

## (2) السعر: (Price)

السعر هو القيمة المالية التي يدفعها المستهلك مقابل الحصول على الخدمة المقدمة.

- السعر جزء لا يتجزأ من المزيج التسويقي، ورغم أن المريض يشتري الدواء بغض النظر عن سعره (ولو بحدود) إلا أنه يبحث عن بديل بسعر مناسب وقد لا يستطيع دفع هذا الثمن.
- في حالات استثنائية قد لا يرغب المريض بشراء الدواء (خاصة إذا كان لشخصه وليس لابنه أو عائلته) ويفضل بثمنه تناول عشاء في مطعم فاخر أو شراء حاجة لمنزله بحاجة لها.
- صناعة الأدوية تتعرض لانتقادات شديدة وخاصة لأسعار مستحضراتها.
- من الواضح القول إن الصناعات الدوائية لكي تنمو وتتطور فإن عليها وضع سعر مناسب لمنتجاتها بغض النظر عن الجهة التي تتحمل مسؤولية دفع المبلغ سواء كان المريض نفسه أو شركة التأمين أو الضمان الصحي.

### أ-مراحل التسعير:

- تحديد أهداف التسعير.
- تقييم ردة فعل السوق تجاه السعر المقترح.
- تقييم أسعار المنتجات المنافسة.
- اختيار أسس معتمدة للتسعير.
- اختيار استراتيجية معتمدة للتسعير.
- وضع السعر المحدد.

### ب-العوامل المؤثرة على التسعير:

- التكاليف Costs.
- عوامل تنظيمية وقانونية حسب التشريعات المنظمة للتسعير (وزارة الصحة).
- المنافسة Competition.
- توقعات واستجابة الزبائن.
- دور قنوات التسويق (الموزعين).
- أنماط أهداف التسعير (وضع سعر مخفض لكسب السوق أو للحاجة للسيولة المالية).
- عوامل المزيج التسويقي.
- توقعات واستجابة الزبائن.

### ج-سياسة التسعير:

- يمكن اعتماد تسعير المنتجات الصناعية بشكل عام حسب الاعتبارات التالية:
- التسعير بناء على الكلفة Cost based pricing:

حيث تحدد التكلفة الإجمالية لوحدة المنتج باستخدام التكاليف الثابتة والمتغيرة وتقدير حجم المبيعات مع أخذ بعين الاعتبار هامش الربح، ويلجأ إلى هذه الطريقة المعمل الصناعي الذي يريد التسلسل بهدوء إلى السوق.

### التسعير بناء على القيمة Value based pricing:

القيمة لا تعني السعر حيث يختلف من مستهلك إلى آخر ومن موسم إلى آخر حسب العوامل المناخية والسلوكية والنفسية...

### • التسعير على أساس المنافسة Competition based pricing:

وهذا يتطلب معرفة طريقة تفكير المنافس، حيث يمكن اعتماد سعر مساوي أو أقل من سعر المنتج المنافس، خصوصاً إذا كان سعر المنتج أقل من سعر المشابه لدى الشركة العالمية.

\* لا تلجأ الشركات أو المعامل المصنعة لهذه السياسات إلا إذا كانت متأكدة أن المنتج تعدى مرحلة النمو وبدأ بمرحلة النضج أو الاستقرار The three C's Model for the price

Low price ↓ No possible Profit	Cost	Competition price	Customers price	High price ↓ No possible demand
--------------------------------------	------	-------------------	-----------------	---------------------------------------

\* أما فيما يتعلق بتسعير المستحضرات الصيدلانية في القطر العربي السوري فيتم تسعيرها حسب التشريعات المنظمة للتسعير في وزارة الصحة فيقوم المعمل الدوائي المصنع باقتراح سعر منتجها الصيدلاني وتوافق عليه أو تعدله حسب نظامها.

\* يتم حساب سعر المنتج الدوائي على الشكل التالي ((مجموع المعطيات التالية):

٤. \* ثمن المواد الأولية والسواغات.

١. \* ثمن مواد التعبئة والتغليف.

٥ \* كلفة التصنيع والأجور.

٣ \* كلفة الطاقات (كهرباء - محروقات - ضغط ...).

٢ \* تكاليف البحث والتطوير. / طاقة المعمل

\* نسبة ربح المعمل.

\* نسبة تضاف للبيع في المستودع.

\* نسبة تضاف من قبل وزارة الصحة كضرائب ربح حسب سعر المستحضر الصيدلاني كما يؤخذ بعين الاعتبار سعر المنتجات المنافسة وطريق التسويق والمبيعات المتوقعة للمنتج ووجود أية عوامل أخرى.

٢. \* ثمن الطاقة للمعمل

### (Place) : المكان (٣)

يقصد بالمكان هو مراكز توزيع المنتجات (( مستودعات بيع المستحضرات الصيدلانية))  
إن معظم معامل الأدوية يكون في هيكلها التنظيمي مديراً للعلاقات التجارية ( مديراً  
للتسويق) وتكون مهامه التأكد من أن كافة قنوات التوزيع تتفهم سياسات التوزيع للمعمل  
وحسب نشاط المكاتب العلمية في كل المناطق، لذا فكل المعامل تسعى إلى إحكام الرقابة  
على نظم توزيع الأدوية و الخدمات المرافقة لها .

تعتبر مراحل التوزيع ( لمستودعات البيع ) هي مراحل وسيطة بين الإنتاج في المعامل  
الدوائية و الاستهلاك او الانتفاع ( الصيدليات ) أو للمشافي أو للمؤسسات الحكومية  
أو للمستوصفات .....

#### ⊗ الشروط العامة للمستودعات :

تنفيذاً لأحكام المادة (٢١) من المرسوم التشريعي رقم ( ٤٠ ) للعام ١٩٤٩ تطبيق المواد  
التالية للمستودعات :

- ١) موقع المستودع تجارياً مفصلاً عن السكن يستبعد الطابق الأرضي القبو  
أو العلوي المعرض لحرارة أشعة الشمس وأن يعلق على بابه لوحة المستودع  
باسم مديره الفني .
- ٢) مساحة مناسبة حسب أحدث تعليمات وزارة الصحة .
- ٣) تتوفر فيه شروط التهوية الضرورية لحفظ المستحضرات الصيدلانية .
- ٤) مجهزاً بالخزائن والرفوف المناسبة لتنسيق عبوات المستحضرات المختلفة .
- ٥) مجهزاً ببراد حسب الحاجة له .
- ٦) تتوفر فيه السجلات الضرورية و المناسبة ( المستحضرات العادية أو النفسية  
أو المخدرة ....) .