



چالش‌های صنعت داروسازی

بوده‌اند. آن‌چه این صنعت را به روز سیاه نشانده، دوره وصول مطالبات است. دوره وصول مطالبات در این صنعت در دوره دولت هفتم و هشتم ۶۰ روز و پس از آن به کمتر از ۱۰۰ روز می‌رسید. در طرح تحول سلامت، مردم به درمان‌های غیرضروری و یا درمان‌هایی که قبلاً باید انجام می‌دادند، پرداختند و در نتیجه، هزینه بیمارستان‌ها بالا رفته و پرداخت سازمان‌های بیمه‌گر به پخش‌ها

زمانی که نوجوان بودم در برخی مغازه‌ها تابلویی می‌دیدم که یک آقای چاق و سرحال و یک آقای لاغر و غمگین را نشان می‌داد و زیر اولی عاقبت نقدفروشی و زیر دومی عاقبت نسیه‌فروشی نوشته بود! این روزها دایم به فکر تابلوی مذکور و نسیه‌فروشی صنعت دارو می‌افتم.

در چند سال اخیر شرکت‌های تولیدکننده دارو با افزایش زمان دوره وصول مطالبات خود مواجه

شده صنعت اکنون به ۲۵۰۰ میلیارد تومان رسیده است اما آیا مطالبات پرداخت شده توسط اوراق قرضه که مربوط به سال‌های ۹۸ و ۹۹ هستند، می‌تواند دردی از صنعت دارو دوا کند؟ اوراقی که هنوز حتی وارد بورس نشده‌اند و دارایی تنزلی آن‌ها را هم نمی‌پذیرد! و در صورت تنزیل هم ۳۰ - ۲۵ درصد از بهای آن کاسته می‌شود! صاحب صنعتی را که بیش از ۴۲۰ روز از سررسید مطالباتش گذشته و ۳۰ - ۲۵ درصد هم از قیمتی که روز اول به صورت غیرواقعی و غیرکارشناسانه تعیین شده کمتر باید نصیبش شود! اوراق قرضه‌ای که نه تأمین‌کنندگان مواد اولیه آن را می‌پذیرند، نه بانک مرکزی برای دریافت ارز آن را قبول می‌کند!!!

این دو امر باعث گردیده تا نه تنها سود و مارژین شرکت‌های دارویی از بین رفته بلکه بسیاری از داروهای آن‌ها زیان‌ده شده‌اند و بسیاری از شرکت‌ها در آستانه ورشکستگی هستند، برخی شرکت‌ها تعطیل شده‌اند و پاره‌ای بعضی خطوطشان را تعطیل کرده‌اند. بنابراین، در شرایط کنونی تولیدکنندگان به فروش نقدی روی آورده‌اند تا بتوانند که بخشی از هزینه‌های خود را جبران کنند ولی در این بین داروخانه‌ها به فریاد آمده‌اند که دیگر در توانشان نیست تا با این تورم به صورت نقد خرید کنند، به صورت نسیه بفروشند و مدت‌ها منتظر باشند تا شرکت‌های بیمه‌گذار با بهانه‌های گوناگون و کسورات آن چنانی، پول آن‌ها را پرداخت کنند و این امر منجر به تقابل داروخانه‌ها با شرکت‌های پخش و توزیعی گردیده به گونه‌ای که شرکت‌های پخش در این زمینه بیانیه‌ای صادر کرده‌اند که در بند اول و دوم آن ذکر شده که:

و در نتیجه، به تأمین‌کنندگان به تعویق افتاد، چون منابع مناسب و پایداری برای آن در نظر گرفته نشده بود و با این طرز تفکر که می‌توان این هزینه‌ها را به صورت مدت‌دار پرداخت کرد، هزینه آن از جیب تأمین‌کنندگان دارو پرداخت شد. بنابراین، با ورود طرح تحول سلامت دوره وصول مطالبات به بیش از ۴۲۰ روز رسیده است. این شاخص به مفهوم آن است که وقتی شرکت کالایی را به شبکه توزیع تحویل می‌دهد، در بهترین حالت ۴۲۰ روز بعد، وجه آن را وصول می‌کند.

