

## محددات الطلب على الأدوية في ظل أزمة كورونا; حالة تطبيقية على محافظتي بيت لحم والخليل.

---

1.أ.د. محمود الجعفري جامعة القدس أبو ديس

2.أ. نعيم قطيش جامعة القدس المفتوحة

3.أ.صابرين رأفت عثمانه جامعة الخليل

naeim.quteish@yahoo.com

---

---

إقرار وتعهد

يتعهد الباحثون ان البحث المرفق باسم محددات الطلب على الأدوية في ظل أزمة كورونا؛ حالة تطبيقية على محافظتي بيت لحم والخليل هو بحث اصيل, ولم يسبق انه قد نشر او ارسل الى أي مجله محكمة ولم يقدم لأي جهة أخرى.

---

أ.نعيم قطيش

---

---

## محددات الطلب على الأدوية في ظل أزمة كورونا; حالة تطبيقية على محافظتي بيت لحم والخليل.

### ملخص البحث

هدفت هذه الدراسة التعرف الى تأثير فيروس كورونا على الطلب على الأدوية الفلسطينية سواء بوصفة طبية أو بدون وصفة (OTC), ودراسة دوافع المريض نحو شراء المنتجات غير الصيدلانية في ظل انتشار الجائحة, ولتحقيق هذا الهدف, تم اعداد استبانة وتم توزيع 135 على صيدليات محافظة الخليل وتم استرجاع 86% منها وتم توزيع ( 70 ) استبانة على صيدليات محافظة بيت لحم وتم استرجاع(81%), منها وقد اظهر البحث نتيجة رئيسة مفادها ان الجائحة أثرت إيجابيا في قرار الطبيب والصيدلاني, وتبين ان الوصفة الطبية كانت لصالح الأدوية المحلية بنسبة (64.9%) \_

مقابل (26.4%) للأدوية الأجنبية, وان بيع الأدوية(OTC) لصالح الأدوية المحلية (74.1%) مقابل , (17.8%) وتبين ان الخوف من المرض وتقليد الآخرين من أهم الأسباب وراء دوافع الشراء عند المرض.

وأوصت الدراسة شركات الأدوية بتخصيص ميزانيات مالية لاستثمارها في عقد المؤتمرات العلمية وتمويل الأبحاث العلمية, لتعزيز علاقتها مع الطبيب والصيدلاني الفلسطيني.

الكلمات المفتاحية: كورونا , كوفيد 19, الأدوية, الفلسطينية, الطبيب, الصيدلاني.

## **Determinants of demand for medicines in light of the Corona crisis; An applied case in the governorates of Bethlehem and Hebron.**

### **Abstract**

Aims of this study was first to identify the impact of the Corona virus on the demand for Palestinian medicines, whether with or without a prescription (OTC). Also studying the patient's motives towards purchasing non-pharmaceutical products in light of the spread of the Corona pandemic.

To achieve the goal of this study, a questionnaire was prepared and 135 were distributed to Hebron pharmacies, and 86% of them were retrieved 70 questionnaires were distributed to pharmacies in Bethlehem Governorate, and 81% of them were retrieved. The result of the research showed that the Corona pandemic had a positive impact on the decision of doctors and pharmacists.

Further finding indicates that the prescriptions was in favor of local medicines with a percentage of (64.9%) compared to (26.4%) for foreign drugs and the sale of OTC medicines was in favor of local medicines by In addition, it turns out (74.1%) compared to (17.8%) for foreign drugs that disease phobia and imitating others is one of the most important purchase motives for the patients.

The study recommended that pharmaceutical companies to allocate financial budgets to invest in holding scientific conferences and fund

scientific research, and to strengthen their relationship with the  
Palestinian doctors and pharmacists.

Keywords: Corona, Covid 19, drugs, Palestinian, doctor,  
pharmacist.

**محددات الطلب على الأدوية في ظل أزمة كورونا; حالة تطبيقية على محافظتي  
بيت لحم والخليل.**

### **خلفية الدراسة**

شهدت الفترة الأولى من العام 2020 ولا زالت حتى شهر أيلول 2021, غزو فيروس كورونا ( covid 19), الذي أربك حياة الناس الاقتصادية والاجتماعية, وأثر على صحتهم بشكل كبير, الأمر الذي أدى إلى حدوث أزمة خانقة يعاني منها الاقتصاد الفلسطيني الذي زاد من هول هذا الفيروس وادى ذلك إلى بروز الحاجة إلى مجموعة من الأدوية اللازمة بالنوعية والكمية في السوق الدوائي الفلسطيني, كما تمر الصناعات الدوائية الفلسطينية بأزمات ومضايقات وتحديات مختلفة ومنوعه مما أتاح الفرصة امام الباحثان للوقوف على هذه التحديات ودراستها, ولما كانت السلعة الدوائية تختلف عن السلع الأخرى في أهميتها وحساسيتها, لذا فان دراسة هذا القطاع والوقوف على مشاكله وتحدياته يتيح الفرصة امام استخلاص النتائج والتوصيات وتقديمها لمصانع الادوية حيث من المتوقع ان يساهم ذلك في تطور وتقديم هذا القطاع الحيوي والمهم حيث لاحظ الباحثان وعائشا المنافسة الشرسة من قبل المنتجات الأخرى كما لاحظا ان الشركات الدوائية تعمل بشكل تقليدي لذا قام الباحث بدراسة هذا القطاع المهم والحيوي.

ويرى الباحثان من خلال استقصاء وتحليل الدراسات والأبحاث المنتمية الى قطاع الصناعة الدوائية الفلسطينية (طهوب'2017), (جوده'2017) أبو زنيد'2015), (الاعا'2013), (دويكات'2012), (جرار'2013), (اقطيش'2009), (البرغوثي'2005), (مكحول

'1999), وغيرهم إضافة الى خبرة الباحثان في تسويق الدواء الفلسطيني فقد توصلا الى الاستنتاجات الآتية:

الصناعة الدوائية الفلسطينية هي صناعة قاصرة بشكل عام. جانب كبير من الصناعات الدوائية الفلسطينية هي صناعات دوائية عمومية لتطبيب الصحة العامة، وانواعها مكررة ومتشابهة. مماآثار لدى الباحثان في هذه الفترة عديد من التساؤلات أهمها:

1. ما مدى جاهزية السوق الدوائي الفلسطيني لمواجهة تداعيات هذا الفيروس.
2. ما هي الخطط والبدائل لطرح منتجات دوائية تتأقلم وبسرعة مع متطلبات السوق الدوائي الفلسطيني.
3. مدى تأثير الفيروس على قرار الطبيب والصيدلاني في وصف الأدوية المحلية بوصفة طبية أو بدون وصفة طبية (OTC).

### مشكلة الدراسة

من خلال استقصاء الباحثان للدراسات السابقة العربية والفلسطينية حول الصناعات الدوائية وعلاقتها بالقدرة الإنتاجية والتسويقية والحصة السوقية وعلاقتها بفيروس كورونا المستجد فان الباحثان لم يعثرا على دراسات سابقة فلسطينية تعرضت لدراسة محددات الطلب على الادوية في ظل انتشار فيروس كورونا ولذا يعتقد الباحثان ان هذه الدراسة ستكون من الدراسات الأصيلة التي لم تسبقها أي دراسة بحثية في اطار متغيراتها وحدودها ومحدداتها كما ان الباحثان ومن خلال عملهما في مجال تسويق وبيع الادوية الفلسطينية فان الباحثان مهتمان بنتائج هذا البحث لتقديمه الى شركات الادوية التي يعملان فيها مما ومن المتوقع ان يساهم ذلك في تعزيز انتاج وتسويق الادوية المهمة والحيوية.

