داروخانه را دریابیم

اگرچه در مورد اقتصاد داروخانه و مسایل پیرامون آن به کرات صحبت شـده و مطلب قلمی گردیده ولـی به دلایل گوناگون که در ادامه به آن اشـاره خواهم کرد،جا دارد که بارها و بارها به آن پرداخته شـود. چرا که هر بنگاه اقتصادی از جمله داروخانه چنانچه به درستی دخل و خرج نداشته باشد، تبعات جبران‌ناپذیـری برای جامعه، به‌خصوص بیماران و مراجعه‌کنندگان به ایـن واحدهای درمانی، در پی خواهد داشت.

شـاید این سـؤال به کرات به ذهن افراد جامعه خطور کرده باشد که اگر داروخانه به‌عنوان واحدی درمانی در چرخه سـلامت و صـد البته، به‌عنوان بنگاهی اقتصادی، سـودآوری نـدارد، چرا هر روز شـاهد سبزشـدن داروخانه‌ای جدیـد در محله‌ای بوده و داروسازان بسیار زیادی نیز کماکان سالیان سال است که در نوبت تأسیس داروخانه روزشماری می‌کنند.

ساده‌ترین پاسخ در برابر چنین سؤالی این است که اکثر قریب به اتفاق داروسـازان کشور چاره‌ای جز تأسـیس داروخانه ندارند. آن‌ها هم که یا توان

اقتصــادی برای برپایی داروخانــه ندارند، یا منتظر نوبت تأســیس داروخانه می باشــند، ناچار هستند که مسؤولیت فنی داروخانه را پذیرا شوند. بنابراین طبیعی است که داروخانه محل کار اول و آخر اکثر داروســازان نه در ایران، بلکه در بیشتر کشورهای جهان باشــد. بنابراین، مسؤولان و دست‌اندرکاران باید فکری به حال اقتصاد داروخانه به‌عنوان یکی از مهم‌تریــن حلقه‌هــای زنجیره ســلامت جامعه کرده و در واقع، داروســازان شــاغل در این وادی را که عمده داروســازان کشور را در بر می‌گیرد به قــول معروف دریابند و کاری کنند که این عزیزان با دلگرمی بیشــتر به بیمــاران و مراجعه‌کنندگان سرویس‌دهی کنند.

شــاید اشاره به آماری که شخصاً تهیه کردم در این رابطه راه‌گشا باشد و مسؤولان و تصمیم‌گیران را بیشتر به فکر وادارد.

وقتی در یکی از شــرکت‌های بزرگ توزیع دارو مسؤولیت داشتم، از همکاران خواستم که فهرست داروخانه‌هــای پُر خرید تهران را به من ارایه کنند. قرار بر این شــد که این فهرســت شامل یک صد داروخانه پُرخرید تهران بزرگ باشــد. نتیجه جالبی به‌دســت آمد. این آمار حاکی از این بود که پنجاه درصد فروش مرکز تهران این شرکت توزیعی، به این یک صد داروخانه می‌باشد. آمار را با پنج شرکت بزرگ دیگر توزیع دارو مقایسه کردم. آمار آن‌ها هم حاکی از این بود که حدود پنجاه درصد فروششان به یک صد داروخانه در تهران بزرگ است. تنها تفاوت آمار این شش شرکت بزرگ توزیع دارو، جابه‌جایی این یک صد داروخانه در فهرست آمار بود و از نظر کلیات، تفاوت معنی‌داری با یکدیگر نداشت.

