

ماهنامه تخصصی

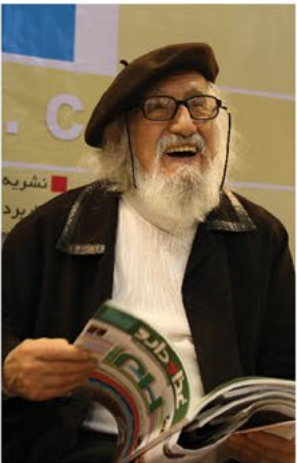
غذا و دارو

نشریه تخصصی صنعت غذا و دارو | شماره ۱۱ | آبان ۱۳۹۵ | قیمت ۵۰/۵۰۰ ریال | توزیع سراسری

www.fdmag.com

گرفته نشریه تخصصی غذا و دارو در بیست و دومین نمایشگاه مطبوعات

پایگاهی برای ترویج فرهنگ سلامت



نشریه تخصصی غذا و دارو در اولین حضور خود در بیست و دومین نمایشگاه مطبوعات مورد استقبال مدیران، دانشگاهیان و کارشناسان قرار گرفت و بیشترین سهم اشتراک خودش را از مخاطبان تخصصی به دست آورد





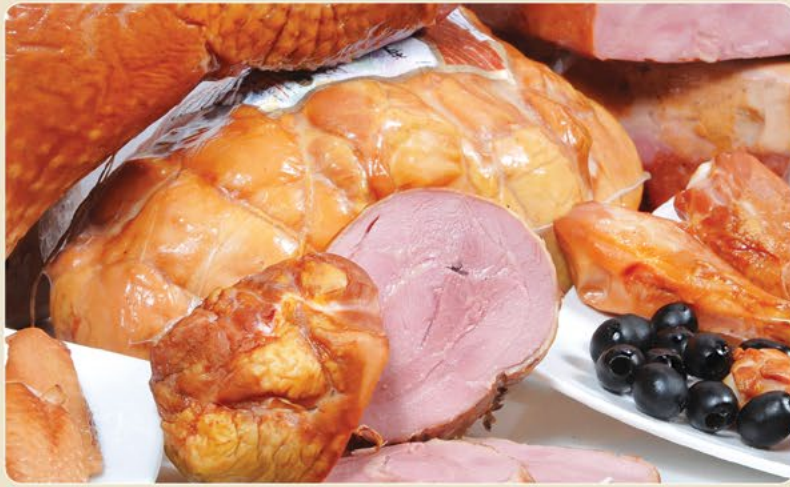
Barkat Pharmmed Co.



subsidiaries



www.bpharmed.com



رباط

فرآورده های گوشتی رباط کریم

ROBAT MEAT PRODUCTS



دفتر مرکزی: خیابان مطهری، خیابان فجر(جم)، شماره ۱۵
تلفن: ۸۸۸۴۵۱۷۹-۳، ۸۸۳۱۹۸۸۱-۲ تلفن واحد فروش: ۵۶۲۱۴۰۱۰
کارخانه: رباط کریم، یک کیلومتر یک خیابان فرودگاه امام خمینی (هستو)
تلفن کارخانه و کنترل کیفی: ۵۶۲۱۴۵۹۰-۲ تلفن مرکز پخش: ۵۶۲۱۴۵۸۹

www.robatco.ir

پنجاهمین همایش طلای سبز

۲۴ و ۲۵ بهمن ۱۳۹۵ - مرکز همایش‌های بین‌المللی دانشگاه شهید بهشتی

www.green-gold.ir

فراخوان مقاله (آخرین مهلت ارسال مقالات ۲۰ آذر ۱۳۹۵)

اعضای شورای سیاست‌گذاری

دکتر محمود خدادوست؛ مشاور وزیر و مدیرکل دفتر طب سنتی ایرانی اسلامی وزارت بهداشت و رئیس شورای سیاست‌گذاری همایش
دکتر امیرحسین جمشیدی؛ مدیرکل نظارت و ارزیابی فرآورده‌های طبیعی، سنتی و مکمل سازمان غذا و دارو و دبیر علمی همایش
دکتر محمدحسن عصاره؛ دبیر ستاد توسعه علوم و فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و عضو شورای سیاست‌گذاری همایش
دکتر جعفر میرفخرایی؛ دبیر انجمن تولیدکنندگان فرآورده‌های گیاهی دارویی و عضو شورای سیاست‌گذاری همایش
دکتر ولی‌اله مظفریان؛ محقق و گیاه‌شناس برجسته ایران و عضو شورای سیاست‌گذاری همایش

محورهای همایش

بخش پژوهش علمی:

- بررسی پیشرفت‌های اخیر در درمان بیماری آلزایمر با استفاده از داروها و فرآورده‌های طبیعی و گیاهی
- بررسی پیشرفت‌های اخیر در درمان بیماری MS با استفاده از داروها و فرآورده‌های طبیعی و گیاهی
- بررسی پیشرفت‌های اخیر در درمان بیماری دیابت با استفاده از داروها و فرآورده‌های طبیعی و گیاهی
- بررسی پیشرفت‌های اخیر در درمان بیماری IBS با استفاده از داروها و فرآورده‌های طبیعی و گیاهی
- تکنولوژی نوین در حیطه فرآوری و کشت گیاهان دارویی و محصولات گیاهی
- بررسی متدهای نوین در خصوص زندگی سازگار با محیط زیست
- بررسی اصول درمان ذهنی و فیزیکی به واسطه بهره‌گیری از داروها و فرآورده‌های طبیعی و گیاهی

بخش پژوهش اقتصادی:

- بررسی روند صادرات فرآورده‌های طبیعی و گیاهی در سال‌های اخیر
- تاثیر برندسازی در افزایش سهم بازار داروها و فرآورده‌های طبیعی و گیاهی

بخش پژوهش کلان:

- تدوین ساز و کار نظام‌مند برای گیاهان دارویی و محصولات گیاهی
- تعهدات اخلاقی در پژوهش در داروها و فرآورده‌های طبیعی و گیاهی
- آینده پژوهی و بررسی سند چشم‌انداز توسعه داروها و فرآورده‌های طبیعی و گیاهی

رزرو غرفه در نمایشگاه: ۶-۳۸۴۵-۸۸۲۰

ثبت نام: ۸-۸۸۸۷۱۲۲۷

دبیرخانه دائمی همایش: مؤسسه رسایش
تهران، خیابان ولی‌عصر، بالاتر از پارک ساعی،
نرسیده به توانیر، بن‌بست نعمتی، پلاک ۷
تلفن: ۸۸۸۷۱۲۲۸ - نمابر: ۸۸۱۹۸۵۲
www.rasayesh.com



- سخنان رییس جمهور در بیست و دومین نمایشگاه مطبوعات ۶
- پیام رییس دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما ۷
- گفت‌وگوی اختصاصی وزیر بهداشت قبرس در دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما ۸
- گفت‌وگوی اختصاصی دکتر رسول دیناروند در بیست و دومین نمایشگاه مطبوعات ۹
- یادداشت مدیر مسئول ۱۰

- رویداد-ویژه دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما
- یادداشت ویژه دکتر حسین وطن‌پور رییس دفتر توسعه فناوری سلامت وزارت بهداشت ۱۲
- گزارش مراسم افتتاحیه دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما ۱۳
- ایران فارما ۲۰۱۶: نگاه‌های خیره، جهش‌های بزرگ ۱۸
- گزارش اولین نمایشگاه کتاب‌های تخصصی علوم دارویی، پزشکی دانشگاهی ۲۰
- گزارش مراسم اختتامیه دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما ۲۲
- آغاز طرح ترویج سلامت عمومی در ایران فارما ۳ ۲۴

- گفت‌وگو-ویژه دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما
- پدرام سلطانی: نمایشگاه ایران فارما فرصت جذب سرمایه‌گذاری خارجی را فراهم کرد ۲۶
- شاشانک کولکرنی: ایران فارما ۲۰۱۶: سایه‌ای از CPhI تهران ۲۷
- حسن واصفی: ایران فارما گشایشی جدید برای اعتبار صنعت داروسازی ۲۸
- پاتریک وناند: ضرورت عملی شدن مبادلات بانکی با ایران ۲۹
- هانس یورگن بود: ثبات، در گروی حرکت به جلو ۳۰
- حمیدرضا جمشیدی: کمک به کاهش واردات دارو: کمک به اقتصاد مقاومتی ۳۲

- دانش‌بنیان-ویژه دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما
- نگاهی به ساختار شرکت‌های دانش‌بنیان ۳۴
- سیدکمال فیروزی: لازم است در سیستم اداری کشور تغییرات بنیادین ایجاد شود ۳۵
- بهران حسینی: بروکرسی جلوی توسعه زیرساخت‌ها را می‌گیرد ۳۶
- وحید زین‌وند: شرکت در نمایشگاه‌های دارویی: راهی برای توسعه صادرات ۳۷
- گزارش از آخرین تکنولوژی‌های سلامت در جهان ۴۰

- سلامت-ویژه پاییز
- بررسی عوامل نگهداری از پوست در برابر سرما ۴۴
- نگاهی کوتاه به انواع شوینده‌های پوست ۴۶
- آشنایی با ویژگی‌های سودمند و زیان‌آور مواد نگهدارنده خوراکی ۴۸
- کتاب‌شناسی ۵۰
- مقالات ۵۱
- بخش انگلیسی ۵۶
- خبرنامه شماره ۹ سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران ۶۵

دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما) با بیش از ۲۷ هزار بازدیدکننده تخصصی لقب بزرگ‌ترین نمایشگاه دارویی خاورمیانه را از آن خود کرد



استقبال از ثبت‌نام در دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما

دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته
Iran Pharma EXPO 2016
۲۶ تا ۲۸ شهریور ۱۳۹۵، مصلاي بزرگ

صاحب امتیاز: مؤسسه رساگفتمان صنعت پیش

سردبیر: مهندس شادمهر راستین

مدیر مسئول: لیلا چگینی

مشاوران علمی: دکتر عباس کبریایی‌زاده، دکتر جعفر میرفخرایی

دکتر سیدعلی کشاورز، دکتر مهدی سلیمانجاهی، دکتر محمود نجفی عرب

دکتر هاله حامدی‌فر، دکتر ناصر نقدی، دکتر حسین امیرعزادی

دکتر مرتضی خیرآبادی، دکتر علی منتصری

تحریریه

جانشین سردبیر: اکرم اظهري

سرپرست شورای تحریریه: حمیدرضا حافظی

شورای تحریریه: شفق ضرغامی، رسول سعدونی، سینا ریسی

بازرگانی

مدیر بازرگانی: میثم کریمی

سرپرست بازاریابی: مهسا عباسی

سرپرست سازمان آگهی‌ها: مهدی فخرآور

پذیرش آگهی: رامینا خدمتی، نیکان نیک‌پور، سارا حبیبی

گرافیک و نشر

سرپرست گرافیک: الهامه رازفر

صفحه‌آرایی: محمد مهرجویا

گرافیک: سمیرا بابایی

عکس: امین سروری، محمد زین‌الدینی، حمیدرضا حافظی

لیتوگرافی، چاپ و صحافی: چاپ مبینا

مالی و اداری

مدیر مالی: مهرداد حضرتی

مسئول اداری: نرگس قربانعلی

امور مالی: شهره حسینی، مهکامه کامی

همکاران این شماره: آزاد ثابتی‌پور، فرناز محمودی

مهدیه صنوبری، ریحانه قیصری، اردشیر شیرزادیان

پشتیبانی و توزیع:

فرشاد قادری، حسین حبیب‌اللهی، عباس پارسامنش، فرهاد حسن‌زاده،

هاشم نجفی،

روابط عمومی: شفق ضرغامی ۸۸۲۰۳۸۴۵

امور مشترکین: مهدی فخرآور ۸۸۸۷۱۲۲۸

امور سایت: حمید باصری baseri@fdmag.com

امور بین‌الملل: رسول سعدونی sadooni@fdmag.com

امور نمایشگاهی: محمدرضا اسماعیلی ۸۸۲۰۳۸۴۶

انتشار: مؤسسه رسایش

• تلفن: ۰۲۰۳۸۴۵-۶ نامبر: ۰۲۰۳۸۴۵-۸۸۱۹۸۵۲۰

• نشانی: تهران، ولی عصر، بالاتر از پارک ساعی

• نرسیده به خیابان تواتیر، بن‌بست نعمتی، پلاک ۷

• صندوق پستی: ۱۵۱۶۷۳۸۳۱۱





دکتر حسن روحانی در بیست و دومین نمایشگاه مطبوعات

پسابرجام هوای تازه است؛ باید در آن نفس بکشیم

دکتر حسن روحانی در بیست و دومین نمایشگاه مطبوعات مسائل مختلفی را مطرح کرد و با صراحت بیان کرد که نشریه‌ها باید به بخش خصوصی واگذار شوند. به گزارش نشریه تخصصی غذا و دارو، رییس جمهور همچنین از اهالی رسانه دعوت کرد تا فضا را برای استفاده هر چه بیشتر از ظرفیت‌های دوران پسابرجام آماده کنند. دکتر روحانی شرایط کنونی را موقعیتی مناسب برای رسیدن به جغرافیای بازار، سرمایه و فناوری اعلام کرد. در ادامه بخشی از سخنان دکتر حسن روحانی را می‌خوانید:

«در شرایط پسابرجام باید از ظرفیت‌ها به خوبی استفاده کرد. یک هوای سالم آمده؛ جای اینکه سعی کنیم استفاده کنیم و به جلو پیش برویم ایستاده‌ایم و در مورد هوا صحبت می‌کنیم. امروز به اعتراف جهانیان، ایران دارای اقتصادی است که می‌تواند سرمایه، فناوری و بازار را جذب نماید. باید به دنبال سه جغرافیای بازار، سرمایه و فناوری باشیم. باید در فضای کنونی به این جغرافیاها پرداخته و کشور را به حرکت در آوریم. ما اگر بتوانیم در کشور رونق اقتصادی ایجاد کنیم، آن وقت انقلابی هستیم. با رشد منفی و اشتغال خالص ناپایدار و تورم افسار گسیخته ۴۵ درصدی، انقلاب معنایی ندارد. اشتغال بدون سرمایه‌گذاری و به دست آوردن بازار مناسب ایجاد نمی‌شود. باید بازار فروش برای اجناس تولیدی وجود داشته باشد و این بازار نیازمند تکنولوژی و سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی است. باید فضا را برای جذب سرمایه فراهم و مناسب کنیم. اصحاب فرهنگ و رسانه باید نگاه کنند که در یک سال گذشته تا چه اندازه در رسانه‌های خود نشاط را در جامعه ایجاد کرده، مسیر اشتغال را هموار و دولت را در راه هدایت کردند. ما کاری کردیم که نظر دنیا به ایران نسبت به ۳ سال پیش متفاوت شود و امروز حداقل ایران‌هراسی در دنیا کاهش یافته و دیدگاه جهان نسبت به ایران تفاوت کرده است. درخواست من از اصحاب رسانه در کنار تلاش برای آگاهی، انسجام و وحدت در کشور، این است که بتوانیم با کمک رسانه فضا را برای بهره‌برداری از شرایط پسابرجام آماده کنیم.»



پیام دکتر عباس کبریایی زاده رییس سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران در ایران فارما ۲

تصمیم داریم ایران فارما سالانه شود

ضمن تشکر و قدردانی از شرکت‌های دارویی ایرانی و خارجی حاضر در دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما) باید اعلام کنیم تمامی دست‌اندرکاران دارویی کشور با حضور ۳ روزه خود در این نمایشگاه جلوه‌ای از توانمندی‌های صنعت داروی کشور را به نمایش گذاشتند و در این راستا لازم می‌دانم تا از عوامل اجرایی این نمایشگاه یعنی شرکت رسایش و دبیرخانه سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران تشکر ویژه‌ای را به عمل آورم. ما به عنوان فعالان و تولیدکنندگان داروی کشور در ابتدا باور نمی‌کردیم که این نمایشگاه با استقبال این‌چنینی روبه‌رو شود.

ما شاهد این بودیم که به رغم فضای شک و تردیدی که هنوز در دوران پسابرجام در بعضی از کشورها وجود دارد، حضور و مشارکت شرکت‌های خارجی بسیار چشم‌گیر بود. بدون اغراق این نمایشگاه تنها نمایشگاه تخصصی در کشور بود که در آن ۴۰۰ شرکت‌کننده تنها برای توسعه تولید شرکت داشتند و هیچ شرکتی که در زمینه واردات محصول نهایی فعالیت کند در این نمایشگاه حضور پیدا نکرد و این موضوع می‌تواند نقش بسیار سازنده‌ای را در توسعه صنعت داروسازی ایران ایفا کند. ما تصمیم داریم تا ایران فارما سالانه شود.



وزیر بهداشت قبرس، در دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما)

میزان تولید دارو در ایران تحسین برانگیز است

جورج پامبوریدیس وزیر بهداشت کشور قبرس به همراه هیئتی متشکل از هشت کارشناس از دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما) بازدید کرد و همچنین در نشست مشترک با سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران و سازمان غذا و دارو به صحبت در خصوص زمینه‌های مشترک همکاری میان ایران و قبرس پرداخت. در هیئت همراه وزیر بهداشت قبرس، آندریاس کوزوییس سفیر قبرس و نمایندگان از دانشگاه‌ها و صنایع دارویی قبرس نیز حضور داشتند که در نهایت این حضور منجر به ملاقات‌ها و مذاکراتی شد که محور اصلی آن‌ها، زمینه‌های مشترک ایران و قبرس در حوزه‌های مختلف وابسته به صنایع دارویی بود. در ادامه گفت‌وگوی اختصاصی نشریه غذا و دارو با جورج پامبوریدیس وزیر بهداشت قبرس را می‌خوانید:

• بازار داروی ایران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

بسیار قابل تحسین. طی چند روز پیش از سفرم به ایران، راجع به وضعیت بازار ایران تحقیقاتی انجام دادم. تنوع و کیفیت و میزان تولید بسیار برای من جالب و تحسین‌برانگیز بود، همین‌طور سطح استانداردها، تجربه و توانایی و میزان تولید بسیار بالا بود. صادقانه باور دارم که آینده‌ای بسیار درخشان پیش روی شماست، این آینده نه تنها در عرصه منطقه‌ای، که در بازارهای جهانی هم در انتظار صنعت داروسازی شماست.

• با توجه به پیشروی‌هایی که طی چند ماه گذشته در روابط میان ایران و قبرس حاصل شد، همچنین با در نظر داشتن توافقاتی که این دو کشور را به هم نزدیک‌تر کرده‌اند، نمود این تغییرات در حوزه داروسازی را چگونه پیش‌بینی می‌کنید؟
نوک بیکان این حرکت و این توافقات درحقیقت مربوط به حوزه داروسازی و بحث تحصیلات پزشکی است. توجه و تأکید ما بیش‌تر در این دو حوزه بوده و باور داریم که این دو می‌توانند فصل مشترکی میان ما برای تبادل دانش و تجربه باز کرده و همین‌طور فرصتی به دانشمندان دو کشور داده تا بتوانند حضور در بازارهای مختلف را تجربه کنند و از سوی قبرس این اراده برای حضور فعالانه در بازار ایران وجود دارد.

• با توجه به وضعیت کنونی اقتصاد و کسب و کار در ایران، خصوصاً در سایه توافق هسته‌ای و فضای پسابرجام، آینده ایران را در حوزه اقتصاد چگونه می‌بینید؟ و این که آیا از سوی قبرس برنامه‌ای برای ورود به بازار ایران وجود دارد؟
به باور من آینده برای بازار و کسب و کار در ایران بسیار روشن و امیدوارکننده است و ما بسیار علاقه‌مند هستیم که سهمی در این آینده داشته باشیم. شما بازار بزرگی دارید با جمعیتی پُرطراوت، جوان و تحصیل کرده. پیش‌بینی می‌کنم همکاری‌های بزرگی بین ایران و قبرس شکل بگیرد. ▶



دکتر دیناروند در غرفه نشریه غذا و دارو (بیست و دومین نمایشگاه مطبوعات):

موافق سالانه شدن ایران فارما هستیم

دکتر رسول دیناروند معاون وزیر بهداشت و رئیس سازمان غذا و دارو، در بیست و دومین نمایشگاه مطبوعات از غرفه نشریه تخصصی غذا و دارو بازدید کرد. نظر او را در خصوص سومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما) جویا شدیم. «ما موافق سالانه شدن نمایشگاه ایران فارما هستیم. زمانی که استقبال از یک نمایشگاه خوب باشد و شرکت‌های بین‌المللی و تولیدکنندگان داخلی حضور فعالی داشته باشند، بهتر است به صورت سالانه برگزار شود. نمایشگاه ابزار مناسبی برای معرفی دستاوردها به مخاطبان داخلی و خارجی است. اگر فرصت این معرفی بیشتر شود بدون شک به توسعه فناوری و صادرات کمک شایانی خواهد کرد. تلاش‌های زیادی نیز از سمت وزارت بهداشت و سازمان غذا و دارو برای ایجاد زمینه‌های صادرات صورت گرفته است و حتی در تمام تعاملات بین‌المللی به خصوص با کشورهایی که می‌توانند هدف صادرات ما باشند، با اصرار در پروتکل‌ها و موافقت‌نامه‌هایی که داشتیم بندهایی را گنجاندیم که به صادرات کمک کرده باشیم. صنعت داروسازی اگر به بازار داخلی اکتفا نکند و بخواهد وارد بحث صادرات شود می‌تواند از این فرصت‌ها استفاده کند. برای اینکه بتوانیم در حوزه دارو، صادرات را افزایش دهیم نیازمند این هستیم که جو عمومی صنعت داروسازی به سمت صادرات باشد و شرکت‌ها تمایل به صادرات داشته باشند.» ▶

تراز مثبت تجاری؛

افق روشن دارو در ۱۴۰۴

لیلا چگینی - مدیر مسئول

تغییر نگرش سیاسی در دوران پسابرجام، تأثیرات قابل ملاحظه‌ای را بر حوزه اقتصاد و سرمایه‌گذاری به جا گذاشت که برای مصداق این ادعا می‌توان به اولین‌هایی اشاره کرد که پس از رفع تحریم‌ها، دیده شدند. دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما)، به عنوان اولین نمایشگاه بین‌المللی دارو در دوران پسابرجام، توانست با جذب مشارکت ۴۰۰ شرکت فعال از بیش از ۳۰ کشور جهان و ۲۷ هزار نفر بازدیدکننده تخصصی، لقب بزرگ‌ترین نمایشگاه دارویی خاورمیانه را نیز از آن خود کند.

اما چگونه این اتفاق افتاده است و آیا باید همه را پای تغییر نگرش سیاسی موجود بگذاریم؟

بدون شک پاسخ به این پرسش مستلزم بررسی کارشناسانه مسئولان و متخصصان است اما آنچه از ظاهر امر، به ذهن متبادر می‌شود، قدرت بی‌چون و چرای صنعت داروسازی است، چراکه فعالان این صنعت، با گردهم‌آیی در دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما و پیگیری‌های مجدانه در یک سال گذشته مبنی بر پیوستن به سازمان جهانی تجارت، نشان دادند قصد دارند به تصمیمی جامه عمل بپوشانند که فقط از صنایع بزرگ برمی‌آید. این‌که امروز بحث پیوستن به سازمان جهانی تجارت، به یکی از دغدغه‌های اصلی صنایع دارویی تبدیل شده است، نشان از اطمینان و امید فعالان و مسئولان این صنعت، به آینده دارد.

دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما)، به عنوان اصلی‌ترین محل ایجاد گفت‌وگو میان مسئولان، تولیدکنندگان، واردکنندگان تجهیزات داروسازی و مواد اولیه، صادرکنندگان و ویزیتورهای تخصصی این حوزه، توانست به خوبی بر استقلال صنایع دارویی صحنه بگذارد و صنعت داروی ایران را به عنوان صنعتی مستقل به بیش از ۳۰ کشور جهان معرفی کند.

اما این آغاز یک مسیر است و پیمودن آن همتی بلند، مدیریتی یک‌پارچه و تلاشی صادقانه به دور از تعارفات رایج می‌خواهد که البته سندیکی صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران به عنوان یک نهاد غیر دولتی، با برگزاری دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما، توانست تعریفی جدید در حوزه معرفی دستاوردهای ملی، خلق کند. در این نمایشگاه فرصت خوبی برای شرکت‌های داخلی فراهم آمد تا مشتری‌های خود را پیدا کنند و به تعامل با رقبای خارجی بپردازند. رسیدن به ادبیات مشترک جهانی در حوزه دارو و صنایع وابسته به دارو، یکی از ملزومات رشد و توسعه صنایع دارویی است که در این نمایشگاه تأکید فراوانی بر آن شده بود.

حضور فعالان بزرگی هم‌چون مرک، بوش، M & W و... نیز از دیگر موارد جالب توجه در دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما بود. کشورهایی که پیش از دوران تحریم، حاضر به آمدن پای میز مذاکره نمی‌شدند اکنون آمده بودند تا پیشنهادات خود مبنی بر سرمایه‌گذاری‌های کلان در حوزه دارو را مطرح کنند. این موضوع نشان‌دهنده تمایل شدید کشورها برای ورود به بازار ایران است که البته به جهت این‌که این ورود، به تولیدکنندگان داخلی آسیبی نرساند، تدبیری نو از سوی برگزارکنندگان این نمایشگاه اتخاذ شد که در نهایت منجر به ورود شرکت‌هایی شد که صرفاً در حوزه تجهیزات داروسازی و فناوری‌های نوین به فعالیت می‌پرداختند.

تأکید دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما بر اهداف اقتصاد مقاومتی و اعتماد و اعتقاد برگزارکنندگان این نمایشگاه به موازین اصلی نظام جمهوری اسلامی ایران، سبب شکل‌گیری نتیجه‌ای شد که توانست به معرفی و توسعه شرکت‌ها کمک کند. حال این شرکت‌ها هستند که باید با پیگیری روابط تجاری‌شان، رفته‌رفته ادبیات مشترک اقتصادی و زبان تجارت جهانی را بیاموزند و پای خود را ابتدا به کشورهای منطقه و سپس بازارهای جهانی باز کنند.

در راستای رساندن پیام صنعت داروی ایران به کشورهای حاضر در دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما، بیانیه‌ای از سمت برگزارکنندگان، منتشر شد که در قسمتی از این بیانیه آمده است:

«هیئت مدیره سندیکی صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران علاوه بر هدف‌گذاری تولید محور بودن دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما)، رویکرد شناساندن این صنعت استراتژیک به سایر کشورها و تسهیل حضور این صنعت در بازارهای منطقه‌ای و فرامنطقه‌ای را دنبال نمود. حضور ۹۱ شرکت خارجی در این نمایشگاه با هدف مشارکت در توسعه صنعت داروسازی ایران، بیانگر آن است که این هدف دست‌یافتنی است. به طوری که می‌توان ادعا کرد قبل از رسیدن به افق چشم‌انداز بیست‌ساله کشور (افق ۱۴۰۴)، تراز تجاری دارو مثبت و یکی از تخصصی‌ترین کالاهای تولیدی در کشورمان با حضور در سایر کشورها معرف دانش و مهارت متخصصان داروسازی ایران باشد.»

در دوره مدیریت‌های کوتاه‌مدت و تصمیمات فوری و پُرهزینه، باید به حامیان و برگزارکنندگان دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما، بابت نگاه پایدار و توسعه‌محور به آینده صنعت دارو، تبریک گفت. نشریه تخصصی غذا و دارو نیز به عنوان حامی رسانه‌ای این نمایشگاه وظیفه خود می‌داند با تزریق نگاه درست و تلاش در راستای هم‌صداکردن نشریات حوزه دارو، سلامت و بهداشت، به حامیان و برگزارکنندگان این نمایشگاه در تحقق اهداف بلندشان یاری برساند.

مطمئن از خواسته‌های مان؛ چشم می‌دوزیم به آینده داروی ایران و امیدواریم هم‌دلی تمام فعالان این حوزه، حلقه‌های ارتباط دست‌اندرکاران را نزدیک و نزدیک‌تر کند تا جایی که یک نام بماند؛ دارو؛ صنعتی مستقل. ▶

رویداد

در ایران فارما ۲
آن چه گذشت...

www.iranpharmaexpo.com



IRAN PHARMA 2016

دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو
و صنایع وابسته (ایران فارما)

۲۴ تا ۲۶ شهریور ۱۳۹۵
مصلای بزرگ تهران - ایران

در این بخش می‌خوانید:

یادداشت ویژه از دکتر وطن‌پور / نگاهی به مراسم افتتاحیه دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما). مهم‌ترین نقل قول‌های این نمایشگاه، گفت‌وگوهای میدانی و گزارش تصویری / حاشیه‌های اولین نمایشگاه کتاب‌های تخصصی علوم دارویی، پزشکی، دانشگاهی / مروری بر مراسم اختتامیه و بیانیه سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران / ...