ولقد تولد لدى الباحثان شعور قوي وانطباع مبني على الملاحظة بوجود مشكلة في تسويق الصناعات الدوائية الفلسطينية فصاغوا مشكلة الدراسة صياغة تقريرية في العنوان الآتي

## محددات الطلب على الأدوية في ظل أزمة كورونا; حالة تطبيقية على محافظتي بيت لحم والخليل.

وستجيب الدراسة على عدد من الأسئلة أهمها:

- ✓ كيف أثر انتشار فيروس كورونا على كتابة الطبيب للأدوية المحلية الفلسطينية.
- ✓ كيف أثر فيروس كورونا على الصيدلاني عند بيع الأدوية المحلية الفلسطينية OTC.
- ✓ ماهي محفزات شراء المريض للأدوية والمستحضرات الأخرى.
- ✓ هل أدى هذا الى زيادة الطلب على الصناعة الدوائية الفلسطينية المحلية.
- ✓ كيف كان الطلب على الأدوية في السوق الفلسطيني (خصوصا الخليل وبيت لحم) , حيث مساحتهما معا تشكل 5/1 فلسطين و 3/1 الضفة الغربية, كما يتواجد 5 مصانع محلية حصتها السوقية 45%.

### مسوغات الدراسة/مبررات الدراسة

أجري الباحثان هذه الدراسة منطلقا من المسوغات الآتية:

- 1.رصد مدى تأثير الأزمات في خلق الفرص التسويقية والإنتاجية لدى شركات الادوية الفلسطينية.
- 2.توفر هذه الدراسة قاعدة معلومات بحثية يمكن الاستفادة منها مستقبلا اذا ما تكررت او حدثت ازمة متشابهة.
- 3.تفسير دلالات النسبة المئوية للحصة السوقية للدواء الفلسطيني والعوامل المؤثرة فيها.
- 4.تشخيص المعوقات والصعوبات التي تعرقل عمليات التسويق وانشطته في ظل ازمة كورونا.

## أهمية الدراسة:

تنطلق أهمية الدراسة من جانبين:

الأهمية النظرية /العلمية تتمثل الأهمية النظرية في ان هذه الدراسة تعد من الدراسات الأولى "الأصلية" على حد علم الباحثان التي لم تسبقها دراسات بحثية سابقة في إطار متغيراتها وحدودها ومحدداتها المتعلقة ببيئة التسويق الدوائي للصناعات الدوائية الفلسطينية في السوق الحلي والسوق الخارجي.

كما تكتسب هذه الدراسة ميزة في القيمة العلمية حيث ستستفيد من نتائجها العلمية والبحثية مصانع الادوية الفلسطينية. وزارة الصحة الفلسطينية، الصيداللة، الأطباء، وزارة التجارة والاقتصاد.

## ب. الأهمية العملية/التطبيقية

تتمثل هذه الأهمية في التطبيقات العملية الميدانية لهذه الدراسة من حيث تصحيح مسار تسويق الادوية الفلسطينية وتطويرها واتخاذ الإجراءات الممكنة والفعالة للمساهمة في تسويق وترويج الصناعات الدوائية الفلسطينية من قبل المصانع والوزارات والجهات ذات العلاقة ومواجهة أسباب ضعف التسويق للمنتجات الدوائية ومعرفة سبل تحسن المنتج الفلسطيني وصناعة الأدوية الهامة والحيوية لمواجهة الازمات المختلفة حيث ازمة كورونا التي فرضت نفسها بقوة على جميع الصعد.

## أهداف الدراسة:

هدف عام: معرفة تأثير انتشار فيروس كورونا على الطلب على الأدوية الفلسطينية من وجهة نظر الطبيب والصيدلاني.

## أهداف خاصة:

دراسة دوافع المريض نحو شراء المنتجات الصيدلانية وغير صيدلانية في ظل انتشار الجائحة.  
دراسة العوامل الاقتصادية والعوامل المرتبطة بالوعي لدى المرضى وتأثيرهما على الطلب على الادوية.



تقديم التوصيات والاقتراحات المناسبة لجهات الاختصاص.  
تقديم البحث للنشر للأغراض العلمية والمساهمة في البحث العلمي.

### محددات الدراسة

اقتصرت هذه الدراسة على:

صيادلة محافظتي الخليل وبيت لحم.

معرفة علاقة فيروس كورونا بالطلب على الادوية المحلية الفلسطينية

### حدود الدراسة:

الحد الزمني: ستجري هذه الدراسة في هذا العام 2022م.

الحد المكاني: صيدليات محافظتي الخليل وبيت لحم

### الدراسات السابقة والإطار النظري

زاد الاهتمام بدراسة تأثير فيروس كورونا على الطلب على الادوية المختلفة نتيجة تطور المرض من ناحية ونتيجة النقص الحاد في الأدوية التي تعالج هذا الفيروس من ناحية اخرى كونه مستجدا وظهوره فجأة مما أربك العالم اجمع ووضع الصناعات الدوائية تحت المجهر مما دعا الى اعادة الاهتمام بإنتاج الادوية الي تخفف من الأعراض والتي تساهم في شفاء المرضى، ولان الصناعات الدوائية الفلسطينية تعتبر من الصناعات المهمة والحيوية ولان ظروف تسويقها يعاني من مشكلات في التسويق والانتاج وضعف السوق المحلية عن (قطيش,2009) فقد اتى فيروس كورونا ليزيد من هذه الصعوبة والتحديات التي تواجهها , وفي هذه الدراسة سيتم عرض عدد من الدراسات والابحاث .

### اولا: الدراسات العالمية

1.دراسة Aaheli. 2020

أوضحت هذه الدراسة والتي أجريت على الصادرات الدوائية في الهند في ظل انتشار فيروس كورونا وما واجهته من تحديات كبيرة للتكيف مع الآثار السلبية التي رافقت الجائحة، أنه برزت الحاجة إلى تلبية الطلب على العديد من الأدوية الرئيسية والامدادات الطبية الوقائية في الهند وفي العديد من البلدان، حيث أظهرت الدراسة تطوير وتحسين التعديلات المفروضة على سياسة التصدير تجاه إدراك المخاطر المحلية والالتزام بدعم البلدان الأخرى، نتيجة لزيادة الطلب على القطاع الدوائي في ظل الجائحة.

### 2.. دراسة Erin. 2020

أظهرت نتائج دراسة أقيمت 2020 أن الطلب على الادوية خاصة المسكنات و المهدئات التي تحقق في ظل جائحة كورونا نتيجة للارتفاع الكبير في عدد المرضى قد ازداد وبشكل ملحوظ، ولا أدل على ذلك ما أقرته إدارة الغذاء و الدواء الأمريكية Food and drug administration (FDA) في 2020/4/14 حيث أفادت بوجود نقص في Azithromycin نتيجة ارتفاع الطلب عليه، حيث أدى ازدياد الطلب الى حدوث فجوة في الامدادات من الادوية في السوق الدوائي، الامر الذي انعكس تأثيره على الصناعات المحلية في تلك المنطقة وما رافقه من تطوير لبروتوكولات التصنيع وكذلك اللجوء الى الحلول البديلة من الأدوية المتوافرة من قبل صانعي القرار في محاولة منهم لسد الثغرة.

### 3.دراسة مؤسسة (PWC)

كشفت في تقريرها الصادر عام 2012 حول التوقعات المستقبلية للصناعات الدوائية في عام 2020، أن من أهم التحديات التي تواجه تلك الصناعة هي ثبات وضعف الإنتاجية لشركات الأدوية من اللقاحات الجديدة، والتي ظلت عند مستوى ثابت خلال العقد السابق نتيجة اعتمادها على إعادة استخدام نفس مخرجات عمليات البحث والتطوير التي تمت في مراحل سابقة، وهو الأمر الذي يتوافق مع رغبة تلك الشركات في تحقيق المكاسب الكبيرة دون توجيه الكثير من الإنفاق لعمليات البحث والتطوير. ومن ثمّ خلّص التقرير إلى أنه ليس من المتوقع أي ارتفاع في مستويات الإنتاجية العلمية الخاصة بتلك الشركات في عام 2020. إلا أن الواقع العملي، كشف عن حدوث تحول نوعي في أسواق صناعة الدواء، نتيجة النمو السريع الذي حققته بعض

الاقتصادات الناشئة في مجال البحث والتطوير في الصناعات الدوائية في دول مثل البرازيل والصين والهند.