عدم پرداخت به موقع مطالبات شرکت‌های تولیدکننده دارویی سبب شده که این شرکت‌ها به دریافت تسهیلات مالی از سیستم بانکی رو بیاورند. به عبارت دیگر، افزایش مدت زمان وصول مطالبات شرکت‌های دارویی بر وضعیت عملکرد این شرکت‌ها فشار وارد می‌کند و هزینه‌های مالی آن‌ها را افزایش می‌دهد. شرکت‌های دارویی حساسیت بالایی نسبت به هزینه‌های مالی دارند و این هزینه‌ها نسبت به سرمایه و حجم فروش در قبال تأخیر وصول مطالبات تجاری، رشد قابل توجهی داشته است. به طوری که در ۳ ماه اول ۱۳۹۷ در شرکت‌های منتخب تولیدکننده در بورس (کارخانجات داروپخش، زهراوی، اکسیر، اسوه، جابر، کیمیدارو و ...)، ۱۰۰ - ۱۰ درصد فروش، صرف هزینه‌های مالی شده است. به عنوان مثال، در مورد زهراوی هزینه‌های مالی بیش از میزان فروش آن می‌باشد!!! سبحان انکولوژی ۳۶ درصد و کارخانجات داروپخش ۲۵ درصد فروششان، هزینه مالی می‌باشد...

در حال حاضر، میزان مطالبات معوق سررسید

« ۱ - صنعت پخش ایران معتقد است که در کنار انجمن داروسازان ایران و با همکاری سازمان غذا و دارو و دانشگاه‌های علوم پزشکی اولویت توزیع داروها حتی داروهای حساس در این زمان با داروخانه‌های خصوصی بوده و باید عدالت در توزیع مورد نظر قرار گیرد.

۲ - مشخص گردید که کاهش زمان بازپرداخت، عدم وجود پروموشن و جوایز و هر نوع اشانتیون هیچ ارتباطی به شرکت‌های پخش دارو نداشته و در این زمینه شرکت‌های توزیعی صرفاً مجری درخواست شرکت‌های تولیدکننده و واردکننده می‌باشند.»

همان‌گونه که ملاحظه می‌شود شرایط کنونی نه تنها باعث ورشکستگی صنعت دارو شده، تقابل داروسازان در صنعت، پخش و داروخانه‌ها را نیز به وجود آورده است.

چالش بعدی در صنعت دارو، قیمت‌گذاری می‌باشد. در شرایط عادی قیمت‌گذاری فقط با نگاه به ماده اولیه صورت می‌پذیرد، هرچند پس از قیمت‌گذاری اولیه به تورم و افزایش قیمت ماده اولیه توجه نمی‌شود!

این شیوه قیمت‌گذاری برای محصول‌های دارویی، دارای مشکل‌های متعددی است که در زیر به برخی از آن‌ها اشاره می‌گردد:

۱ - عدم احتساب ارزش‌های معنوی، دانش و فناوری‌های مورد استفاده برای تولید دارو

۲ - رفتار یکسان با همه تولیدکنندگان و تمامی محصول‌های دارویی (به رغم تفاوت سطح تخصصی و ارزش تکنولوژیک داروهای مختلف تولید داخل با یکدیگر)

۳ - تعیین قیمت دارو برای دوره‌های زمانی آتی بر مبنای اسناد هزینه دوره‌های قبل، به رغم تورم فزاینده کشور

۴ - عدم محاسبه هزینه‌های رعایت استانداردهای GMP، هزینه‌های تحقیق و توسعه و هزینه‌های اطلاع‌رسانی علمی

۵ - عدم محاسبه هزینه‌های اعتبارسنجی، اعتباردهی، کنترل و پایش کلیه ورودی‌های مصرفی تولید

۶ - عدم محاسبه هزینه‌های مربوط به الزام اثبات همسنگی زیستی داروها، بر اساس آخرین استانداردها و دستورالعمل‌های جهانی در قیمت دارو.

