



داروخانه را دریابیم

خطور کرده باشد که اگر داروخانه به‌عنوان واحدی درمانی در چرخه سلامت و صد البته، به‌عنوان بنگاهی اقتصادی، سودآوری ندارد، چرا هر روز شاهد سبزشدن داروخانه‌ای جدید 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 داروسازان کشور چاره‌ای جز تأسیس داروخانه ندارند. آن‌ها هم که یا توان

اگرچه در مورد اقتصاد داروخانه و مسایل پیرامون آن به کرات صحبت شده و مطلب قلمی گردیده ولی به دلایل گوناگون که در ادامه به آن اشاره خواهیم کرد، جا دارد که بارها و بارها به آن پرداخته شود. چرا که هر بنگاه اقتصادی از جمله داروخانه چنانچه به درستی دخل و خرج نداشته باشد، تبعات جبران‌ناپذیری برای جامعه، به‌خصوص بیماران و مراجعه‌کنندگان به این واحدهای درمانی، در پی خواهد داشت.

شاید این سؤال به کرات به ذهن افراد جامعه

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

این وضعیت اقتصادی داروخانه‌ها در تهران که می‌شود گفت مشیت نمونه خروار است، در شهرستان‌ها هم کم‌وبیش حاکم است و در تمام ایران به اصطلاح در به همین پاشنه می‌چرخد.

به گفته مسؤولان، امروز به جای این که به ازای هر ده هزار نفر یک داروخانه وجود داشته باشد، به ازای هر حدود ۴۳۰۰ نفر یک داروخانه وجود دارد. این در حالی است که مارژین دارو ثابت بوده و افزایش قیمت دارو هم تناسبی با افزایش هزینه‌های داروخانه ندارد. در این چند ساله اخیر نیز مساله مالیات داروخانه نیز مزید بر علت شده و اقتصادداروخانه را بیش از پیش با چالش مواجه کرده است.

سال گذشته وقتی به ممیز مالیاتی داروخانه اعتراض کردم که ملاک شما برای تعیین مالیات سالیانه چه چیز است، لبخندی زد و گفت:

اقتصادی برای برپایی داروخانه ندارند، یا منتظر نوبت تأسیس داروخانه می‌باشند، ناچار هستند که مسؤولیت فنی داروخانه را پذیرا شوند. بنابراین طبیعی است که داروخانه محل کار اول و آخر اکثر داروسازان نه در ایران، بلکه در بیشتر کشورهای جهان باشد. بنابراین، مسؤولان و دست‌اندرکاران باید فکری به حال اقتصاد داروخانه به‌عنوان یکی از مهم‌ترین حلقه‌های زنجیره سلامت جامعه کرده و در واقع، داروسازان شاغل در این وادی را که عمده داروسازان کشور را در بر می‌گیرد به قول معروف دریابند و کاری کنند که این عزیزان با دلگرمی بیشتر به بیماران و مراجعه‌کنندگان سرویس‌دهی کنند.

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

وقتی در یکی از شرکت‌های بزرگ توزیع دارو مسؤولیت داشتیم، از همکاران خواستیم که فهرست داروخانه‌های پُر خرید تهران را به من ارایه کنند. قرار بر این شد که این فهرست شامل یک صد داروخانه پُر خرید تهران بزرگ باشد. نتیجه جالبی به‌دست 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.

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 مسؤؤلان فنی، شرافت کاری خود را با هیچ چیز عوض نمی‌کنند، لیکن اقتصادشان سر حال نیست و نبضش کند 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