## ثانيا: الدراسات المحلية

### 1..دراسة: ابو الفتوح 2021

هدفت الدراسة إلى تحديد الأدوار والمسؤوليات والأولويات المرتبطة بالعوامل المؤثرة في صناعة القرارات الاستراتيجية في مواجهة فيروس كورونا المستجد، وهو ما لا يأتي إلا من خلال توافر رؤية استراتيجية واضحة تأخذ في الحسبان مقتضيات الواقع الجديد الذي يفرض نفسه على دول العالم أجمع من خلال رسم حزمة من السياسات والبرامج الهادفة للحد من تفشي الفيروس من ناحية، والحفاظ على سلامة وصحة المواطنين من ناحية أخرى

وتوصلت الدراسة لعدد من النتائج من أبرزها: اتفاق آراء العينة الكلية وكذلك آراء مجموعتي الدراسة فيما يتعلق بالأهمية النسبية للعوامل المؤثرة في صناعة القرارات الاستراتيجية في مواجهة فيروس كورونا، حيث تمثلت هذه العوامل في إمكانيات وقدرات القطاع الصحي سواء فيما يتعلق بالإمكانيات المادية أو الإمكانيات البشرية، وسرعة تدفق المعلومات وتغيرها بشكل مستمر

ولقد أوصت الدراسة أهمها: ضرورة المراجعة المستمرة للقرارات والاجراءات والتدابير التي تتخذها المملكة العربية السعودية بشأن تطورات انتشار الفيروس، خاصة وأن العالم أجمع في سباق حول السعي نحو تخفيف الإجراءات المقيدة للحياة الطبيعية واستخدام مصطلح "العالم الجديد".

## 2.دراسة: عبدالملك 2020

يهدف هذا الموضوع إلى تشخيص البعد الاقتصادي لأزمة كورونا العالمية لعام 2020، و إبراز انعكاسها على قطاع أعمال الصناعة الصيدلانية. لذلك فقد أدت أزمة كورونا إلى تراجع الطلب في جل قطاعات الأعمال، باستثناء قطاع الصناعة الدوائية والصيدلانية، الذي عرف الانتعاش، وفي وقت جائحة كورونا لعام 2020 ارتفع الطلب الدولي على الكمامات الطبية وأجهزة التنفس الاصطناعي واللقاحات الطبية وأجهزة قياس الحرارة مما عكست أزمة كورونا بالإيجاب على تعظيم أرباح الدول و الشركات العالمية الرائدة في مجال الصيدلة، وذلك بنمو الطلب الدولي على السلع الصيدلانية، وارتفاع المبيعات والصادرات. وخلصت الدراسة ان الدواء سلعة غير مرنة الطلب بحيث يستمر الطلب عليها حتى مع ارتفاع أسعارها كونها سلعة ضرورية ويؤثر عدم توافرها على صحة الإنسان وأسفر الانتشار السريع لفيروس كورونا المستجد زمنياً وجغرافياً عن العديد من الآثار التي تجاوزت المجال الصحي لتشمل كافة مجالات الحياة الأخرى، السياسية والاقتصادية والاجتماعية، وذلك اقتراناً مع الإجراءات التي اتخذتها العديد من الدول، ويأتي في مقدمة هؤلاء المستفيدين المحتملين شركات الأدوية التي تتسابق سواء في الترويج للأدوية الموجودة لديها.

## 3..دراسة عبد العزيز: 2020

أسفر الانتشار السريع لفيروس كورونا المستجد زمنياً وجغرافياً عن العديد من الآثار التي تجاوزت المجال الصحي لتشمل كافة مجالات الحياة الأخرى، السياسية والاقتصادية والاجتماعية، وذلك اقتراناً مع الإجراءات التي اتخذتها العديد من الدول، بدءاً من إغلاق الحدود وتعليق حركة الطيران، وصولاً إلى فرض الحجر الصحي الشامل. وانطلاقاً من أن تداعيات تفشي الأوبئة لا تنطبق بالتساوي على كافة القطاعات الاقتصادية، حيث تتضرر بعض القطاعات أكثر من غيرها؛ ففي حالة الكورونا نجد أن قطاعات السياحة والطيران والتجارة والصناعة تأتي في مقدمة تلك القطاعات المتضررة، إلا أنه -على الجانب الآخر-من المتوقع أن تحقق بعض القطاعات الأخرى أرباحاً طائلة مستفيدة في ذلك من تصاعد الحاجة المجتمعية إليها.

ويأتي في مقدمة هؤلاء المستفيدين المحتملين شركات الأدوية التي تتسابق سواء في الترويج للأدوية الموجودة لديها والتي أثبت بعضها قدرًا من الفعالية في التخفيف من حدة أعراض فيروس كورونا، أو تطوير اللقاحات الجديدة أو المنتجات الأخرى اللازمة للاستجابة لتفشي الفيروس.

### الإطار النظري

تناول هذا الفصل بالشرح والتحليل مفهوم أزمة كورونا بهدف التعرف على تأثير هذه الأزمة في قرار الطبيب والصيدلاني في صرف الادوية التي يحتاجها المريض من ناحية ومن ناحية اخرى التعرف على الادوية الغير منتجة في السوق الدوائي الفلسطيني واهميه ذلك وتأثيره على الحصة السوقية, كما يتناول هذا الفصل الوقوف على الاسباب الحقيقية التي جعلت الطبيب يصف الدواء, وما هي دوافع المريض نحو شراء السلعة الدوائية ولمعرفة محددات الطلب على الدواء خاصة في ظل تضارب المعلومات حول الفيروس وحول الادوية المستحدثة وللوصول الى هذه المعلومات الدقيقة فقد تم استهداف الصيدليات في محافظتي الخليل وبيت لحم بواسطة استبانة اعدت لهذا الغرض لاستخلاص النتائج وتحليلها وتقديم التوصيات المناسبة.

تقوم هذه الدراسة على محورين رئيسين هما:

اولا: مدى تأثير أزمة كورونا في التأثير على سلوك الطبيب والصيدلاني في وصف الأدوية؟  
ثانيا: دوافع المريض نحو العلاج واسباب شراء الادوية.

يرى العلاق(2007) ان الدواء سلعة لها اهمية كبيرة في حياة الناس, ومن خلال هذه السلعة يتم تقديم الرعاية الصحية لكافة افراد المجتمع وأشارت دراسة (جرار, 2013, ص280) الى استراتيجيات الإدارة والقيادة ودورها الفاعل في ثقافة التميز والمرونة الإدارية في استراتيجيات العمل لزيادة المبيعات والسيطرة على اكبر حصة سوقية, وأشارت دراسة(دويكات, 2012, ص5-ص17) الى ارتفاع الحصة السوقية الفلسطينية الى 47% بينما بلغت الحصة السوقية الأجنبية الى 27% والحصة الاسرائيلية <25% والحصة التهربية, 1% وقد اشارت دراسة(البرغوثي, 2005, ص3) الى تطبيق مفاهيم الجودة في الصناعات الدوائية الفلسطينية التي بلغت 79.5% ويعد هذا تطورا لافتا. لما كان السوق الدوائي الفلسطيني من الاسواق الناشئة وفي

ظل ازمة كورونا قمنا بدراسة هذا السوق واستهدفنا الطبيب والصيدلاني لمعرفة تأثير هذه الازمة على قراراتهما،

### واصفو الدواء في السوق الدوائي الفلسطيني

فيما يلي استعراض لتقسيمات الاشخاص المؤثرين في صرف الادوية حيث سيكونون من ضمن الفئة المستهدفة في محافظتي الخليل وبيت لحم وذلك لتأثيرهم المباشر في وصف الادوية لمعرفة تأثير الفيروس في توجههم الكتابي نحو استخدام الادوية المحلية الفلسطينية وللإطلاع على مدى تأثير الازمة في قناعاتهم السابقة حيث كانت نسبة كتابة الأدوية العربية (45%) مقابل (55%) للأدوية الاجنبية(قطيش,2009) حيث سنطلع على تصرفاتهم من خلال رصد الوصفات الطبية عن طريق الصيدلاني.