۷ - نامناسب بودن هزینه‌های مالی جهت خواب سرمایه در صنعت داروسازی

این موضوع برای صنعت مخرب و زیان‌آور است. در تعیین قیمت دارو هزینه‌های حقوق و دستمزد، هزینه‌های تحقیق و توسعه، هزینه‌های کیفی، هزینه‌های بازاریابی، هزینه‌های معرفی محصول و ... در نظر گرفته نمی‌شود و طی چند سال گذشته قیمت‌ها با نرخ تورم، رشد نداشته است. از سوی دیگر، در دوران تغییرات ناگهانی افزایش نرخ ارز بسیار طبیعی است که میزان ریال پرداختی برای خرید مواد اولیه افزایش یابد. در محاسباتی که نگارنده و همکارانم انجام داده‌ایم، هزینه خرید مواد اولیه از اردیبهشت ماه تا مرداد ۹۷ به میزان ۱۵۰ درصد افزایش پیدا کرده است و با این حال مبنای افزایش قیمت داروها ۹ درصد اعلام گردیده!!! هرچند طی ۳-۲ ماه اخیر گشایشی صورت پذیرفته است. باید توجه داشت که تقریباً

پرمصرف و معمولی روی می آورند و بازار این گونه داروها اشباع گردیده و باز استراتژی های فروش فشرده تر، دشوارتر و حتی در برخی موارد غیراخلاقی می شود. متأسفانه، اکثر شرکت های تولیدکننده ما با اصول رقابت، تبلیغات، بازاریابی و معرفی صحیح داروها آشنا نیستند و به رقابت ناسالم می پردازند. بیره نیست اگر گفته شود که یکی از علل از دست دادن بازار افغانستان و عراق، همین امر می باشد. در حال حاضر، ماشین آلات کارخانه های داروسازی کشور بسیار قدیمی می باشند.

هزینه های صرف شده در سرمایه نسبت به فروش در صنعت داروسازی جهان نسبت به سایر صنایع (مانند صنایع شیمیایی، خودروسازی، الکترونیک و ...) به طور چشم گیری بیشتر است، به طوری که ۲/۴ درصد از فروش دارو در دنیا صرف به روز نگه داشتن استانداردها و دارایی های تجهیز شده برای تولید دارو می شود. این عدد در صنایع شیمیایی ۶/۳ درصد و در صنایع خودرو سازی ۱/۳ درصد است.

از این منظر باید در پنج سال گذشته باید به طور متوسط سالانه ۳۱۷/۸ میلیارد تومان صرف به روزرسانی سرمایه گذاری های صورت گرفته در صنایع دارویی کشور می شد که متأسفانه، همان گونه که دستگاه های اجرایی ذی ربط و قوف کامل دارند چنین رخداد مبارکی در ارتقای استانداردها و به روزرسانی صنایع دارویی ملی به جهت شرایط اقتصادی حاکم بر این حوزه صنعتی کشور روی نداده است که این امر نیز ناشی از قیمت گذاری غیر کارشناسانه می باشد.

به چالش های فوق باید چالش های ناشی از

۵۰ درصد از قیمت تمام شده داروها متأثر از ارز و تغییرات نرخ ارز می باشد و ۵۰ درصد باقی مانده متأثر از عوامل سربار و دیگر مؤلفه های تأثیرپذیر از تورم داخلی است.

