VAN¹

● NGUYEN BACH VAN¹

¹Faculty of Medicine - Pharmacy, Tra Vinh University

ABSTRACT:

This study assesses the understanding of Tra Vinh University's final year pharmacy students in 2022 about pharmacies which meet the Good pharmacy practices (GPP). The study also surveys the need for establishing pharmacies after graduation of 113 pharmacy students. The study's results show that 81.4% of surveyed students understand that pharmacies must meet GPP; 91.2% of surveyed students know that the head pharmacist of pharmacies must have a Bachelor degree in pharmacy and a certificate in pharmacy practice in accordance to current regulations, and 84.1% of surveyed students would like to open their own pharmacies after graduation. The study's results show that the actual knowledge, skills and attitudes of students are still insufficient to meet the requirements of GPP pharmacies and the university should better prepare students with necessary skills and knowledge.

Keywords: retail pharmacy, GPP, final year pharmacy students.