#### اولا: الطبيب

في واقع الامر تعتبر السلعة الدوائية سلعة استهلاكية موجهة وهي لا تعتمد على خيار المستهلك وانما تعتمد على الطبيب الذي يحدد نوعية وكمية والاسم التجاري للدواء وقد اكدت دراسة Shahram2007 التي اعتبرت ان هناك تأثير مباشر لمندوب الدعاية الطبية.

#### ثانيا: الصيدلاني

يمارس الصيدلاني دورا كبيرا ومؤثرا نحو توجيه المريض لشراء الادوية كما انه يتحكم في محتويات الوصفة الطبية ويستطيع اعطاء البدائل وقد بين جاسم 2003 ان اكثر من 30% من الدواء يباع (OTC)

#### مجتمع الدراسة والعينية

تكون مجتمع الدراسة من صيدليات محافظتي الخليل وبيت لحم وقد تم تحديد عدد افراد عينة الدراسة وفقا لجدول(سيكاران,ص.1998,388,384) الخاص بتحديد ح مجتمع الدراسة من جميع صيدليات محافظتي الخليل وبيت لحم ومكان انتشارها سواء كان داخل المدينة ام القرية ام المخيم ولتحقيق أهداف الدراسة فقد اعتمدت على توزيع الاستبانات على كل محافظة بما يناسب عدد الصيدليات فيها وقد تم اخذ عينه عشوائية بسيطة غير منتظمة, وقد تم توزيع الاستبانات من

قبل فريق محايد حيث تم توزيع (135) استبانة في محافظة الخليل وتم استرجاع (86. % ) منها وتم توزيع (70) استبانة في محافظة بيت لحم وتم استرجاع (81%) منها كما يبين الجدول (A-1) عدد الصيدليات في كل محافظة وعدد الاستبانات موزعة بنسبة مئوية وحسب جدول سيكران.

قد تم تصميم الاستبانة انطلاقاً من مراجعة حثيثة للأدبيات ذات العلاقة وقد اشتمت متغيراتها بعد ذلك لتجيب على أسئلة الدراسة وتحقيق أهداف الدراسة المختلفة حيث تم اعتماد مقياس ليكرت الخماسي للوقوف على أكثر الأسباب تأثيراً في قرار الطبيب والصيدلاني نحو صرف الأدوية بالإضافة الى معرفة أكثر الأسباب تأثيراً في سلوك المريض الشرائي ويتبين من الجدول (A-1) توزيع عينة الدراسة.

جدول توزيع العينة حسب المحافظة جدول رقم (A-1)

المحافظة	عدد الصيدليات	عدد الاستبانات الموزعة	حجم العينة المسترد	النسبة
الخليل	167	135	117	86%
بيت لحم	85	70	57	81%

### التحليل الإحصائي

يتناول هذا القسم بالشرح والتحليل النتائج الإحصائية لإجابات المبحوثين حول أسئلة الدراسة كما جاءت في الاستبانة، وسنقوم بتحليل جميع مجالات الدراسة مجتمعة، ثم نقوم بتحليل كل مجال وكل محافظة على حده لعمل المقارنة بين المحافظتين، والنظر هل هناك فوارق ذات دلالة إحصائية ام لا، ولأغراض التحليل والمقارنة سنقوم بحساب اختبار (t) لمعرفة الفروق وحساب المتوسطات الحسابية وحساب قيمة (p.valu) عند مستوى ( $\alpha \leq 0.05$ ) بهدف التعرف على أكثر

العوامل تأثيراً في سلوك الأفراد من أجل استخلاص النتائج وتقديم التوصيات التي يمكن ان تساهم في نشر التوعية وتكون مرجعية لأبحاث مستقبلية.

وبالنظر الى الجداول نلاحظ الاتي:

1. يتبين من الجدول رقم(1) والذي يقيس التغيرات التي طرأت على كتابة الوصفة الطبية فترة انتشار الفيروس انه طراً زيادة على الطلب على جميع الأدوية المشتراه بشكل عام فترة انتشار الفيروس بالوصفة الطبية للأدوية المشمولة بالدراسة نسبة (45.4%) بشكل عام.

2. يتبين من الجدول رقم(2) الذي يقيس حجم التغير الذي طرأ على أقبال الناس للشراء بدون وصفة طبية (OTC) انه: طراً أقبال وازدياد على شراء جميع الأدوية المشتراه بشكل عام في فترة انتشار الفيروس بدون وصفة طبية (OTC) حيث وصلت النسبة إلى (76.4%).

3. يتبين من الجدول رقم(4) انه لا يوجد فروقات ذات دلالة إحصائية في الأقبال على الشراء بوصفة طبية بين المحافظتين مما يدل على ان المريض الذي كان يعتمد الذهاب إلى الطبيب مباشرة لا يوجد تغير في سلوكه حتى في ظل الجائحة وبالتمعن في الجدول رقم (4) والتدقيق جيداً نجد ان هناك فروق ذات دلالة إحصائية في الأقبال على الشراء بدون وصفة طبية(OTC) بين المحافظتين ولصالح محافظة الخليل وهذا يدل على السلوك الشرائي لدى فئة الناس التي من المتوقع ان العنصر المادي كان وراء الشراء المباشر في ظل الإغلاقات وتردي الحالة المادية وعدم العمل في ذروة انتشار فيروس كورونا.

4. تبين من الجدول رقم (5) الذي يقيس مدى التغير الذي حصل في الطلب على الأدوية فترة انتشار فيروس كورونا بالوصفة الطبية بين محافظتي بيت لحم والخليل في مجموعات دوائية محددة الاتي:

أولاً: هناك فروقات ذات دلالة إحصائية في استخدام (الكورتيزون) في محافظة الخليل اكثر من محافظة بيت لحم بالوصفة الطبية, وإنما يمكن تفسير ذلك ان الحالات المرضية كانت اشد صعوبة في محافظة الخليل عنها في محافظة بيت لحم حيث يلجأ إلى استعمال (الكورتيزون) طبياً في الحالات الصعبة غالباً.



ثانياً: تبين ان المستهلكين في محافظة بيت لحم يتوجهون لشراء المكلمات الغذائية أكثر من محافظة الخليل حيث تشير الدالة الإحصائية على ذلك ومن المتوقع ان ذلك السلوك له علاقة بطبيعة ثقافة السكان.

ثالثاً: يبين ان الدالة الإحصائية تدل على ان الأقبال على شراء الأدوية النفسية في محافظة الخليل كان أكثر من محافظة بيت لحم ومن المتوقع ان السبب يرجع كون محافظة الخليل محافظة الاقتصاد والتجارة ولربما ان جائحة كورونا قد أصابت اقتصاد المحافظة في مقتل أو تراجع مما سبب في الأقبال على هذه المجموعة الدوائية.

رابعاً: تبين ان الأقبال على استخدام أدوية القلق والأرق وأدوية الاكتئاب كانت في محافظة الخليل اعلى منها في محافظة بيت لحم وبمتوسط حسابي (2.63) مرتفع مما يشير ان محافظة الاقتصاد والتجارة(الخليل) من المتوقع قد تضررت جراء جائحة كورونا حيث تشير الدالة الإحصائية على ذلك.

ومن الملاحظ ان هذه الزيادة في الأقبال على المجموعات الدوائية في الجدول رقم (5) كانت بوصفة طبية مما يشير ان هناك إقبالا من قبل الأفراد للاستشارة الطبية ولربما نحتاج إلى مزيد من الدراسة لتفسير هذه السلوك وكيف أثرت الجائحة في الاقتصاد مما انعكس على تصرفات الناس.

6. يتبن من الجدول رقم (6) الذي يقيس مدى التغيير الذي حصل في الطلب على الأدوية فترة انتشار فيروس كورونا بدون الوصفة (OTC) على شراء المجموعات الدوائية المشمولة في الدراسة الاتي:

أولاً: يتبين ان هناك دلالة إحصائية تشير ان أقبال الأفراد على شراء المسكنات وخافضات الحرارة كان في محافظة الخليل اعلى منه في محافظة بيت لحم رغم انه كان عال في كلتا المحافظتين.