دکتر وطن پور

صنعت داروسازی را دریابیم

پادداشت ویژه دکتر حسین وطن پور

ریس دفتر توسعه فناوری سلامت وزارت بهداشت و عضو هیئت علمی دانشکده داروسازی دانشگاه شهید بهشتی

هنوز نتوانسته‌ایم در صادرات و گسترش بازارهای هدف اقدامات مؤثری انجام دهیم. عدم توانایی در استانداردهای فرآورده‌های دارویی، خصولتی‌بودن شرکت‌هایی که باعث محدودیت اختیارات در تصمیم‌گیری می‌شود GMP، نگرانی شرکت‌های دارویی داخل از واردات اقلام دارویی نسبت به افزایش تولید، رقابت ناصحیح در بازار و... از جمله مهم‌ترین مواردی است که مانع گسترش فعالیت شرکت‌های تولیدکننده و توسعه این صنعت استراتژیک می‌شود.

تأثیر الحاق به سازمان جهانی تجارت بر صنعت داروسازی کشور

پس از توافقات هسته‌ای و تغییر نگاه بین‌المللی به کشور، تلاش برای الحاق به سازمان جهانی تجارت و عضویت کامل در این سازمان آغاز شد. الحاق به WTO به دلیل مزایایی که برای صنایع تولیدی کشور از جمله صنعت داروسازی کشور به همراه دارد، مورد توجه دولتمردان بوده است. با این حال با وجود جدیت دولت وقت برای هموار کردن مسیر الحاق به سازمان جهانی تجارت، هنوز چشم‌انداز روشنی در این موضوع در ذهن فعالان بازار مشخص نیست که به نظر می‌رسد تعهدپذیری بر اساس قوانین آن سازمان و نگرانی از بحث‌های مربوط به پتنت (حقوق انحصاری تولید و ثبت تجاری) دارو و... مهم‌ترین چالش‌های صنعت داروسازی کشور در مسیر الحاق است. شاید اگر تأثیرات الحاق به این سازمان برای فعالان و دست‌اندرکاران صنایع ملموس‌تر می‌شد، اقدامات جدی‌تری در این عرصه صورت می‌گرفت.

در پی پیوستن به سازمان جهانی تجارت، موضوعات بسیاری مبنی بر آینده رقابت صنعت داروسازی در سطح بین‌المللی مطرح است که ذکر این نکته حائز اهمیت است که در این مورد، صنایع اهمیت ندارند بلکه نکته اساسی تراز تجاری دارو است که در صورت پیوستن ایران به سازمان جهانی تجارت تراز تجاری دارو مثبت خواهد شد. از سوی دیگر با توجه به این که داروسازی کشور بر اساس نظام ژنریک است، در صورت الحاق این نظام می‌تواند تداوم داشته باشد و بیمه‌ها غالباً بر اساس همین نظام حرکت کنند. ▶

خوشبختانه در ایران به همت اعضای هیئت علمی دانشکده‌های داروسازی، تغییری اساسی از تولید داروهای ژنریک به سمت داروهای بایوتک و نانودارو آغاز شده است. به طوری که در زمینه علمی نانوداروها توانسته‌ایم جایگاه مناسبی در سراسر دنیا کسب کنیم. در بازار داخلی مفتخریم که محصولات بایوتکنولوژی را به صورت کامل در دسترس بیماران قرار دهیم. به رغم همه پیشرفت‌هایی که صنعت داروسازی پس از پیروزی انقلاب اسلامی تا کنون با آن مواجه بوده است، صنعت داروسازی کشور این روزها حال و خوش چندان خوبی ندارد.

از یک طرف رقابت در فروش در وضعیت موجود و اساساً در جهت داروهای ژنریک بی‌معنی است و از طرف دیگر صنایع داروسازی با شرایطی مواجه هستند که از برنامه‌های کوتاه‌مدت، میان‌مدت و درازمدت سازمان غذا و دارو بی‌اطلاع هستند. متولی این روزهای صنعت داروسازی نه تنها سازمان غذا و دارو، بلکه وزارت صنعت، معدن و تجارت، وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی و... هستند که فعالان این صنعت را درگیر مشکلات بسیاری کرده است.

اما بزرگ‌ترین مشکل، اولاً وجود شرکت‌های خصولتی (خصوصی و دولتی) است که نه تنها امکان هیچ‌گونه انعطاف و ادغام را ندارند، بلکه بخش عمده‌ای از بازار دارو را تصاحب کرده‌اند و هر گونه سیاست‌گذاری سرمایه‌ای توسط بخش خصوصی را تحت‌الشعاع قرار می‌دهند. ثانیاً نحوه فعلی قیمت‌گذاری دارو، تولیدکنندگان داخلی را دچار مشکلات فراوانی کرده است. چراکه در روند فعلی قیمت‌گذاری دارو، قیمت پرداخت‌شده به هیچ وجه اثربخش نیست. قیمت‌گذاری دارو باید بر پایه کف و ارزش مواد مصرفی باشد و به جای تصمیم‌گیری بدون مشورتی سازمان غذا و دارو، شرکت‌های بیمه‌گر، قیمت مورد قبول خود را به این سازمان معرفی کنند.

در این میان، برخی با تأکید بر کمبود نقدینگی فعالان صنعت داروسازی و تأکید بر آزادسازی نرخ دارو، مشکلات پیش رو را حل‌شدنی می‌دانند. در حالی که اساساً بحث رفع کمبود نقدینگی مطرح نیست و آزادسازی نرخ دارو تنها می‌تواند با برداشتن قیومیت سازمان غذا و دارو، صنعت داروسازی کشور را در مسیر کیفیت و رقابت هدایت کند. به رغم تأکیداتی که بارها و بارها بر خودکفایی دارویی می‌شود،



گزارشی از افتتاحیه دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما) آغاز یک رویداد جهانی

گزارشی که در پیش رو می‌خوانید مهم‌ترین نقل قول‌های مسئولان ارشد نظام سلامت در دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما) است همچنین مراسم افتتاحیه این نمایشگاه با حضور دکتر رسول دیناروند رییس سازمان غذا و دارو، دکتر عباس کبریایی‌زاده رییس سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران و دکتر سیدتقی نوربخش رییس سازمان تأمین اجتماعی و جمعی از مدیران صنایع دارویی ایران و جهان در شبستان مصلاي بزرگ امام خمینی(ره) برگزار شد.

دکتر سیدحسن هاشمی وزیر بهداشت، درمان و آموزش پزشکی:

افزایش جذب مخاطب نشان از رشد نمایشگاه دارد

دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما) طبق آمارهای رسیده، بسیار خوب برگزار شده است. مقایسه آماری این دوره از نمایشگاه با دوره‌های قبل و نمایشگاه‌هایی در این سطح، نشان‌دهنده افزایش جذب مخاطب است، مخاطبانی که عمدتاً متخصصان این رشته هستند. از طرفی در مورد شرکت‌ها نیز این افزایش شکل گرفته است؛ طبق آمارها ۴۰۰ شرکت در این نمایشگاه حضور دارند که ۹۰ شرکت خارجی در میان آن‌ها وجود دارد. این موضوع نشان می‌دهد که این نمایشگاه رو به رشد حرکت کرده است و در جمع‌بندی می‌توانیم بگوییم که نمایشگاه خوبی است.

دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما فرصت خوبی است که شرکت‌های دارویی و شرکت‌های دانش‌بنیان خود را معرفی کنند اما این به آن معنا نیست که قصد این نمایشگاه تبلیغ تولید داخل (به هر قیمتی) باشد بلکه این نمایشگاه قصد دارد محصولات باکیفیت را معرفی کند.

گاهی ممکن است با حداقل استانداردها، به یک محصول فضا برای معرفی بدهیم که این موضوع نشان‌دهنده سیاست‌های حمایتی در این حوزه است؛ تبلیغ یک محصول ابتدا به کیفیت و سپس به قیمت محصول مرتبط است. قرار نیست هر محصول تولید داخلی را با قیمت بالاتر از متوسط بین‌المللی تبلیغ کنیم. کیفیت دارو و قیمت دارو بسیار مهم به شمار می‌رود که به تلاش شرکت‌ها بستگی دارد. البته سازمان غذا و دارو نیز باید نهایت همراهی و دقت را داشته باشد تا زمینه‌های رقابت برای شرکت‌های داخلی فراهم شود. بایستی شرایط به گونه‌ای رقم بخورد که رضایت مصرف‌کننده و پزشکان جلب شود. هنوز قسمت عمده‌ای از بازار صنعت دارو در اختیار فعالان خارجی است که امیدواریم با عملکرد شرکت‌های دانش‌بنیان و فعالیت دانشمندان جوان ایرانی بتوانیم میزان واردات دارو به کشور را به حداقل برسانیم.

دکتر دیناروند معاون وزیر بهداشت و رییس سازمان غذا و دارو

داروسازی ایران یک صنعت پیشرو است

صنعت داروسازی ایران حتماً از مرزهای مان فراتر خواهد رفت چراکه ما از نظر علمی جایگاه خوبی داریم. ۵۰ درصد از دانشمندان ایرانی که در یک درصد از نخبگان جهان قرار دارند، داروساز هستند. این موضوع نشان‌دهنده جایگاه فنی و علمی و برجسته ما در این صنعت است.

داروسازی ایران یک صنعت پیشرو است و سال به سال سهم بازار صادراتی آن در حال رشد بوده. ما در سال ۹۴، ۹۸ درصد نیاز داخلی با سهم ریالی ۷۰ درصد را در کشور تولید کردیم. ما در سال گذشته یک میلیارد دلار واردات داشتیم؛ این در حالی است که ارزش داروهای تولید داخل، ۳ میلیارد دلار بوده است، یعنی ۷۰ درصد. وضعیت امروز صنعت داروسازی به گونه‌ای است که در آن تمام خطوط داروسازی موجود است و هیچ خط تولیدی در دنیا وجود ندارد که ما آن را نداشته باشیم. ما در کشور ۱۶۰ شرکت و ۹۰ خط تولید داریم که با همکاری همدیگر زیرساخت صنعت داروسازی کشور را تشکیل می‌دهند. به عقیده من، برگزاری نمایشگاه تخصصی دارو دیر شده بود اما با این حال از مسئولان برگزاری تشکر می‌کنم. این دومین دوره این نمایشگاه است اما رشد آن بیش‌تر از دو برابر بوده است. در این نمایشگاه ۴۰۰ شرکت حضور دارد که همگی به نحوی در تولید دارو و نه واردات، فعالیت دارند که این موضوع یک موفقیت به حساب می‌آید.

نگاه هیئت مدیره سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران،

ایران فارما ۲ حاصل تحولی اساسی در سیاست‌های سندیکااست

دکتر عباس کبریایی زاده

صنعت داروسازی ایران پس از گذر از آن دوره دشوار با توجه به تحریم‌های یک‌جانبه‌ای که علیه ایران از جانب کشورهای غربی وضع شده بود به مسیر رشد و شکوفایی خود ادامه داد به طوری که در سال‌های منتهی به توافق هسته‌ای که فشارها از همیشه پیش‌تر بود، ما در زمینه داروهای اساسی در کشور مشکلی نداشتیم و ایران توانست در سال‌های تحریم و فشار ۹۸ درصد از نیاز کمی کشور به دارو را تأمین کند. لذا می‌توانیم ادعا کنیم که رویکرد صنعت داروسازی ایران مصداق عینی اقتصاد مقاومتی است.

ایران فارما تجربه‌ای است که ۲ سال قبل توسط دکتر نجفی عرب راه‌اندازی شد. امروز دومین دوره نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما است که در آن، دارو به صورت صنعتی مستقل عمل می‌کند. هنگام تصمیم‌گیری برای چگونگی برگزاری این نمایشگاه یک هیئت اجرایی شکل گرفت و در تدوین نقشه راه و استراتژی نمایشگاه که آن را از حالت نمایشگاه صرف خارج کند، به یک رخداد تبدیل کند و ظرفیت‌های صنایع دارویی را معرفی کند، تصمیمات مهمی اتخاذ شد.

هم‌چنین تصمیم گرفته شد که شرکت‌های خارجی حاضر در نمایشگاه فقط در زمینه تجهیزات و فناوری‌های نوین در خصوص ایجاد خط تولید دارو به فعالیت بپردازند و نباید هیچ‌کدام تولیدکننده محصول نهایی باشند.

این نمایشگاه یک رویداد است. تلاش این است تا در دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما رویکردی را اتخاذ کنیم که به توسعه زیرساخت‌های صنعت داروسازی و در نتیجه سلامت جامعه کمک کند.



دکتر محمود نجفی عرب

دومین نمایشگاه ایران فارما حاصل عملکرد مطلوب سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی است، بدون شک این نمایشگاه حاصل تحولی اساسی در سیاست‌های سندیکااست که موجبات رشد همه‌جانبه صنعت داروسازی را فراهم کرده است. حدود ۷۰ درصد صنعت داروسازی کشور در اختیار بخش‌های شبه‌دولتی و عمومی است که این سوال را در ذهن ایجاد می‌کند که چرا صنایع بزرگ هنوز نتوانسته‌اند در حوزه‌هایی که سهم ارزی بسیار زیادی را در حوزه واردات به خود اختصاص می‌دهد، موفق باشند.



دکتر اکبر برندگی

با رفع تحریم‌ها و تمایل شرکت‌های خارجی برای سرمایه‌گذاری در کشور، برگزاری نمایشگاهی چون ایران فارما با شیوه‌ای جدید، پنجره‌ای است تا خود را به کشورهای مختلف جهان معرفی و ظرفیت‌های صنعت دارویی کشور را به دیگران عرضه کنیم. نگاهی به آمار و ارقام تولید دارو در کشور، لزوم صادرات دارو را بیش از گذشته مورد توجه قرار می‌دهد. در حال حاضر بیش از ۱۰۰ کارخانه داخلی اقدام به تولید داروهای داخلی می‌کنند و نزدیک به ۳۰ کارخانه در نوبت راه‌اندازی خطوط تولید هستند که با این اوصاف، مجموع تولید دارویی داخل بیش از ۳ برابر مصرف است و لزوم صادرات بیش از گذشته احساس می‌شود که نمایشگاه ایران فارما فرصتی است تا با القای صادرات و سبک‌های نوین دارویی آشنا شویم تا به این وسیله شاهد تجربه یک جهش دارویی در سال ۲۰۱۷ باشیم.



دکتر هاله حامدی فر

نمایشگاه‌های دارویی یا سلامتی که در کشور برگزار می‌شود، هیچ‌کدام پشتوانه صنعتی نمایشگاه ایران فارما را ندارند. تنوع و تعدد شرکت‌های داروسازی که در کشور وجود دارد و ارزشی که به نمایشگاه ایران فارما می‌دهد به هیچ‌وجه قابل مقایسه با سایر نمایشگاه‌های دیگر نیست.

حتی نمایشگاه‌هایی که در ترکیه یا امارات برگزار می‌شود، بنیه و صنعت داروسازی آن‌ها اصلاً قابل مقایسه با ایران فارما نیست. از سوی دیگر در شرایطی که همکاری‌های بین‌المللی گسترش یافته و دنیا داشته‌های ایران را ارزیابی می‌کند، نمایشگاه ایران فارما فرصت مناسبی برای نمایش توان دارویی کشور است. اما معتقدم که هر فرآیندی از جمله این نمایشگاه نیازمند بلوغ است تا بتوان مانند نمایشگاه CPHI در تقویم کشور ثبت و به عنوان تاریخ جهانی هر کشور ثبت شود.



دکتر محمدرضا شانه‌ساز

در دوران پسابرجام باید از تمام توان برای جبران عقب‌ماندگی گذشته نهایت بهره را برد. فرصتی که اگر از آن خوب استفاده نکنیم راه را برای شرکت‌های واردکننده هموار خواهد کرد تا بازار را به دست بگیرند. تهدیدی که در دوران تحریم به وجود آمد و باعث شد تا در همان موقع در برخی اقلام دارویی با کمبود مواجه شویم.

به نظر می‌رسد بیش از این که در داخل کشور باید سرمایه‌گذاری کرد تا خارجی‌ها جذب بازار دارویی کشور شوند، نیاز است تا در کشورهای دیگر سرمایه‌گذاری کنیم. زیرا شرکت‌های دانش‌بنیان ما به آن اندازه از بلوغ، تکنیک، فناوری و ثروت رسیده‌اند که در بازارهای دیگر حضور پایدار داشته باشند و بتوانند ثروت به کشور وارد کنند.



A collage of various news articles and website screenshots related to the Iranian pharmaceutical industry. The articles cover topics such as market growth, regulatory updates, and industry events. Key headlines include:

- Iran pharmaceutical market soaring**: Discusses the rapid growth of the Iranian pharmaceutical market and its potential for further expansion.
- دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته امروز**: Reports on the second international drug and related industries exhibition held in Tehran.
- تولید ۳ داروی ایرانی در روسیه**: Announces the production of three Iranian drugs in Russia, highlighting a new step in international cooperation.
- تولید ۳۰۰ داروی ایرانی در روسیه**: Further details the production of 300 Iranian drugs in Russia, emphasizing the scale of the initiative.
- تولید ۳۰۰ داروی ایرانی در روسیه**: Another report on the production of 300 Iranian drugs in Russia, focusing on the economic and medical benefits.
- تولید ۳۰۰ داروی ایرانی در روسیه**: A third report on the production of 300 Iranian drugs in Russia, detailing the regulatory and logistical aspects.
- تولید ۳۰۰ داروی ایرانی در روسیه**: A fourth report on the production of 300 Iranian drugs in Russia, discussing the future of the industry.
- تولید ۳۰۰ داروی ایرانی در روسیه**: A fifth report on the production of 300 Iranian drugs in Russia, providing a comprehensive overview of the project.
- تولید ۳۰۰ داروی ایرانی در روسیه**: A sixth report on the production of 300 Iranian drugs in Russia, focusing on the impact on the Iranian population.
- تولید ۳۰۰ داروی ایرانی در روسیه**: A seventh report on the production of 300 Iranian drugs in Russia, discussing the role of the government and industry.
- تولید ۳۰۰ داروی ایرانی در روسیه**: An eighth report on the production of 300 Iranian drugs in Russia, providing a historical context for the industry.
- تولید ۳۰۰ داروی ایرانی در روسیه**: A ninth report on the production of 300 Iranian drugs in Russia, focusing on the challenges and opportunities.
- تولید ۳۰۰ داروی ایرانی در روسیه**: A tenth report on the production of 300 Iranian drugs in Russia, discussing the future of the industry.

ایران فارما ۲ در رسانه

A collage of news articles and website screenshots related to the Iranian pharmaceutical industry, focusing on regulatory and economic aspects. Key headlines include:

- صنعت داروسازی متقاضی عینی اقتصاد مقاومتی در کشور است**: Discusses the pharmaceutical industry's role in the national economy and its request for specific support.
- ۹۸ درصد دومین نمایشگاه ایران جامه در داخل کشور تولید می شود**: Reports that 98% of the products at the second Iranian exhibition were produced domestically.
- تولید ۳۰۰ داروی ایرانی در روسیه**: Another report on the production of 300 Iranian drugs in Russia, focusing on the economic impact.
- تولید ۳۰۰ داروی ایرانی در روسیه**: A report on the production of 300 Iranian drugs in Russia, discussing the regulatory framework.
- تولید ۳۰۰ داروی ایرانی در روسیه**: A report on the production of 300 Iranian drugs in Russia, focusing on the quality control measures.
- تولید ۳۰۰ داروی ایرانی در روسیه**: A report on the production of 300 Iranian drugs in Russia, discussing the future of the industry.
- تولید ۳۰۰ داروی ایرانی در روسیه**: A report on the production of 300 Iranian drugs in Russia, providing a historical context for the industry.
- تولید ۳۰۰ داروی ایرانی در روسیه**: A report on the production of 300 Iranian drugs in Russia, focusing on the challenges and opportunities.
- تولید ۳۰۰ داروی ایرانی در روسیه**: A report on the production of 300 Iranian drugs in Russia, discussing the future of the industry.
- تولید ۳۰۰ داروی ایرانی در روسیه**: A report on the production of 300 Iranian drugs in Russia, providing a comprehensive overview of the project.

بزرگترین رویداد صنعت دارو، از نگاه دوربین دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما)



گشایش دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما)



مراسم افتتاحیه دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما)



دیدار سندیکا با وزیر بهداشت قبرس



استقبال از ثبت‌نام در ایران فارما ۲



بازدید وزیر بهداشت از دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما)



کارگاه‌های آموزشی در دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما)





ایران فارما ۲۰۱۶: نگاه‌های خیره، جهش‌های بزرگ

امیر هواسی، نویسنده و خبرنگار روزنامه فایننشال تربیون

صنایع دارویی ایران توانایی حرکت فرای مرزهای کشور و تسلط بر بازار منطقه‌ای با ظرفیت وسوسه‌برانگیز بیش از ۴۰۰ میلیون مصرف‌کننده بالقوه را دارد.

این مسئول، برگزاری باشکوه نمایشگاه و اشتیاق شرکت‌های خارجی برای حضور و فعالیت در ایران را از جمله گواه‌های این مدعا برشمرد.

وی افزود: جمعیت کشور ما و میزان تقاضای داروی کشور، با وجود بالابودن، محدود است. اولویت اول ما باید بهره‌مندی از برتری فناوری ما در منطقه برای تلاش بیش‌تر در حوزه صادرات باشد.

طبق آماري که دیناروند ارائه داد، طی سال مالی ۱۳۹۴، صادرات دارویی کشور با میزان ۲۰۰ میلیون دلار و حضور در ۱۷ کشور جهان، در نقطه اوج خود بود؛ این در حالی است که میزان واردات ما بیش از ۱ میلیارد دلار بود.

طبق گفته‌های این مسئول، ۹۸ درصد تقاضای داخلی محصولات دارویی با تولیدات داخلی پاسخ گفته می‌شود.

با این وجود، محصولات خاص خارجی بیش از ۳۰ درصد ارزش مالی بازار داخلی را تشکیل می‌دهند. این صنعت بیش از نیمی از مواد خام برای تولید داروهای شیمیایی را از طریق واردات تأمین کرده، اما در حوزه مواد اولیه برای داروهای زیستی خودکفاست. بر اساس اهداف تعیین شده در برنامه ششم توسعه، صنایع دارویی می‌بایست حداقل ۷۵ درصد ارزش بازار داخلی را در دست خود داشته باشد.

فرصت‌ها و تهدیدها

نوفوردیسک، تولیدکننده دانمارکی و بزرگ‌ترین تأمین‌کننده انسولین در جهان،

مدیران و مسئولان عالی‌رتبه و بیش از ۴۰۰ صنعتگر از بیش از ۴۰ کشور جهان در دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما ۲۰۱۶) که چهارشنبه، ۲۴ شهریور در تهران افتتاح شد حضور پیدا کردند.

حدود ۱۰۰ شرکت معتبر از ایتالیا، آلمان، فرانسه، دانمارک، انگلستان، سوئیس، بلژیک، ژاپن، کره جنوبی، چین، آرژانتین، اسپانیا، هند و جمهوری چک در نخستین رویداد دارویی پس‌اقدام ایران شرکت داشتند.

از آنجایی که شرکت‌های واردکننده، صادرکننده و واسطه غایب بوده و تنها تولیدکنندگان و فعالان صنایع دارویی در این نمایشگاه حضور داشتند، فضا بسیار حرفه‌ای و تخصصی بود.

به گفته دکتر عباس کبریایی‌زاده، رییس سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران، تنها از «شرکت‌هایی که در صنایع دارویی ایران فعالیت داشته و می‌توانند به پیشرفت این حوزه، چه در مسئله فراهم‌آوردن فناوری تولید و یا در موضوع صادرات، کمک کنند دعوت به عمل آمد تا در این نمایشگاه شرکت داشته باشند».

از میان شرکت‌های حاضر در نمایشگاه می‌توان به نام‌های معتبری چون مرک، بوش، AWH، آروفارما، دکتر مولر، هارو هافلینگر و M+W از آلمان، کوماس، ایزیفارما، رانچی و فارما کوالیتی گروپ از ایتالیا، بوکار و کالیکس از فرانسه، فارما پک‌چینگ سیستمز و MRC از انگلستان، آرجنول و تلسار از اسپانیا، ترنسمر و آپستیک از بلژیک، سجونگ از کره جنوبی، تروکینگ و توفلون از چین و پی‌وی فارما و لیندیا از هند اشاره کرد.

هم‌چنین دکتر رسول دیناروند، رییس سازمان غذا و دارو در این خصوص می‌گوید:

۱۳۹۹ به مرحله تولید خواهد رسید و اکنون در مرحله طراحی و تعیین ماشین آلات مورد نیاز برای تولید، مسائل مربوط به فناوری اطلاعات و ظرفیت خروجی قرار دارد. برداشته شدن تحریم‌های بین‌المللی مربوط به برنامه انرژی هسته‌ای ایران، با تسهیل روند ورود و فعالیت در بازار ایران، شرایط را برای شرکت‌های خارجی ساده‌تر از پیش کرده است و همین دلیلی برای روی آوردن کشورها به سرمایه‌گذاری در ایران شده است. اما همه چیز در حالت ایده‌آل نیست؛ چراکه بیش‌تر تحریم‌های ایالات متحده، در رابطه با مراودات بازرگانی و محدودیت‌های مجوز دادن برای نرم‌افزارها همچنان پابرجا هستند.

فرهاد رثوفی مدیر تولید شرکت نوونوردیسک در این رابطه می‌گوید: به دلیل مسائل مربوط به تهیه مجوز طی دوران تحریم، قادر نبودیم از تعداد زیادی از راهکارهای IT و نرم‌افزارهای میکروسافت استفاده کنیم و این مشکل همچنان وجود دارد. وی ابراز امیدواری کرد که با مذاکرات دولت با قدرت‌های جهانی، این مشکل تا حدودی رفع شود.

پاورچین پاورچین

بخش فناوری‌های بسته‌بندی شرکت بوش، یکی دیگر از شرکت‌های معتبر اروپایی است که در دوران پساجرام به ایران بازگشته بود، اما این شرکت آلمانی برخلاف نوونوردیسک قدم‌های محتاطانه‌تری در مسیر ورود به ایران برمی‌دارد. بر اساس گفته‌های مازن حمصی، مدیر کل اجرایی این شرکت، تخصص بوش در انجام پروژه‌های محصول نهایی برای تولید محصولاتی چون قرص، کپسول و آمپول است.

وی افزود: از آنجایی که بخش عظیمی از صنایع دارویی ایران با ماشین‌آلات بوش تجهیز شده، از بازگشت به ایران و حضور میان دوستان قدیمی خود بسیار خرسندیم. او همچنین اشاره کرد که هدف شرکت راه‌اندازی مجدد و ارتقای ماشین‌آلات موجود در کشور و به تدریج افزایش ظرفیت و بهبود کیفیت تولید آن‌ها در آینده است. وی ادامه داد: صنایع داروسازی شما به تغییراتی جزئی احتیاج دارد و می‌توان این تغییرات را به سرعت و با بهر موری بالا اعمال کرد. این تولیدکننده آلمانی تأکید کرد که بوش در حال حاضر قصد دارد میزان و حدود فعالیت خود در ایران را پایین نگه دارد.

او در پایان گفت: قدم بعدی این است که ما امیدواریم تحریم‌ها به طور کلی برداشته شود و مشتریان ما بتوانند ماشین‌آلات پیشرفته و گران‌قیمت‌تر ما را سفارش بدهند. ▶

یکی از حاضران معتبر این نمایشگاه بود. غرفه این شرکت در محلی دور از بخش بین‌الملل و در دل نمایشگاه پیش‌بینی شده بود که نشان از توجه ویژه سندیکا، برگزارکننده این نمایشگاه، به این تولیدکننده داشت.

این تولیدکننده بزرگ دارو در ایران بسیار شناخته شده است و با پرسنلی به تعداد ۱۳۰ نفر، توانسته در دوره تحریم نیز، از سال ۲۰۰۵ در ایران حضور داشته باشد و اکنون برنامه‌های مدون برای دو برابر کردن این تعداد و افزودن ۱۶۰ نیروی جدید دارد. این تصمیم برای افزایش، نتیجه سرمایه‌گذاری بزرگ ۷۰ میلیون یورویی این شرکت برای تأسیس کارخانه تولید انسولین در ایران بود.

