

Posted on ۱۴. .۱. ۴/۲۸ by ravabet



Tags: ارز, سازمان غذا و دارو, مکمل



بازار مکمل‌های غذایی در خصوص انحصار و تعارض منافع

به گفته حسن شکوهی، مهم‌ترین آفت این گونه کارها، افت کیفیت محصولات است که در نهایت منجر به ضرر و زیان مصرف‌کننده می‌شود.

وی با مروری بر آمار مکمل‌های وارداتی افزود: ما در سال ۱۳۸۶ حدود ۱۵۰ میلیون دلار واردات مکمل‌های غذایی داشتیم که در سال ۱۳۹۹ به ۳۶ میلیون دلار رسیدیم و در سال ۱۴۰۰ نیز تاکنون کل واردات مکمل‌های غذایی دو میلیون هشتصد هزار دلار است. معنای این آمار این است که ابر و باد و مه و خورشید و فلک در کارند، که برخی انحصاری تولید کنند و انحصاری بفروشند.

آمارنامه واردات به کجا رسید

وی در مورد آمارنامه مکمل‌های غذایی تصریح کرد: چند سالی است که بر اساس اطلاعات ارسالی از طرف شرکت‌ها آن را تنظیم می‌کنیم و من به نوبه خودم از تمام این دوستان تشکر می‌کنم. هرچند برخی از شرکت‌ها نیز کم لطفی می‌کنند و اطلاعات را در اختیار ما نمی‌گذارند و یا بنا بر ملاحظات اطلاع‌شأن را به صورت ناقص ارسال می‌کنند ولی به هر حال فعلاً بنا نداریم. به این عرصه ورود کنیم و همین قدر که شرکت‌ها در این زمینه همکاری می‌کنند، ارزشمند و قابل تقدیر است.

به گفته وی، اکنون این اطلاعات تنها مرجع بررسی‌ها و رسیدگی‌ها و تصمیم‌گیری‌ها است

ناصری تاکید کرد: به طور مکرر از سازمان غذا و دارو تقاضای انتشار منظم و دقیق آمارنامه واردات مکمل‌ها صورت گرفته که این موضوع مهم هم همواره با عدم پاسخ همراه بوده است.

پیش نیازهای رونق و توسعه بازار مکمل‌های غذایی

امیر قلن بر نایب رئیس اتحادیه واردکنندگان مکمل‌های غذایی گفت: حوزه مکمل‌های غذایی در چند سال گذشته بر اساس سیاست‌های وزارت بهداشت به گونه‌ای پیش رفته که بیش از نیمی از واردکنندگان سابق، امروز تولید کننده قراردادی شده اند و این موضوع به شرط لحاظ کردن برخی مسائل می‌تواند یک دستاورد برای کشور تلقی می‌شود.

وی افزود: از جمله پیش نیازهای رونق و توسعه بازار مکمل‌های غذایی آن است که باور داشته باشیم که بخشنامه‌های ناگهانی، نظم و نظام شرکت‌ها را به هم می‌ریزد و این در کنار تنگناهایی که در عرصه تجارت خارجی وجود دارد، سبب می‌شود که شرکت‌های داخلی نتوانند تعهدات داخلی و خارجی خود را انجام دهند.

رئیس کمیته صادرات سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های غذایی ادامه داد: از طرف دیگر وقتی مشکلات قیمت گذاری را نیز به این ناهنجاری‌ها اضافه کنید، به وضوح می‌بینید که بازار به سمت آشفته‌گی می‌رود. واقعیت این است که یکی از پایه‌های آشفته‌گی بازار، بحث قیمت گذاری است که باید از آن به عنوان علت العلل مشکلات نام برد.

به گفته قلن بر، بحث ایجاد انحصار و محدودیت هم حائز اهمیت است و وقتی بازار کشور به بهانه حمایت از تولید داخل در اختیار یک عده خاص قرار گیرد، دیگر صحبت کردن از تنوع و تکثر محصول و کیفیت بی معنا خواهد بود.

وی تاکید کرد: در این شرایط دیگر نمی‌توان از توسعه بازار حرف زد و مفاهیمی مانند رقابت، توسعه و نظم بازار و صیانت از بازار بی معنی است.