ثانياً: تبين ان هناك فروق ذات دلالة إحصائية في استعمال الكورتيزون بدون وصفة (تكرار الشراء) طبية كما يشير الجدول رقم(6) ولصالح الأفراد في محافظة بيت لحم.

ثالثاً: تبين ان هناك فروق ذات دلالة إحصائية تشير ان استخدام مميعات الدم لصالح محافظة بيت لحم وكما تبين في الجدول رقم (6) ان هناك فروق ذات دلالة إحصائية في استخدام المكملات الغذائية والفيتامينات وبدون وصفة طبية لصالح محافظة بيت لحم.

رابعاً: يتبين لدى تفسير سلوك الأفراد في المحافظتين ان الأقبال على شراء الأدوية النفسية وأدوية القلق والأرق والاكئاب وبدونه وصفة طبية (OTC) ان الأفراد في محافظة بيت لحم كانوا الأكثر أقبالا على شراء هذه المجموعات, وبالرغم ان الأقبال كان بوصفة طبية في محافظة الخليل اعلى منه من محافظة بيت لحم إلا ان تفسير هذه الظاهرة يعود إلى ان السكان في محافظة بيت لحم ربما انهم معتادون على شراء هذه المجموعات الدوائية ولا إخراج لديهم في الذهاب إلى الصيدلية مباشرة مع العلم انه في هذه المجموعات الدوائية يتكرر الطلب عليها من قبل المرضى حيث لا تحتاج إلى وصفة رسمية للحصول عليها وليست أدوية مقيدة.

7. يتبين من الجدول رقم (7) | والذي يقيس مدى التغيير في الطلب على السلع الغير صيدلانية ان هناك ارتفاع في الطلب عليها في كلتا المحافظتين فقد تبين انه يوجد فروق ذات دلالة إحصائية لشراء صبغات الشعر حيث زاد الطلب عليها بنسبة 32% في كلتا المحافظتين إلا ان الدالة الإحصائية كانت لصالح محافظة بيت لحم.

تبين من الجدول رقم (7) انه لا فروق ذات دلالة إحصائية بين المحافظتين في الأقبال على شراء كل من (فحوصات الحمل، والكوز منكس، ومستلزمات الأطفال، والأدوية الجنسية) بالرغم أنها كانت الأعلى في محافظة بيت لحم عنها في محافظة الخليل ومن المتوقع ان ذلك يوعز إلى ان انتشار الجائحة كان في بدايته في محافظة بيت لحم حيث شهدت أغلقت أطول .

8. تبين من جدول رقم (8) الذي يفسر أسباب توجه الناس لشراء الأدوية فترة انتشار فيروس كورونا سواء بوصفة طبية أو بدون وصفة (OTC) على النحو الآتي:

1. تبين انه لا يوجد فروق ذات دلالة إحصائية بين المحافظتين في الأسباب الآتية (الخوف من المرض، التقليد للآخرين، الحاجة الملحة للعلاج، الثقافة الصحية) مما يشير انه من المتوقع ان الأفراد في كلتا المحافظتين كانوا يقعون تحت نفس المؤثرات والظروف خاصة في بداية انتشار

الفيروس وهذ يشير ان الجميع كان خائفا لما يجري كون هذه الظاهرة مستجده مما يثير عدة تساؤلات حول الثقافة وحاجة الأفراد للعلاج وغيرها.

2. تبين من ان هناك فروق ذات دلالة إحصائية بين المحافظتين تعزى إلى (عدم الوعي, الالتزام بإجراءات الوقاية والسلامة العامة) حيث تشير الدالة أنها لصالح محافظة الخليل, ولعل السبب يعود ان محافظة الخليل هي محافظة كبيرة ومنتشرة بين قرى ومخيمات وتعداد سكاني كبير مما أدى إلى عدم نشر التوعية بشكل كبير وهذا أدى إلى عدم الالتزام بإجراءات السلامة حيث أدى ذلك ان سبب الشراء من قبل الأفراد كان تقليدا وليس قناعة, في حين ان هناك فروق ذات دلالة إحصائية تعزى إلى عامل (الهوس والتردد) وجاءت لصالح محافظة بيت لحم وربما يرجع السبب ان سبب الشراء كان هوسا وخوفا وترددا لما صاحب ذلك من هالة إعلامية ضخمة وكبيرة أدت إلى وجود الهلع عند الناس بداية الجائحة

9. تبين من الجدول رقم (9) والذي يقيس أسباب توجه الناس لشراء الأدوية فترة المرض مرتبة ترتيبا تنازليا نجد الاتي:

- A. الثقافة الصحية.
- B. تقليد الآخرين.
- C. عدم الوعي.
- D. الهوس والتردد.
- E. الحاجة الملحة للعلاج.
- F. الالتزام بإجراءات الوقاية والسلامة.
- G. الخوف من المرض.

حيث يتبين من الجدول رقم (9) ان الأسباب الحقيقية التي دفعت الأفراد على الشراء سواء بوصفة طبية أو بدون وصفة طبية (OTC) يعزى إلى عامل الثقافة الصحية حول انتشار المرض ولربما ان نشر التوعية بين أوساط الناس والحملة الإعلامية قد أثرت بشكل كبير في توعية المرضى مما جعل الأقبال على الشراء عاليا, ومن ثم نجد ان شراء الأفراد كان تقليد

الأخرين لبعضهم البعض حيث انه في مثل هذه الظروف تنتشر الإشاعة ويكثر الطلب على المنتجات مما ولد حالة من عدم الوعي والتي كانت السبب الثالث في الأقبال على الشراء وحتى شراء ما لا يلزم من المستحضرات التي اختفت فترة من الأسواق مما ولد حالة من الاستغلال (ارتفاع سعر الكمادات والمعقمات) حيث لاحظ الباحثان ذلك من خلال الزيارات الميدانية وخبرة الباحثان في الأسعار لدى بعض الوكلاء وادى إلى ارتفاع السعر بشكل كبير وولد مرة ثانية حالة من الضبابية, وما يؤكد ذلك ان الأفراد لم يشتروا السلع أو توجهوا للأطباء أو الصيدلة للحاجة الملحة للعلاج والتي كانت السبب الخامس مما يدل ان الحالة الإعلامية لربما كانت وراء الشراء وليس السبب الحقيقي وهو الحاجة للعلاج ومما يثير القلق والتساؤل وبعد التحذيرات المستمرة من قبل وزارة الصحة الفلسطينية وما صاحبها من تغطية إعلامية سواء بوسائل التواصل الاجتماعي أو التلفزة والإذاعة إلا ان ذلك لم يكن كافيا لان يكون السبب في توجهه الناس للشراء فقد تبين من تحليل الجدول رقم(9) ان الالتزام بإجراءات الوقاية والسلامة كان السبب السادس وكانت في ادنى الأسباب وقلها أهمية.

ومما يثير التساؤل مرة أخرى وبالرغم ان الجائحة انتشرت عالميا وامتألت المستشفيات بالمرضى والمراجعين إلا ان الخوف لم يكن سببا في أقبال الأفراد على الشراء ولعل السبب يعود ان هناك اعتقاد ولازال حتى الآن ان هذا الفيروس هو كذبة كما كان شائعا بين الناس, وقد بلغ عدد الوفيات حتى لحظه إعداد هذه الدراسة (4689) حالة وفاة غير تلك التي تتوفى في البيوت ولا تسجل كحالة كورونا وهناك (454172) حالة مسجلة حتى تاريخ 4.9.2021 وقد بلغ عدد الإصابات في محافظة الخليل(47,655) وعدد الوفيات (603) وقد بلغ عدد الإصابات في محافظة بيت لحم(18,808) وعدد الوفيات (241) حالة وفاة.