فرهاد رثوفی، مدیر تولید این شرکت گفت: تأسیس این کارخانه انسولین بزرگ‌ترین سرمایه‌گذاری در ایران از زمان انقلاب اسلامی و بزرگ‌ترین تعهد این مجموعه تا به امروز است.

میکل سورین لارسن، مدیر پروژه این شرکت اشاره کرد: سال‌ها در ایران فعالیت داشته‌ایم و اکنون که دوباره بازگشتیم شاهد بهبود و پیشرفت‌های زیادی هستیم. وی همچنین تأکید کرد که زیرساخت‌های پزشکی ایران برای تشخیص دیابت پیشرفت قابل توجهی طی چند سال اخیر داشته و امروز درک بهتری از جمعیت مبتلا به دیابت در کشور ایران داریم.

لارسن ادامه داد: این مسئله به این معناست که بازار در حال رشد است و نوونوردیسک آماده است تا درمان با کیفیت را در اختیار بیماران ایرانی قرار دهد. وی از آمادگی مجموعه نوونوردیسک برای انتقال فناوری تولید به ایران از طریق آموزش متخصصان صنعت ایران خبر داد.

لارسن افزود: اکثر پرسنل کارخانه‌ای که در دست تأسیس داریم بومی خواهند بود و تعداد کمی از متخصصان دیگر کشورها در این کارخانه حضور پیدا خواهند کرد. او همچنین تأکید کرد که فناوری تولید، کیفیت محصول و تجهیزات ساخت مشابه دفتر مرکزی کارخانه در دانمارک خواهد بود.

لارسن گفت: برنامه ما نمایش عملکردی بهتر در زمینه بهره‌وری و کیفیت محصول در مقایسه با دیگر شرکت‌های فعال در این حوزه است. برای تحقق این هدف در طولانی مدت نیاز به افراد باتجربه و دانش داریم. بنابراین، به خدمت‌گرفتن نیروی کار با استعداد و آموزش آن‌ها کلید موفقیت است.

این مسئول ادامه داد: نگاه‌ها به ایران است و رقابتی بالقوه میان شرکت‌های خارجی برای ورود به بازار انسولین ایران شکل گرفته است. با این وجود، نوونوردیسک تنها تولیدکننده داروهای دیابتی در ایران است.

بر اساس گفته‌های لارسن، کارخانه ۷۰ میلیون یورویی تولید انسولین در سال



نمایشگاه کتاب‌های تخصصی علوم دارویی و پزشکی – دانشگاهی

Specialized Pharmaceutical and Medical-Academic Book Fair



۲۴ تا ۲۶ شهریور ۱۳۹۵ مصلاي بزرگ تهران – ايران

www.iranpharmaexpo.com

نگاهی به برگزاری اولین نمایشگاه کتاب‌های تخصصی علوم دارویی، پزشکی – دانشگاهی هم‌زمان با ایران‌فارما ۲

ایران‌فارما

تحقق فرهنگ نشر در کنار صنعت داروسازی

کتاب‌های علوم دارویی، پزشکی – دانشگاهی به خبرنگار نشریه تخصصی «غذا و دارو» گفت: برگزاری نمایشگاه تخصصی کتاب‌های مرتبط با یک صنعت خاص هم‌زمان با نمایشگاه صنعتی همان حوزه، اتفاقی بود که پیش از این‌ها در صنعت کتاب می‌بایست صورت می‌گرفت. مدت‌هاست برگزاری نمایشگاه کتاب منوط به برگزاری نمایشگاه بین‌المللی کتاب در سال شده است. این در حالی است که باید بپذیریم نمایشگاه کتاب رویدادی نیست که تنها یک‌بار در سال شاهد برگزاری آن باشیم.

به گفته وی هر ساله با برگزاری نمایشگاه کتاب، بسیاری از علاقه‌مندان به کتاب و کتاب‌خوانی از نقاط دور برای تهیه کتاب‌های مورد نظر خود به تهران می‌آیند که همین امر باعث ازدیاد جمعیت و همچنین افزایش ترافیک می‌شود. بسیاری از بازدیدکنندگان ممکن است نتوانند در آن زمان خاص از نمایشگاه بازدید کنند یا حتی در صورت بازدید هم امکان دسترسی راحت به کتاب‌های تخصصی مرتبط با رشته مورد نظرشان فراهم نشود. این در حالی است که در طول سال، چندین نمایشگاه مختلف صنعتی و غیره برگزار می‌شود که فرصت بسیار مناسبی را برای عرضه کتاب‌های مرتبط فراهم می‌کند و قطعاً ناشران هم از این برگزاری و البته تداوم چنین رویدادهایی استقبال خواهند کرد. اتفاقی در این نمایشگاه روی داد و با هر ساله شدن ایران‌فارما، استقبال ناشران کتاب‌های علوم دارویی و پزشکی هم از برگزاری هر ساله نمایشگاه تخصصی کتاب چندین برابر شده است.

این ناشر تخصصی کتاب‌های تخصصی علوم دارویی و پزشکی در پایان خاطرنشان کرد: نمایشگاه کتاب یکی از مجموعه‌هایی است که به شدت مورد توجه نسل جوان به خصوص دانشجویان و دانش‌آموزان است. رقابت در عرصه فرهنگی موجب به وجود آمدن نمایشگاه کتاب می‌شود که در عرصه جهانی معروف بوده و مورد توجه ناشران و نویسندگان است.

استقبال از نمایشگاه کتاب در نوع خود تعجب‌آور بود

دکتر فرهاد تیمورزاده مدیر مسئول انتشارات پزشکی و دارویی تیمورزاده هم ضمن بیان این موضوع که شک ناشران حاضر در نمایشگاه برای موفقیت این نوع جدید از برگزاری نمایشگاه پس از شک به یقین تبدیل شد، افزود: علاوه بر استقبال از فروش کتاب‌های تخصصی علوم پزشکی و دارویی با وجود این که تعداد اندکی کودک در نمایشگاه شرکت می‌کنند و بیش‌تر مخاطبان دانشمندان و محققان علوم پزشکی هستند، اما فروش کتب کودک در حوزه سلامت با استقبال روبه‌رو شد به طوری که ما اصلاً انتظار این میزان فروش را نداشتیم.

تیمورزاده با اشاره به این که در کشورهای پیشرفته دنیا مخاطبان نمایشگاه‌های کتاب کودک، پدر و مادران این رده سنی هستند، گفت: در واقع پدر و مادرها با توجه به سلاقی، علایق و استعدادها و به منظور ارتقای رشد و هوش کودکان‌شان کتاب‌ها

نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران‌فارما) در دومین دور از برگزاری خود، علاوه بر حضور حداکثری شرکت‌های داخلی و خارجی، برگزاری کارگاه‌های آموزشی، عقد قرارداد و همچنین بازدید ۲۷ هزار نفری طی سه روز، شاهد برگزاری رویداد تخصصی دیگری در قالب نمایشگاه کتاب‌های تخصصی علوم دارویی، پزشکی – دانشگاهی بود.

این نمایشگاه در فضایی هر چند کوچک‌تر از نمایشگاه تخصصی صنعت داروسازی در شبستان اصلی برگزار شد و ۲۰ ناشر تخصصی حوزه کتاب‌های علوم دارویی و پزشکی به ارائه آخرین کتاب‌های این حوزه پرداختند. بر اساس اعلام دبیرخانه اجرایی نمایشگاه ایران‌فارما، ناشران تخصصی صنعت داروسازی و پزشکی در مجموع از دو هزار عنوان کتاب رونمایی کردند.

انتشارات تیمورزاده، انتشارات ارجمند، انتشارات افروز، انتشارات ویژه نشر، انتشارات اطمینان، انتشارات بشری، انتشارات ایده نوین، انتشارات برای فردا، انتشارات پارسیان، انتشارات تیمورزاده نوین، انتشارات رویان پژوه و... از جمله مهم‌ترین ناشران حاضر در اولین دوره از نمایشگاه تخصصی کتاب‌های علوم دارویی، پزشکی – دانشگاهی بودند. نکته حائز اهمیت دیگر در برگزاری این نمایشگاه، اختصاص تعدادی غرفه به کتاب‌های لاتین چاپ‌شده در حوزه کتاب‌های علوم دارویی و پزشکی بود که اهمیت برگزاری نمایشگاه را دوچندان کرده بود.

نمایشگاه تخصصی کتاب؛ پلی میان صنعت و دانشگاهیان

خوشبختانه بر اساس نظرسنجی‌های انجام‌شده در پایان نمایشگاه ایران‌فارما، نیمی از بازدیدکنندگان بر این نکته اتفاق نظر داشتند که برگزاری نمایشگاه کتاب‌های تخصصی دارویی و پزشکی بر جاذبه نمایشگاه اصلی افزود. دکتر عباس حاجی‌آخوندی مشاور وزیر بهداشت، درمان و آموزش پزشکی در امور آموزشی و تحقیقاتی از جمله افرادی بود که ضمن بازدید از نمایشگاه ایران‌فارما و نمایشگاه کتاب، برگزاری هر دو نمایشگاه را بسیار قابل قبول ارزیابی و خاطرنشان کرد: برگزاری نمایشگاه کتاب‌های تخصصی علوم دارویی و پزشکی در حاشیه نمایشگاه حرکتی نو در صنعت داروسازی به حساب می‌آید که برای محققان و دانشگاهیان بسیار جاذبه ایجاد کرد.

نمایشگاه کتاب‌های تخصصی علوم دارویی، پزشکی – دانشگاهی هر چند در اولین سال برگزاری خود برای بسیاری از ناشران ناشناخته بود و همین امر مانع از شرکت آن‌ها شد، اما به گفته دیگر ناشران حاضر در نمایشگاه، برگزاری چنین رویدادی علاوه بر تسهیل دسترسی دانشجویان به کتاب‌های تخصصی مورد نظر خود زیر یک سقف، موجب ارتقای سطح فرهنگی صنعت مرتبط هم خواهد شد.

یک تجربه خوب!

در همین راستا مدیر مسئول یکی از انتشارات حاضر در نمایشگاه تخصصی

تحقق اقتصاد مقاومتی در حوزه نشر

دکتر مهرشاد کاظمی مشاور عالی مدیر کل و رییس اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی شهر تهران برگزار می‌کند. این نمایشگاه تخصصی کتاب‌های علوم دارویی، پزشکی - دانشگاهی را فرصتی دانست که صنعت نشر در راستای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی حرکت کند. به عقیده وی برگزاری چنین نمایشگاهی و گردهم آمدن ناشران تخصصی حوزه سلامت در کنار هم در فضایی محدود نسبت به نمایشگاه‌های معمول کتاب، فرصت مناسبی برای دانشجویان فراهم کرده است تا بتوانند از نزدیک با جدیدترین کتاب‌های رشته تخصصی خود آشنا شوند و همچنین ضمن بهره‌مندی از تخفیف اعمال شده، به راحتی کتاب مورد نظر خود را تهیه کنند. ضمن این که جانمایی این نمایشگاه در مرکز شهر، موجب سهولت دسترسی گروه‌های هدف به کتاب‌های مورد نظر خود خواهد شد.

وی ضمن بیان این موضوع که برگزاری نمایشگاه کتاب‌های تخصصی در کنار نمایشگاه ایران فارما با هدف ارتقای سطح فرهنگی، می‌تواند الگویی برای برگزاری دیگر نمایشگاه‌های صنعتی باشد، خاطر نشان کرد: برگزاری این نمایشگاه زمینه‌های ارتباط نزدیک‌تر محققان، صنعتگران و علاقه‌مندان را فراهم کرده است.

به گفته مشاور عالی مدیر کل و رییس اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی شهر تهران، یکی از وجوه اقتصاد مقاومتی ایجاد ظرفیت و زمینه‌سازی برای رونق بخشیدن به تولیدات داخلی است و وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی به عنوان متولی در حوزه نشر تلاش دارد تا زمینه‌های عرضه بهتر کتاب‌ها و دسترسی آسان‌تر مخاطبان را فراهم سازد و برای نمایشگاه‌های کتاب‌های تخصصی با همین هدف صورت می‌گیرد.

دکتر مهرشاد کاظمی از قابلیت برگزاری نمایشگاه کتاب با هر ساله شدن نمایشگاه ایران فارما حتی در قالب بین‌المللی شدن خبر داد و بیان کرد: وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی حامی برگزاری نمایشگاه‌هایی است که بر اساس اقتصاد مقاومتی بر تولیدات داخلی تأکید دارد و نمایشگاه کتاب‌های علوم دارویی، پزشکی و دانشگاهی هم با توجه به پتانسیل و ظرفیت‌های صنعت داروسازی این قابلیت را دارد که هم‌زمان با نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما، در سطوح بین‌المللی برگزار شود. ▶

را خریداری می‌کنند. در ایران این تفکر برای برپایی نمایشگاه و حضور ناشران وجود ندارد، اما همین نمایشگاه با وجود تخصصی بودن و نبود کودکان برای فروش این موضوع را هر چه بیشتر برای ما ثابت می‌کند.

ضرورت برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی کتاب برای دانشجویان

نمایشگاه تخصصی کتاب‌های علوم دارویی، پزشکی - دانشگاهی در دومین روز از برگزاری خود شاهد بازدید دانشجویان دانشکده داروسازی دانشگاه آزاد تهران بود که بیان نقطه نظرات آن‌ها در حین بازدید از نمایشگاه در نوع خود جالب به نظر می‌رسد. یکی از دانشجویان بازدیدکننده از نمایشگاه تخصصی کتاب به خبرنگار «غذا و دارو» گفت: هدف من بیشتر بازدید از نمایشگاه ایران فارما و آشنایی با آخرین دستاوردها و تکنولوژی‌های صنعت داروسازی بود، اما برگزاری نمایشگاه کتاب در کنار این نمایشگاه برای من به شخصه تجربه بسیار خوبی بهره‌مند شده بود. چراکه بسیاری از کتب پزشکی و دارویی گران بوده و خیلی از دانشجویان توان مالی برای خرید آن‌ها را ندارند، اما این نمایشگاه فرصت خوبی برای خرید ارزان‌تر کتاب‌های لازم است. امیدواریم در سال‌های آینده شاهد حضور تمامی ناشران تخصصی کتاب‌های علوم دارویی باشیم، ضمن این که برگزاری نمایشگاه تخصصی کتاب به این شکل نیاز هر دانشجو و متخصصی به منظور دسترسی راحت‌تر کتاب‌های مورد نظر خود است.

هنرمندان، دیگر بازدیدکنندگان نمایشگاه تخصصی کتاب

نمایشگاه تخصصی کتاب‌های علوم دارویی، پزشکی - دانشگاهی نه تنها برای دانشجویان، صنعتگران و محققان صنعت داروسازی جاذبه ایجاد کرد بلکه برای هنرمندان هم تجربه متفاوتی رقم زد. نمایشگاه کتاب‌های تخصصی علوم دارویی، پزشکی - دانشگاهی در آخرین روز برگزاری خود میزبان بازدید هنرمندان کشور بود. چهره‌های شناخته شده‌ای از جمله محمدرضا فروتن، کتابون ریاحی و دکتر افشین یداللهی از این نمایشگاه بازدید و حمایت خود را از برگزاری چنین نمایشگاه‌هایی که هدف آن افزایش سطح فرهنگی جامعه است، اعلام کردند.



گزارش مراسم اختتامیه دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما،

دارو؛ صنعتی مستقل

دکتر کبریایی‌زاده به ارائه آماری از تراز تجاری داروی ایرانی پرداخت و ادامه داد: در حال حاضر ۹۸ درصد از نیاز دارویی ما تنها با ۷۷ میلیون دلار وابستگی ارزی در کشور تولید می‌شود که این مبلغ صرف تهیه ماشین‌آلات، قطعات و مواد اولیه‌ای می‌شود که به دلیل اقتصادی نبودن تولید آن‌ها در داخل، از خارج تهیه می‌شوند. وی سپس به مقایسه میزان ارز مصرفی برای داروی ایرانی و داروی وارداتی پرداخت و گفت: برای واردات ۲ درصد باقی‌مانده، یک میلیارد و ۱۰۰ میلیون دلار ارز مصرف می‌شود که این مبلغ نشان می‌دهد ما چه جایگاه ویژه‌ای را در صنعت دارو به خود اختصاص داده‌ایم.

وی ضمن دعوت از متخصصان بین‌رشته‌ای برای حضور فعال‌تر در صنعت داروسازی گفت: هر چند تولید دارو یک موضوع علمی و صنعتی است اما بحث بازاریابی، فروش و صادرات آن یک موضوع تخصصی دیگر است و نیاز به استفاده از متخصصان امر فروش و بازرگانی دارد.

دکتر کبریایی‌زاده افزود: این نمایشگاه می‌تواند بهانه‌ای باشد تا تحصیلات کرده‌های حوزه مدیریت، اقتصاد، بازرگانی و بازاریابی وارد عرصه کار شوند؛ چراکه ما نیازمند حمایت و حضور متخصصان این حوزه هستیم تا صنعت دارو را فرامرزی کنیم. به عبارتی دیگر هنرمندان و مدیران باید سفیران معرفی این توانمندی ایران به جهان باشند.

رییس سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران در ادامه به پتانسیل‌های آزاد نشده و توانمندی‌های صنعت داروی ایران برای استفاده از بازارهای منطقه اشاره کرد و افزود: در اطراف کشور ما جمعیتی بالغ بر ۵۰۰ میلیون نفر وجود دارند که صنعت داروسازی ندارند و این موضوع می‌تواند فرصتی برای صنعت داروسازی ما باشد تا با حضور فعال و مؤثر در این بازارها گام اول را در راه برون‌مرزی شدن محکم

دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته ایران فارما در روز ۲۶ شهریور به کار خود پایان داد. در مراسم اختتامیه این رویداد دارویی دکتر علی ربیعی وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی، دکتر عباس کبریایی‌زاده رییس سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران، مدیران عامل شرکت‌های بزرگ دارویی ایرانی و خارجی و جمعی از هنرمندان حضور داشتند.

در این مراسم دکتر علی ربیعی و دکتر عباس کبریایی‌زاده به ایراد سخنرانی پرداختند و همچنین دکتر اکبر برندگی نایب رییس اول سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران متن بیانیه دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته ایران فارما را قرائت کرد.

در انتهای این مراسم نیز، از برگزیدگان دومین نمایشگاه ایران فارما توسط مجریان برگزاری این نمایشگاه تقدیر به عمل آمد. در ادامه می‌توانید مهم‌ترین مباحث و رویدادهای مطرح‌شده در این مراسم را مطالعه کنید.

دکتر کبریایی‌زاده: توسعه صادرات نیازمند همکاری‌های بین‌رشته‌ای است

دکتر عباس کبریایی‌زاده اولین سخنران این مراسم بود. وی بیان کرد: باید ادعا کرد که دانش و مهارت در صنعت داروسازی در بسیاری از زمینه‌ها بومی شده است. امروز اگر این توانایی در کشور وجود دارد که صنعت بیوتکنولوژی ما می‌تواند مراحل کشت، خالص‌سازی و تهیه فرمول‌های دارویی را با اتکا به دانش خود انجام دهد ما آن را مرهون تلاش‌ها و مجاهدت‌های پیشکسوتان و همکاران قدیمی خود هستیم که توانسته‌اند این صنعت را به مرحله‌ای از شکوفایی برسانند که امروز توانایی برون‌مرزی شدن را دارا می‌باشد.



خود را برای ایجاد رفاه و کاهش فقر گسترش دهند چراکه این معضلات به اندازه کافی با حوزه سلامت و دارو در ارتباط هستند.

وی افزود: خوشبختانه دوستان سندیکا و فعالان این حوزه از خوش‌نام‌ترین و دلسوزترین افراد کشور هستند و این موضوع نوید این را می‌دهد که آن‌ها هم به این حوزه نگاه تجاری صرف ندارند و نگاه‌شان به حوزه دارو با نگاه من‌یکسان است. دکتر ربیعی در ادامه به رویکرد کلان اقتصادی کشور که مبتنی بر اقتصاد مقاومتی است اشاره کرد و افزود: در بحث اقتصاد مقاومتی هم نظام سلامت، هم نظام رفاه و هم تولید و توسعه کشور از اهمیت ویژه‌ای برخوردارند و دارو به تنهایی تمام این مباحث را در خود جای داده است.

وی ادامه داد: حضور ۹۰ شرکت خارجی در این نمایشگاه و هم‌چنین میزان ۲۰۰ میلیون دلار صادرات در برابر یک میلیارد و ۱۰۰ میلیون دلار واردات دارو در کشور به خوبی می‌تواند جهت‌گیری‌ها را برای تدوین سیاست‌ها و اهداف آینده داروی کشور مشخص کند. توسعه صنعت دارو برای ما یک اولویت است و با توجه به افراد لایق و فارغ‌التحصیلان توانایی که حاصل تلاش دانشگاه‌های کشور هستند ما می‌توانیم با یک برنامه‌ریزی و تدوین سیاست‌های حمایتی به اهداف خود دست پیدا کنیم.

دکتر ربیعی با اشاره به تاامنی‌های منطقه خاورمیانه و امنیتی که در ایران برقرار است گفت: درست است که ما در منطقه بی‌ثباتی به سر می‌بریم اما امنیت و ثبات کشور ما فرصت بزرگی است تا بتوانیم بازار دارویی کشورهای پیرامون خود را تحت تأثیر قرار دهیم و در جذب تکنولوژی‌های روز و همکاری‌های مشترک کشورهای پیشرفته موفق عمل کنیم.

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی با اشاره به موفقیت‌های صنایع دارویی در ایجاد اشتغال افزود: صنعت داروسازی ایران توانسته است با ایجاد ۳ هزار شغل پایدار مستقیم و ۴ الی ۵ برابر شغل پایدار غیر مستقیم نقش بسیار سازنده‌ای را در اشتغال‌زایی ایجاد کند.

وی در انتها گفت: ما سعی داریم تا همه داروهای تولید داخل کشور را تحت پوشش بیمه قرار دهیم و هر کجا که تولید داخل به نقطه‌ای برسد که بتواند جایگزین انواع خارجی بشود ما در این زمینه اقدام خواهیم کرد؛ چراکه استراتژی ما افزایش پوشش بیمه برای تولید داخلی است. وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی سعی دارد تا با ابزار بیمه به کمک صنعت داروسازی بیاید چراکه دارو ارتباطی تنگاتنگ با حوزه رفاه و کاهش ریسک زندگی مردم خواهد داشت و ارتباط بیمه‌ها با صنایع دارویی در این راستا تعریف می‌شود.

پس از سخنرانی دکتر علی ربیعی برگزارکنندگان دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران‌فارما از شرکت‌کنندگان برگزیده در این نمایشگاه تقدیر به عمل آوردند و در انتها به یادگار عکسی انداختند. ▶

بردارد. این در حالی است که اگر ما به دنبال بازار منطقه نباشیم شرکت‌های ایرانی مجبور خواهند بود تا در بازار داخلی به رقابت بپردازند که این موضوع نمی‌تواند اتفاق خوبی برای صنعت داروی کشور باشد و ما آسیب جدی خواهیم دید.

دکتر کبریایی‌زاده در انتها به چشم‌اندازهای صنعت داروی کشور اشاره کرد و گفت: ما می‌خواهیم و می‌توانیم تا تراز تجاری دارو را مثبت کنیم. ما در حال حاضر ۲۰۰ میلیون دلار صادرات داریم؛ این در حالی است که واردات دارو به ایران ۱ میلیارد و ۱۰۰ میلیون دلار است. نه تنها داروسازان ایرانی، بلکه تمامی حوزه‌هایی که می‌توانند در این راستا به کشور کمک کنند باید دست به دست یکدیگر دهند و با توجه به فرصت‌هایی که پیش روی ما قرار دارد، تا ۵ سال آینده مقدار صادرات دارو را ۵ برابر کرده که من بسیار به تحقق این هدف خوشبینم.

در ادامه این مراسم دکتر اکبر برندگی نایب رییس اول سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران به قرائت بیانیه دومین نمایشگاه ایران‌فارما پرداخت. پس از قرائت متن بیانیه از دکتر علی ربیعی برای ایراد سخنرانی دعوت به عمل آمد.

دارو نقطه تالاقی سلامت، رفاه و توسعه

دکتر علی ربیعی وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی با اشاره به این موضوع که کنشگران حوزه دارو، صرفاً کنشگران اقتصادی نیستند گفت: وجه اجتماعی و علمی حوزه‌ای که شما دست‌اندرکاران داروی کشور در آن فعالیت می‌کنید بسیار بیش‌تر از وجه اقتصادی آن برجستگی دارد و تأثیرگذارتر است. به عبارتی دیگر دارو یک حوزه چندساختی است و من نمی‌خواهم با به کار بردن عنوان صنعت نگاه تقلیل‌گرایانه‌ای به حوزه‌ای که شما در آن فعال هستید داشته باشم؛ چراکه وقتی از صنعت دارو حرف می‌زنیم نوعی نگاه تقلیل‌گرایانه به این موضوع بااهمیت و استراتژیک خواهیم داشت.

وی ادامه داد: دارو را نمی‌توانیم فقط در حوزه صنعت تفسیر کنیم چراکه دارو با فرهنگ، رفاه اجتماعی، سیاست، فقر و کاهش آلام مردم ارتباط دارد. ما شاهد بودیم که چگونه در دوران تحریم‌ها دارو توانست نیاز مردم را تحت تأثیر قرار دهد. بنابراین من فکر می‌کنم حوزه دارو، حوزه‌ای چندساختی است و برای این که ما بتوانیم در کشور چشم‌اندازهای دارویی را به خوبی به پیش ببریم و توسعه را شاهد باشیم باید تمامی حوزه‌هایی که به آن‌ها اشاره داشتیم را به صورت موازی مورد توجه قرار دهیم. دکتر ربیعی در ادامه به ارتباط حوزه فعالیت‌های داروسازان و وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی اشاره کرد و گفت: وزارتخانه‌ای که من مسئولیت آن را بر عهده دارم از جهات مختلف با کاری که شما داروسازان انجام می‌دهید ارتباط نزدیک و ملموس دارد. شاید برجسته‌ترین ارتباط ما در حوزه بیمه‌ها باشد اما من معتقدم که لازم است داروسازان و وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی علاوه بر تعاملات اقتصادی، تلاش





در بیست و دومین نمایشگاه مطبوعات (غرفه نشریه غذا و دارو) اعلام شد

آغاز «طرح ترویج سلامت عمومی» در ایران فارما ۳

نمایشگاه) در بیست و دومین نمایشگاه مطبوعات، برگزار شد و طبق صحبت‌های صورت گرفته، قرار بر این است که در سومین نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما، حرکت گسترده‌ای را در زمینه مصرف منطقی دارو با تأکید بر اصول خودمراقبتی، با عنوان «طرح ترویج سلامت عمومی» آغاز کنند.

طی صحبت‌های صورت گرفته در این نشست، مهم‌ترین نکته در «طرح ترویج سلامت عمومی»، ترویج فرهنگ خودمراقبتی به جای خوددرمانی با دارو است و در این مسیر حوزه‌های مختلفی باید درگیر شوند و سلامت را اولویت کار خود قرار دهند.

یکی از موضوعات دیگری که در این نشست مطرح شد ضرورت فضا سازی برای ایجاد علاقمندی بیشتر مسئولان به موضوع سلامت بود که به عقیده حاضران در نشست، سلامت حتی در معنای اجتماعی، زمانی مدیریت می‌شود که آن را در فضایی قرار دهیم که مسئولان به آن علاقمند شوند. در این صورت مسئولان، سلامت را در اولویت کارهایشان قرار می‌دهند.

نشریه تخصصی غذا و دارو به عنوان حامی رسانه‌ای دومین و سومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما) در شماره‌های آتی به تشریح «طرح ترویج سلامت عمومی» می‌پردازد. ▶

با همکاری سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران و کمیسیون سلامت شورای اسلامی شهر تهران طرحی مبنی بر «طرح ترویج سلامت عمومی» در سومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما)، آغاز به کار خواهد کرد.

به گزارش نشریه تخصصی غذا و دارو، طی نشستی با حضور دکتر عباس کبریایی‌زاده رییس سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران و احمد مسجدجامعی عضو کمیسیون سلامت شورای اسلامی شهر تهران، فعالیت‌های این دو نهاد به صورت رسمی در مسیر اجرای «طرح ترویج سلامت عمومی» آغاز شد.

