

- مدرک داروسازی (لیسانس، فوق لیسانس، دکترای عمومی و دکترای تخصصی به ترتیب ۱۶۰۰ - ۱۷۵۰ و ۲۰۰۰ امتیاز)
- سابقه اشتغال به حرفه داروسازی در تهران و شهرهای بزرگ برای هر سال ۳۰ امتیاز و در شهرهای کوچک و مناطق محروم طبق ضرایب محرومیت استان‌ها و شهرهای مختلف
- سابقه فارغ التحصیلی تا زمان محاسبه امتیازات، برای هر سال ۱۰ امتیاز علاوه بر مورد فوق
- بومی بودن در شهر و استان مربوطه که قبلاً ۳۰ + ۳۰ امتیاز بوده و اخیراً با اصلاحیه جدید به

■ در شماره ۲۰۳ ماهنامه دارویی رازی (آذر ماه ۸۵) نامه‌ای از همکار عزیزی در بخش «رازی و خوانندگان» چاپ شده بود با عنوان «تناسب درجه حرارت با امتیاز داروخانه» که در ارتباط با امتیاز تاسیس و خرید داروخانه در تهران می‌باشد که پاسخ آن را توسط یکی از داروسازان مطلع در این زمینه مطالعه خواهید نمود.

«... همکار محترم، امتیاز تاسیس داروخانه در تهران و شهرهای بزرگ بنابر آیین‌نامه موجود، تا به امروز همان ۲۷۵۰ بوده و به ۲۸۰۰ افزایش نیافته است. همچنین مطابق آیین‌نامه، کسب امتیازات مختلف به شرح زیر می‌باشد:

۱۰۰ امتیاز (۵۰ + ۵۰) افزایش یافته است. ملاک بومی بودن، تولد در آن استان یا ۵ سال سابقه کار در داروخانه و حرف مرتبط در استان یا شهرستان مورد تقاضا و یا ۵ سال تحصیلی در آن محل می‌باشد.

□ امتیازات ویژه جانبازان، ایثارگران، آزادگان و خانواده شهدا

به این ترتیب اگر ۱۰ سال از زمان فارغ‌التحصیلی این همکار گرامی گذشته باشد، امتیاز ایشان ۲۵۰۰ می‌شود ($۲۵۰۰ = ۱۰۰ + ۴۰۰ + ۲۰۰۰$).

هم‌چنین اگر همکاران داروساز، مدت زمانی را به‌عنوان خدمت سربازی، طرح خارج از مرکز و یا به‌صورت آزاد در مناطق محروم مشغول به کار بوده‌اند، مطابق ضریب امتیاز مناطق مربوطه برای آنان محاسبه خواهد شد. به‌طور معمول کارشناسان دانشگاه‌های علوم پزشکی مربوطه در حوزه مدیریت غذا و دارو در هر شهرستان و از جمله تهران، برای محاسبه امتیازات مذکور با همکاران داروساز مساعدت می‌نمایند.

مطلب دیگر در مورد تغییر ضوابط به نفع داروخانه‌داران است که به‌نظر می‌رسد ایشان قدری عجولانه قضاوت کرده‌اند. خوب است این همکار محترم بدانند که تقریباً ۱ سال پیش به حدود ۱۲۰ نفر از همکاران داروسازی که امتیاز تاسیس داروخانه در تهران (۲۷۵۰) را کسب کرده و از مدتی پیش در نوبت قرار گرفته بودند، طبق ضوابط جاری، مجوز تاسیس داروخانه در تهران داده شد که تاکنون تعداد قابل توجهی از این افراد نتوانسته‌اند محل مناسبی برای تاسیس داروخانه پیدا کنند و در صدد تمدید مجوز خود بر طبق ضوابط می‌باشند. دلایل

مختلفی از جمله فاصله ۳۰۰ متری، میزان بالای سرمایه‌گذاری و سود اندک داروخانه‌داری حداقل در سال‌های اول تاسیس و پیدا نکردن محل مناسب را می‌توان برای آن برشمرد. یافتن مکان مناسب داروخانه، مشکلات خاص خودش را دارد از جمله کمبود آپارتمان یا هر نوع ملکی در طبقه پایین با مساحت کم (حداقل ۲۴ مترمربع برای داروخانه روزانه و ۴۰ مترمربع برای شبانه‌روزی)، اگرچه این ملک می‌تواند مسکونی باشد و در این صورت باید رضایت کتبی ساکنین دیگر آن مجتمع جلب شود که گاهی با درخواست مبالغی نه چندان کم از سوی برخی از افراد سودجو برای جلب رضایت داروساز در جستجوی جا و مکان داروخانه روبرو می‌شوند که همکاران را مجبور به انصراف از آن محل می‌نماید و سرگردان به دنبال مکانی دیگر، و همه این موارد در صورتی است که این داروساز سرمایه‌ای اندوخته باشد.