[ بيانات وزارة الصحة الفلسطينية, تحديث يومي, شهر9, سنة2021 ]

10. يتبين من البيانات الإحصائية المهمة والتي تستدعي النظر اليها بعناية في الجدول رقم(10)\*  
لكلتا المحافظتين ولدى تحليل المجموعات الدوائية المشمولة بالدراسة:

- ان هناك ارتفاع حاد على شراء المسكنات حيث ازداد الطلب عليها بنسبة 74.1% بوصفة طبية كما ازداد الطلب على نفس المجموعة (المسكنات) بنسبة (79.9%) بدون وصفة طبية (OTC) مما يشير إلى الحالة المرضية والنفسية التي كانت لدى السكان.
- هناك ارتفاع كبير في الأقبال على كتابة المضادات الحيوية بوصفة طبية حيث بلغت ا (70.1%) وأيضا زيادة الطلب على المضادات الحيوية بدون وصفة طبية (OTC) حيث بلغت (62.1%) وهذا علميا يحتاج الى مراجعة حيث المضاد الحيوي لا يكتب الا بناء على عمل زراعة للميكروب
- هناك زيادة في الطلب على الكورتيزون (66.7%) ومميعات الدم (49.4%) والمكملات الغذائية بنسبة (85.6%).
- وزاد الطلب على الأدوية النفسية (23.0%) وأدوية القلق والأرق (22.4%) وكل ذلك بوصفة طبية.
- حيث تبين المعطيات السابقة الواردة في الجدول رقم(10) حجم المراجعين الذين كانوا يراجعون الطبيب خوفا ومرضاً وحرصاً ووقاية وهذه تعتبر مؤشرات إحصائية مهمة يمكن دراستها وتقديم التوصيات بشأنها مستقبلاً.
- 11. تبين من الجدول رقم(11) والذي يفحص مدى التغيير الذي حصل على شراء السلع الغير صيدلانية فترة انتشار الفيروس لتفسير سلوكيات الأفراد في أقبالهم على شراء هذه السلع فقد تبين في كلتا المحافظتين:
  - هناك زيادة ملحوظة على شراء صبغات الشعر بنسبة (32.2%).
  - هناك زيادة هائلة على الأقبال على شراء فحوصات الحمل حيث وصلت إلى نسبة (79.3%).
  - طراً زيادة كبيرة على شراء المعقمات (96.6%) .
  - طراً زيادة على شراء حليب الأطفال (36.8%).
  - طراً زيادة على شراء مستلزمات الأطفال (19.00%)

ويمكن تفسير تغير سلوك المستهلك ومن وحي البيانات انه كان لديه الاستعداد لشرائها وبذل الجهد في ذلك حيث الأغلاق والجلوس في المنازل وكذلك يشير إلى طبيعة العلاقة الزوجية وان الرجل والمرأة وجهها لوجه فترة طويلة في المنزل مما دعا المرأة لشراء الصبغات ويمكن تفسير ان الرجل في الأحوال الطبيعية يأتي إلى منزله ويرى زوجته على الشكل الذي يراه يوميا فلا يعرف كيف هي تقوم بأمورها الشخصية فلما اضطررا للمكوث معا مع فترة الأغلاق ولفترة زمنية طويلة فقد انكشف الأمر وهنا لا بد من التضحية وصبغ الشعر وشراء فحوصات الحمل ولا بد الإشارة هنا انه نحتاج إلى معرفة نسبة الزيادة السكانية وهل هناك تخطيط لاستيعاب متطلباتهم من بنية تحية سواء في المنزل أو على مستوى الدولة (مدارس, رياض اطفال, ملاعب, وغيرها),

12. ولدى الاطلاع والتمعن ودراسة الجدول رقم(12) والذي يفحص مدى الأقبال على كتابة الأدوية المحلية والأجنبية بالوصفة الطبية فقد تبين:

1. وجود تطور وتغير كبير اتجاه كتابة المنتوجات الدوائية المحلية مقابل الأدوية الأجنبية حيث أوضحت الدراسة ان نسبة(64.9%) من الكتابة لصالح الأدوية المحلية ومقابل (26,4%) للأدوية الأجنبية بوصفة طبية.

2. بينت الدراسة ان الأدوية المباعة بدون وصفة طبية(OTC) بلغت نسبتها(74.1%) للأدوية المحلية مقابل (17.8%) للأدوية الأجنبية.

مما يشير ولأول مرة ان هذه الجائحة قد غيرت في سلوك الطبيب والصيدلاني على حد سواء في وصف الأدوية المحلية مما يعني من أهميه للمؤشرات في تخطيط السياسة التسويقية والإنتاجية لمؤسسات إنتاج الأدوية المحلية للاستفادة من هذ التغير السلوكي لدى الطبيب والصيدلاني حيث يعتبر ذلك مؤشر إنتاجي واقتصادي كبير اذا ما قورن بدراسات سابقة حيث كانت نسبة الأقبال على الأدوية المحلية(45%) مقابل (55%) للأدوية الأجنبية(قطيش,2009) (البرغوثي,2004)، (ابو الرب,2005).

☒ ولدى تحليل الجدول رقم(12) والذي يفحص مؤشرين مهمين يتعلقان بالسلوك الشرائي

فقد بينت الدراسة:

✘ لا زال الأب في خدمة العائلة والأم حيث بينت الدراسة ان نسبة الرجال الذين كانوا يترددون على الصيدلية لشراء ما يلزم البيت أثناء كورونا والأغلاق هو (62.6%) هو الرجل مقابل (33.3%) للمرأة.

مما يدل على ان المجتمع الفلسطيني لازال مجتمع رجال وذكوري رغم مشاركة المرأة الرجل الحياة العامة وسوق العمل والأسواق التجارية والاختلاط وان الزوج لا زال في خدمة الزوجة فهي معززة ومكرمة.

تبين وبشكل ملفت للنظر إلى حجم التأثير السلبي على الاقتصاد، فقد تبين تأثير الأغلاق ان هناك ارتفاع حاد كان لمن يشترون حيث وصل الى نسبة مذهلة حيث بلغت (82.2%) مقابل (14.4%) لمن تتوفر لديهم السيولة النقدية وهذا بين مدى التأثير السلبي على حياة الناس حيث يستدعي الأمر الوقوف على مخرجات هذه الدراسة لعمل السياسات والتدابير اللازمة.

## النتائج والتوصيات

جاءت النتائج لتبين ان الأزمات تخلق فرصا ولقد برزت أهم النتائج على النحو الآتي:

1. توصلت الدراسة إلى نتيجة مهمة وهي ان الوصفة الطبية كانت لصالح الأدوية المحلية بنسبة (64.9%) مقابل (26.4%) للأدوية الأجنبية مما يفسر ان هناك تحسنا ملحوظا في الأقبال على الأدوية المحلية اذا ما قورنت مع دراسات سابقة فقد كان (45%) مقابل (55%) للأدوية الأجنبية (قطيش, 2009).

2. تبين ان الأدوية المباعة وبدون وصفة طبية لصالح الأدوية المحلية (74.1%) مقابل (17.8%) للأدوية الأجنبية وهذه تشكل نسبة مرتفعة جدا تعتبر الأعلى عنها في كل الدراسات السابقة التي استهدفت الصناعة المحلية وهذا مؤشر جيد.

3. هناك ازدياد الطلب على الأدوية بوصفة طبية بنسبة وصلت إلى 47.6% في كلتا المحافظتين ولكن الملفت للنظر ان هناك ازدياد بشكل كبير على الشراء بدون وصفة طبية (OTC) حيث بلغت النسبة 81.1% .

4. تبين انه لا يوجد فروق ذات دلالة إحصائية بين المحافظتين في قياس التغير الذي طرا على جميع الأدوية المشتراه بوصفة طبية وتبين ان هناك فروق ذات دلالة إحصائية في الأقبال على الشراء بدون وصفة طبية (OTC) لصالح محافظة الخليل.

5. تبين ان هناك فروق ذات دلالة إحصائية في المجموعات الدوائية الآتية بالوصفة الطبية (الكورتيزون, المكملات الغذائية والفيتامينات, الأدوية النفسية, أدوية القلق والأرق, أدوية الاكتئاب) وكانت لصالح محافظة الخليل حيث يستدل من هذه النتائج ان تأثير هذه الجائحة كان الأعلى في محافظة الخليل محافظة التجارة والاقتصاد خاصة في شراء الأدوية النفسية والعصبية وأدوية الاكتئاب.