در این حرکت گسترده، سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران به عنوان متولی حوزه فرهنگ‌سازی مصرف منطقی دارو و تشویق خودمراقبتی، کمیسیون سلامت شورای اسلامی شهر تهران به عنوان متولی حوزه سلامت شهری و سازمان تامین اجتماعی به عنوان متولی حوزه سلامت عمومی، نقش فعالی دارند.

این نشست از سوی دبیرخانه سومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما) در غرفه نشریه تخصصی غذا و دارو (حامی رسانه‌ای این



گفت و گو

میان ایران و ۳۰ کشور جهان شکل گرفت،

آغاز گفت و گوهای دارویی



در روزهای برگزاری دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما) به سراغ مدیران ارشد شرکت‌های داخلی و خارجی رفتیم و در مورد مهم‌ترین دغدغه‌های موجود در صنایع داروسازی با آن‌ها به گفت‌وگو پرداختیم. به عقیده آن‌ها، نمایشگاه ایران فارما یک شروع خوب برای برقراری یک مکالمه در حوزه داروسازی، در سطح جهانی است. در ادامه می‌خوانید: گفت‌وگو با پدram سلطانی / شاشانک کولکارنی / علی منتصری / پاتریک ون اند / هانس یورگن بوده / حمید رضا جمشیدی / ...

گفت‌وگو با دکتر سلطانی

نمایشگاه ایران فارما فرصت جذب سرمایه‌گذاری خارجی را فراهم کرد

دکتر پدram سلطانی نایب رییس اتاق بازرگانی صنایع، معادن و کشاورزی ایران ضمن بازدید از دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما) در گفت‌وگو با نشریه تخصصی «غذا و دارو» بیان کرد نمایشگاه ایران فارما فرصتی استثنایی برای فعالان صنایع داروسازی داخلی و خارجی در پسابرجام فراهم کرده است. گفت‌وگو با وی را در ادامه می‌خوانید:

حضور بلاواسطه در بازار ایران هستند که باید از این فرصت نهایت بهره را برد. یکی از موضوعاتی که باید مورد توجه قرار بگیرد اقتصاد حوزه بهداشت و درمان است. اقتصاد در این حوزه، از زیرساخت‌های اصلی و اساسی و مؤثر در فراهم کردن رشد و توسعه پایدار در کشورها است. به دلیل تنگناهای متعدد، تا کنون فرصت رشد مناسب و شایسته برای این بخش به میزان ظرفیت‌هایی که وجود داشته فراهم نبوده است. لذا در این میان تشکلهای اقتصادی فعال در بخش خصوصی مربوطه، مسئولیت خطیری بر عهده دارند. اتاق ایران به عنوان پارلمان بخش خصوصی و تشکل تشکلهای و بر اساس مأموریت‌های محوله در فضای اصل ۴۴ و وظایف ذاتی خود در این خصوص، موضوع ساماندهی و سازماندهی بخش خصوصی را در دستور کار خود دارد و از این طریق در پی واگذاری و تفویض مسئولیت‌های متنوعی از سوی دولت به تشکلهای بوده و به دنبال ایفای رسالتی تاریخ‌ساز در صحنه اقتصاد کشور می‌باشد.

• با توجه به این که در حال حاضر یکی از مباحث مهم در پسابرجام، الحاق کشور به سازمان جهانی تجارت است (موضوعی که در برگزاری نمایشگاه ایران فارما و تأثیر آن بر صنایع داروسازی کشور بسیار به آن توجه شده است)، به نظر شما مهم‌ترین چالش در مسیر الحاق چیست و در صورت الحاق، اثرات آن بر صنعت داروسازی چگونه خواهد بود؟
گرچه در داخل مخالفت‌هایی با این الحاق وجود دارد و می‌تواند روند الحاق را با چالش‌هایی مواجه کند؛ به ویژه آن‌هایی که عموماً و از روی عادت مخالف تنش‌زدایی و ارتباط ایران با جامعه جهانی و مخالف بهبود روابط ایران با اروپا و غرب هستند یا نگاه بدبینانه‌ای به جهانی شدن دارند، جزو مخالفان سازمانی و همیشگی این تصمیمات و اقدامات خواهند بود. اما الحاق ایران به سازمان جهانی تجارت یکی از دستاوردهای برجاسم است و نباید این دستاورد را دست کم گرفت.
تجربه کشورهای عضو این سازمان نشان می‌دهد در صورتی که کشوری به عضویت کامل سازمان جهانی تجارت درآید، از فرمت بین‌المللی برخوردار شده و ملزم به تطبیق اصول خود با این سازمان خواهد شد. امری که از جمله مهم‌ترین نتایج آن به‌روزرسانی و مدرن‌سازی قوانین و مقررات تجاری و اقتصادی خواهد بود. فراموش نکنیم یکی از مهم‌ترین معضلات اقتصاد کشور حجم بالای قاچاق است و الحاق به WTO و پذیرش قوانین آن از جمله کاهش میانگین نرخ تعرفه می‌تواند جلوی رشد و توسعه این پدیده شوم را بگیرد. ▶

• ارزیابی شما از برگزاری نمایشگاه‌های بین‌المللی در حوزه دارو و صنایع وابسته چیست و برگزاری چنین نمایشگاهی تا چه اندازه در جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی و توسعه صنعت داروسازی مؤثر است؟

یکی از ضعف‌های اساسی تولیدکنندگان کشور در حوزه‌های تولیدی و صنعتی، آشنانیدن به اصول بازاریابی و حضور در بازارهای بین‌المللی است. متأسفانه به رغم ظرفیت‌های موجود در کشور، اما ضرورت حضور در بازارهای بین‌المللی احساس نمی‌شود. این نوع نگاه و پارادایم حاکم بر صنایع کشور که در صنعت داروسازی کشور هم وجود دارد، باید تغییر کند. بر همین اساس صنعت دارو و درمان کشور با حضور در مکان‌هایی که امکان نمایش توانمندی‌ها وجود دارد، باید خود را عرضه کند. کارکرد اصلی نمایشگاه هم به خصوص نمایشگاه‌های بین‌المللی جز این نیست تا جذابیت‌های آن حوزه خاص به نمایش گذاشته شود.

شخصاً خوشحال از برگزاری چنین نمایشگاه‌هایی هستیم. اما نباید فراموش کرد که جذب سرمایه‌گذاری خارجی در گروهی بازدیدکنندگان متخصص است که در این نمایشگاه به این موضوع توجه ویژه شده است. شرکت‌های بزرگ دارویی در چند سال اخیر با تغییر نگرش جهانی به کشور، از تمایل خود برای حضور در بازارهای ایران خیر داده‌اند؛ کشورهایی که هم‌اکنون نمایندگانی از آن‌ها هم در این نمایشگاه حضور دارند. اکنون که فرصت جذب سرمایه‌گذاری در کشور فراهم شده است، باید موازات تسهیل ارتباطات بین‌المللی، مقررات‌زدایی هم صورت بگیرد تا فضا برای حضور شرکت‌های خارجی فراهم شود. از سوی دیگر باید فضا برای فعالیت بیشتر بخش خصوصی فراهم شود.

فراموش نکنیم روابط سیاسی و دیپلماتیک ایران به خصوص حوزه‌های سلامت، حائز اهمیت است. اما برگزاری این چنین نمایشگاه‌هایی باعث خواهد شد تا کشورهای دنیا به خرید دارو از ایران ترغیب شوند. بنابراین از سوی وزارت بهداشت، باید حضور ایران در نمایشگاه‌های بین‌المللی دیگر کشورها تقویت شود و امسال که ایران فارما میزبان شرکت‌های دارویی شناخته شده است، زیرساخت‌های نمایشگاه داخلی هم تقویت شود. توجه کنیم که صنعت داروسازی نیازمند شراکت است تا بتواند توسعه داشته باشد. در چند ماه گذشته حضور هیئت‌های تجاری و رفت و آمدهای تجار و فعالان اقتصادی دیگر کشورها به ایران افزایش یافته که در تاریخ ایران سابقه نداشته است. همه این فعالان به دنبال فرصت سرمایه‌گذاری هستیم و



گفت‌وگو با دکتر کولکارنی

ایران فارما ۲۰۱۶، سایه‌ای از CPhI تهران

دکتر شاشانک کولکارنی مدیر ارشد بخش فروش شرکت «فارمالب ایندیا» است. این شرکت کار خود را از سال ۱۹۶۲ آغاز کرده است و سابقه ۶ دهه فعالیت در این حوزه را دارد. کشورهای همسایه و کشورهای که مشترکات فرهنگی و تاریخی بسیاری با ایران دارند، همواره شرکای تجاری خوبی هستند و شباهت‌های فراوان شان سبب ایجاد روابط بلندمدت و نزدیکی با ایران می‌شود. مدت‌هاست که ایران و هندوستان روابط نزدیکی در بسیاری از حوزه‌های تجاری دارند. حضور و تمایل به همکاری هند با ایران را می‌توان در فعالیت برجسته نماینده‌های این کشور در دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما) نیز مشاهده کرد. در همین راستا با شاشانک کولکارنی به گفت‌وگو پرداختیم و صحبت‌هایی پیرامون همکاری شرکت «فارمالب ایندیا» با ایران، ارزیابی نمایشگاه و کیفیت برگزاری آن داشتیم. در ادامه گفت‌وگوی ما با او را می‌خوانید:

• **توافق هسته‌ای و تغییر نگرش‌های سیاسی تا چه میزان در دیدگاه شما نسبت به ایران تأثیر گذاشته است؟**

بعد از آن که رفع تحریم‌ها به شکل عملی آغاز شد، شرکت‌های فعال در این صنعت به بازار صنایع دارویی ایران هجوم آوردند. ولی ما نگران نیستیم؛ چراکه محصولات ما در بازار ایران پذیرفته شده‌اند. به همین دلیل است که توانسته‌ایم ۲۰ سال متوالی در این بازار حضور فعال داشته باشیم. آماده مقابله با چالش‌ها هستیم، هر چه قدر هم که بزرگ باشند.

• **تا کنون با چالشی روبه‌رو شده‌اید که دیدگاه شما را نسبت به بازار ایران تغییر دهد؟**

نیازی نیست که سیاست خود درباره بازار ایران را تغییر بدهیم. در حال حاضر مشتریان بسیار خوبی در این بازار داریم که از آن چه ارائه می‌دهیم رضایت کامل دارند. ما سعی می‌کنیم حرفه‌ای باشیم و اخلاقیات حرفه‌ای را در کارهای مان مد نظر قرار دهیم.

• **می‌دانیم که هند از جمله کشورهایی است که سال‌هاست نمایشگاه CPhI برگزار می‌کند. این نمایشگاه را در مقایسه با CPhI هند چگونه ارزیابی می‌کنید و پتانسیل برگزاری نمایشگاه CPhI در ایران را چه قدر می‌دانید؟**

مقایسه این رویداد با CPhI هند کار دشواری است. بیش از بیست سال است که این نمایشگاه در هند برگزار می‌شود. مدت زمان زیادی برای رسیدن به این سطح از فعالیت نیاز است، ولی با توجه به کیفیت برگزاری نمایشگاه، ایران نیز می‌تواند به زودی یک CPhI برگزار کند. به اعتقاد من، برگزار کنندگان ایران فارما می‌بایست بیش‌تر از نمایشگاه‌های CPhI بازدید کنند و شکل و شمایل برگزاری این نمایشگاه‌ها را از لحاظ تدارکات و میزبانی از نزدیک ببینند. با توجه به تلاش‌های صورت گرفته در برگزاری این نمایشگاه، مطمئن هستم که ایران به زودی شاهد برگزاری یک CPhI بسیار موفق در تهران خواهد بود. ▶

• **دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما را چگونه دیدید؟**

مدت‌هاست که تجهیزات مختلفی را برای شرکت‌های معتبر داروسازی ایران تأمین می‌کنیم. با توجه به این تصویر خوب و مقبولیتی که میان صنعتگران ایرانی داریم و همین‌طور محصولات جدیدی که به مرحله تولید رسیده‌اند، بسیار نسبت به آینده امیدواریم و مشتاقیم در سال‌های آینده همکاری‌های بیش‌تری با صنعت داروسازی کشور ایران داشته باشیم. طی دو روز گذشته تعداد زیادی از مشتریان ما در این غرفه حضور پیدا کردند و محصولات جدید ما را مورد بررسی قرار دادند و صحبت‌ها و مذاکرات ابتدایی راجع به پروژه‌های آتی ما در ایران انجام گرفت.

• **آیا از دستاوردهای خود در نمایشگاه ایران فارما رضایت دارید؟ و این که عملکرد نمایشگاه را به طور کلی چگونه ارزیابی می‌کنید؟**

بله، بسیار راضی هستیم. آن چه از برگزار کنندگان شاهد بودیم، بسیار عالی و رضایت‌بخش بود. در رابطه با تدارکات باید گفت که با هیچ‌گونه مشکلی مواجه نشدیم و نقصی در امکاناتی که مورد نیاز ما بود مشاهده نکردیم. مهمان‌نوازی برگزار کنندگان هم بسیار خوب بود و بابت زحماتی که در راستای برگزاری هر چه بهتر این نمایشگاه صورت گرفت کمال تشکر را داریم.

• **صنایع دارویی ایران را به طور کلی چگونه ارزیابی می‌کنید؟**

چیزی در حدود ۱۵ تا ۲۰ سال است که در بازار صنایع دارویی ایران با تولید کنندگان همکاری داریم. میزان پیشرفت شرکت‌های داروسازی در ایران طی این چند سال بسیار قابل توجه است. قدم‌های بلندی در محصولاتی که در بازار ارائه می‌شوند و حوزه‌های زیست‌فناوری و نانوفناوری و محصولات‌شان برداشته شده و صنایع داروسازی ایران پیشرفت‌های چشم‌گیری داشته است. ما امیدواریم بتوانیم در راستای رضایت مشتریان ایرانی عمل کنیم.



گفت‌وگو با دکتر واصفی

ایران فارما گشایشی جدید برای اعتبار صنعت داروسازی

دکتر حسن واصفی مدیرعامل یکی از شرکت‌های بزرگ تولیدکننده دارو و از جمله پیکسوتان صنعت داروسازی است که در حاشیه برگزاری دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما، با خبرنگار نشریه تخصصی غذا و دارو به گفت‌وگو پرداخت. شرح این گفت‌وگو را در زیر می‌خوانید:

• ارزیابی شما از وضعیت صنعت داروسازی در دوران پسابرجام چیست؟

فراموش نکنیم موضوعات مربوط به پسابرجام، ملی است. ممکن است در این حین، شاهد تغییرات محسوس در صنعت داروسازی کشور و افزایش تجارت داخلی و خارجی از جمله گشایش اعتبار باشیم. خوشبختانه در این زمان فرصت بیشتری برای تامین نظام مالی فراهم شده است که اگر عجله‌ای نداشته باشیم، قاعدتا تغییرات حاصل از این رویداد در پایان سال و اوایل سال آینده بیشتر نمود پیدا خواهد کرد.

زمانی که قوانین ورود به پیکس را بررسی می‌کنیم، درمی‌یابیم بزرگترین کارخانه‌های داروسازی کشور فروش سالیانه‌شان، ۲۰۰ میلیون دلار است که این امر حاکی از آن است که قیمت عرضه دارو به مصرف‌کننده بسیار نازل است. این در حالی است که نگاهی به مقایسه قیمت نظام دارو و نظام سلامت در کشور، گواه آن است که هزینه مصرفی نظام سلامت و قیمت‌گذاری در دارو جز بیماری‌های خاص، بسیار کم است. نباید از این نکته غافل ماند که جو سیاسی حاکم از افزایش قیمت‌ها، می‌تواند باعث ایجاد جو ناآرام بر نظام سلامت کشور شود. به جرات می‌گویم در طول سابقه ۶۰ ساله‌ام در نظام سلامت، همیشه شاهد این جو بوده‌ام و هیچ قدرتی برای مقابله با این جو وجود نداشته است.

در حال حاضر اصرار فعالان، بر یکسان‌سازی نرخ ارز است. به همین دلیل زمانیکه این اتفاق صورت بگیرد، معمولا نرخ ارز رسمی و دولتی افزایش پیدا کرده و به نرخ آزاد نزدیک‌تر می‌شود. در این حین شاهد افزایش قیمت تمام‌شده محصول خواهیم بود. دلیل این امر این است که حدود ۷۰ تا ۷۵ درصد قیمت تمام‌شده محصول را مواد اولیه تشکیل می‌دهد و هرگونه تغییر در قیمت ارزی، موجب افزایش قیمت نهایی خواهد شد.

• به نظر شما الحاق به سازمان جهانی تجارت چه تاثیری بر صنایع، به ویژه صنایع داروسازی کشور می‌گذارد؟

• برخی از فعالان صنعت داروسازی بر این موضوع اتفاق نظر دارند که متولی صنعت داروسازی باید وزارت صنعت، معدن و تجارت باشد؛ نظر شما در این مورد چیست؟

پیوستن به سازمان جهانی تجارت از چندین لحاظ می‌بایست بررسی شود. اولاً اینکه کشورهایی که به عضویت WTO درآمده‌اند، کشورهایی هستند که از لحاظ بازاریابی بسیار قوی هستند که ایران به لحاظ قوانین و مقررات از یک سو و مشتری‌مداری از سوی دیگر با این کشورها بسیار فاصله دارد. اگر با نگاه بهره‌وری به الحاق نگاه کنیم، ممکن است این سوال پیش آید که علی‌رغم آزادسازی آب، برق و گاز کشور در صورت الحاق، همچنان پیوستن به WTO برای کشور مزیت به همراه دارد یا مضرات.

از قبل از انقلاب متولی کیفیت و قیمت‌گذاری دارو وزارت بهداشت بوده و هست. بعید می‌دانم وزارت بهداشت به چنان جرات و جسارتی رسیده باشد که بخواهد اختیاراتی که از سوی قانون ناچارا به او واگذار شده، تفویض کند. متأسفانه با وجود اینکه این وزارتخانه، هم مسئول کیفیت و هم مسئول کمیت است، اما نگاهش به کیفیت، بسیار متفاوت از کمیت است. تجربه ثابت کرده است به محض اینکه بحث حمایت بنیادی از کیفیت و مصرف‌کننده مطرح می‌شود، جوی ایجاد می‌شود که همین جو باعث عقب‌نشینی مسئولان می‌شود.

معتقدم نیروی کار کشور هنوز به آن حد از بهره‌وری نرسیده‌اند که بخواهند در سطح جهانی خودی نشان بدهند. از سوی دیگر مقیاس شرکت‌های دارویی حاضر در سطح بین‌المللی آنچنان بزرگ است که در برخی موارد شرکت‌های دارویی ما ناتوان از رقابت با آن‌ها هستند. به عبارتی باید پیش از عضویت کامل در سازمان جهانی تجارت تمام جوانب ضعف و قوت را در نظر بگیریم تا در صورت تسهیل شرایط اقتصادی و سیاسی کشور، شاهد شکل‌گیری مشارکت میان شرکت‌های دارویی توانمند داخلی و شرکت‌های دارویی خارجی باشیم. موضوعی که در نمایشگاه ایران‌فارما شاهد تحقق آن بودیم؛ به خصوص که از کشورهایی دعوت شد که بازارهای هدف داروسازی کشور محسوب می‌شوند. ▶

در حال حاضر یکی از مهم‌ترین چالش‌های پیش روی صنعت داروسازی نحوه قیمت‌گذاری داروهای تولید داخل است که همیشه تحت تاثیر جو از جمله جو رسانه‌ای قرار گرفته است. در حال حاضر شاهد نوعی بی‌سرو سامانی در بحث قیمت‌گذاری دارو هستیم که حتی خود مسئولان سازمان غذا و دارو و وزارت بهداشت هم خارج از مسئولیت دولتی‌شان کاملاً به این نکته واقف هستند.



گفت‌وگو با دکتر و ناند

ضرورت عملی شدن مبادلات بانکی با ایران

دکتر پاتریک و ناند، مدیر کل شرکت «ترنسمر انتورپن» است. این شرکت بلژیکی فعالیت خود را در بازار صادرات و پخش محصولات شیمیایی از سال ۱۹۵۵ آغاز کرد. با بیش از سی سال سابقه همکاری با مشتریان ایرانی، این شرکت فرصت گسترش دامنه فعالیت در ایران را غنیمت شمرده و در دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران‌فارما حضور پیدا کرد. در ادامه گفت‌وگوی ما با او را می‌خوانید:

• از فعالیت‌های شرکت خود در ایران بگویید.

پیش از تحریم‌ها، اغلب فعالیت‌های ما محدود به همکاری با شرکت‌های نفتی و گازی ایران بود، که متأسفانه با تشدید تحریم‌ها متوقف شد. بیست سال پیش همکاری خود را با نماینده ایرانی‌مان آغاز کردیم. هدف ما از فعالیت در ایران تأمین نیاز ایران در زمینه مواد اولیه برای تولید در صنایع آرایشی و دارویی است. چند دهه‌ای هست که در ایران فعالیت داریم. هرگز مشتریان ایرانی خود را ناامید نکرده‌ایم و اعتماد آن‌ها را بعد از این مدت کسب کرده‌ایم. امیدواریم مورد حمایت آن‌ها باشیم و پایگاهی محکم برای فعالیت در ایران در سال‌های آینده داشته باشیم.

• دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران‌فارما را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

در ابتدا باید بگویم که شکل و شمایل نمایشگاه و غرفه‌ها تحسین‌برانگیز است. این امر نشان‌دهنده تمایل زیاد شرکت‌های داخلی به نمایش و معرفی محصولات خود به بازار ایران است. هم‌چنین، از دیدن نمایشگاهی جوان و متمرکز شگفت‌زده هستم. تمایل بسیار بالایی میان بازدیدکنندگان داخلی و خارجی برای ارتباط گرفتن با تولیدکنندگان و تأمین‌کنندگان مواد اولیه شاهد بودیم.

• صنایع دارویی ایران را از لحاظ پتانسیل‌های موجود برای پیشرفت چگونه دیدید؟

پتانسیل بسیار بالایی در ایران وجود دارد. در ابتدا می‌توان به حجم بالای تولید داخلی به وسیله فناوری‌های داخلی اشاره کرد، که خود نشانه بسیار مثبتی است. هم‌چنین با گشایشی که در بازار حاصل خواهد شد، قدرت خرید بالاتر خواهد رفت. بنابراین، بازار پتانسیل بسیار بالایی برای گسترش دارد.

• آیا سیاست‌ها و دیدگاه‌های خود در قبال ایران را پس از توافق هسته‌ای تغییر داده‌اید؟

ما همواره در بازار ایران فعال بوده‌ایم. حتی با وجود تحریم‌ها، به همکاری خود ادامه داده و محصولات مختلفی را برای بازار ایران تأمین کرده‌ایم. اعتقاد دارم که این ادامه همکاری، نتیجه فعالیت‌هایی دوسویه است. با حضور نماینده ایرانی، قادر خواهیم بود تقاضای داخلی را تأمین کنیم. در مواقع ضرورت و حالت‌های اضطراری در کنار صنایع ایران خواهیم بود. به باور من، با رفع تحریم‌ها، فعالیت‌های دوجانبه

بیش‌تر به سوی واردات مستقیم سوق پیدا خواهند کرد. هم‌چنین قادر خواهیم بود خواسته‌های مشتریان خود را با توجه به نوع خدمات مورد نیازشان برآورده کنیم. بنابراین فکر می‌کنم بخش فعالیت‌های بین‌المللی ما پُررونق‌تر از گذشته خواهد بود.

• اهداف شما از حضور در دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران‌فارما چه بود؟

در ابتدا می‌خواهیم شرکت‌ها را بیش‌تر و بهتر بشناسیم. چراکه حضور و تأمین تمام بازار ممکن نیست. می‌خواهیم حجم مبادلات، اندازه بازار ایران و مهره‌های اصلی این بازار را بشناسیم. هم‌چنین، قصد داریم روابط شرکت با نماینده ایرانی خود را گسترش دهیم و فعالیت در زمینه تأمین مواد اولیه برای بازار صنایع دارویی را افزایش دهیم. این دو هدف اصلی ما از شرکت در این رویداد است.

• بزرگ‌ترین و مهم‌ترین چالش شرکت شما در مسیر فعالیت و همکاری با ایران چیست؟

فکر می‌کنم بزرگ‌ترین چالش همواره تمام مسائل مربوط به پرداخت‌ها است. اکنون که تحریم‌ها برداشته شده است، سخت‌نایی مبنی بر عملی شدن مبادلات بانکی با ایران مطرح شده است. اما هنوز به قطعیت نرسیده است. دیگر چالش مهم پیش رو تأمین نیازهای مردم و تقاضای بازار و هم‌چنین معرفی شرکت به بازار هدف است.

• ارزیابی شما از ایران پس از توافق هسته‌ای، به خصوص در رابطه با صنعت داروسازی چیست؟

بلژیک و ایران همواره روابط نزدیکی داشته‌اند. ما نگرانی خاصی در رابطه با توافق نداریم. تمایل اصلی ما به حمایت از صنایع بهداشتی و درمانی ایران است. تمام مسائل دیگر به سیاست مربوط می‌شوند، و ما در آن‌ها دخالت نمی‌کنیم. بسیاری ادعاهای مختلفی مطرح می‌کنند. این شیوه ما نیست. ما روابط خود را بر اساس اعتماد متقابل بنا می‌کنیم. صادقانه بگویم، برای ما اهمیتی ندارد. ما ایران را با نگاه دیگری نسبت به دیگران می‌بینیم چراکه به آن‌چه در رسانه‌ها در مورد ایران و مردم ایران مطرح می‌شود باور نداریم. به اخبار کسانی که هرگز در ایران نبوده‌اند اهمیتی نمی‌دهیم. باید به این‌جا بیایند و برای قضاوت کردن از نزدیک با مردم رابطه داشته باشند. واقعیت با آن‌چه در رسانه‌ها نشان داده می‌شود بسیار تفاوت دارد. ▶

دکتر هانس یورگن بوده

ثبات، در گروهی حرکت به جلو

دکتر هانس یورگن بوده، مدیر حسابداری بخش بین‌الملل گروه شرکت‌های M+W است. این گروه مهندسی مستقر در اشتوتگارت آلمان است و یکی از مراکز مهم تخصصی بین‌المللی در زمینه مهندسی‌های پیشرفته به حساب می‌آید. M+W، مدیریت پروژه‌هایی در زمینه‌هایی چون الکترونیک، مواد شیمیایی و دارویی، انرژی و فناوری اطلاعات را انجام می‌دهد. بر اساس گزارش‌های منتشرشده در وبسایت رسمی این گروه، در سال مالی ۲۰۱۵، M+W موفق شده فروشی به مبلغ ۳ میلیارد یورو داشته باشد. در حال حاضر ۶۰۰۰ نفر در این شرکت شاغل هستند. این گروه را چند روز پیش از آغاز دومین نمایشگاه در کنفرانس مطبوعاتی ملاقات کردیم و با دکتر بوده به گفت‌وگو پرداختیم. در ادامه مصاحبه نشریه غذا و دارو با او را می‌خوانید:

• لطفاً شرکت خود را برای خوانندگان معرفی کنید.

گروه شرکت‌های M+W، شرکتی مهندسی است که دفتر مرکزی آن واقع در اشتوتگارت آلمان می‌باشد. ما شرکتی خصوصی با قدمتی بیش از یک قرن هستیم. درآمد سالانه شرکت به چیزی در حدود ۳ میلیارد یورو می‌رسد و در بیش از ۳۰ کشور در سراسر دنیا فعالیت داریم.

• چرا دومین نمایشگاه ایران فارما را برای حضور انتخاب کردید؟

با توجه به روابط خوب ایران و آلمان در حوزه تجارت و نفت، حضور در این نمایشگاه برای ما فرصتی عالی محسوب می‌شد. بسیار خرسندیم که با وجود این شرایط پیچیده اقتصادی، توانسته‌ایم در این رخداد بین‌المللی حضور پیدا کنیم. مشتاقیم تا قراردادهای گذشته با شرکت‌های دارویی، بیوتکنولوژی و علوم زیستی ایران را از سر بگیریم.