و خدا نکند که صاحب ملک متوجه شود که محل مورد نظر را برای اجاره و یا خرید داروخانه می‌خواهند و آن وقت است که با تصور درآمد کلان داروساز در داروخانه، قیمت‌ها به‌صورت تصاعدی بالا می‌رود و اگر ملک اجاره‌ای باشد این روند، سال به سال تکرار می‌شود.

خلاصه آن که به فرض یافتن جای مناسب که بهتر است در جوار حداقل یکی دو پزشک باشد، و پس از قفسه‌بندی و انجام دکوراسیون مناسب و مردم‌پسند و گرفتن دارو و لوازم بهداشتی و ... از شرکت‌ها، داروخانه تاسیس شده و به امید خداوند با حضور مسؤول فنی داروساز شروع به کار می‌نماید و پس از مدتی انتظار کشیدن، با بیمه‌ها نیز قرارداد

بسته می‌شود و در صورتی که پرسنل مطمئن و کارآمدی هم وجود داشته باشد، به‌عنوان مؤسس، حداقل یک سال اول را روی درآمد و برداشت از حساب بانکی آن داروخانه نباید محاسبه نمود تا کم‌کم این مکان پا بگیرد و اطمینان مردم جلب شود که داروساز را امین و مشاور خود به شمار بیاورند و در این صورت است که حتی اگر پزشک آنان در محل دیگری باشد، نسخه‌شان را از داروخانه و داروساز محل خودشان باید بپیچند، چون وی را قبول دارند و می‌خواهند با داروساز مورد اطمینان خودشان صحبت کنند. در صورتی که اکثر مردم اطلاع ندارند که این همکار داروساز، در ازای خدمتی که مخلصانه و طبق وظایف وجدانی و قانونی خود به مردم ارائه می‌دهد و در ازای سرمایه‌گذاری که انجام داده است (در صورتی که بخواهد درست و قانونی کار کند) سود محدودی می‌برد. در نتیجه گاهی فکر می‌کند که اگر انگیزه خدمت به خلق خدا و اشتغال در حرفه مربوطه و سایر ملاحظات نبود، همین سرمایه را در جای دیگری صرف می‌کرد. منظورم خدای نکرده راه غیرقانونی نیست، بلکه منظور نوع دیگری از اشتغال مثل سوپر روبروی داروخانه و یا حتی سپرده‌گذاری بلندمدت در بانک می‌باشد که دیگر این همه دردسر

چک‌های کوتاه‌مدت و بلندمدت، مشکلات مالی و پرسنلی و سر و کله زدن با بعضی افراد که از روی ناآگاهی داروساز داروخانه را متهم به تحویل ندادن دارو به بیمار، گرانفروشی و ... می‌کنند را نخواهی داشت. ولی در نهایت می‌توان قدری خوشحال بود که به‌عنوان یک داروساز، صاحب داروخانه‌ای متعلق به خودت هستی که باید با تمام مشکلات آن دست و پنجه نرم کنی و با عملکرد منطقی و صحیح، اعتبار حرفه‌ای خود را حفظ نمایی.

همه این مطالب درد دل یک داروخانه‌دار است که فکر می‌کند حرف دل بسیاری از همکاران دیگر که در سال‌های اخیر داروخانه تاسیس کرده‌اند نیز می‌باشد، ولی همه این مطالب ما را از هدفی که با آن قسم خورده‌ایم برای رضای خداوند به مردم خدمت نماییم و در برخورد با بیماران صبور باشیم و امین و مشاور آنان، باز نمی‌دارد و در نهایت امید آن می‌رود که مسؤولان محترم فکری به حال اقتصاد داروخانه‌ها بنمایند و سود دارو را در حد منطقی و متعادل قرار دهند، زیرا که بسیاری از اوقات تنها «آواز دهل شنیدن از دور خوش است».

دکتر ت. م