6. تبين انه يوجد فروق ذات دلالة إحصائية للمجموعات الدوائية التي تشتري بدون وصفة طبية (OTC) (الكورتيزون, مميعات الدم, المكملات الغذائية والفيتامينات, أدوية القلق والأرق) لصالح محافظة بيت لحم ومن المتوقع ان سبب ذلك ان هذه المحافظة كانت مغلقة تماما أثناء انتشار الجائحة في الفترة الأولى والتي استمرت إلى مدة ثلاث شهور تقريبا ما عدا الصيدليات مما دفع الأفراد للشراء منها.

7. لا يوجد فروق ذات دلالة إحصائية بين محافظتي الخليل الأكبر عددا وسكانا ومحافظتي بيت لحم الأقل سكانا في الإقبال على شراء السلع الغير صيدلانية (صبغات الشعر، فحوصات الحمل، الكوزميكس، حليب الأطفال ومستلزمات الأطفال والأدوية الجنسية) حيث تبين ان هناك أقبال كبير على شراء المعقمات في كلا المحافظتين (96.6% يليها فحوصات الحمل 79.3% يليها حليب الأطفال 36.8% ويليهها صبغات الشعر بنسبة 32.2%).

8. تبين ان أسباب الشراء من قبل الناس سواء كان بوصفة طبية أو بدون وصفة طبية (OTC) كان عامل الثقافة الصحية , ثم يلي ذلك مباشرة تقليد الآخرين, ثم عامل عدم الوعي و كان الهوس والتردد العامل الرابع في حين ان الحاجة الملحة للعلاج كانت العامل الخامس وبالتالي هذا يفسر



التقليد للأخريين أكثر من الحاجة للعلاج ولعل الالتزام بإجراءات الوقاية والسلامة العامة لم تكن السبب الأكثر بل الأقل التزاما مما يفسر حتى اللحظة الانتشار الواسع للفيروس وارتفاع عدد الوفيات (بيانات وزارة الصحة الفلسطينية) المحدثة يوميا.

9. تبين ان نسبة الأفراد الذين كانوا يترددون على الشراء من الصيدليات كان من الذكور بنسبة (62.6%) مقابل (33.3%) للإناث.

10. تبين وبشكل انه هناك ارتفاع كبير في رغبة الشراء بالدين (على الحساب) حيث بلغت النسبة (82.2%) مقابل (14.4%) مما يشير إلى المدى الصعب الذي أثرت فيه هذه الجائحة على الوضع الاقتصادي والمعيشي للناس وهذا يفسر أيضا ازدياد الطلب على الشراء بدون وصفة طبية (74.1%) والذي يقف وراء الوضع الاقتصادي.

11. توصلت الدراسة ان هناك ارتفاع حاد على شراء المسكنات وان الطلب زاد عليها بنسبة (74.1%) بوصفة طبية كما زاد الطلب على نفس المجموعة بدون وصفة طبية بنسبة (79.9%) وازداد الطلب على كتابة المضادات الحيوية بوصفة طبية (70.1%) وبدون وصفة طبية (62.1%) وهناك زيادة في الطلب على الكورتيزون (66.7%) ومميعات الدم (49.4%) والمكملات الغذائية بنسبة (85.6%) وزاد الطلب على الأدوية النفسية (23.0%) وأدوية القلق والأرق (22.4%) وكل ذلك بوصفة طبية مما بين ان عدد المراجعين الذين كانوا يراجعون الطبيب خوفا ومرضا وحرصا ووقاية.

12. توصلت الدراسة إلى ان هناك مجموعات دوائية كثر الطلب عليها دون غيرها أثناء الجائحة والتي لم تكن في حينها متوفرة عند الشركات المحلية خاصة مجموعات الزنك وحقن مميعات الدم مما دفع الشركات المحلية إلى صناعتها مما يدل على ان الأزمات تخلق فرصا للإنتاج ومواكبة التطور. بالاسم كما وردت في الاستبانة منها: Azimex, azicar, zitrocin, Co

Budicort Panadol, -Zinc, Tavanic, Decort2mg, Clexane , paramolextra,  
Prospar , Xareltd , Cofspan

### التوصيات:

بناء على ما تم التوصل اليه من نتائج يرى الباحثان تقديم التوصيات الآتية

#### أولاً: إلى الشركات الدوائية الفلسطينية:

العمل على رفع جودة المنتج الدوائي الفلسطيني ليكون بديلاً للمنتجات الأجنبية والإسرائيلية وليس وقت الأزمات فقط.

❖ تعزيز فكرة الشراكة العلمية مع الأطباء والصيدالة لإيجاد قاعدة ثقة بينهما مستمرة وليس وقت الأزمات.

❖ إنتاج المستحضرات الطبية الحيوية والتي لم تكن متوفرة أثناء الجائحة مثل حقن المميعات والذي تم استخدامه بشكل كبير.

❖ الاستفادة من نتائج هذه الدراسة وأخذها على محمل الجد واستخلاص العبر في تسويق المنتجات الدوائية بشكل علمي.

❖ تخصيص الاعتمادات المالية للتوسع في استثمارات صناعة اللقاحات وتكنولوجياها الخاصة.

❖ ربط صناعة الدواء بالبحث العلمي من خلال إنشاء مراكز بحوث تسويقية داخل الشركات لعمل الدراسات التسويقية لتحديد الطلب ومعرفة الفجوة السوقية والأدوية التي يوجد نقص بها.

❖ تعزيز العلاقة بين الطبيب والصيدلاني من جهة وبين شركات الأدوية الفلسطينية من جهة أخرى من خلال عقد المؤتمرات المحلية الخاصة بالصناعات الدوائية.

❖ عمل دراسات سعرية بشكل دوري ومستمر لتحريك سعر الدواء صعوداً ونزولاً ليبقى منافساً.

❖ تمويل الأبحاث العلمية الخاصة والعامة لدى الباحثين.

❖ ضرورة استنتاج العلاقة بين أزمة كورونا والاقبال على المنتجات الدوائية لأخذها بعين الاعتبار خاصة ونحن كيان سياسي فلسطيني دائم الأزمات .

#### ثانياً: التوصيات إلى المواطنين:

- ❖ ضرورة الالتزام بتعليمات الطبيب المعالج وعدم شراء الادوية على عاتقك الخاص حتى لو كانت من الصيدلة.
- ❖ اتخاذ كافة التدابير اللازمة للوقاية وذلك باتباع التعليمات الصادرة عن الجهات الرسمية سواء في هذه الجائحة او مستقبلا حيث ينتشر الان الفيروس بسميات جديد.
- ضرورة الاقتناع ان هذا الفيروس وغيره من الفيروسات انها خطيره وانه اودى بحياة الكثيرين لذا على الجميع استخدام المطعوم الازم
- الابتعاد عن حالة الخوف والهلع نتيجة الإشاعات الغير صحيح والغير علمية في اغلبها.
- الاستماع إلى البيانات الصادرة عن وزارة الصحة الفلسطينية والتقيد باستمرار.

### التوصيات الى الباحثين

- نتيجة ما توصل اليه الباحثان من نتائج بواسطة الاستبانة ومن خلال السؤال المفتوح للصيادلة فان الباحثان يوصيان:
- ✓ هناك مجال كبير وفجوات منوعه في السوق الدوائي الفلسطيني بحاجة الى المزيد من الدراسات.
  - ✓ تعزيز فكرة الشراكة البحثية من خلال عمل دراسات مشتركة بين أكثر من باحث حيث تعزز لدينا ومن خلال هذا البحث ضرورة واهمية ذلك.

### المراجع: العربية

1. ابو الفتوح م(2021): العوامل المؤثرة في صناعة القرارات الاستراتيجية في مواجهة فيروس كورونا وأثارها على الحد من تفشي الفيروس "دراسة حالة المملكة العربية السعودية مجلة كلية الاقتصاد والعلوم السياسية.

