



یک بار دیگر تسهیلات

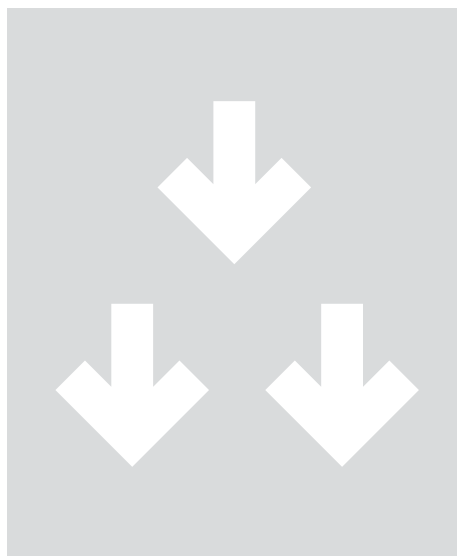
دارویی ایران اعلام می‌کردند، باعث شده بود تا این تولیدکنندگان داخلی، استحکام حضورشان را به‌وسیله ارایه تسهیلات به شرکت‌های پخش و انتقال آن از شرکت‌های پخش دارو به داروخانه‌ها، اعمال نمایند. این رویه ارایه تسهیلات به داروخانه، که هم به شکل ارایه تسهیلات نقدی، هم شامل جایزه دارویی و هم به‌صورت دادن زمان طولانی برای بازپرداخت خرید دارو انجام می‌شد، از تعداد محدودی از تولیدات داخلی شروع و رفته‌رفته آن‌چنان فراگیر شد که اکثر داروهای تولید داخل را امروزه فراگرفته است. مساله تا آنجا پیش رفته که امروز نه‌تنها اکثر قریب به اتفاق داروهای تولید

نگاهی دقیق و موشکافانه به مساله تسهیلات یا همان جایزه‌ای که بابت خرید یک تعداد مشخص از دارویی توسط داروخانه، از سوی شرکت‌های توزیع‌کننده دارو ارایه می‌شود، به حدود سال ۱۳۸۲ بر می‌گردد. نگاهی به تاریخچه نه‌چندان طولانی ورود دارو توسط نمایندگی‌های مجاز (به‌جای شرکت سهامی دارویی کشور که از ابتدای پیروزی انقلاب اسلامی تا اواخر سال ۸۱ و اوایل سال ۸۲ که واردکننده انحصاری دارو در ایران بود) نشان‌دهنده این واقعیت است که نگرانی تولیدکنندگان داخلی دارو و عدم توانایی رقابت در برابر واردکنندگان دارو که حضورشان را در بازار

را از ارایه تسهیلات منع کرد، ولی آن‌ها نیز بعد از مدتی به بوته فراموشی سپرده شدند و عملاً همان راه گذشته ادامه یافت.

البته، در این رابطه ذکر دو نکته ضروری است:
۱ - مساله ارایه تسهیلات از سوی کارخانه‌های تولیدکننده دارو به شرکت‌های توزیع‌کننده دارو بود که این تسهیلات نیز از سوی توزیع‌کنندگان دارو در اختیار داروخانه‌ها قرار می‌گرفت. علت مساله هم این بود که با توجه به ثابت بودن مارژین شرکت‌های توزیعی دارو، این شرکت‌ها عملاً از خودشان قادر به ارایه تسهیلات نبودند، و در واقع تسهیلاتی را که از طرف تولیدکنندگان دریافت می‌کردند، عیناً به داروخانه منتقل می‌کردند.

۲ - تسهیلات اعم از ریالی، زمانی و دارویی در طول این سالیان داروهایی را شامل شده است، که تولید آن‌ها بسیار بیش از نیاز بازار دارویی بوده است. از آن‌جا که صادرات دارو تاکنون جایگاه معنی‌داری نیز در سیستم دارویی مملکت نداشته است، تولید انبوه و بیش از نیاز مردم باعث دامن زدن به تسهیلات دارو در بازار دارویی شده است. اشاره به این نکته در اینجا ضروری است که به‌طور مثال، دارویی که تولید آن توسط چهار الی پنج تولیدکننده، توان برآورد نیاز بازار دارویی را دارد، توسط بیست و یک الی بیست و چهار تولیدکننده تولید شده و بعضاً یکی دو کارخانه دیگر نیز در نوبت تولید هستند. در چنین حالتی کارخانه تولیدکننده این‌گونه داروها دو سه راه بیشتر در دستور کار



داخل شامل تسهیلات شده‌اند، بلکه بسیاری از داروهای وارداتی و عمدتاً مکمل‌های دارویی نیز شامل تسهیلات شده است.

در طول دولت‌های نهم و دهم و به موازات اوج گرفتن ارایه تسهیلات ریالی، زمانی و دارویی به داروخانه‌ها، جلسات متعددی برای جلوگیری از این مساله تشکیل و توافق نامه‌هایی نیز به امضای اکثر شرکت‌کنندگان اعم از شرکت‌های تولیدی و توزیعی رسید، ولی هیچ‌یک از آن‌ها دیرزمانی نپایید و مجدداً در به همان پاشنه قبل چرخید. یکی دو بار هم از سوی معاونت غذا و داروی وقت وزارت بهداشت، بخشنامه‌هایی صادر، و کلیه تولیدکنندگان و توزیع‌کنندگان دارو و عملاً تولیدکنندگان داخلی

نخواهند داشت:

۱- یا باید با همان آهنگ تولید قبلی خود تولید کرده و برای جلوگیری از انباشت تولید، داروها را با تسهیلات به داروخانه‌ها عرضه کنند.

۲- یا باید آهنگ تولید را کند کرده و خط تولید را با تولید بسیار پایین اداره کنند که در این صورت تولید اقتصادی نبوده و در نهایت، موجب تعطیلی آن خط تولید خواهد شد.

۳- راه سوم هم دست روی دست گذاشتن و شاهد گذشتن تاریخ انقضای تولیدات خود بودن است که ضربه مضاعفی به اقتصاد آن‌ها خواهد بود. این مساله در سال‌های اخیر به کرات اتفاق افتاده، و از این رهگذر زیان زیادی به تولید، توزیع و عرضه‌کننده که همان داروخانه می‌باشد، وارد شده است.

سخن کوتاه این که اقتصاد دارو این روزها حال خوشی نداشته، و هر بخش آن، یعنی تولید، توزیع و داروخانه دچار افت فشارخون ناشی از کندزدن

در این رابطه شرکت‌های پخش دارو و داروخانه، به نسبت تولید وضع بدتری دارند. از یک طرف هزینه‌ها افزایش یافته، و از طرف دیگر، مارژین دارو ثابت مانده است.

در چنین وضعی، تسهیلات می‌توانند گوشه‌ای از مشکل اقتصادی را حل کرده و مسکنی برای دردی باشد که اگر درمان نشود، دودش به چشم دست‌اندرکاران این دو بخش و صدا البته، مردم و بیماران خواهد رفت.

در خاتمه، ذکر این نکته ضروری است که تسهیلات از طرف کارخانه‌های تولیدی و واردکنندگان در اختیار شرکت‌های پخش قرار گرفته، و این شرکت‌ها نیز آن را به داروخانه منتقل می‌کنند. بنابراین، شرکت‌های پخش، واسطه رساندن تسهیلات از تولیدکننده، یا واردکننده، به داروخانه بوده، و خودشان مجبور هستند تا اموراتشان را با همان مارژین شکننده اداره کنند.

دکتر فریدون سیامک‌نژاد