

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 تنگنانهایی 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 آشفتگی می‌رود. واقعیت این است که یکی از پایه‌های آشفتگی 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 جایجایی 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 مصرف کننده یک نوع مکمل نباشند و هم اینکه سهم تولید رشد چشم گیری پیدا کرده است. و این دو علامت نشان می‌دهد که پروسه توسعه به درستی پیش رفته است.

بهشتی 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