• پس در گذشته با صنایع ایران قراردادهایی داشته‌اید؟

بله. ما با شرکت‌های دارویی ایران همکاری می‌کردیم و آغاز این همکاری به سال‌های ابتدایی دهه ۱۹۹۰ میلادی بازمی‌گردد. پروژه‌های بسیاری در ایران داشته‌ایم. با تشدید تحریم‌ها سرعت بخش اقتصادی و مالی قراردادهای ما بسیار کاهش یافت و عملاً فعالیت در ایران ممکن نبود. اما امروز بسیار خوشحال هستیم و مشتاقیم تا وضعیت را به شکل گذشته‌اش بازگردانیم. این رخداد کمک بزرگی در این راه است و ما برنامه‌های بزرگی برای سرمایه‌گذاری و تأسیس دفتر در ایران و سرمایه‌گذاری روی نیروهای بومی داریم.

• فضای اقتصادی ایران در دوران پساتحریم را چگونه می‌بینید؟ ریسک‌ها و فرصت‌های فعالیت و سرمایه‌گذاری در این فضای اقتصادی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

ما در ابتدا به اعتبار و ثبات اقتصادی نیاز داریم. همین‌طور به اعتماد دولت و سرمایه‌گذاری شرکت‌های دارویی، که به اعتقاد من این امر اکنون محقق شده است. باور دارم که بازشدن فضای اقتصادی ایران



ویژه در زمینه بیوتکنولوژی که از حوزه‌های خاص محسوب می‌شود. حمایت دولت از دانشگاه‌ها، فراهم‌آوردن زمینه تحصیلات عالی و واردنمودن آن به صحنه به شکل گسترده، اهمیت بسیار بالایی دارد. دولت باید کمک کند تا مهندسان، داروسازان، شیمی‌دانان، میکروبیولوژیست‌ها و نیروهای متخصص تربیت شوند تا به کشور خودشان خدمت کنند. با این روش، شما قادر خواهید بود در کنار به دست‌آوردن دانش فناوری‌های نوین از دیگر کشورها، از دانش و تخصص داخلی خود نیز بهره‌مند شوید. دولت و سازمان‌های مسئول شما باید از این روند حمایت کنند تا در نهایت بتوانید جایگاه خود در جهان، به عنوان قدرت منطقه را دوباره به دست آورید؛ این دیدگاه مجموعه ما و هم‌چنین صنایع اروپاست.

شما در جست‌وجوی مسیرهایی برای انعقاد قراردادهای همکاری با ایران هستید، اما تا به امروز روابط بانکی بین ایران و اروپا برقرار نشده است. راه حل شما برای به سرانجام رساندن این قراردادها چیست؟

این نکته بسیار حائز اهمیت است. مسئله بانک‌ها، گردش پول و ثبات مالی عوامل مهمی هستند و نظام بانکی بین‌المللی باید قادر به فعالیت در ایران باشد. اطلاع دارم که تلاش‌های زیادی در بانک‌های اروپایی در دست انجام است تا آن‌ها بتوانند مسیرشان را برای بازگشت به ایران هموار کنند. مسئله تنها به اعتماد متقابل برمی‌گردد و من باور دارم که در آینده روابط همکاری به مسیر درست خودش باز خواهد گشت. همه‌چیز به مردم برمی‌گردد. آن‌ها باید دست در دست هم بدهند و روابط را از نو بنا کنند.

مسئله این جاست که آیا شما به آینده روابط خود با ایران امیدوار هستید؟

من بسیار امیدوار هستم، در غیر این صورت به ایران نمی‌آمدم. این امر دغدغه گروه M+W است و ما همواره به فعالیت در بازارهای نوظهور و هم‌چنین کشورهای علاقه‌مندیم که در چشم‌انداز ۵ ساله خود انتظار پیشرفت‌های زیادی را دارند. در حال حاضر هم این سرمایه‌گذاری را انجام می‌دهیم و این را نقطه شروع خوبی می‌دانیم. به ثمر رسیدن، زمان خواهد برد، اما با توجه به بازخوردهایی که از صنایع ایران داشته‌ام باید اقرار کنم که نسبت به همکاری شرکت‌های ایرانی با شرکت‌های آلمانی، از جمله M+W بسیار مشتاق و امیدوار هستیم.

بیش‌تر شرکت‌های دارویی که سال گذشته و پس از رفع تحریم‌ها به ایران آمدند، در بهترین حالت، توافق‌هایی در سطح یادداشت تفاهم‌نامه امضا کردند. هیچ قرارداد نهایی امضا نشد، پولی رد و بدل نشد و هیچ سرمایه‌ای به طور مستقیم وارد ایران نشد. آیا تا کنون قرارداد نهایی بین شرکت شما و شرکت‌های ایرانی منعقد شده است؟

تلاش‌هایی از سوی شرکت‌های دارویی برای تشکیل همکاری با شرکت‌های ایرانی در حال انجام است. ما و دیگر شرکت‌های دارویی بر این باوریم که ایران به زودی بار دیگر در میان جامعه کسب و کار بین‌المللی قرار خواهد گرفت.

به عنوان آخرین سؤال، آیا گروه شرکت‌های M+W عضو اتحادیه یا سندیکای دارویی هست؟ و آیا برنامه مدونی برای ورود به بازار ایران در این نهادها وجود دارد؟

ما عضو PDA، ISPE و برخی از اتحادیه‌های دارویی آسیایی هستیم و در مجمع FDA ایالات متحده نیز شرکت می‌کنیم. مقر مرکزی PDA در ایالات متحده است و دفتر آن در برلین، روابط نزدیکی با دولت آلمان دارد. دولت آلمان از شکل‌گیری مجدد این روابط حمایت می‌کند. این نشانه بسیار مثبت و امیدوارکننده‌ای است. روابط ایران و آلمان در گذشته بسیار خوب بوده و در آینده دوباره به وضعیت پیشین باز خواهد گشت. به شخصه در دولت آلمان، و در حوزه درمان و دارو روابطی دارم. اطلاع دارم که از سال گذشته و از زمانی که خبر برداشته‌شدن تحریم‌ها منتشر شده، تلاش‌های مجدانه‌ای برای تحقق این روابط در حال صورت‌گرفتن است. در ماه مارس سال جاری نیز در دیداری میان نمایندگان صنایع آلمان، بار دیگر به این تلاش‌ها اشاره شد و دولت آلمان حمایت تام خود را اعلام کرد و عنوان کرد که حوزه تجاری و اقتصادی آلمان می‌بایست به دنبال فرصت‌های مناسبی برای از سرگرفتن فعالیت در ایران باشد. ▶

به جهان و جامعه جهانی کسب و کار به سود ایران بوده و راه را برای پیوستن دوباره به این جامعه هموار می‌کند. این اعتقاد شخصی من و همین‌طور مدیریت شرکت است و مطمئنم که با این نظرات موافق هستند چراکه برنامه‌های زیادی برای ایران داریم و به آینده امیدواریم.

فعالیت شرکت‌های دارویی فعال در ایران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ با توجه به سخنان رییس سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران، حجم این صنعت در ایران کوچک‌تر از آن است که بتواند تأثیری بر بازار کسب و کار داشته باشد. پیشنهاد و راهکار شما برای خروج از این وضعیت و حرکت به سمت پیشرفت چیست؟

با توجه به مشاهدات من، صنعت داروسازی شما تنها بازار داخلی را تأمین کرده و محصولات خود را به کشورهای مسلمان همسایه صادر می‌کند. به اعتقاد من صنایع شما نیاز به سرمایه دارند. شما باید استانداردهای GMP اتحادیه اروپا را اجرا کرده و با شرکت‌های دارویی سراسر جهان روابط برقرار کنید. سرمایه‌گذاری‌های بسیاری باید صورت بگیرد و این مسئله که طی چند سال اخیر سرمایه‌گذاری‌های بسیار ناچیز بوده، ضربه شدیدی به صنایع دارویی ایران وارد کرده است. شما باید تلاش کنید تا روابط همکاری راهبردی در بازار اروپا و در میان کشورهای اروپایی پیدا کنید. باید با شرکت‌های چندملیتی و شرکت‌هایی که در اروپای مرکزی، آلمان، سوئیس، اتریش، انگلستان و... فعالیت می‌کنند روابط برقرار کنید. آینده در گروی این روابط تجاری است و این روابط به نظر تنها راه موجود برای ایران است.

می‌دانیم که آلمان تا کنون به صورت مستقیم در حوزه دارویی ایران وارد نشده؛ این در حالی است که کشورهایی چون دانمارک، ایتالیا و فرانسه وارد بازار ایران شده‌اند. فکر نمی‌کنید آلمان در این رقابت عقب افتاده باشد؟

نه، این گونه نیست. آلمان یکی از محدود کشورهایی است که از فناوری‌های بسیار پیشرفته برخوردار است. همه چیز به مردم بستگی دارد و شما باید به وضعیت اقتصادی هم توجه داشته باشید. آلمان کشوری صادرات‌محور است و ما باید سرمایه‌گذاری کنیم و آماده حرکت بعدی باشیم، در غیر این صورت صادرات خود را از دست می‌دهیم. همان‌طور که اشاره کردم، شرکت‌های داخلی شما می‌بایست با شرکت‌های چندملیتی و بین‌المللی متوسط، ارتباطات راهبردی برقرار کنند. آن‌ها هم‌چنین می‌بایست به سراغ بازار محصولات خاص بروند. باید به سوی تولید محصولات بیولوژیک، داروهای psychotoxic و داروهای پُرخطر حرکت کنند. تمرکز این شرکت‌ها باید روی داروهای بیمار‌محور باشد. آن‌ها می‌بایست انعطاف‌پذیر باشند و خدمات خود را برای تولید مشترک و پیمانی ارائه کنند. این مسیری است که تبدیل به یک روند شده و ادامه خواهد یافت و به بازار ایران ثبات خواهد بخشید.

تا جایی که می‌دانم اکثریت جمعیت ایران را جوانان زیر ۳۰ سال تشکیل می‌دهند. بعد از آن به ترتیب گروه‌های سنی ۳۰ تا ۵۰ ساله و ۵۰ سال به بالا هستند. به اعتقاد من صنایع دارویی داخلی ایران می‌بایست با مطالعه دقیق این آمار، پیش‌بینی کنند چه گروه سنی به چه گونه خاص دارویی نیاز خواهد داشت. باور دارم که این حوزه از صنعت ایران، می‌بایست مستقل از شرکت‌های چندملیتی عمل کند؛ باید صنعت دارویی داخلی را تأمین کند تا بتواند محصولات کافی تولید کرده و کشور را در روند خودکفایی یاری دهد.

فکر می‌کنید این امر چگونه محقق خواهد شد؟ امروز شاهد این هستیم که شرکت‌های دارویی ایران فاقد بخش عظیمی از فناوری‌های مورد نیاز برای تولید محصولات دارویی خاص هستند. آیا شرکت شما و حوزه دارویی صنایع آلمان در مقیاس بزرگ‌تر، حاضر است که به جای محصول نهایی، فناوری تولید را در اختیار ایران بگذارد؟

در حال حاضر هم این اتفاق می‌افتد. ما با تعداد زیادی از تولیدکنندگان ایرانی همکاری کرده‌ایم. این امر در گذشته بسیار بیش‌تر صورت می‌گرفت. شرکت‌های دارویی ایرانی به آلمان، سوئیس و کشورهای اروپای مرکزی و همین‌طور ایالات متحده می‌آمدند تا فناوری‌های تولید را به دست آورند و از تکنولوژی‌های نوین آگاه شوند، به

در گفت‌وگو با مدیر عامل شرکت دارویی برکت مطرح شد:

کمک به کاهش واردات دارو، کمک به اقتصاد مقاومتی

دکتر حمیدرضا جمشیدی از اساتید دانشگاه علوم پزشکی شهید بهشتی و مدیر عامل شرکت دارویی برکت است. این شرکت در دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما حضوری فعال داشت. به گفته دکتر جمشیدی مجموعه برکت مشتمل بر ۲۰ شرکت است که ۱۲ تا ۱۴ درصد دارو، مواد اولیه و تجارت دارو در ایران به عهده برکت است. حدود ۳۲۰۰ تن ماده اولیه و ۴۵۰ قلم دارو (شکل‌های مختلف دارویی) را می‌توان به عنوان فعالیت شرکت دارویی برکت در زمینه تولید به حساب آورد. در حال حاضر ۳۶۰۰ نفر نیروی انسانی در این شرکت مشغول به فعالیت هستند.

دکتر جمشیدی در گفت‌وگو با نشریه تخصصی «غذا و دارو» دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته ایران فارما را فرصتی برای فعالان صنایع داروسازی کشور دانست که جای خالی آن بسیار در صنعت احساس می‌شود. گفت‌وگو با وی را در ادامه می‌خوانید:

• ارزیابی شما از دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته ایران فارما چیست؟

نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما) بسیار قوی‌تر از سال‌های پیش ظاهر شد. چرا که شرکت‌های دارویی بزرگ و شناخته شده‌ای هم از داخل کشور و هم خارج کشور حضور دارند که جا دارد تشکر ویژه‌ای از دست‌اندرکاران برگزاری نمایشگاه داشته باشم. اگرچه هنوز جای بسیاری کمپانی‌های بزرگ دارویی جهان در این نمایشگاه خالی است، اما می‌توان امیدوار بود که با پی‌گیری روند فعلی، شاهد حضور شرکت‌های بزرگی در سال‌های آتی برگزاری نمایشگاه ایران فارما باشیم. من امید دارم که قطعا در سال‌های آینده این نمایشگاه موفق‌تر عمل خواهد کرد. فعالیت صنایع داروسازی کشور باید در راستای افق چشم‌انداز ۱۴۰۴ باشد. همانطور که توسعه‌هایی که امروز صورت می‌گیرد، دیگر فقط متمرکز بر داروهای معمولی نیست؛ بلکه هدف بر تولید داروهای است که در کشور وارد می‌شود. برای نمونه اگر امروز عمده هدف و سرمایه‌گذاری بر تولید داروهای بیوتکنولوژی است، به دلیل حجم واردات این داروها به کشور است. حتی در حوزه سلول درمانی هم بسیار نوین محسوب می‌شود، تمام هدف فعالان صنعت داروسازی صادرات است. به طوری که اگر روند فعلی بصورت جدی ادامه پیدا کند، سهم بازار دارویی از نظر ارزش ریالی تولیدات داخلی در پایان برنامه ششم توسعه به بیش از ۷۵ درصد خواهد رسید. مباحث مطرح شده در این مذاکرات، پیرامون کلیات بوده است. البته باید به این نکته اشاره کرد که همواره صحبت‌هایی که در نمایشگاه‌ها صورت می‌گیرد مقدمه‌ای است برای جلسات و مذاکرات جدی‌تر بعدی. با این حال در روز اول نمایشگاه بیش از ده مذاکره انجام داده‌ایم و پیش‌بینی می‌شود که از میان آن‌ها برخی به نتیجه خواهد رسید و برخی ممکن است تا حدودی زمان بر باشد.

• در حال حاضر رویکرد شما در بحث تولید مواد اولیه و دارو در ایران چیست و چه

هدفی را دنبال می‌کنید؟

شرکت دارویی برکت به تازگی روی حیطه فناوری‌های نوین تمرکز کرده است و در جاهایی که کالاهای راهبردی در بحث سلامت مورد نیاز است و شرکت‌های خصوصی تمایل آنچنانی برای سرمایه‌گذاری ندارند، برکت وارد عمل می‌شود. برای نمونه بحث شهرک دارویی که هیچ‌گاه نتوانسته بود به درستی مورد بهره‌برداری قرار بگیرد اکنون توسط شرکت دارویی برکت با سهم ۹۰ درصد سرمایه‌گذاری خارجی و بخش خصوصی، در حال آماده‌سازی برای بهره‌برداری است. تا کنون استقبال خوبی از این شهرک دارویی صورت گرفته و نزدیک به ۱۲ مجموعه از بخش خصوصی اقدام به خریداری زمین کرده‌اند.

در مجموعه برکت این آمادگی وجود دارد که در هر حیطه‌ای که بخش خصوصی تمایل دارد، اقدام به سرمایه‌گذاری صورت بگیرد. می‌توانیم در بحث زیرساخت‌ها به بخش خصوصی کمک کنیم و حتی می‌توانیم مالکیت اکثریت را نیز در اختیار آن‌ها قرار دهیم. ما تصمیم داریم تا جایی که می‌شود ریسک‌های مسیر تولید را کم کنیم و بگذرانیم و سپس بخش خصوصی را وارد کار کرده و شرایط را برای سرمایه‌گذاری آن‌ها فراهم کنیم. مجموعه برکت هم‌راستا با اقتصاد مقاومتی حرکت می‌کند و حجم تولید این مجموعه نشان از این موضوع دارد.

در بحث اقتصاد مقاومتی شاخص‌های مختلفی وجود دارد اما در ابلاغیه مقام معظم رهبری، ۲ حیطه به صورت ویژه مورد بررسی قرار می‌گیرد؛ اول دارو و بعد غذا. که هر ۲ کالای استراتژیک هستند. حتی در مورد دارو می‌توان گفت راهبردی‌ترین کالا است. باید بحث دارو را مورد بررسی قرار دهیم و بفهمیم در کدام نقاط آسیب‌پذیر هستیم. مجموعه برکت به خوبی این موضوع را درک کرده که دارو یک کالای حیاتی است و حتی در این زمینه پژوهش‌های زیادی صورت گرفته و اولویت‌های تولید مشخص شده است. از طرفی می‌توان میزان واردات را نیز به عنوان یک شاخص در نظر بگیریم. هر چه بتوانیم درصد واردات دارو را کمتر کنیم، در حقیقت به اقتصاد مقاومتی کمک کرده‌ایم.

دانش بنیان

دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما)، فرصتی بود تا در آن صنایع متوسط دارویی کشور به نمایش و عرضه دستاوردهای خود بپردازند. در این میان شرکت‌های دانش‌بنیان دارویی نیز حضور پررنگی داشتند.

در این پرونده ابتدا به این پرسش پاسخ می‌دهیم که شرکت‌های دانش‌بنیان اصولاً چه ویژگی‌هایی دارند که آن‌ها را از سایر واحدهای تولیدی کشور متمایز می‌کند.

پس از آن می‌توانید گفت‌وگوهای صورت‌گرفته با شرکت‌های دانش‌بنیان فعال در حوزه دارو را مطالعه کنید که در این گفت‌وگوها تلاش شده است تا به دغدغه‌ها و مشکلات این شرکت‌ها پرداخته شود. و در انتها با محوریت مطرح‌ساختن مشکلات شرکت‌های دانش‌بنیان دارویی، گفت‌وگویی را با یکی از مسئولان امر ترتیب داده‌ایم؛ تا واسطه‌ای باشیم میان شرکت‌های دانش‌بنیان و تصمیم‌گیران این حوزه.





نگاهی به ساختار شرکت‌های دانش بنیان بهره‌گیری از ظرفیت‌های دانش بنیان؛ تحقق عدالت اقتصادی

گردآوری: سینا رئیسی

نهادهای ذی‌ربط موظف هستند تا شرایط را در تمامی جنبه‌های اقتصادی و حمایتی برای شرکت‌های حائز شاخص‌های دانش بنیان، تسهیل کنند. در همین راستا قوانین و ضوابطی نیز تدوین شده است. از جمله:

- معافیت از پرداخت مالیات، عوارض، حقوق گمرکی، سود بازرگانی و عوارض صادراتی به مدت ۱۵ سال. • تأمین تمام یا بخشی از هزینه‌های تولید، عرضه یا به کارگیری نوآوری و فناوری با اعطای تسهیلات کم‌بهره یا بدون بهره بلندمدت و یا کوتاه‌مدت بر طبق عقود شرعی. • اولویت استقرار واحدهای پژوهشی، فناوری و مهندسی و تولیدی شرکت‌ها و مؤسسات دانش بنیان در محل پارک‌های علم و فناوری، مراکز رشد، مناطق ویژه اقتصادی و یا مناطق ویژه علم و فناوری. • اولویت واگذاری تمام یا بخشی از سهام مراکز و مؤسسات پژوهشی دولتی قابل واگذاری بر اساس ضوابط قانون به شرکت‌ها و مؤسسات دانش بنیان. • ایجاد پوشش بیمه مناسب برای کاهش خطرپذیری محصولات و دستاوردهای دانش، نوآوری و فناوری در تمام مراحل تولید، عرضه و به کارگیری.

با توجه به این‌که یکی از عوامل اساسی رشد تولید سرانه ملی، اقتصاد دانش بنیان و بنگاه‌های اقتصادی دانش بنیان است، یکی از راهکارهای اساسی خودکفایی پایدار در محصولات استراتژیک، ارتقای فن‌آوری و افزایش بهره‌وری عوامل تولید از طریق دانش بنیان نمودن اقتصاد و توسعه شرکت‌های دانش بنیان است. یکی از اساسی‌ترین زیرساخت‌های اقتصاد دانش بنیان و پیش‌نیاز تحقق استراتژی شرکت‌های دانش بنیان، سرمایه انسانی خلاق است.

با توجه به ترکیب جمعیتی کشور ایران و جمعیت بالای جوانان تحصیل کرده به عنوان بزرگ‌ترین و باارزش‌ترین سرمایه‌های کشور، لازم است تا با طرح‌ریزی برنامه‌ای مدون و ساز و کار علمی، زمینه فعالیت آنان در قالب شرکت‌های دانش بنیان را فراهم نمود تا کشور در تمامی حوزه‌ها نسبت به تهدیدهای اقتصادی بیمه شود و مسیر کاهش نرخ بی‌کاری و توسعه پایدار صنعتی و اقتصادی را مطمئن طی کند. ▶

شرکت و مؤسسه دانش بنیان، شرکت یا مؤسسه‌ای خصوصی و یا تعاونی است که به منظور هم‌افزایی علم و ثروت، توسعه اقتصاد دانش محور، تحقق اهداف علمی و اقتصادی و تجاری‌سازی نتایج تحقیق و توسعه در حوزه فناوری‌های برتر و با ارزش افزوده فراوان تشکیل می‌شود.

به گزارش نشریه غذا و دارو و به نقل از وبسایت daneshbonyan.ir در طرح تأسیس شرکت‌های دانش بنیان اهداف بسیاری در راستای اعتدالی هر چه بیش‌تر صنعت و ارتباط عمیق‌تر میان علم و تولید ثروت در نظر گرفته شده است. از جمله مهم‌ترین این اهداف می‌توان از هم‌افزایی علم و ثروت و تجاری‌سازی علم و دانش، توانمندسازی دانش‌آموختگان به منظور ورود به فضای کسب و کار، ایجاد زمینه برای به کارگیری هر چه بیش‌تر توانمندی‌های دانشگاه‌ها و واحدهای پژوهشی در جامعه و تشویق بنگاه‌های اقتصادی و دستگاه‌های اجرایی به بهره‌گیری از یافته‌های پژوهشی و فناوری‌های شکل‌یافته در مراکز پژوهشی نام برد. با توجه به تعریف و کارکردهای شرکت‌های دانش بنیان، این شرکت‌ها، به عنوان بنگاه‌های اقتصاد دانش بنیان، نقش محوری در ساختار این نوع اقتصاد ایفا می‌نماید.

توزیع عادلانه‌تر ثروت، بر اساس شایسته‌سالاری در چنین شرکت‌هایی، تأثیر زیادی در عدالت اقتصادی خواهد داشت و از طرفی، با توجه به توانمندتر بودن این شرکت‌ها نسبت به شرکت‌های سنتی، افزایش بهره‌وری و کارآمدی یکی از دستاوردهای حرکت کشور به سوی این مدل اقتصادی خواهد بود. شرکت‌های دانش بنیان بسته به این‌که سهام دانشگاه‌ها در آن‌ها چه درصدی را شامل شود به دو دسته شرکت‌های خصوصی و شرکت‌های دولتی تقسیم‌بندی می‌شوند؛ در صورتی که سهم دانشگاه در مالکیت یک شرکت دانش بنیان کم‌تر از ۵۰ درصد باشد آن شرکت خصوصی قلمداد شده و اگر بیش‌تر از ۵۰ درصد باشد آن شرکت دولتی به حساب می‌آید.

شاخص‌هایی که شرکت‌های دانش بنیان را از سایر شرکت‌ها و واحدهای تولیدکننده متمایز می‌سازند به دو دسته شاخص‌های عمومی و اختصاصی تقسیم‌بندی می‌شوند. با توجه به چشم‌انداز سال ۱۴۰۴ کشور، دولت و سایر



گفت‌وگو با مهندس فیروزی

لازم است تا در سیستم اداری کشور تغییرات بنیادین ایجاد شود

مهندس سیدکمال فیروزی مدیر عامل یک واحد تولیدی دانش بنیان در زمینه تولید بیواتانول و الکل طبیعی است. وی مشکلاتی را که در زمینه تولید با آن‌ها روبه‌رو است را به دو بخش مجزا از هم تقسیم‌بندی می‌کند؛ که یک بخش آن مربوط به مشکلات تهیه مواد اولیه و بخش دیگر آن مربوط به بروکراسی موجود در سیستم اداری کشور است. مهندس فیروزی در این مصاحبه بارها بر لزوم ایجاد تغییرات بنیادین در سیستم اداری حال حاضر کشور تأکید داشت. می‌توانید مشروح این گفت‌وگو را در ادامه مطالعه کنید:

• در ابتدا واحد تولیدی و حوزه‌ای که در آن فعال هستید را برای خوانندگان ما معرفی کنید.

ما یک شرکت دانش بنیان در زمینه تولید بیواتانول هستیم که به صورت صددرصد توسط بخش خصوصی مدیریت می‌شود. ما در طول مدت فعالیت خود سعی کرده‌ایم با دانشی که خود به آن دست یافته‌ایم محصولات خود را به بهینه‌ترین صورت ممکن به بازار عرضه کنیم. در ایران کارخانه‌های تولید الکل زیادی فعالیت دارند، اما وجه تمایز کارخانه ما با دیگر کارخانه‌ها در این است که از صفر تا صد خط تولیدش به دست متخصصان ایرانی ساخته شده است و هیچ بخش از واحد ما کپی‌برداری از کارخانه‌های خارجی و یا تحت لیسانس آن‌ها نیست. ما با استفاده از دستاوردهای محققان مان توانسته‌ایم در حجمی کوچک به ظرفیت بالای تولید برسیم؛ درواقع ما تنها کارخانه اتانول در ایران هستیم که مشکل پسماند و کمبود منابع آبی نداریم چراکه سعی کرده‌ایم این معضل را با بازیافت پساب‌های خود حل کرده و آب مصرف‌شده در واحد تولیدی را به صورت چندباره مورد استفاده قرار دهیم. کارخانه ما کار خود را به صورت رسمی از سال ۸۹ شروع کرده است و جدیدترین و به روزترین کارخانه الکل در کشور به شمار می‌رود و خدا را شاکر هستیم که در این مدت کوتاه ۸ساله، هم توانسته‌ایم بازار خود را بیابیم و هم از نظر فناوری و تکنولوژی حرفی برای گفتن داشته باشیم.

• بگذارید وارد بحث اصلی شویم. آقای مهندس شما به دانش بنیان بودن شرکت خود اشاره کردید. آیا می‌توانید چالش‌هایی را که یدک کشیدن نام دانش بنیان پیش روی شما قرار می‌دهد، برای ما شرح دهید؟

چالش‌هایی که واحد ما با آن‌ها روبه‌رو است شامل دو بخش می‌شود. یک بخش آن به صورت اختصاصی به صنعت تولید الکل و بخش دیگر آن به حوزه شرکت‌های دانش بنیان مربوط می‌شود. همان‌طور که مستحضر هستید ماده اولیه تولید بیواتانول خرما و ملاس نی‌شکر و چغندر قند است. ما پیش‌بینی کرده بودیم که اگر ضایعات خرما در مقطعی گران شد، ماده اولیه خود را به ملاس تغییر دهیم. با گران شدن ضایعات خرما، ما در خرید ملاس به مشکل بزرگی به نام واسطه‌ها برخورد کرده‌ایم؛ درواقع بزرگ‌ترین رقیبان ما در این صنعت واسطه‌ها هستند. آن‌ها با توجه به قدرت و ارتباط‌هایی که دارند اقدام به خرید و دپوی ملاس کرده و قیمت تمام‌شده را برای ما

افزایش می‌دهند. ما چندین بار شکایت خود را به وزارت صنعت، معدن و تجارت تقدیم کرده‌ایم اما باید گفت که متأسفانه همیشه پای دلال‌ها در معاملات حضور داشته است و این موضوع به شدت ما را آزار می‌دهد. همان‌طور که قبلاً اشاره کردم بخشی دیگر از مشکلات ما به عنوان یک شرکت دانش بنیان، به انتظاراتی که از دولت می‌رود، مربوط می‌شود. قبل از هر چیز ابتدا لازم است تا در سیستم اداری ما تغییرات بنیادی صورت گیرد؛ چراکه در حال حاضر همان ساز و کاری که رییس‌جمهور آن را به ما وعده داده بود هم درگیر بیماری بروکراسی موجود در سیستم اداری کشور شده است. من بر این باورم که قبل از تدوین هر دستورالعملی ابتدا لازم است تا چهارچوب قوانین اداری کشور تغییر بکند؛ زیرا در بستری که دچار معضل کاغذبازی است نمی‌توان انتظار داشت قوانین و دستورالعمل‌های تسهیل‌کننده، مستقل عمل کنند. ما به عنوان یک واحد تولیدی مستقل و خصوصی نه توقع حمایت مالی از دولت داریم و نه درخواست کمک بلاعوض کرده‌ایم. تنها درخواست ما این است که شرکت‌های دانش بنیان دیده شوند. شرکت‌های دانش بنیان حرف‌ها و ایده‌هایی برای پیاده‌کردن دارند و می‌توانند منجر به ایجاد ارزش و اشتغال شوند. درواقع هر شرکت دانش بنیان یک کارآفرین موفق هم هست؛ چراکه توانسته با اتکا به ایده‌ها و علم خود کار و شغل جدید ایجاد کند. تنها توقع ما این است که ما را به عنوان یک شرکت دانش بنیان ببینند و تا جایی که امکان دارد سیکل حرکت ما را کوتاه کنند.