قلن بر افزود: نباید فراموش کنیم که موفقیت تولیدکنندگان در توسعه بازار و برند شدن در بازار، حاصل سرمایه گذاری در ورود و بازاریابی‌های پرهزینه چندین ساله وارد کنندگان بوده است. به همین دلیل عرض می‌کنم واردات، تکمیل کننده تولید داخل است و نباید بازار به سمت انحصار پیش برود و در همین جا پیشنهاد می‌کنم تا هر نوع محدودیت در واردات مکمل‌ها (و یا هر نوع کالای دیگر) فقط از طریق سیاست‌های تعرفه‌ای اعمال گردد. با این روش ضمن صرفه جویی، سرمایه‌های مادی و انسانی که صرف امور کارشناسی در جهت توقف صورت می‌گیرد، در مسیر ایجاد ارزش افزوده قرار می‌گیرند و ضمناً درآمدهای دولت نیز از طریق دریافت حقوق و عوارض گمرکی با تعرفه‌های بالاتر، حتماً افزایش خواهد یافت.

وی در رابطه با ضرورت توجه سیاستگذاران به رأی و نظر تشکل‌های تخصصی گفت: شکی نیست که اتحادیه، سندیکا و انجمن‌های تخصصی در حوزه‌های مکمل و همچنین دارو می‌توانند در جهت تحقق اهداف سازمان اثرگذار باشند، به ویژه بخش قابل توجهی از امورات کارشناسی را به عهده بگیرند که متأسفانه این امر دائماً با جابجایی مدیران کل دست خوش تغییرات کمی و کیفی می‌شود. اگر امور به سندیکا، اتحادیه و انجمن واگذار شود، علاوه بر رشد کیفیت محصولات و کاهش بروکراسی اداری، قطعاً شاهد رونق بازار خواهیم بود.

خوب و بد سیاست‌های سازمان غذا و دارو

وحید بهشتی عضو سندی‌کای تولیدکنندگان مکمل‌های غذایی گفت: بازار مکمل‌های غذایی در ایران از سال ۱۳۸۱ شروع به کار کرد. در این سال عمده بازار در اختیار واردات بود و تولید کننده‌های مکمل‌های غذایی در آن زمان خیلی فعال نبودند اما به مرور تولیدکنندگان توانستند به بازار ورود کنند و سهم بازار مناسبی برای خود فراهم کنند.

وی ادامه داد: اگر بخواهیم قیاس کنیم سال ۱۳۸۱ را با سال ۱۴۰۰ باید بگوییم که هم بازار مکمل‌ها بسیار بزرگ‌تر شده است و شما کمتر خانه‌ای را پیدا می‌کنید که مصرف‌کننده یک نوع مکمل نباشند و هم اینکه سهم تولید رشد چشم‌گیری پیدا کرده است و این دو علامت نشان می‌دهد که پروسه توسعه به درستی پیش رفته است.

بیهشتی افزود: توسعه بازار با یک روش بسیار ساده ای شکل گرفت که آن هم الگوی عرضه و تقاضا بود و شرکت‌ها بر اساس این روش محصولات را وارد کشور کرده و با برگزاری همایش‌ها و سمینارها و بر اساس نیاز جامعه محصولاتشان را عرضه

وی با اشاره به مؤلفه‌های مؤثر بر توسعه بازار تصریح کرد: در مورد توسعه بازار ذکر دو نکته ضروری است: اول اینکه عدم حضور محصولات روز دنیا باعث عدم توسعه می‌شود و مهم‌تر از آن بحث قیمت گذاری است که مانع رشد شرکت‌ها و محصولاتشان شده و متأسفانه الان ما یک تعداد مکمل یک دست و یک قیمت درست می‌کنیم که هیچ گونه حق انتخابی را به مصرف کننده نمی‌دهد و این باعث رکود بازار خواهد بود.

وی در خصوص انتقال تکنولوژی گفت: مگر می‌شود شرکتی که در تولید قراردادی کار می‌کند و با طرف خارجی قرارداد منعقد می‌کند، در قرارداد خود بحث انتقال تکنولوژی را نداشته باشد. چون بنگاه اقتصادی در این قرارداد به دنبال این است که در آینده‌ای نه چندان دور این محصول را خودش تولید کند.

Page: 4