از چالش های دیگر صنایع داروسازی قدیمی و دست و پا گیر بودن قوانین غذا و دارو است. قوانین این حوزه نسبت به رشد و توسعه ای که طی سال ها روی داده، عقب مانده است و در مقابل نوآوری ها به صورت سرعت گیر عمل می کند و انرژی و زمان افرادی که در صنعت داروسازی کار می کنند و مسؤولان سازمان غذا و دارو، صرف گذر از موضوع هایی بسیار ساده می شوند که باید ساعت ها در آن مورد بحث و گفتگو کرد. این قوانین باعث شده تا برخی داروها ۱۵ تا ۲۵ رقیب داخلی داشته باشند و با توجه به اشباع بازار داخلی، تولیدکنندگان رو به ارایه تسهیلات و مهلت بیشتر بدهند و همین امر باعث گردیده تا برخی افراد فکر کنند که صنعت تقریباً ورشکسته دارو، بسیار پول دار است! نکته مهم تر آن که برخی از این داروها بسیار تخصصی هستند که با نیت گرفتن بخشی از بازار خوب یک محصول، سازنده مجبور به حداقل رسانیدن هزینه ها می شود که گاه بر کیفیت تولید هم اثرگذار است و همین امر منجر به آن می شود که مصرف کنندگان فکر کنند تا داروی ایرانی کیفیت مناسب را ندارد.

چالش دیگر عدم وجود آمارنامه می باشد، وقتی کارخانه ها با هدف نامعلوم و عدم اطلاع از تعداد محصول ها، تعداد پروانه ها و ... باید به مسیر خود ادامه دهند، نمی توانند درباره نوع و میزان تولید خود تصمیم درستی اتخاذ کنند و بنابراین به داروهای

تحریم‌ها مانند تخصیص به موقع ارز توسط بانک مرکزی! دسترسی به مواد اولیه دارویی، بسته شدن سوئیفت و ... را افزود.

در صحبت‌هایی که با بزرگان و پیشکسوتان دارو طی سال‌های اخیر داشته‌ام باید اذعان کرد که صنعت داروی ایران از بدو شکل‌گیری با فراز و فرودهای متعددی روبه‌رو بوده است.

پیش از پیروزی انقلاب اسلامی ایران تقریباً تمام نیازهای دارویی کشور به صورت مستقیم یا غیرمستقیم توسط شرکت‌های خارجی تأمین می‌شد. بزرگ‌ترین چالش در آن دوره وابستگی بسیار زیاد و رقابت‌پذیری بسیار اندک معدود شرکت‌های ایرانی بود. پس از پیروزی انقلاب اسلامی، با واگذاری شرکت‌های داروسازی تحت مالکیت خارجی به سازمان صنایع ملی ایران و ملی شدن بخش عمده این صنعت، تا اندازه زیادی از وابستگی شرکت‌های دارویی کاسته شد. با گذشت سال‌ها از این استقلال و فراز و

فرودهای پیش رو و به رغم موفقیت‌های چشمگیر صنعت دارو در حوزه‌های مختلف و تأمین بیش از ۹۷ درصد از نیازهای دارویی کشور، کماکان وجود چالش‌های اساسی پیش روی این صنعت است و صنعتی که سود ده و روان و در تمام زمینه‌های مالی و عملیاتی دارای کارآمدی مطلوب بود و به ارتقای توانمندی‌های کیفی خود در حد استانداردهای جهانی و ورود به بازارهای منطقه‌ای و فرامنطقه‌ای می‌اندیشید، اکنون در روزهای احتضار خود به سر می‌برد.

راه برون رفت از مشکل‌ها و معضل‌های کنونی حل اورژانسی مشکل نقدینگی صنعت نه به صورت پرداخت اوراق قرضه و ایجاد ستادی متشکل از صاحب‌نظران و بزرگان صنعت دارو می‌باشد تا بتوانند این معضل‌ها را به صورت متمرکز برنامه‌ریزی و حل کنند و بیماران و مردم دچار معضل کمبود و نبود دارو نشوند.

دکتر مجتبی سرکندی