• با توجه به حضورتان در دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما)، این نمایشگاه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

تمام شرکت‌های حاضر در این نمایشگاه به نحوی به دارو متصل می‌شوند، یا مواد اولیه تولید می‌کنند و یا خود تولیدکننده مستقیم دارو هستند. این موضوع که من می‌توانم مشتری‌های خود را بدون واسطه و رو در رو ملاقات کنم، مشتری‌های جدیدی برای خود پیدا کنم و یا این که برای تهیه مواد اولیه خود با فروشنده به صورت مستقیم وارد مذاکره شوم، فرصت بسیار مناسبی است و می‌تواند در پیشرفت صنعت داروی کشور بسیار مؤثر باشد. این طرح (ایران فارما) دوره دوم خود را سپری می‌کند و ابتکار بسیار شایسته‌ای است که از جانب سندیکا مطرح شده است و من امیدوارم که در سال‌های آینده هم ادامه داشته باشد و روند رو به رشد خود را ادامه دهد. ▶

گفت‌وگو با برهان حسینی

بروکراسی جلوی توسعه زیرساخت‌ها را می‌گیرد

برهان حسینی از فعالان دانش بنیان حوزه تولید داروهای گیاهی است. با وی پیرامون مشکلاتی که شرکت‌های دانش بنیان با آن‌ها روبه‌رو هستند به گفت‌وگو نشستیم. حسینی ضمن ابراز رضایت از تأسیس اداره کل داروهای طبیعی و مکمل‌ها در سازمان غذا و دارو از کاغذ بازی‌های مرسوم اداری در خصوص اخذ مجوزها بسیار گلهمند بود و باور داشت که بروکراسی مانعی بر سر راه توسعه زیرساخت‌ها است. مشروح این گفت‌وگو را می‌توانید در ادامه مطالعه کنید:

طی شدن روندهای معمول اداری و بانکی پیدا می‌کند. یکی دیگر از مشکلاتی که ما با آن روبه‌رو هستیم به بحث مجوزها مربوط می‌شود. البته این مسئله تا حدودی با ایجاد واسطه‌ای در خصوص گیاهان دارویی در سازمان غذا و دارو سرعت پیدا کرده است؛ که جا دارد از دکتر جمشیدی و همکاران‌شان در سازمان غذا و دارو تشکر کنم که با تأسیس اداره کل داروهای طبیعی و مکمل‌ها در این سازمان، مباحث مربوط به صنعت طب سنتی با توجهی بیشتر و بهتر نسبت به گذشته مطرح می‌شوند. هر چند این اداره باعث شده است تا مجوزهای مربوط به داروهای گیاهی و سنتی سریع‌تر مورد بررسی قرار بگیرند اما با این وجود هنوز هم مشکلاتی در این خصوص وجود دارد. شرکت ما چندین قلم محصول دارد که بیش از ۱۲ سال است پس از مشاهده هزاران مورد نتایج مطلوب در آزمایش‌ها، هنوز موفق به اخذ پروانه‌های لازم برای ثبت و تولید آن‌ها نشده‌ایم. ثبت این داروها پُر از پیچ و خم‌های اداری است و ما در راه عبور از این پیچ و خم‌ها گم شده‌ایم. وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی در خصوص صدور مجوز برای داروهای گیاهی ایرانی، تأکید دارد که داروی تولیدی ما باید مشابه خارجی داشته باشد. در واقع سیاست وزارتخانه این است که اگر دارویی که شما تولید کرده‌اید نمونه خارجی دارد آن را بیاورید، فرم‌های مربوطه را پُر کنید و مجوز بگیرید.

• شما در دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران‌فارما حضور داشتید. ارزیابی کلی شما از حضور در این رویداد دارویی چیست؟
دومین نمایشگاه ایران‌فارما به راستی در سطح کیفی بسیار خوبی برگزار شد و واحد ما بسیار از شرکت در آن راضی است. ابتکار برگزارکنندگان این نمایشگاه برای اختصاص دادن بخشی از نمایشگاه به گیاهان دارویی قابل ستایش است؛ به طوری که ۲۰ شرکت موفق در این زمینه در کنار ما در این نمایشگاه حاضر هستند و این می‌تواند برای تعامل و گسترش همکاری‌ها در این حوزه بسیار مفید باشد. از طرفی وقتی بازدیدکنندگان به واسطه این نمایشگاه با گیاهان دارویی و وجود صنعتی به این پویایی در کشور آشنا می‌شوند ما می‌توانیم به آینده طب سنتی در کشور امیدوار باشیم. در سه روز نمایشگاه، ما توانستیم به اندازه تمامی نمایشگاه‌هایی که در سال‌های گذشته در آن‌ها حضور داشتیم، با پزشکان و داروسازان ارتباط برقرار کنیم که این موضوع نشانی از موفقیت این رویداد است. ▶

• به صورت مختصر شرکت خود و حوزه فعالیت‌های تان را برای خوانندگان معرفی کنید.

شرکت ما به مدت ۳۰ سال است که در زمینه تولید داروهای مختلف گیاهی و طبیعی، کار درمان‌گری برای بیماری‌های مختلف به شیوه سنتی و آموزش این دانش و تجربه‌ها به علاقه‌مندان فعالیت می‌کند. ما در این سال‌ها توانسته‌ایم تفاهم‌نامه‌هایی را با دانشگاه‌های علوم پزشکی منطقه و سطح کشور در زمینه کشت نمونه‌های گیاهی و تحقیق پیرامون روش‌های جدید درمان به امضا برسانیم و حوزه فعالیت خود را به عنوان یک شرکت دارویی دانش بنیان گسترش دهیم. همچنین شرکت ما توانسته است با ایجاد اشتغال برای بیش از ۵۰ نفر به صورت مستقیم و بیش از ۱۰۰ نفر به صورت غیر مستقیم و تأسیس ده‌ها نمایندگی در منطقه، مراکز استان‌های دیگر و شهرهای سلیمانیه و اربیل عراق، چندین دوره کارآفرین برتر استانی و کشوری شود.

• شما به عنوان مدیر عامل یک واحد تولیدی دانش بنیان همواره مخاطب طرح‌ها و مصوبه‌هایی هستید که هدف‌شان تسهیل فرآیند تولید و بهبود فضای کسب و کار است. حال سؤال این است که آیا این طرح‌ها توانسته‌اند اهداف فوق را محقق کنند؟

تجربیات من در این سال‌ها به عنوان یک تولیدکننده دانش بنیان باعث می‌شود تا به نتیجه‌گیری عجیبی برسم. به نظر من اگر تمام ارگان‌های ذی‌ربط، بانک‌ها و ادارات مربوطه هرگز وجود نمی‌داشتند کار ما و صنعت ما بسیار بیش‌تر و بهتر از حال حاضر پیشرفت می‌کرد.

• می‌توانید این موضوع را بیش‌تر تشریح کنید؟

عاملی که باعث می‌شود من به این نتیجه‌گیری برسم عادت‌های بروکراتیکی است که بسیاری از بخش‌های تصمیم‌گیرنده و تصمیم‌ساز ما هنوز نتوانسته‌اند فراموش‌شان کنند. همواره سفارشات می‌کند که برای محصولاتمان دریافت می‌کنیم بسیار بیش‌تر از توان تولید ماست و این ضعف، سال‌هاست به دلیل نبود نقدینگی کافی برای توسعه زیرساخت‌ها به جای خود باقی مانده است. این نبود نقدینگی و سرمایه مناسب برای توسعه زیرساخت‌ها ارتباط مستقیمی با پیچیدگی و کندگی



گفت‌وگو با دکتر زین‌وند

شرکت در نمایشگاه‌های دارویی؛ راهی برای توسعه صادرات

دکتر وحید زین‌وند مدیر بخش بازاریابی و فروش بین‌المللی یکی از شرکت‌های دانش‌بنیان فعال در زمینه تولید داروهای گیاهی است. وی معتقد است که بانک‌های خارجی هنوز در دوران تحریم‌ها مانده‌اند و همین موضوع نقل و انتقال پول و در نتیجه صادرات را برای تولیدکنندگان ایرانی دشوار کرده است. هم‌چنین دکتر زین‌وند تأثیرگذاری شرکت در نمایشگاه‌های بین‌المللی خارجی را یکی از روش‌های پُربازده برای توسعه صادرات دارو می‌داند که باید تمهیداتی برای سهولت حضور شرکت‌های ایرانی در آن‌ها اندیشید. در ادامه می‌توانید مشروح این گفت‌وگو را مطالعه کنید:

و مستقیماً با آن‌ها ارتباط برقرار کند. طبق آماری که شرکت ما در سال ۹۳ از میزان معاملات خود منتشر کرد، ما در آن سال بیش از ۱۰۰ مذاکره حقیقی و حقوقی برای فروش محصولاتمان انجام دادیم. به عبارت دیگر هفته‌ای دو مجموعه برای عقد قرار دارد با ما وارد مذاکره شدند و از مجموع این ۱۰۰ مذاکره تنها یک قرارداد نهایی شد؛ یعنی کم‌تر از ۱ درصد. اما در همان سال ما در ۴ نمایشگاه بین‌المللی شرکت کردیم و با توجه به این‌که در زمینه شرکت در نمایشگاه‌های خارج از کشور تجربه چندانی نداشتیم، یکی از آن نمایشگاه‌ها برای ما بازار بسیار خوبی ایجاد کرد؛ به عبارتی بازدهی حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی در سال ۹۳ برای ما ۲۵ درصد بود. تجربه ثابت کرده است که اگر بخواهیم محصولاتمان را در بازار مشخصی عرضه بکنیم باید در نمایشگاه‌های همان بازار حضور پیدا کنیم؛ چراکه خریداران محلی و خریداران بالقوه در آن نمایشگاه‌ها حضور پیدا خواهند کرد. تسهیل روند حضور شرکت‌های ایرانی در نمایشگاه‌های بین‌المللی در سایر کشورهای جهان، اقدامی است که می‌تواند تأثیر به‌سزایی در افزایش میزان صادرات داروی ایرانی داشته باشد.

• به عنوان جمع‌بندی چه راه‌حلهایی را می‌توانید برای توسعه صادرات محصولات دارویی دانش‌بنیان ایرانی پیشنهاد دهید؟

ما در کشور واحدهایی داریم که هم از لحاظ کیفیت و هم از نظر پشتیبانی قدرت صادرات دارند. اما باید زمینه‌ای فراهم شود تا به خوبی معرفی شوند. سفارتخانه‌های ایران در سایر کشورها، رایزن‌های بازرگانی ما، تبلیغات در کشورهای دیگر، برگزاری نمایشگاه‌های بین‌المللی بزرگ‌تر در کشور و هم‌چنین شرکت در نمایشگاه‌های بین‌المللی سایر کشورها می‌تواند زمینه را برای توسعه صادرات داروی ایرانی فراهم سازد. داروهای گیاهی و شیمیایی ایرانی قدمت کمی ندارند و داروسازهای ما بیش از ۶۰ سال تجربه در زمینه تولید صنعتی دارو دارند. این موضوع نشان از اعتبار بالای داروی ایرانی دارد. از طرفی دیگر ایران در منطقه‌ای واقع شده است که کشوری در آن وجود ندارد که در بحث صنایع دارویی به اندازه ما پیشرفته باشد و این موضوع می‌تواند نشان‌دهنده پتانسیل بالای داروی تولید ایران برای جذب بازارهای منطقه باشد. ▶

• در ابتدا مختصری به معرفی واحد تولیدی خود بپردازید.

شرکت ما از سال ۷۵ شروع به عرضه محصولات خود به بازار کرده است و در حال حاضر بیش‌ترین سهم تولید داروهای گیاهی در کشور را به خود اختصاص می‌دهد. از صفر تا صد چرخه تولید و عرضه داروهای گیاهی را پوشش می‌دهد و شامل مرحله کشاورزی و کاشت گیاهان دارویی، تولید بیش از ۱۰۰ محصول مختلف و متنوع گیاهی و فعالیت ۱۳ شعبه توزیع و پخش در سراسر کشور می‌شود.

• با توجه به این‌که شما مدیر بخش بازرگانی و فروش بین‌المللی کارخانه هستید سؤال من این است که داروی ایرانی؛ مخصوصاً انواع دانش‌بنیان آن، با چه چالش‌هایی در زمینه گسترش بازارهای بین‌المللی خود روبه‌رو است؟

به طور کلی صادرات فرآورده‌های ایرانی کار ساده‌ای نیست. بخشی از این مشکلات ناشی از موانع موجود بر سر راه نقل و انتقال پول است که اگر بازاری هم برای فروش محصولاتمان پیدا کردیم و معامله‌ای هم صورت بگیرد، ما را برای دریافت و انتقال پول دچار مشکل می‌کند. موانع بر سر راه نقل و انتقال پول برای حضور ما در نمایشگاه‌های خارجی هم ایجاد مشکل می‌کند و ما به سختی می‌توانیم در نمایشگاه‌های بین‌المللی غرفه‌ای رزرو کنیم. بانک‌ها و مجراهایی که ما می‌توانیم از طریق آن‌ها به نقل و انتقال پول به خارج از کشور اقدام کنیم هنوز در دوران پیش از تحریم‌ها مانده‌اند و از پذیرش شرکت‌های ایرانی هراس دارند. این مسائل باعث شده است که ما از طریق راهکارهای ابتکاری برای صادرات محصولاتمان اقدام کنیم و همان‌طور که مقام معظم رهبری فرمودند شرایط تحریم باعث شده است تا ما خودساخته‌تر پیش برویم و پیشرفت کنیم. بخش دیگری از مشکلات ما و سایر شرکت‌های ایرانی برای صادرات محصولاتمان به نداشتن اطلاعات کافی در زمینه روش‌های بازاریابی بین‌المللی و صادرات مربوط می‌شود. یکی از بهترین و کارآمدترین روش‌های بازاریابی بین‌المللی حضور در نمایشگاه‌های خارجی است. در بحث حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی فروشندگی می‌تواند مشتری درست و اصلی را پیدا کند

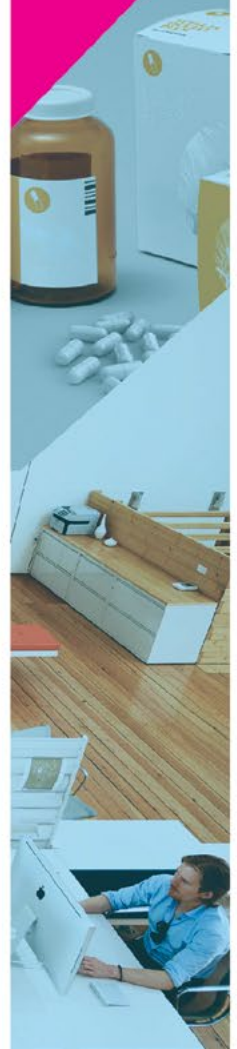
از ایده تا جعبه
from IMAGE to PACKAGE

www.rasapack.com
**Rasa
Pack**

طراحی و تولید جعبه های دارویی

طراحی لوگو و برند محصولات دارویی و حوزه سلامت
طراحی و چاپ بروشور، کاتالوگ تجاری و کاتالوگ علمی
تحقیقات بازاریابی اختصاصی دارو و صنایع وابسته

تهران، خیابان ولیعصر، بالاتراز پارک ساعی
نرسیده به توانیر، بن بست نعمتی، پلاک ۷
تلفن: ۶-۸۸۲۰۳۸۴۵ نمابر: ۸۸۱۹۸۵۲۰
www.rasapack.com



فرم اشتراک فرم سلامتی



غذا و دارو نشریه تخصصی در حوزه سلامت و بهداشت
غذا و دارو پلی میان دانش و صنعت در حوزه بهداشت و درمان
غذا و دارو توزیع هدفمند و گسترده در تمامی رویدادهای مهم

اشتراک نشریه غذا و دارو به ۳ دلیل سودمند است:

- ۱ کسب اطلاعات از تاریخ برگزاری همایش‌های آتی از طریق پیامک ویژه
- ۲ ۱۰٪ تخفیف جهت خرید بسته‌ی تصویری همایش‌ها (DVD)
- ۳ ۱۰٪ تخفیف با ارائه شماره اشتراک، جهت ثبت‌نام در همایش‌های تخصصی موسسه رسایش

به یکی از ۳ روش زیر مشترک شوید:

- ۱ با تلفن ۰۶-۳۸۴۵۰۳۸۲۰-۲۱ تماس بگیرید و مشخصات خود و شماره فیش بانکی را اعلام کنید.
- ۲ فرم اشتراک و فیش بانکی را به شماره ۰۲۱-۸۸۱۹۸۵۲۰ فکس کنید.
- ۳ فرم اشتراک و فیش بانکی را به آدرس تهران، خ ولیعصر، بالاتر از پارک ساعی، نرسیده به توانیر، بن‌بست نعمتی، پلاک ۷ پست کنید.

فرم اشتراک نشریه تخصصی غذا و دارو

نام: تلفن همراه: تلفن ثابت:

نام خانوادگی: نامبر:

نام شرکت: زمینه فعالیت:

پست الکترونیک:

آدرس: کدپستی:

پست سفارشی	پست پیشتاز	سه شماره
۱۸۰۰۰۰ ریال	۳۶۰۰۰۰ ریال	شش شماره
۳۶۰۰۰۰ ریال	۶۰۰۰۰۰ ریال	دوازده شماره
۶۰۰۰۰۰ ریال	۱۲۰۰۰۰۰ ریال	

نشریه تخصصی
غذا و دارو
تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از پارک ساعی،
نرسیده به توانیر، بن‌بست نعمتی، پلاک ۷
تلفن: ۰۶-۳۸۴۵۰۳۸۲۰-۲۱ نامبر: ۸۸۱۹۸۵۲۰
کد پستی: ۱۵۱۶۷۳ ۸۳۱۱
www.fdmag.com

فردا از آن چه فکر می‌کنیم نزدیک‌تر است

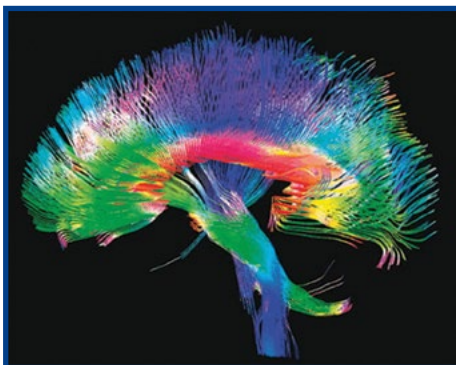
بزرگ‌ترین نوآوری‌های حوزه بهداشت و سلامت در سال‌های ۲۰۱۵ و ۲۰۱۶

جاناتان گاوت / ترجمه: رسول سعدونی

هستند اما به اندازه درمان‌های کنونی آثار جانبی ندارند، انجام دهند. از جمله دیگر نانوربات‌های در دست ساخت می‌توان به میکروبیور، رسپیروسایت، کلاتوسایت و نانوربات‌های ترمیم سلولی اشاره کرد که قادر هستند باکتری‌ها را از بین ببرند، اکسیژن حمل کنند، برای زخم‌ها خون لخته‌ای بسازند و سلول‌ها را ترمیم کنند. آینده از آن چه فکر می‌کنیم نزدیک‌تر است.

۲. پیوند سر و جابه‌جایی ذهن

از ابتدای زمان، انسان همواره در جست‌وجوی یافتن راهی برای دستیابی به زندگی ابدی بوده است. این آرزو ممکن است روزی محقق شود؛ به خصوص با وجود شرکت‌هایی چون گوگل و برین پرزرویشن که در تلاش برای یافتن شیوه‌ای برای امتدادبخشیدن به حیات به وسیله درمان بیماری‌ها، محافظت و نگهداری از مغزهای ما در حالت سکون و یا ذخیره‌سازی اطلاعات آن‌ها روی رایانه‌ها و یا مغزی دیگر هستند.



ممکن است عجیب به نظر برسد که یک شرکت فناوری دیجیتال چون گوگل بخواهد وارد عرصه تلاش برای به دست‌آوردن سلامت شود، اما ممکن است مدیر عامل آن‌ها، لری پیچ، خواسته باشد زندگی خود و اطرافیانش را بهبود ببخشد تا بتوانند در سال‌های آتی مسائل و چالش‌های دشوارتر زندگی را حل کنند.



این امر چگونه محقق خواهد شد؟

در حال حاضر سه راه وجود دارد: انجماد، محافظت شیمیایی و دیدگاهی

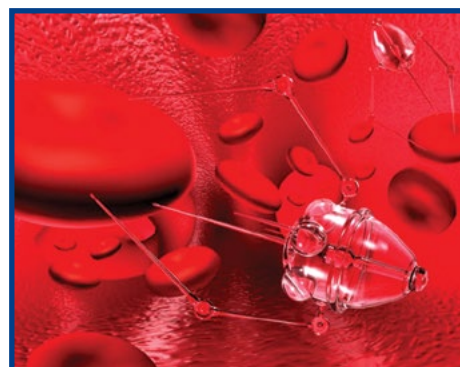
سالی دیگر گذشت و شاهد پیشرفت‌های زیادی در فناوری‌های پزشکی بودیم؛ از نرم‌افزار آمایش بهره‌وری تا نانوربات‌ها. سؤال بزرگ اما این است که آیا حوزه سلامت و پزشکی بالاخره موفق شده خود را با زمان وفق دهد؟

بسیاری از کسب و کارهای برآمده از استارت‌آپ‌های جدید، شرکت‌های دانش‌بنیان و در کنار آن‌ها اکثر نام‌های بزرگ حاضر در لیست ۵۰۰ شرکت برتر فورچن، همه و همه در تب و تاب این عصر طلایی مدرن در صنایع پزشکی هستند و تلاش دارند سهمی از این بازار داشته باشند.



۱. نانوربات‌ها در خون فناوری‌های نوینی که باید به آن‌ها امیدوار بود

با وجود این که نانوربات‌ها هنوز با کاربردی شدن فاصله زیادی دارند، اما آینده‌ای که در آن این ربات‌های کوچک قادر هستند تا مانند گلبول‌های سفید خودمان عمل کنند و با باکتری‌ها و مواد بیماری‌زای دیگر مبارزه کنند نزدیک است.



این ربات‌های کوچک با حس‌گرها و سیستم‌های رانشی خودشان، همانند نسخه‌های درشت‌تر خود عمل می‌کنند و قادر هستند تا کارهای کوچکی چون انجام شیمی‌درمانی‌هایی که هزار برابر قدرتمندتر از داروها

ترکیبی که عناصری از هر دو روش را در خود دارد.

	Cryopreservation	Chemopreservation
Method of procedure	Perfusion of the brain at death with extracting chemicals, and gradual lowering to liquid nitrogen temperature	Perfusion of the brain at death with molecular crosslinking chemicals, and gradual removal of water and replacement with plastic
Method of storage	Cryonic patients are kept in dewars, stainless steel vacuum-insulated containers that hold liquid nitrogen.	Plastinated brains could theoretically be stored at room temperature, requiring only safe storage environments.
Cost of storage	Continued cost of facilities, including cost of replenishing dewars.	Potentially zero. Otherwise, typical cemetery or contract storage fees would likely apply.
Start of procedure	Upon biological death	Upon biological death
Proposed memory or life restoration technologies	Nanotechnological interventions to reverse cell damage, or brain scanning and copying	Brain scanning and digital reconstruction, or nanotech repair and reconnection with a biological body

دیدگاهی آینده‌نگر

اگر قانون مور پابرجا بماند، طی چند دهه آینده، ابررایانه‌ای ساخته خواهد شد که قادر خواهد بود مغز انسان را با دقتی در سطح رشته‌های عصبی و با سرعتی بیش از سرعت محاسبه‌شده برای مغز بیولوژیکی خودمان شبیه‌سازی کند. با این وجود، با توجه به درک محدود ما از دقت مورد نظر، پیش‌بینی زمانی دقیق دشوار است؛ سرعت محاسبه تنها مسئله مورد بحث در واقعیت‌بخشیدن به شبیه‌سازی مغز انسان نیست. بازسازی کامل ذهن نیاز به فضایی معادل 2×10^{16} بایت (۲۰۰۰۰ ترابایت) تا بتواند محل عصب‌های متصل، نوع و وزن هر کدام از 10^{15} سیناپس موجود در مغز را ذخیره کند. با این وجود، پیچیدگی‌های بیولوژیکی کاربرد حقیقی مغز (به عنوان مثال، وضعیت‌های وراثتیکی عصب‌ها، اجزای پروتئینی با وضعیت‌های کاربردی متعدد و...) ممکن است مانع پیش‌بینی حجم دقیق داده‌های دودویی (باینری) مورد نیاز برای شبیه‌سازی یک مغز سالم انسانی شوند.

تحقیق حاضر

ممکن است به دلیل حجم عظیم سلول‌های عصبی (نورون‌ها)، منتقل کردن اطلاعات مغز یک انسان به یک کامپیوتر یا سرور میزبان، دهه‌ها زمان ببرد. دقیق‌تر بگوییم، ۸۵ میلیارد نورون در مغز انسان وجود دارد و پیچیدگی مسیریابی هر اتصال غیر قابل تصور است؛ اما این امر موجب توقف و ناامیدی محققان در مسیریابی کرم‌های سی‌ال‌کانس نشده است.

این کرم اولین موجود زنده‌ای بود که ژنوم آن ترتیب داده شد، و نخستین موجودی بود که مغز آن مسیریابی شد. این کرم تا حد زیادی نرموک و هر مفرویدیت است و ۹۵۹ سلول دارد که همه مسیریابی شدند. شبکه ۳۰۲ نورونی آن توسط ۶۳۹۳ سیناپس (کانکتوم آن) به هم متصل شده‌اند و به ۹۵ ماهیچه این کرم در ۱۴۱۰ نقطه اتصال مرتبط می‌شوند.

محقق مستقل، تیم باسبایس موفق شده نسخه‌ای دیجیتالی از مغز این کرم بسازد و با داده‌های موجود در سایت پروژه کرم، آواتاری ساخته تا اطلاعات مغز این کرم را روی آن پیاده کند و به جای ماهیچه از چرخ برای آن استفاده کرده است.

بر اساس گزارش نیو ساینسیست، محقق دیگری به نام دکتر سرجیو کانارو باور دارد که اکنون این امکان وجود دارد که سر شخصی را قطع کنیم، به تن بی‌سر فرد دیگری متصل کنیم و هر دو بدن را دوباره به حرکت درآوریم. او در ادامه می‌گوید که نخستین جراحی پیوند سر طی دو سال آینده صورت خواهد گرفت.

۳. تجربه بیمارستانی

همه ما می‌دانیم که بیمارستان جای دل‌پذیری نیست، اما شرکت‌هایی چون ان‌ایکس‌تی هلت به دنبال راه‌هایی برای تغییر تجربه درمان در اتاق

بیمارستان‌ها هستند.

هدف طراحی‌های مدرن این اتاق‌ها بهبود قابلیت همکاری سیستم‌ها برای از میان برداشتن زوائد و در هم‌ریختگی‌های ناشی از فناوری‌های مختلف است که آفت بسیاری از تجهیزات پزشکی شده‌اند.