آمار آن روز، تعداد داروخانه‌های تهران بزرگ را که فعال بودند، حدود ۲۳۰۰ داروخانه نشان می‌داد و آماری که ما تهیه کرده بودیم و دیگر شرکت‌های بــزرگ توزیع دارو و نیز بــر آن مهر تأیید می‌زدند نشان می داد که پنجاه درصد بقیه فروش ماهیانه شــرکت‌های بزرگ توزیع دارو به ۲۲۰۰ داروخانه اســت. این آمار ساده نشان می‌دهد که خرید یک صد داروخانه در تهران بزرگ از شرکت‌های بزرگ توزیعی که به‌طور طبیعی فروش دارویی بالایی را نیــز به دنبال دارد، برابر ۲۲۰۰ داروخانه دیگر دایر در تهران بزرگ اســت. البته، ایــن آمار مربوط به حدود پنج ســال قبل می‌باشد و صد البته، گردش کار داروخانه‌هــا در حال حاضر بســیار بدتر از آمار گفته شده در بالا است.

این وضعیــت اقتصادی داروخانه‌هــا در تهران که می‌شــود گفت مشــت نمونه خروار اســت، در شهرســتان‌ها هم کم‌وبیش حاکم است و در تمام ایران به اصطلاح در به همین پاشنه می‌چرخد.

به گفته مســؤولان، امروز به جــای این که به ازای هــر ده هزار نفر یک داروخانه وجود داشــته باشــد، به ازای هر حــدود ۴۳۰۰ نفر یک داروخانه وجود دارد. این در حالی است که مارژین دارو ثابت بوده و افزایش قیمت دارو هم تناســبی با افزایش هزینه‌های داروخانه ندارد. در این چند ســاله اخیر نیز مســاله مالیات داروخانه نیز مزید بر علت شده و اقتصادداروخانــه را بیش از پیش با چالش مواجه کرده است.

ســال گذشــته وقتی به ممیز مالیاتی داروخانه اعتــراض کــردم کــه ملاک شــما بــرای تعیین مالیات ســالیانه چه چیز است، لبخندی زد و گفت:

داروخانه‌ها که پول پارو می‌کنند!

من هم به ایشان با این ضرب‌المثل پاسخ گفتم که: داروخانه مانند کسی است که از دور دل می‌برد و از نزدیک زهره را می‌ترکاند!

در همین رابطه همکاری که نزدیک پانزده سال است که داروخانه‌ای در آپارتمانی در منطقه‌ای نسبتاً خلوت دارد صحبت می‌کردم و گله داشت از عدم گردش اقتصادی که من گفتم اگر داروخانه را بفروشی و پولش را در بانک بگذاری سودش بیشتر نیست؟ ضمن تأیید گفت که اگر این کار را بکنم اگر چه از نظر اقتصادی به نفع من است، ولی با بیکاری چه کنم!

تازه باید بعد از پانزده سال داروخانه‌داری بروم مسؤول فنی شوم که قطعاً به صلاح من نیست.

خلاصه این قصه اکثر داروخانه‌های سراسر کشور است و اگر فکری به حال آن نشود، قطعاً این حلقه زنجیره سلامت مشکلاتی را برای جامعه مردم و بیماران ایجاد خواهد کرد. اگرچه داروسازان شریف شاغل در داروخانه اعم از صاحبان آن‌ها و یا مسؤولان فنی، شرافت کاری خود را با هیچ چیز عوض نمی‌کنند، لیکن اقتصادشان سرحال نیست و نبضش کُند می‌زند. اگرچه تسهیلات شرکت‌ها به داروخانه‌ها گوشه‌ای از مشکل اقتصادی آن‌ها را حل می‌کند، ولی رشد هزینه‌ها همیشه جلوتر از گردش مالی داروخانه بوده و به قول معروف: کجا کفاف دهد این باده‌ها به مستی ما!

کلام آخر هم این که اگر هر بنگاه اقتصادی مانند داروخانه گردش مالی نداشته باشد، قسم حرفه‌ای خود را فراموش نکرده و خدمت‌رسانی به بیماران را با هیچ چیز عوض نمی‌کند، ولی دست‌اندرکاران هم باید به فکر باشند و آن‌ها را دریابند.

دکتر فریدون سیامک‌نژاد