2. أبو زنيد، س. (2016) التسويق الدوائي الفلسطيني المشكلات والتوصيات، مجلة جامعة القدس المفتوحة، المجلد الثاني، العدد 5 ص 297-318.
3. أبو الرب، ز. (2005). تأثير تطبيق أنظمة الإدارة الممتاز على الكلفة والمنافسة في الصناعات الدوائية الفلسطينية، رسالة ماجستير، جامعة بيرزيت.
4. الجاسم، ع. (2003) تسويق المنتجات الدوائية في القطر العربي السوري جامعة حلب، كلية الاقتصاد.
5. البرغوثي، س. (2005). واقع إدارة الجودة الشاملة في قطاع الصناعات الدوائية الفلسطيني. رسالة ماجستير القدس: فلسطين: جامعة القدس.
6. العلاق (2009)، بشير، أساسيات التسويق الدوائي. عمان: الأردن، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع.
7. الاغا، ص. (2013) الصناعات الدوائية الفلسطينية والعوامل المؤثرة في تطويرها، مجلة جامعة الأزهر، غزة، سلسلة العلوم الإنسانية. المجلد 15، العدد 2، ص 345-374
8. حسان، م. (2017) تأثير قوانين الملكية الفكرية الصناعية على الصناعات الدوائية-دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، فلسطين جامعه النجاح الوطنية.
- الخطيب، ص. 2003 التخطيط الاستراتيجي والاداء المؤسسي، الجامعة الاردنية، كلية الإدارة والاقتصاد.
9. جرار، ذ. (2013) العلاقة بين مقومات التميز بالأداء ونتائجه في قطاع الصناعات الدوائية الفلسطيني، مجلة الجامعة الإسلامية للدراسات الاقتصادية والإدارية، المجلد الجادي والعشرون، العدد الثاني ص 263-295.
10. دويكات، س. (2013)، قياس العلاقة بين مقومات التخطيط الاستراتيجي والتميز بالأداء في مصانع الأدوية الفلسطينية-دراسة تحليلية من وجهة نظر المديرين الاستراتيجيين، مجلة جامعة الأزهر بغزة، سلسلة العلوم الإنسانية 2013، المجلد 15، العدد 1، ص 211-242.

11. عبد العزيز, س. (2021) مستقبل اقتصادات صناعة الأدوية في ظل أزمة "كورونا", المستقبل للأبحاث والدراسات المتقدمة, ابريل

12. طهوب, ش. (2017), واقع المزيج الترويجي في قطاع الأدوية في فلسطين, رسالة ماجستير, فلسطين, جامعة الخليل.

13. عبدالمالك, ه. (2021) مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية المجلد 05 / العدد: 01) أزمة كورونا العالمية وفرصة نمو أعمال الصناعة الصيدلانية 2021, (ص 11-24 أزمة كورونا العالمية (2020) (فرصة, الجزائر, تبسة, التبسي العربي جامعة : 2021/03/15 النشر تاريخ : 17/02/2021

14. قطيش, ن. (2009). تحليل وقياس الكفاءة التسويقية في قطاع الصناعات الدوائية الفلسطينية في الضفة الغربية من وجهة نظر الأطباء والصيداللة. رسالة ماجستير, فلسطين, جامعة القدس

#### المراجع: الأجنبية

1. Aaheli Ahmed et. al. 2020, The Recent Coronavirus (COVID-19) Pandemic: A Review of Issues for Indian Pharmaceutical Exports, Sage Journals, Vol 55, Issue 3, 2020

2. Erin R. Fox et. al. 2020, The Landscape of Prescription Drug Shortages During the COVID-19 Pandemic, Journal of Medical Toxicology, May, 2020.

PwCht://www.pwc.com .1

[/http://www.moh.ps](http://www.moh.ps) .2

[/https://result.moh.ps](https://result.moh.ps) .3

<https://www.who.int/ar> .4

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

حضرة الدكتور الصيدلاني/ة المحترم/ة.

بعد التحية:

أرجو منك التكرم بالإجابة على أسئلة الاستبانة المرفقة والتي ستقيس مدى تأثير فيروس كورونا المستجد (Covid19) في الطلب على الأدوية ، كما تبنت لك أثناء صرفك للوصفة الطبية وكما مارستها انت في بيع الادوية (OTC) وذلك لأغراض البحث العلمي السلوكي في ظل الأزمات الصحية لتقديم التوصيات للجهات المعنية ومن شان ذلك تعزيز العلاقة بين فريق البحث وصانع القرار.

علما ان أجابتك تطوعية وستساعد على الوصول إلى نتائج بحثه مهمة .

دراسة تحليلية حول مدى تأثير فيروس كورونا في التأثير على طلب الأدوية الفلسطينية سواء بوصفة طبية أو بدون وصفة طبية (OTC) ودراسة دوافع المريض نحو شراء المنتجات الغير صيدلانية والمستلزمات الطبية الأخرى في ظل انتشار الجائحة في محافظتي الخليل وبيت لحم.

مع خالص الشكر

الباحثان

أ.نعيم قطيش , صابرين رأفت

الرجاء وضع إشارة أمام العبارة المناسبة:

1. مكان وجود الصيدلية:

المحافظة	مدينة	قرية	مخيم
محافظة الخليل			
محافظة بيت لحم			

الرجاء وضع إشارة أمام العبارة المناسبة:

2. وصف مدى التغير الذي طرأ على جميع الأدوية المشتراه في فترة

انتشار (فيروس كورونا)

طبيعة الدواء	ازداد	نقص	لم يتغير
بالوصفة طبية			
OTC			

3. الرجاء وصف مدى التغير الذي حصل في الطلب على الأدوية الأتية

في فترة انتشار (فيروس كورونا):

الرقم	الدواء	بوصفة طبية			بدون وصفة طبية (OTC)		
		زاد	نقص	لم يتغير	زاد	نقص	لم يتغير
1	المسكنات وخافضات الحرارة						
2	مضادات الحيوية						
3	الكورتيزون.						
4	مميعات الدم						
5	الأدوية المزمنة						
6	المكملات الغذائية والفيتامينات						

						7	الأدوية النفسية
						8	أدوية القلق والأرق
						9	أدوية الاكتئاب
						10	المقويات الجنسية

4. الرجاء تحديد مدى التغير في الطلب على السلع الغير صيدلانية التالية في فترة انتشار فيروس كورونا

الرقم	السلعة	زاد	نقص	لم يتغير
1	صبغات الشعر			
2	فحوصات الحمل			
3	كوزمكس			
4	حليب الأطفال			
5	مستلزمات الأطفال			
6	المعقمات ومشتقاتها			

4. توجه الناس لشراء الأدوية فترة انتشار (فيروس كورونا) كان وراءه:

الرقم	السبب	موافق بشدة	موافق	محايد	معارض	معارض بشدة
1	الخوف من المرض					
2	عدم الوعي					
3	التقليد الأعمى للآخرين					
4	الالتزام بإجراءات الوقاية والسلامة					



					5	الحاجة الملحة للعلاج
					6	الهوس والتردد
					7	الثقافة الصحية

5. الرجاء قم بتحديد طبيعة الأدوية الأكثر مبيعا في فترة

6. انتشار(فيروس كورونا) من خلال:

طبيعة الأدوية	أدوية محلية	أدوية أجنبية (اجنبي , اسرائيلي)
الوصفة طبية		
OTC		

7. الرجاء تحديد إيهما ا كان الأكثر ترددا على زيارة الصيدلية في ظل تفشي (فيروس كورونا) من كلا الجنسين كان:

الذكر  الأنثى

8. في ظل انتشار فيروس كورونا هل زاد عدد الأشخاص الذين يريدون الشراء على الحساب(بالدين).

نعم  لا

نشكرك كل الشكر على تعاونك

وأرجو منك كتابة أسماء الأدوية التي كُنَّ استخدامها في فترة انتشار (فيروس كورونا) سواء بوصفة طبية او بدون وصفة طبية او كليهما هنا في الفراغ الاتي:

.....  
.....

انتهى الاستبيان