برای تسهیل تغییر در فناوری و نیازهای دینامیکی سیستم‌های پزشکی، این فضا شامل سیستمی پیش‌ساخته در مقیاس کوچک با قطعات قابل تعویض می‌باشد که قابلیت انطباق‌یافتن با کم‌ترین تأثیر روی عملکرد تجهیزات را دارد. علاوه بر این، نقاط لمسی تکنولوژیکی که در این مدل مفهومی تبیین شده‌اند، به بیماران این قدرت را می‌دهند که آرامش و کنترل خود را حین تجربه درمانی به وسیله فراهم کردن امکان ارتباط با عزیزان دور، همکاری با پرستاران و تنظیم عوامل محیط متعددی داشته باشند.

۴. جراحی رباتیک شبیه‌ساز پرواز

مؤسسه سرطان روزوالپارک به سرعت در حال تبدیل شدن به یکی از پیشروها در زمینه آموزش جراحی است. این امر تا حد زیادی نتیجه همکاری خلاقانه میان دانشکده مهندسی و علوم کاربردی دانشگاه بوفالو و مرکز جراحی رباتیک RPCI است. عمل‌های جراحی به سال‌ها آموزش نیاز داشته‌اند و تا چند سال اخیر، این آموزش‌ها در محیط‌های واقعی انجام می‌گرفته است.



اگر کسی می‌دانست که خلبان یک پرواز در حال انجام اولین پرواز و اولین تجربه‌اش است، هیچ فرد عاقلی سوار آن هواپیمای مسافری نمی‌شد. ما همواره خلبان‌ها را افرادی حرفه‌ای و باتجربه تصور می‌کنیم. تعداد زیادی از خلبان‌ها، نخستین بار کنترل هواپیما را در محیط‌های شبیه‌سازی شده فرا می‌گیرند، بدون تماس با اهرم فرمان واقعی. باید همین نگاه را نسبت به جراحی داشت و این انتظار را داشت که موانع از میان رفته باشند.

RoSS (شبیه‌ساز جراحی رباتیک)، شیوه تمرین و تقویت جراحان را تغییر داده است. فراهم کردن فرصت دیدن جراحی‌های حقیقی می‌تواند به جراحان جوان، مشغول به کار و حتی حرفه‌ای‌ها این امکان را بدهد که بتوانند آزمایش کنند و در محیط شبیه‌سازی شده مرتکب خطا شوند. مهم‌تر از همه این که زمانی که مسئله مرگ و زندگی در میان است این تجهیزات، امکانات مورد نیاز برای انجام جراحی را به جراحان می‌دهد.

با وجود گذر مدت‌زمان کوتاهی از ساخته شدن، این دستگاه امروزه توسط شرکت سیمولیند سرجیکال سیستمز به تولید انبوه رسیده است. پیش‌بینی می‌شود که به زودی شاهد جایگزین‌های لایقی برای جراحی سنتی باشیم.

راجع به تمام تخصص‌های موجود در سازمان خود طراحی کرده و برای ایجاد روابط با تأمین‌کنندگان یک به یک سراغ آن‌ها می‌روند، با این امید که افزایشی در ارجاع‌ها حاصل شود.

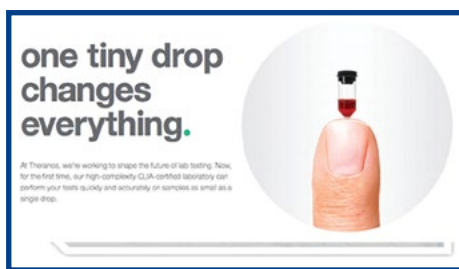
با ظهور نرم‌افزارهایی چون ReferralMD که به تأمین‌کنندگان این امکان را می‌دهد که شبکه ارجاع خود را آنلاین بسازند و درآمد خود را به وسیله رصد کردن گرایش‌های مختلف در سطح شبکه خود به حداکثر برسانند، این مسئله رو به تغییر است. ReferralMD همچنین به تأمین‌کنندگان این قابلیت را می‌دهد که درباره ده تأمین‌کننده مراجع برتر در بازار خود که شامل رقبای شان هم می‌شود، تحقیق کنند. این اطلاعات قابل بررسی، شامل این که رقبای ارجاع‌های خود را از کجا دریافت و به کجا ارسال می‌کنند هم می‌شود.

چرا این مسئله مهم است؟

شیوه کنونی استفاده از این برگه‌ها، منجر به عدم مراجعه بیش از ۵۰ درصد بیماران دارای برگه ارجاع به پزشکان می‌شود. این فاصله زیاد سبب می‌شود بیماران از درمان محروم شوند، مجموعه درمانی منابع از دست بدهد و احتمال پرونده‌های قضایی تخلفات پزشکی به دلیل به کارگیری شیوه‌های نامناسب در مراجع و عدم وجود حسابرسی‌های ثبت‌شده افزایش یابد.

۷. تجربه بهتری از آزمایش خون

هیچ‌کس از سوزن خوشش نمی‌آید، به خصوص وقتی که مکرراً مورد استفاده یک تزریق‌کننده بی‌تجربه قرار بگیرد. خبرهای خوبی در راه است. شرکت‌هایی چون ترانوس راهی طراحی کرده‌اند تا بتوانند با استفاده از میکرونومونه از خون، به اندازه یک‌هزارم میزان کنونی آن، آزمایش خون بگیرند. از فواید این روش می‌توان به تجربه‌ای بهتر برای بیمار و همچنین کاهش هزینه در آزمایشگاه‌ها اشاره کرد، که این کاهش می‌تواند مقدار زیادی تأثیرگذار باشد.



به عنوان مثال

یکی از متداول‌ترین آزمایش‌های خون، شمارش کامل سلول‌های خونی (CBC) است که تعداد گلبول‌های خون را محاسبه می‌کند. این آزمایش آن طور که از اسمش برمی‌آید نیست و همه جزئیات گلبول‌های خون را آزمایش نمی‌کند. این آزمایش صرفاً میزان سه نوع اساسی سلول خون (گلبول‌های قرمز، گلبول‌های سفید و پلاکت‌ها) را بررسی می‌کند. با این شیوه آزمایش، هزینه ۵۰ درصد کاهش می‌یابد.

۸. انتقال DNA میتوکندریال

این پروسه که با نام «بیچه سه‌والد» نیز شناخته می‌شود، کمک می‌کند که تعداد زیادی از بیماری‌های مرگبار هم‌چون عارضه قلبی و کبدی، و ناشنوایی از بین بروند. اگرچه مسائل اخلاقی بسیاری حول محور قانونی شدن این پروسه در بریتانیا هنوز در جریان است، تأثیرات این پروسه بر نسل‌های آینده بی‌شمار خواهد بود.

۵. تصاویر هولوگرافیک

وقتی بیمار می‌شوید، برای درمان باید به بیمارستان بروید، اما آیا می‌دانستید که در ایالات متحده آمریکا، سالانه ۲ میلیون نفر دچار عفونت‌های بیمارستانی شده و ۱۰۰۰۰ نفر از آنان جان می‌بازند؛ هم‌چنین سالانه ۲۰ میلیارد دلار هزینه برای درمان این عفونت‌ها صرف می‌شود. یکی از زمینه‌های تأثیرگذار در کاهش این آمار، قابلیت ثبت داده‌ها بدون تماس با اشیایی چون صفحه کلید و موشواره است. به یاد دارم آخرین باری که به مطب دندانپزشکم مراجعه کردم، او طبق روال همیشه، دستکش به دست کرد و دندان‌هایم را معاینه کرد، اما وقتی برای ثبت اطلاعات به صفحه کلید دست زد، متوجه شدم که نه موشواره و نه صفحه کلید، هیچ کدام پوششی نداشتند. مسئله اساسی این‌جاست که این دستگاه‌ها تنها به وسیله یک دستمال آغشته به مواد ضد عفونی‌کننده تمیز می‌شوند اما به صورت کامل پاک نمی‌شوند. تصور کنید چند میکروب از صدها بیمار مراجع میان درزها و شکاف‌ها جمع می‌شوند.



یک وسیله ثبت داده هولوگرافیک مانند صفحه کلید یا موشواره می‌تواند تعداد افرادی که مردم در معرض آن هستند را کاهش دهد. برخی ممکن است اعتقاد داشته باشند که استفاده از این ابزار حس و حال طبیعی لمس کلیدهای صفحه کلید یا دیگر تجهیزات ثبت داده را از کاربر می‌گیرند. شرکتی مستقر خارج از توکیو، از سطوح بازتابی برای تشکیل یک صفحه معلق مجازی استفاده می‌کند که قابل لمس است. این فناوری روزهای آغازین خود را سپری می‌کند اما می‌تواند در آینده بهبود یابد. اگر همین حالا هم بخواهید می‌توانید یک صفحه کلید مجازی ساده از سایت آمازون خریداری کنید.

۶. نرم‌افزار آزمایش بهره‌وری هوش کسب و کار

امروزه، راه‌انداختن کسب و کار پزشکی و یا دندانپزشکی، با حفظ ارتباط با شبکه کنونی تأمین‌کنندگان مراجع، به خودی خود کار سختی است، به خصوص که تقریباً تمام نظام سلامت وابسته به برگه‌های ارجاع است که به عنوان یکی از منابع اصلی توسعه برای یافتن و آموزش شبکه خدمات در دسترس درون مجموعه شناخته می‌شوند.



امروزه شرایط به گونه‌ای است که تأمین‌کننده‌ای که بخواهد شبکه خود را گسترش دهد، یا نیروی جدید استخدام می‌کند و یا توسعه خود را به یک شرکت تبلیغاتی برون‌سپاری می‌کند. سپس برگه ارجاعی شامل سؤالاتی

ادعاهای کلاهبردارانه بسیاری از سوی مراکز خدمات درمانی نه‌چندان معتبر مبنی بر تأثیر فوق‌العاده سلول‌های بنیادی بر جراحی‌های عادی صورت گرفته است. بر خلاف این ادعاها، استفاده از سلول‌های چربی تقویت‌یافته بنیادی ثابت شده است. طی تحقیقی که در دانشگاه کپنهاگ صورت گرفت، ثابت شد که سلول‌های چربی تقویت‌یافته بنیادی ۸۱ درصد از حجم اولیه خود را برای ۴ ماه نخست حفظ کردند، در حالی که این مقدار در جراحی «پرکردن با چربی» برای همان مدت زمان تنها ۱۶ درصد بود.

بخش هیجان‌انگیز این پیشرفت این‌جاست که سلول‌های چربی تقویت‌یافته بنیادی می‌توانند به شیوه‌های بسیار متفاوتی مورد استفاده قرار بگیرند و با توجه به این‌که فواید بیش‌تری در حال کشف‌شدن هستند، کاربردهای پذیرفته‌شده این فناوری روز به روز بیش‌تر خواهند شد. جایگزینی جراحی‌های تهاجمی با جراحی‌هایی ساده‌تر، مدت زمان ریکاوری را کاهش داده و همچنین احتمال بروز اشتباهات و پیچیدگی‌های پیش‌بینی‌نشده را تا حد زیادی کاهش می‌دهد.

۱۰. تقویت ظرفیت‌های بشر

شاید یکی از حیرت‌انگیزترین تکنولوژی‌هایی که ویدیوی آن در وبسایت‌ها، بارها و بارها توسط افراد مختلف دیده شد، تکنولوژی ربانی بود که با فعالیت ذهنی فردی به نام «لس باو» که فاقد دست بود حرکت می‌کرد و دستورات ذهنی او را برای بلندکردن اجسام و کارهایی که با دست‌ها انجام می‌شود، اجرا می‌کرد.



به وسیله تحقیقاتی دقیق و طولانی روی چگونگی کنترل لیس بر دستانش، محققان موفق شدند دریابند چگونه ذهن، این اتصالات را کنترل می‌کند. با این پژوهش، آن‌ها موفق شدند یک فناوری ابداع کنند که به وسیله آن بتوان فعالیت مغزی او را خواند و سیگنال‌هایی را برای سوکت‌هایی که عملکردهای حرکتی دست‌ها را کنترل می‌کنند، ارسال کرد.

مایک مک‌کلاین وضعیت کنونی این فناوری را به دوران آغاز به کار اینترنت تشبیه می‌کند. با سرمایه‌گذاری دارپا، وظیفه تولید دست‌های مصنوعی که به شکل طبیعی کنترل می‌شوند به آزمایشگاه فیزیک کاربردی جانز هاپکینز سپرده شده است؛ وظیفه‌ای که به عینه شاهد محقق شدن آن هستیم. واقعیت این علم این است که زندگی همه ما تغییر خواهد کرد، چه اکنون این را بدانیم و چه ندانیم؛ درست به همان شکل که در دوران آغازین اینترنت کسی باور نمی‌کرد روزی مفید واقع شود، این فناوری نیز مسیر تاریخ را عوض خواهد کرد. ▶

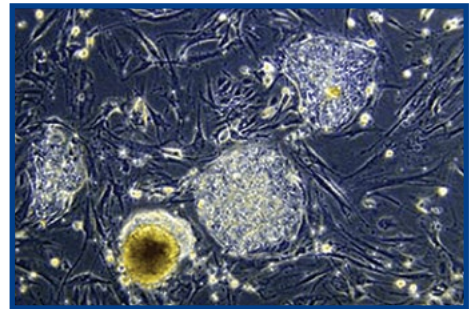


انتقال DNA میتوکندریال هنگامی صورت می‌گیرد که دو والد یک لقاح مصنوعی عادی را انجام می‌دهند و نفر سوم با DNA میتوکندریال به آن‌ها کمک می‌کند. دو مورد موفقیت‌آمیز اول پیوند DNA میتوکندریال در اواخر دهه ۹۰ و در نتیجه آزمایش باروری برای زوج‌هایی که در گذشته موفق به باروری نشده بودند انجام شد.

دلیل واردشدن این پروسه به لیست مربوط به سال ۲۰۱۵ و ۲۰۱۶ این است که این پروسه‌ها به دلیل پتانسیلی که دارند مورد توجه واقع شده‌اند. کاهش بیماری‌های مربوط به ژن‌ها می‌تواند منجر به افزایش امید به زندگی، بهبود سلامت و حتی از بین رفتن بیماری‌های خاص شود. این پروسه همچنین این قابلیت را دارد که به والدین نازا که توانایی باروری نداشتند، امکان بچه‌دارشدن را بدهد. با رفع نواقص این پروسه‌ها و واضح‌ترشدن جنبه‌های مختلف علمی، سودمندی این فناوری چندین برابر خواهد شد. مسائل اخلاقی موجود می‌توانند موجب مباحث مختلفی در آینده شوند، مسائلی چون این‌که آیا در آینده بچه‌های طراحی‌شده تبدیل به کالایی لوکس برای افراد ثروتمند می‌شوند یا خیر. از آن‌جایی که در حال حاضر این بحث در جریان است، دیگر مناطق جهان ممکن است با تأخیر این پروسه‌ها را بپذیرند. با این وجود، فواید احتمالی می‌توانند تا حد زیادی از تعداد معدود موارد خاص، که گویی همیشه سعی در خودنمایی دارند، پیشی بگیرد.

۹. جراحی پلاستیک و بازسازی سلول‌های بنیادی

به نظر می‌رسد که مسئله سلول‌های بنیادی طی چند سال گذشته جذابیت خود را از دست داده باشد. چند ادعای فریب‌کارانه و تعداد زیادی پیچیدگی‌های دولتی، فضای فعالیت در این زمینه در ایالات متحده را مشوش کرده است. اما بالاخره تعدادی استفاده کاربردی در این زمینه در حال بروز و ظهور هستند.



دکتر ری اخیراً مدعی شده که اکثر جراحی‌های افزایش حجم سینه می‌تواند به وسیله تزریق سلول چربی ارتقا یافته بنیادی در محل جراحی صورت بگیرد. استفاده از سلول‌های بنیادی برای تعداد زیادی از جراحی‌های افزایش حجم در حال جایگزینی پرکردن با چربی است که شامل جداکردن سلول‌های چربی از نقطه‌ای از بدن و پیوند آن‌ها به نقطه‌ای دیگر است. چنین شیوه‌ای می‌تواند برای ترمیم صورت‌های دفرمه‌شده، بازبازی بافت‌های از دست‌رفته در اثر سرطان و تعداد زیادی از جراحی‌های پلاستیک ضروری مورد استفاده قرار بگیرد.

بررسی عوامل نگهداری از پوست در برابر سرما

محافظانی که از پوست مراقبت می کنند

مترجم: دکتر اطهر کاوه

سطح پوست، پوست را به حالت طبیعی برگرداند. در ضمن بایستی مطمئن شد که صابون و ژل‌های شست‌وشو کاملاً شسته شود. زیرا باقی‌مانده آن‌ها پوست را تحریک می‌کند و مانع نفوذ مواد مفید و مغذی به پوست می‌شود.

۴. لوسیون‌ها و ژل‌های شست‌وشو

بهتر است از لوسیون‌ها و ژل‌های مرطوب‌کننده بدن استفاده شود و بعد از هر بار شست‌وشوی بدن برای جلوگیری از خشکی پوست باید این لوسیون‌ها و ژل‌ها را به کار برد.

۵. کرم‌های ضد آفتاب

گرچه شدت تابش خورشید در فصل پاییز و زمستان کم‌تر از تابستان است و با شدت کم‌تری پوست را می‌سوزاند، اما از پوست در برابر اشعه فرابنفش خورشید بایستی مراقبت نمود. همچنین باید به خاطر داشت برف بیش از ۸۵ درصد نور خورشید را منعکس می‌کند. به همین دلیل روزانه از کرم ضد آفتاب (با SPE حداقل ۱۵) استفاده کرده هر دو ساعت یک بار باید تجدید کرد.

۶. نوع پوشش بدن

شب‌ها بهتر است دست و پاها را با کرم‌ها و لوسیون‌هایی با ترکیبات آلی پوشاند و سپس دستکش و جوراب پوشید. همچنین لباس گرم از انقباض بیش‌تر عروق جلوگیری و به جریان خون کمک می‌کند و اکسیژن موجود در سلول‌های پوست را حفظ خواهد کرد.

۷. ورزش

ورزش جریان خون در اعضای مختلف بدن به خصوص پوست را افزایش می‌دهد.

برای داشتن پوستی لطیف و شاداب و جلوگیری از خشکی پوست باید از کرم‌های مرطوب‌کننده استفاده نمود. این کرم‌ها را باید پس از شست‌وشو و تمیز کردن پوست روی آن زد و هر چند ساعت یک بار باید تجدید نمود. استفاده از کرم‌های مرطوب‌کننده برای دست و صورت حداقل دو بار در روز تأکید می‌شود

پوست بدن ما در فصل‌های مختلف سال نیازمند توجه ویژه است. تابستان و زمستان دو فصلی هستند که فاکتورهای محیطی دارای تغییرات فوق‌العاده‌ای است. فاکتورهایی چون اشعه خورشید، خشکی هوا و برف می‌توانند منجر به عوارض پوستی شوند. در صورتی که بهار و پاییز بهترین زمان برای ترمیم اثر فصل‌های گذشته، بهبود آثار و تأثیرهای زیست‌محیطی قبل و تازه‌شدن دوباره پوست است.

برای مثال، در فصل پاییز هوا خشک و سرد می‌شود که پوست خشن، خشک و کم‌آب را به وجود می‌آورد. راه چاره رفع این مشکلات مرطوب‌کردن، حفاظت و ترمیم پوست است.

اقدام‌های لازم برای محافظت از پوست در برابر عوامل محیطی:

۱. دوش گرفتن و حمام رفتن

توصیه می‌شود با آب گرم دوش گرفته شود. زیرا آب سرد بیش‌تر باعث انقباض عروق می‌شود. در ضمن باید از دوش گرفتن‌های طولانی خودداری کرد. زیرا رطوبت اپیدرم پوست و لایه چربی طبیعی پوست از دست می‌رود. همچنین آب‌های قلیایی به شدت به پوست صدمه می‌زند و تعادل pH سطح پوست را به هم می‌زند و در نتیجه باعث خشکی بیش‌تر می‌شود. به همین دلیل بهتر است پس از دوش گرفتن از محلول‌های به نسبت اسیدی استفاده کرد. این کار گام مهمی برای بازگرداندن pH طبیعی پوست است.

۲. کرم‌های مرطوب‌کننده

برای داشتن پوستی لطیف و شاداب و جلوگیری از خشکی پوست باید از کرم‌های مرطوب‌کننده استفاده نمود. این کرم‌ها را باید پس از شست‌وشو و تمیز کردن پوست روی آن زد و هر چند ساعت یک بار باید تجدید نمود. استفاده از کرم‌های مرطوب‌کننده برای دست و صورت حداقل دو بار در روز تأکید می‌شود. در ضمن استفاده از مرطوب‌کننده‌های معطر به دلیل حساس شدن پوست توصیه نمی‌شود. بعد از هر بار شست‌وشوی دست‌ها باید از مرطوب‌کننده استفاده کرد.

۳. انواع صابون‌ها

صابون‌ها اغلب قلیایی هستند و به همین خاطر تعادل pH سطح پوست را بر هم می‌زنند. چون در تابستان به سلول‌های سطح پوست آسیب وارد می‌شود، باید سلول‌های مرده سطح پوست را پاک نمود. به همین دلیل، از صابون‌ها و محلول‌هایی که بیش‌تر اسیدی هستند، باید استفاده کرد تا با حفظ تعادل pH

برای جلوگیری از چین و چروک و پیری پوست باید از سبزیجاتی چون هویج، کدوخلوایی، آوآکادو، گردو، اسفناج، کاهو، خرفه، گل کلم، انواع کلم و سایر سبزیجاتی استفاده شود که غنی از اسید چرب است و آنتی‌اکسیدان فراوان دارند.

۱۱. انواع نوشیدنی‌ها

در ماه‌های سرد سال برای داشتن پوستی شاداب باید دست کم هشت لیوان آب نوشید. آب مهم‌ترین ماده غذایی است که به حمل و نقل مواد غذایی در سراسر سیستم بدن کمک می‌کند. باید سعی نمود تا حد امکان از آبمیوه و سبزیجات تازه استفاده کرد. زیرا آب‌میوه‌ها و سبزیجات تازه به راحتی به وسیله سلول‌های بدن جذب می‌شوند و همچنین مواد غذایی سلول‌های بدن را فراهم می‌کنند. به عبارتی دیگر، نوشیدن آب‌میوه‌ها و سبزی‌ها بهتر از نوشیدن آب است. ▶

منابع:

1. Frank Lipman, 2014, Autumn Skin Care Tips: Renew and Recover, <http://www.drfranklipman.com/autumn-skin-care/>
2. Jen Adkins, 2014, 10 Skin Care Tips for Fall, <http://skincare.about.com/od/skin101/tp/SkinCareTipsForFall.htm>
3. Karen Sinclair Drake, 2014, Winter Skincare Tips by Karen Sinclair Drake, <http://www.drfranklipman.com/winter-skincare-tips-by-karen-sinclair-drake/>

در ماه‌های سرد سال برای داشتن پوستی شاداب باید دست کم هشت لیوان آب نوشید. آب مهم‌ترین ماده غذایی است که به حمل و نقل مواد غذایی در سراسر سیستم بدن کمک می‌کند. باید سعی نمود تا حد امکان از آبمیوه و سبزیجات تازه استفاده کرد. زیرا آب‌میوه‌ها و سبزیجات تازه به راحتی به وسیله سلول‌های بدن جذب می‌شوند و همچنین مواد غذایی سلول‌های بدن را فراهم می‌کنند

اقدامات تغذیه‌ای لازم برای محافظت از پوست:

۸. انواع خوردنی‌ها

باید از رژیم غذایی مناسب استفاده کرد. زیرا خوردن غذاهای غنی از اسید چرب امگا۳، ویتامین‌های A، E و C می‌تواند به داشتن پوستی سالم و شاداب کمک نماید. بایستی مصرف غذاهایی چون انواع ماهی‌هایی از جمله ماهی قزل‌آلا، میگو را افزایش داد.

۹. انواع میوه‌ها

خوردن میوه‌های عالی فصل همچون سیب، کیوی، پرتقال، انار، خرمالو و سایر مرکبات می‌توانند پوست را به حالت طبیعی برگردانده و منجر به تقویت طبیعی پوست شوند.

۱۰. انواع سبزی‌ها





نگاهی کوتاه به انواع شوینده‌های پوست

مهم‌ترین فاکتور در انتخاب شوینده شناخت پوست است

گردآوری: شفق ضرغامی

برای پوست، شناخت پوست است که هر شوینده چه میزان با پوست ما سازگاری دارد. یکی از مسائلی که باید به آن توجه ویژه‌ای داشت این است که هر ماده شوینده دارای غلظتی از قلیا است. هم‌چنین به این موضوع نیز باید توجه کرد که پوست افراد دارای مقادیری از اسید است که البته این مسئله در افراد مختلف متفاوت است و استثنای زیادی وجود دارد.

طبق تحقیقات جدید، پوست دارای یک اسید طبیعی سطحی است که سبب حفاظت پوست در مقابل بیماری‌ها و به خصوص باکتری‌های مضر می‌شود. البته در برخی از مواقع نیز سبب خشکی پوست، لکه و کک و مک می‌شود. برای هر چه زیباتر کردن پوست باید به عنوان یک اصل پذیرفت که این اسید بعد از شستن، بتواند روی پوست حالت موازنه را برقرار کند.

میزان اسید سطحی پوست بعضی از افراد با توجه به شرایط زندگی و استفاده از شوینده‌های نامناسب از حالت توازن خارج می‌شود. آب و هوای یک منطقه تأثیر بسیار زیادی در زیاد یا کم شدن این اسید دارد. تغذیه و خواب نیز در صورتی که از کنترل خارج شوند می‌توانند به این مشکل دامن بزنند. در برخی از موارد افراد از محلول‌هایی برای ایجاد توازن در اسید سطحی پوست استفاده می‌کنند. محلول سرکه سیب یا سرکه سفید تقطیر شده و آب مقطر یکی از این محلول‌ها است. این محلول باید به نسبت یک به ۸ (یک قسمت سرکه، ۸ قسمت آب جوشیده سرد شده یا آب مقطر) مخلوط شده باشد. با این محلول می‌توان حالت طبیعی و اسیدی پوست صورت را حفظ و پوست را از لکه‌ها و ناصافی‌ها پاک کرد.

صابون یا شامپوی بدن؟

استفاده از صابون یا شامپوی بدن تفاوت زیادی ندارد، هر چند در برخی

یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های بهداشتی هر فرد سلامت پوست است. با توجه به کاهش دما در فصل پاییز و زمستان و به وجود آمدن بادهای خشک در برخی از مناطق، احتمال ایجاد خشکی پوست افزایش می‌یابد. این خشکی‌های پوستی با توجه به جنس پوست و غلظت مواد قلیایی موجود در آب مصرفی و مواد شوینده گاه زیاد و گاه کم می‌شود که برای بازیابی لطافت پوست باید از شامپوها و شوینده‌های مخصوص به پوست بدن استفاده کنیم. هر کدام از انواع شامپوهای بدن و شوینده‌ها اگر چه برای پوست برخی افراد مفید هستند اما می‌توانند برای پوست عده‌ای دیگر زیان‌آور و آسیب‌رسان باشند.

بنابراین می‌توان به این نتیجه رسید که انتخاب بهترین شوینده برای بدن به نوع پوست و سلیقه شخصی هر فرد بستگی دارد، اما نکته‌ای که باید به آن توجه داشت این است که پیش از فصل سرما باید توجه بیشتری نسبت به پوست خود داشته باشیم. ممکن است افراد زیادی از حساسیت‌های پوستی خود بی‌خبر باشند که برای شناخت بهتر پوست باید به متخصص مراجعه کنند، اما با این حال اگر شناخت کافی از پوست خود داشته باشیم چه شوینده‌ای را برای پوست خود انتخاب کنیم؟ صابون، شامپوی بدن یا ژل شست‌وشوی بدن؟ کدام یک از این موارد با پوست ما سازگاری بیشتری دارند. با توجه به آب و هوای منطقه‌ای موجود در محل سکونت، ممکن است هر کدام از این شوینده‌ها مورد استفاده قرار گیرند. بدون شک با انتخابی سخت روبرو هستیم.

جیمی میلر، استادیار پزشکی در بخش پوست، در این باره می‌گوید: آن چه می‌خرید بیش از هر چیز به این بستگی دارد که شما چه نوعی از محصولات را می‌پسندید، البته استثنا نیز وجود دارد.

