

# خوانندگان رازی

تجاری به‌روش‌های مختلفی انجام می‌گیرد از جمله به‌روش نقدی به‌وسیله چک یا پرداخت وجه نقد و روش نسیه از طریق اخذ سفته یا صدور برات. قبل از سال ۱۳۵۷ مطالبات شرکت‌های توزیعی از طریق صدور برات وصول می‌گردید اما بعداً این روش منسوخ و شرکت‌های توزیعی به‌روش اخذ چک موعدی مبادرت نمودند که روش یک‌طرفه و به‌دلایل زیر منافع آن کلاً به سود شرکت‌های توزیعی می‌باشد. علیرغم کاهش سود داروخانه‌ها از ۳۰ درصد به ۱۹ درصد و افزایش سود عمده‌فروشی از ۵ درصد به حدود ۱۵ درصد که خود مطلبی جداگانه است و باید در تحلیلی دیگر به آن پرداخت.

یکی از همکاران داروساز نامه‌ای خطاب به انجمن داروسازان کرمان نوشته و رونوشت آن را جهت درج در رازی ارسال کرده‌اند. ضمناً خواسته‌اند که جناب آقای دکتر بهزاد نجفی، پاسخ مطلب ایشان را در ستون پرسش و پاسخ حقوقی ارائه نمایند. به‌دلیل خواست این همکار از ذکر نام ایشان خودداری کرده و نامه ایشان را با هم مرور می‌کنیم:

«انجمن محترم داروسازان ایران شعبه کرمان احتراماً مطلب زیر در ارتباط با روابط تجاری داروخانه و شرکت‌های توزیعی جهت بررسی و ارائه راه حل منطقی معروض می‌گردد. همان‌طور که استحضار دارید تسویه مطالبات

۱ - هزینه‌های خرید برات و کارمزد وصول آن به نفع صادر کننده حذف گردید.

۲ - ۱۰ روز مهلت قانونی وصول «برات - سفته» بعد از سررسید از بین رفت.

۳ - جهت اقدامات قانونی علیه صادرکننده چک برگشتی نیازی به ابطال غیر نیست.

۴ - دادگاه‌ها این‌گونه پرونده‌ها را خارج از نوبت رسیدگی می‌کنند.

۵ - مهم‌تر از همه مسایل صادرکننده چک موعدی و بی‌محل مجرم است نه بدهکار تجاری.

تا این جای قضیه «۵ - صفر» به نفع شرکت‌های توزیعی می‌باشد.

از طرف دیگر، به‌علت کاهش بهره بانکی و پایین آمدن درآمد بانک‌ها این مؤسسات به فکر جبران موضوع و کسب درآمد از راه‌های دیگر افتاده‌اند. به‌طوری‌که زرمه افزایش بهای چک به‌میزان هر برگ ده هزار ریال شنیده می‌شود و کارمزد وصول از چک‌های بین بانکی و چک‌های وصولی.

بنابراین، با یک حساب سرانگشتی به این نتیجه می‌رسیم که اگر یک داروخانه با ۲۰ شرکت توزیعی

طرف حساب بود و هر ماه ۲ مرتبه کالا خریداری نماید، باید سالانه مبلغی حدود پنج میلیون ریال بابت خرید چک پردازد و بعد هم عمل مجرمانه صدور چک موعدی را انجام دهد.

لذا پیشنهاد می‌شود به‌روش‌های پیش‌بینی شده در قانون تجارت مطالبات شرکت‌ها از طریق صدور برات وصول گردد. مزایای این روش برای طرفین به‌شرح زیر است:

۱ - شرکت توزیعی می‌تواند بروات صادره را به بانک بفروشد و نقدینگی خود را جبران نماید.

۲ - مشکلات فعلی دریافت چک از داروخانه (بدحسابی، عدم تحویل به‌موقع چک، افزودن زمان باز پرداخت و هم چنین صدور چک توسط افراد غیر مسؤول) مرتفع می‌گردد.

۳ - جرمی ناخواسته به‌علت صدور چک موعددار و شعبات ناشی از آن به‌طرفین تحمیل نخواهد شد. انتظار دارد هیئت مدیره انجمن داروسازان کرمان موضوع را بررسی و در صورت تایید مطالب، موضوع را به انجمن داروسازان ایران و مسؤولان محترم ذی‌صلاح در وزارت متبوع منعکس نمایند. با امید تحولی در وضعیت فعلی داروخانه‌ها.»

