



نقش شرکت‌های بیمه‌گر در برهه‌ی زمانی فعلی

۲ - از نیمه دوم سال ۱۳۸۵ فزونی عرضه بر تقاضا در بازار دارویی کشور شکلی پایدار پیدا کرد و با توجه به آن که راهکار فروش بیشتر کالاهای ژنریک در چنین شرایطی ارایه تسهیلات و تخفیفات بیشتر می‌باشد، همین ابزارها به روش‌های مختلف از سوی شرکت‌های تولید و توزیع‌کننده دارو به کار گرفته شدند. در طول زمان افزایش تعداد شرکت‌های تولیدکننده و توزیع‌کننده این وضع را تشدید کرد تا جایی که در مقطعی داروهایی با ۸۰ درصد تخفیف یا بیش از ۱۴ ماه افزایش مدت بازپرداخت در بازار دارویی فروخته شده‌اند.

بررسی وضعیت مالی شرکت‌های تولیدکننده نشان‌دهنده آن است که اکثر این شرکت‌ها (به جز معدودی) رشد فروش بیشتر و رشد سود کمتری را در دوره‌های متوالی تجربه می‌کنند و یکی از دلایل

۱ - ارزش ریالی بازار دارویی کشور از حدود ۱۴۰۰ میلیارد تومان در سال ۱۳۸۴، به بیش از ۳۰۰۰ میلیارد تومان در سال ۱۳۸۸ بالغ شده است و این یعنی دو برابر شدن حجم بازار ظرف مدت ۵ سال. اگر این رشد را که در سال‌های ماقبل نیز تقریباً همین نرخ دو برابری رشد را در فواصل زمان مشابه طی ۲۰ سال گذشته تجربه کرده است (نرخ رشد بازار دارویی دنیا سالیانه ۷ درصد است) به زبان نقدینگی بیان کنیم به این معنی است که تقاضای نقدینگی برای بازار دارویی کشور به‌طور فزاینده‌ای رشد یافته است.

بنابراین، بازیگران این بازار (تولید و واردکنندگان توزیع‌کنندگان و داروخانه‌ها) بایستی مرتباً نقدینگی بیشتری برای تامین مالی فعالیت‌های خود فراهم آورند.

مهم آن همین رشد بی‌سابقه تسهیلات و تخفیفات یا هزینه‌های مالی است که به دنبال اتخاذ چنین روش‌هایی از رشد سود شرکت‌ها (علیرغم رشد فروش) کاسته است.

۳ - زمستان سال ۸۸، فصل پرفروشی برای داروخانه‌ها نبود و داروهای خریداری شده از شرکت‌های پخش با شدت پیش‌بینی شده از قفسه‌ها و انبارهای داروخانه‌ها خارج نشدند ولی در عین حال تسهیلات شرکت‌های پخش ادامه داشت ادامه این روند سبب شد تا انبار داروخانه‌ها مرتباً حجیم‌تر شود و تسهیلات فروش داروها نیز مرتباً اضافه گردند، زیرا تمایل و مطلوبیت استفاده از تسهیلات مرتباً در خریداران کاهش یافته است.

۴ - معدل پرداخت شرکت‌های بیمه‌گر به داروخانه‌ها در حال افزایش است و هرگاه یکی از آن‌ها وضع بهتری در پرداخت پیدا می‌کند بلافاصله شرکت بیمه‌گر دیگری جبران مافات نموده و در مقطعی ۵ یا ۶ ماه تاخیر پرداخت دیده شده است. این کسری پرداخت و بروز مشکل کسری نقدینگی در سایه تسهیلات فروش تولیدکنندگان و توزیع‌کنندگان بروز نکرده است بلکه این کسری نقدینگی از داروخانه به توزیع‌کننده و تولیدکننده دارو منتقل شده و با توجه به آن که از سال ۱۳۸۷ نرخ سود تسهیلات بانکی که به صورت عقود مشارکتی عرضه می‌گردند، مرتباً افزایش یافته و به نسبت سال فوق حدود دو برابر شده است، یکی از دلایل افزایش هزینه‌های مالی تولید و توزیع و کاهش رشد سودآوری را تشکیل داده است. از سوی دیگر، داروخانه‌های واحدهای دولتی

نیز بدهی عظیمی حدود ۵۰۰ میلیارد تومان (بنا بر گفته رئیس محترم سازمان نظام پزشکی در همایش انجمن علمی داروسازان) عمدتاً به ۶ شرکت اول توزیع‌کننده دارو دارند که کسر این نقدینگی نیز به صورت هزینه‌های مالی در صورت‌های مالی این توزیع‌کنندگان و تامین‌کنندگان ذی‌ربط آن‌ها انعکاس یافته است.

۵ - در ماه‌های اخیر ۲ اتفاق در شرف وقوع است:

■ اجرای طرح هدفمند کردن یارانه‌ها از نیمه دوم سال که بنابر اظهارنظر کارشناسان اقتصادی و مسؤولان کشور حداقل در کوتاه‌مدت سبب کاهش قدرت خرید مردم می‌شود.

این کاهش قدرت در خصوص دارو بی‌اثر، ولی بر روی فروش نقد داروخانه که از سایر اقلام تشکیل می‌شود اثر کاهشی خواهد داشت.

■ عدم توان خریدهای اعتباری توسط تولیدکنندگان و واردکنندگان دارو به علت برخی مشکلات ناشی از احتمال تحریم‌های بانکی و ... این وضعیت در ماه‌های آتی سبب اجبار به خرید نقدی داروها و مواد اولیه و جانبی توسط شرکت‌های تامین‌کننده خواهد گردید.

شرکت‌های تولیدی و وارداتی به ناچار برای حفظ دوره گردش عملیات و حفظ نقدینگی لازم مجبور به فروش با دوره‌های بسیار کوتاه‌تر از قبل خواهند بود (تجمیع و تراکم پرداخت‌ها).

۶ - جمیع شرایط فوق چه نتیجه‌ای را به ذهن متبادر می‌سازد. بروز مشکل نقدینگی در داروخانه‌های خصوصی و دولتی، افزایش تعداد

چک‌های برگشتی و از طرفی، کاهش خرید داروخانه‌ها به منظور حفظ بقا، بروز مشکل فروش برای شرکت‌های توزیع و تولیدکننده.

۷- در چنین وضعیتی به نظر می‌رسد که شرکت‌های بیمه‌گر نقش مهمی در شکستن این چرخه و جلوگیری از بروز مشکلات فوق را داشته باشند. به عبارتی، گذر از تله تحریم‌ها در بازار دارویی به دست شرکت‌های بیمه‌گر و حتی بیمارستان‌های دولتی است تا با پرداخت مطالبات داروخانه‌ها و شرکت‌های پخش از بروز بحران جلوگیری نمایند.

از طرف دیگر، تولیدکنندگان و توزیع‌کنندگان به جای تاکید بر رشد فروش انفجاری باید به فروش‌های مطمئن و منطقی‌تر فکر کنند و داروخانه‌ها نیز از ادامه انباشت دارو خودداری و به شدت به تقویم پرداخت‌های خود حساس باشند. حتی اگر تحلیل فوق کمی بدبینانه باشد ولی کارگشایی به دست شرکت‌های بیمه‌گر و لزوم توجه به جریان نقدینگی توسط همه بازیگران این بازار به نظر انکارناپذیر می‌رسد.

دکتر وحید محلاتی