به توصیه دکتر میلر باید مراقب تبلیغات گسترده در مورد صابون، شامپوی بدن و ژل‌های حمام بود. این پیام‌ها، اغلب گمراه‌کننده هستند. به جای توجه به این تبلیغات، شما باید نوع پوست خود را در نظر بگیرید، آیا پوست شما خشک، حساس یا چرب است. شیوه حمام کردن نیز یکی از مسائلی است که روی پوست تأثیر زیادی می‌گذارد. اگر قبول داشته باشیم که شوینده مناسبی را انتخاب کرده‌ایم هم باید در شیوه استحمام دقت کنیم. بهترین روش برای شست‌وشوی صحیح پوست این است که به جای آب داغ از آب ولرم استفاده و بلافاصله پس از حمام، پوست خود را مرطوب کنیم.

سازگاری شوینده با پوست

همان طور که پیش‌تر گفته شد مهم‌ترین فاکتور در انتخاب بهترین شوینده

انتخاب بهترین شوینده برای بدن به نوع پوست و سلیقه شخصی هر فرد بستگی دارد، اما نکته‌ای که باید به آن توجه داشت این است که پیش از فصل سرما باید توجه بیشتری نسبت به پوست خود داشته باشیم. ممکن است افراد زیادی از حساسیت‌های پوستی خود بی‌خبر باشند که برای شناخت بهتر پوست باید به متخصص مراجعه کنند

شوینده‌ها دارند میزان pH مناسبی است که در آن‌ها وجود دارد. pH ژل‌ها به pH پوست نزدیک‌تر است و کم‌تر از صابون پوست را خشک می‌کند. نکته‌ای که باید به آن توجه داشت این است که هر چه یک پاک‌کننده بیش‌تر کف کند بیش‌تر هم پوست را تحریک می‌کند. pH یک ژل شست‌وشو ۵/۵ است یعنی به طور تقریبی با pH پوست هماهنگ می‌شود. اما این احتمال همیشه وجود دارد که شرایط آب و هوایی و تغذیه سبب افزایش و یا کاهش pH پوست شود و در آن صورت ژل بدن ممکن است خاصیت خود را از دست دهد. تنوع ژل‌ها بسیار زیاد است. برخی از آن‌ها معطر، مرطوب‌کننده، لایه‌بردار، پاک‌کننده، تقویت‌کننده و یا ملایم هستند. در واقع خاصیت اصلی یک ژل شست‌وشوی بدن به افزودنی‌ها بستگی دارد. با این حال باید دقت داشت که برخی افزودنی‌ها ممکن است حساسیت‌زا باشند. ژل‌های شوینده نیاز به رطوبت زیادی دارند، بنابراین به محض خروج از حمام باید بدن را با استفاده از یک کرم مرطوب‌کننده، مرطوب کرد. به طور کلی، ژل‌های شست‌وشو تعادل (لایه نازک هیدرولپیدیک، pH، فلور) بیش‌تری برای پوست دارند، البته در نهایت نمی‌توان ژل‌ها را صد در صد کامل دانست.

نکته‌هایی مهم در ارتباط با شست‌وشوی پوست

بدون شک علاوه بر انتخاب شوینده مناسب، عوامل بسیار زیادی وجود دارند که در میزان سلامتی پوست تأثیرگذار هستند که شاید شناخت آن‌ها کار ساده‌ای نباشد. اگر سلامت پوست برای شما در جایگاه بسیار ویژه‌ای قرار دارد فقط سعی کنید به متخصص پوست مراجعه کنید. اما نکته‌هایی وجود دارد که رعایت آن‌ها می‌تواند تا حد قابل قبولی مشکلات پوستی را برطرف نماید و یا از بروز بیماری‌های پوستی پیشگیری کند. مهم‌ترین آن‌ها از قرار زیر هستند که می‌توانند برای انواع پوست مفید واقع شوند:

- شوینده‌ای ملایم انتخاب کنید که قلبایی نباشد
- از آب ولرم یا خنک برای حمام استفاده کنید، نه آب داغ
- بلافاصله پس از حمام، از مرطوب‌کننده استفاده کنید
- از شست‌وشوی زیاد و مکرر پوست خودداری کنید. زیرا موجب خشکی پوست می‌شود
- مراقب علائم خشکی پوست از جمله پوسته‌شدن، قرمز شدن و خارش باشید

در آخر اگر پس از امتحان شوینده‌های مختلف و استفاده از مرطوب‌کننده‌ها همچنان پوست شما خشک است و یا اگر دچار حساسیت‌های پوستی هستید به جای استفاده از شوینده‌های دیگر بهتر است برای مراقبت از پوست خود در اولین فرصت به متخصص پوست مراجعه کنید. ▶



از موارد صابون مورد استفاده به دلیل قلبایی بودن چربی بیش‌تری را نسبت به شامپوی بدن از پوست می‌شوید. اکثر شوینده‌ها به صورت تقریبی تأثیر یکسانی بر پوست دارند فقط بعضی از شوینده‌ها بیش‌تر و برخی کم‌تر عمل چربی‌زدایی را انجام می‌دهند. اما صابون‌ها علاوه بر کثیفی و باکتری، متأسفانه چربی طبیعی پوست را نیز از بین می‌برند. در ضمن ممکن است در درازمدت علاوه بر خشک شدن پوست، کشش و قرمزی پوست‌های حساس را به دنبال داشته باشد. طبق نظر متخصصان صابون‌های معطر (دئودورانت) و صابون‌های قلبایی، چربی پوست را از بین می‌برند و آن را جایگزین نمی‌کنند. اما اگر پوست شما بسیار چرب است، استفاده از این صابون‌ها مانعی ندارد. در برخی از موارد که پوست بسیار چرب است و با توجه به این نکته که بعضی از صابون‌ها به شدت قلبایی هستند می‌توان از آن‌ها به عنوان یک پاک‌کننده چربی استفاده کرد. اگر مصرف این صابون‌ها، پوست شما را خشک می‌کند باید بلافاصله پس از استفاده از آن‌ها پوست خود را مرطوب کنید. اگر مایلید از صابون برای شست‌وشوی پوست خود استفاده کنید، بهتر است صابون‌های آرایشی را انتخاب کنید، زیرا از باقی صابون‌ها مرطوب‌تر هستند.

در طرف مقابل یکی از برتری‌های شامپوهای بدن، لایه‌ای از مواد مرطوب‌کننده است که داخل شامپو وجود دارد و پس از استحمام روی پوست باقی می‌ماند و در نتیجه چربی از دست‌رفته پوست را جایگزین می‌کند. بر خلاف آن‌چه که در اذهان عمومی جا افتاده است برای تمیز کردن پوست نیازی به حجم زیاد کف نیست. در حقیقت بهترین انتخاب برای شما اجتناب از کف است به ویژه اگر نگران خشکی پوست خود هستید. از این حیث نیز شامپوهای بدن به دلیل تولید مناسب «و نه زیاد» کف، نسبت به صابون‌ها برتری دارند.

شوینده‌های غیر صابونی که کف کمی تولید می‌کنند، مقدار کم‌تری از چربی طبیعی پوست را از بین می‌برند و در نتیجه کم‌تر موجب خشکی پوست می‌شوند. البته در خصوص صابون‌ها نیز می‌توان انواعی از صابون را انتخاب کرد که حاوی مرطوب‌کننده هستند. با انتخاب صابون‌های مناسب برای پوست‌های حساس و استعمال لوسیون بدن پس از استحمام وقتی پوست هنوز خیس است، می‌توان از خشک شدن بیش از حد پوست جلوگیری کرد. این کار رطوبت پوست را حفظ و چربی از دست‌رفته آن را جایگزین می‌کند.

فیلم یا چربی پوست در شامپو بدن

منظور از واژه «فیلم» در اصطلاحات پزشکی، لایه‌ای نازک از چربی است که پس از استفاده از شامپوی بدن روی پوست باقی می‌ماند. این لایه مثل محافظی است که رطوبت پوست را حفظ می‌کند و به این دلیل که پوست را بیش از حد چرب نمی‌کند بسیار مناسب است. البته علاوه بر شامپوی بدن، صابون نیز می‌تواند این لایه را روی پوست ایجاد کند اما همواره باید مراقب صابون‌هایی که چنین اثری ندارند، بود. با استفاده از چنین صابون‌هایی فرد احساس پاکیزگی بیش‌تری می‌کند، اما به این دلیل که تمام چربی و رطوبت پوست را از بین می‌برند، مناسب نیستند.

اگر این لایه چربی روی پوست، شما را آزار می‌دهد، می‌توانید از صابون، ژل حمام، شامپوی بدن و مرطوب‌کننده‌هایی با ترکیبات جدیدتر استفاده کنید. این محصولات با چربی‌های طبیعی پوست سازگارتر هستند و رطوبت پوست را نیز حفظ می‌کنند، با این وجود پوست را چرب نمی‌کنند و شما لایه چربی را بر روی پوست خود احساس نمی‌کنید.

ژل شست‌وشوی بدن مناسب‌ترین شوینده است؟

یکی دیگر از انواع شوینده‌های پوست که مثل صابون و شامپوی بدن همه‌گیر نشده و البته از نظر برخی از متخصصان نسبت به موارد دیگر برتری دارد ژل شست‌وشوی بدن است. امتیازی که ژل‌های شست‌وشو نسبت به دیگر

آشنایی با ویژگی‌های سودمند و زیان آور مواد نگهدارنده خوراکی

نگهدارنده‌ها از ایجاد میکروارگانیزم‌های زیان آور جلوگیری می‌کنند

گردآوری: سینا رئیسی

طبیعی به دلیل دارا بودن اسیدهای چرب غیر اشباع و گاهی اشباع، بیش‌تر مستعد اکسیدشدن هستند و به همین دلیل هم به آن‌ها مواد آنتی‌اکسیدان به عنوان نگه‌دارنده اضافه می‌کنند. با این حساب و با افزودن آنتی‌اکسیدان‌ها، احتمال ایجاد فساد شیمیایی و فعالیت آنزیمی در مواد غذایی تا حد قابل قبولی کاهش پیدا می‌کند.

به طور تقریبی تمام مواد غذایی صنعتی که در کارخانه‌ها تولید می‌شوند و قرار است که برای مدت زمان به نسبت طولانی‌تری نگهداری شوند، نگهدارنده (آنتی‌میکروباکتریال یا آنتی‌اکسیدان) دارند. با این کار، زمان ماندگاری مواد غذایی بالاتر می‌رود.

نگهدارنده‌ها می‌توانند هم محصول شما زمانی که هنوز از بسته‌بندی خارج نشده است و هم زمانی که شما در محصول را باز می‌کنید از خطر فاسدشدن جلوگیری کنند. البته تأثیر این مواد پس از بازشدن محصول به دلیل قرارگرفتن ماده غذایی در معرض هوا و آلودگی‌های محیطی، تا حدی کاهش پیدا می‌کند.

بر اساس قانون برخی از کشورها باید روی برچسب محصولات غذایی، عبارت «حاوی نگهدارنده» درج شود و بر اساس قانون برخی از کشورها هم باید نوع و نام نگهدارنده‌هایی که در آن محصول استفاده شده‌اند، به صورت روشن و دقیق روی برچسب کالای مورد نظر درج کنند. در تعدادی از کشورها مانند ایران درج عبارت «حاوی نگهدارنده» روی برچسب برخی از محصولات غذایی که نگهدارنده‌های خاصی در آن‌ها به کار رفته، اجباری و برای سایر محصولات هم اختیاری است. البته تعداد و نوع نگهدارنده‌ها

مواد نگهدارنده (Preservatives) به موادی گفته می‌شود که برای نگهداری غذا و کاهش فساد (از دست‌دادن کیفیت یا ارزش غذایی) و تجزیه آن توسط میکروارگانیزم‌ها استفاده می‌شود. از روش‌های نگهداری، می‌توان به استفاده از باکتری‌های خوش‌خیم، مخمرها و قارچ برای اضافه‌کردن ویژگی‌های خاص به عنوان مثال در پنیر و... اشاره کرد. روش‌های نگهداری طولانی‌مدت از مواد غذایی شامل اضافه‌نمودن نمک، شکر یا سرکه به ماده غذایی می‌شود.

حفظ یا ایجاد ارزش تغذیه‌ای، بافت، عطر و طعم در حفظ ارزش غذا به عنوان یک غذا بسیار مهم است. مواد نگهدارنده غذاها یا به تنهایی مورد استفاده قرار می‌گیرند یا همراه با دیگر روش‌های نگهداری طولانی‌مدت از مواد غذایی به کار می‌روند.

قبول یک ماده خوراکی به عنوان یک ماده غذایی مناسب، ممکن است در فرهنگ‌های مختلف تعبیرهای متفاوتی داشته باشد. نگهداری مواد غذایی به طور معمول از طریق جلوگیری از رشد باکتری‌ها، قارچ‌ها و سایر میکروارگانیزم‌ها، هم‌چنین اکسیداسیون چربی‌ها که باعث ترشیدگی می‌شوند، صورت می‌پذیرد. از روش‌های رایج برای نگهداری غذا می‌توان به خشکاندن با جریان هوای گرم، خشک‌کردن از طریق انجماد، بسته‌بندی در خلاء، کنسرو، نگهداری در مایعات، کریستالیزاسیون، افزودن مواد نگهدارنده یا گازهای بی‌اثر مانند دی‌اکسید کربن اشاره کرد.

نگهدارنده‌ها جزو موادی هستند که ما گاهی روی برچسب برخی از محصولات غذایی نام آن‌ها را می‌بینیم و روی برخی دیگر، نه. البته عده‌ای از افراد معتقدند که نگهدارنده‌ها مواد بسیار خطرناک و زیان‌باری برای بدن هستند. به همین دلیل هم تعدادی از کارخانه‌ها برای فریب‌دادن مشتری و دورکردن ذهن افراد از وجود نگهدارنده در محصول غذایی، نام ترکیب خاص مورد استفاده را روی برچسب محصول درج می‌کنند و از ذکر عنوان «حاوی نگهدارنده» پرهیز می‌کنند.

وظایف نگهدارنده‌ها

نگهدارنده‌ها جز وظیفه پیشگیری از رشد آنزیم‌ها، وظایف دیگری مانند پیشگیری از رشد میکروارگانیزم‌ها را دارند و برخی از آن‌ها نیز جلوی فعالیت‌های آنزیمی و شیمیایی احتمالی داخل مواد غذایی را می‌گیرند. این نگهدارنده‌ها، همان آنتی‌اکسیدان‌هایی هستند که می‌توانند مانع از اکسیدشدن برخی گروه‌های مواد غذایی شوند که استعداد اکسیدشدن در مدت‌زمان کوتاه را دارند. مانند روغن‌ها. این گروه از مواد غذایی به طور

مواد نگهدارنده (Preservatives) به موادی گفته می‌شود که برای نگهداری غذا و کاهش فساد (از دست‌دادن کیفیت یا ارزش غذایی) و تجزیه آن توسط میکروارگانیزم‌ها استفاده می‌شود. از روش‌های نگهداری، می‌توان به استفاده از باکتری‌های خوش‌خیم، مخمرها و قارچ برای اضافه‌کردن ویژگی‌های خاص به عنوان مثال در پنیر و... اشاره کرد. روش‌های نگهداری طولانی‌مدت از مواد غذایی شامل اضافه‌نمودن نمک، شکر یا سرکه به ماده غذایی می‌شود

تولید مواد غذایی اصطلاحاتی مانند نگهدارنده و مواد افزودنی نیز به فرهنگ لغات تغذیه‌ای ما اضافه شده‌اند.

فروانی غذاهای آماده

هدف نخست از تهیه غذاهای آماده و نیمه‌آماده همانند کنسروها، خوراک‌ها و... فقط در شرایط خاص مانند جنگ‌ها و حوادث طبیعی سیل یا زلزله بود، اما آرام‌آرام این مهم جای خود را در بین سایر غذاها باز کرد تا این‌که امروزه می‌بینیم از سیب‌زمینی‌های سرخ‌کرده و انواع پیتزها و برگرها گرفته تا انواع سوپ‌ها، خورشدها، همه و همه در طبقات غذایی فروشگاه‌های بزرگ جا خوش کرده‌اند و خودنمایی می‌کنند. این در حالی است که متخصصان توصیه می‌کنند این غذاها به جز مواقع ضروری استفاده و مصرف نشود. زیرا مصرف زیاد این دسته مواد غذایی در گروه‌های خاصی نظیر زنان باردار، کودکان و سالمندان عوارض زیادی در پی دارد. طوری که این افراد کالری زیادی وارد بدن خود می‌کنند، اما املاح و ویتامین‌های زیادی را هنوز در رژیم غذایی خود ندارند و درواقع بسیاری از این ویتامین‌ها در این شرایط از بین می‌روند.

برخی عوارض مواد نگهدارنده

مهم‌ترین عوارض این چاشنی‌ها و مواد افزودنی خوشرنگ و لعاب ایجاد گرفتگی سینه، کبیر، دل‌پیچه، اسهال، کاهش فشار خون، سرگیجه، ضعف و افزایش نبض و به ویژه سردرد میگرنی است. مواد غذایی که حاوی نیترات و مواد نگهدارنده هستند، سردردهای میگرنی را تشدید می‌کنند. در بین انواع سردردها، بیش‌تر سردردهای میگرنی با مصرف برخی از مواد غذایی تشدید می‌شود.

مصرف سوسیس و کالباس توسط افراد مبتلا به سردردهای میگرنی میزان سردرد آن‌ها را بیش‌تر می‌کند.

تا به حال هیچ آگهی تبلیغاتی درباره مواد غذایی پخش نشده که ماده غذایی مورد نظر را برای سلامتی زیان‌آور بداند. همه آن‌ها به مواد اولیه مرغوب و سالم غذاهای تهیه‌شده اشاره می‌کنند. از این رو، بعد از یک عمر گوش‌دادن، نگاه‌کردن و خواندن آگهی‌های تبلیغاتی و تجارتي، بیش‌تر افراد اطلاعات بسیار نادرستی از این‌گونه مواد غذایی خواهند داشت. بنابراین وقتی به سوپرمارکت‌ها و فروشگاه‌های مواد غذایی می‌رویم، نه تنها این‌گونه مواد غذایی را به چشم دشمن خود نگاه نمی‌کنیم، بلکه احساس می‌کنیم وارد محیط صمیمانه‌ای شده‌ایم که دسته‌ای از تولیدکنندگان مواد غذایی برای ما ایجاد کرده‌اند و آن‌چنان احساس امنیت غذایی می‌کنیم که اگر موجودی کیف‌مان زیاد باشد، دوست داریم تمامی محصولات را خریداری کنیم. ▶



در صنعت تولید مواد غذایی، چیزی به نام نگهدارنده غیر مجاز نداریم. تأیید سلامت تمام نگهدارنده‌های مختلف در سراسر دنیا بر عهده سازمان غذا و داروی آمریکا (FDA) است و این سازمان با آزمایش انواع نگهدارنده‌های قدیمی و جدید بر نمونه‌های حیوانی، تشخیص می‌دهد که استفاده از کدام ماده نگهدارنده و با چه حجمی برای بدن انسان زیان‌آور نخواهد بود

به حدی زیاد است که نمی‌توان گفت به طور دقیق نوشتن نام کدام یک از آن‌ها اجباری و کدام یک اختیاری است.

گروه‌های مهم نگهدارنده‌ها

به شکل معمولی بیش‌تر نگهدارنده‌های مورد استفاده از نوع آنتی‌میکروباکتریال هستند که خود این نگهدارنده‌ها به ۳ گروه مهم تقسیم می‌شوند. یکی از این گروه‌ها، پروپیونات‌ها هستند. یعنی هر ماده غذایی که روی برچسب مواد تشکیل‌دهنده آن نام انواع پروپیونات‌ها از جمله اسید پروپیونیت، پروپیونات سدیم، پروپیونات کلسیم و... ذکر شده باشد، حاوی نگهدارنده است. گروه دیگر نگهدارنده‌های آنتی‌میکروباکتریال، بنزوات‌ها هستند. گروه آخر هم شامل سوربات‌ها می‌شود.

به عبارت ساده‌تر، هر ماده غذایی که نام ترکیبی از بنزوات، سوربات یا پروپیونات در مواد تشکیل‌دهنده آن وجود داشته باشد، حاوی نگهدارنده است. خوب است بدانید که هر کدام از این گروه‌ها، شامل ده‌ها ترکیب مختلف اسیدی یا نمکی هستند و به همین دلیل هم ما نمی‌توانیم در این بخش به تمام آن‌ها اشاره کنیم. هر یک از ترکیب‌های مواد نگهدارنده، برای برخی از مواد غذایی مناسب و کارآمد است و تولیدکنندگان از تمام نگهدارنده‌ها برای تولید انواع گوناگون محصولات غذایی خود استفاده نمی‌کنند. این را نیز باید گفت که گاهی از بهبوددهنده‌ها و افزودنی‌های مجاز هم برای بهبود طعم استفاده می‌شود.

در صنعت تولید مواد غذایی، چیزی به نام نگهدارنده غیر مجاز نداریم. تأیید سلامت تمام نگهدارنده‌های مختلف در سراسر دنیا بر عهده سازمان غذا و داروی آمریکا (FDA) است و این سازمان با آزمایش انواع نگهدارنده‌های قدیمی و جدید بر نمونه‌های حیوانی، تشخیص می‌دهد که استفاده از کدام ماده نگهدارنده و با چه حجمی برای بدن انسان زیان‌آور نخواهد بود. از آن‌جا که تمام کشورها از جمله ایران بر اساس اعلام این سازمان از نگهدارنده‌های تأییدشده و با حجم‌های مشخصی که آن‌ها مجاز دانسته‌اند، استفاده می‌کنند، بنابراین نگرانی در مورد استفاده از نگهدارنده‌های غیر مجاز در صنایع غذایی، بی‌مورد خواهد بود. نگهدارنده‌هایی که در ایران مورد استفاده قرار می‌گیرند نیز مانند انواعی هستند که در اروپا و آمریکا استفاده می‌شوند.

چندان نباید نگران استفاده از خوراکی‌های حاوی نگهدارنده باشیم. البته افراط در مورد مصرف تمام مواد غذایی کار درستی نیست، اما اگر شما چند وقت یک بار محصول غذایی آماده‌ای که حاوی مواد نگهدارنده است را مصرف کنید، مشکلی برای‌تان ایجاد نخواهد شد. مهم‌ترین اثر مثبت نگهدارنده‌ها جلوگیری از ایجاد میکروارگانیسم‌هایی است که می‌تواند سلامت انسان را تهدید کند.

امروزه غذاهای کنسروی و شیرهای مدت‌دار و فرآورده‌های گوشتی بخشی از مواد غذایی مورد استفاده خانواده‌ها را تشکیل می‌دهند. اغلب این مواد برای جلوگیری از فساد، کپک، قارچ و باکتری حاوی مواد نگهدارنده هستند. بعضی از مواد خوراکی نیز به منظور جذابیت بصری حاوی روکش‌هایی از رنگ‌های مصنوعی هستند. درواقع به همراه صنعتی‌شدن



کتاب شناسی



کتاب « روغن های گیاهی، ترکیبات، کاربردهای غذایی و دارویی»

این کتاب تألیف دکتر صدیف آزادمرد، دانشیار دانشکده کشاورزی دانشگاه تبریز و دکتر محمدعلی تربتی، عضو هیئت علمی دانشگاه علوم پزشکی تبریز است که توسط انتشارات الوین به چاپ رسیده و در کتاب فروشی های تخصصی به فروش می رسد.

۱. ترکیبات روغن های گیاهی
۲. روغن های گیاهی
۳. کاربردهای غذایی روغن های گیاهی
۴. کاربردهای دارویی و ویژگی های تغذیه ای روغن های گیاهی



«کتاب جامع صنعت غذا و صنایع وابسته»

این کتاب از سوی انجمن علوم و صنایع غذایی ایران و با حمایت وزارت صنعت، معدن و تجارت، سازمان جهاد کشاورزی و سازمان غذا و دارو منتشر شده است. برای اولین بار است که اطلاعات شرکت های فعال در صنعت غذا و صنایع وابسته، این گونه گردآوری شده است. این کتاب به صورت دوزبانه تألیف شده است و مشخصات جامع بیش از ۵۰۰ شرکت فعال در حوزه صنعت غذا و صنایع وابسته در این کتاب آمده است.

همچنین به گفته انجمن علوم و صنایع غذایی ایران، نرم افزار این کتاب در دست تهیه است.



نشریه «فراسوی دارو»

نشریه «فراسوی دارو» به صورت ماهنامه و زیر نظر گروهی از دانشجویان دانشکده داروسازی دانشگاه علوم پزشکی تهران منتشر می شود. این نشریه توانسته است موضوع دارو را به خوبی مطرح کند و به نقد و بررسی بگذارد و از آنجایی که نویسندگان این نشریه همه دانشجویان رشته داروسازی هستند، مطالب نیز از بار علمی قابل قبولی برخوردار است. داروهای گیاهی، گیاهان دارویی و روش های سودمند در ارتقای شاخص های سلامت جامعه، از جمله مهم ترین موضوعاتی است که این نشریه به آن می پردازد. گزارش از نمایشگاه ایران فارما ۲، یکی از مطالب اصلی این شماره نشریه فراسوی دارو می باشد.

بررسی حقوق مالکیت فکری داروها و تأثیرات اقتصادی آن در پرتوی موافقت‌نامه جنبه‌های تجاری حقوق مالکیت فکری سازمان جهانی تجارت (TRIPS)

دکتر ابوطالب کوشا - استادیار دانشگاه علوم قضایی و خدمات اداری
مریم احمدی - دکترای حقوق بین‌الملل عمومی

مقدمه

به طور خلاصه می‌توان گفت اختراعات دارویی چالش‌برانگیزترین موضوع حقوق مالکیت فکری است، از یک سو کشورهای توسعه‌یافته و تولیدکننده دارو با نگاهی اقتصادی، خواستار حمایت از محصولات مزبور و گسترش دایره حمایت شده‌اند و از سوی دیگر، کشورهای در حال توسعه با همراهی گروه‌های حقوق بشری بر این باورند که اعطای حقوق انحصاری به مخترعان دارویی بر حق دسترسی بیماران به دارو تأثیر منفی گذاشته است و لذا نگاه اقتصادی باید با نگاه حقوق بشری تعدیل شود.

هدف از این مقاله ارزیابی و بررسی تفصیلی حقوق مالکیت فکری و ثبت اختراعات مربوط به حوزه سلامت و بهداشت و بالاخص داروها در پرتوی موافقت‌نامه TRIPS و چالش‌های پیش رو و اثرات آن بر قیمت و دسترسی به داروها در کشورهای در حال توسعه به ویژه در کشور ایران می‌باشد. در این راستا در خصوص ثبت اختراعات دارویی، قانون جدید حمایت از اختراعات، طرح‌های صنعتی، علائم و نام‌های تجاری جمهوری اسلامی ایران مصوب ۱۳۸۶ مجلس شورای اسلامی نیز مورد مذاکره قرار خواهد گرفت. در پایان راهکارهایی ویژه با توجه به برقراری تعادل و تعامل میان حق برخورداری از بهداشت و سلامت و حق بر اثر فکری که هر دو از حقوق اساسی و اولیه بشر می‌باشند، پیشنهاد می‌شود.

همواره یکی از دغدغه‌های دولت‌ها حفاظت از بهداشت عمومی بوده است. در مورد الحاق به سازمان جهانی تجارت نیز یکی از مسائل مورد مجادله، جایگاه بهداشت عمومی، از جمله دسترسی به دارو در این سازمان بوده است. البته، باید توجه داشت که چه در چارچوب سازمان جهانی تجارت و چه در خارج از آن، مسائل بسیاری می‌توانند به طور غیر مستقیم روی بهداشت عمومی، از جمله دسترسی به بازار تأثیر مثبت یا منفی بگذارند. برای مثال، تعهدات کشورها برای کاهش تعرفه‌های گمرکی داروها می‌تواند باعث کاهش قیمت آن‌ها برای مصرف‌کننده شود.

مقوله سلامت، دیگر متعلق به یک کشور یا یک منطقه نیست و هیچ کشوری نمی‌تواند به تنهایی درباره «سلامت» تصمیم‌گیری و سیاست‌گذاری کند. بلکه باید سیاست‌های ملی سلامت در هر کشوری با اقدامات جهانی هماهنگ و هم‌سو شود. جهانی شدن به دو صورت مستقیم و غیر مستقیم بر نظام مراقبت سلامت تأثیر می‌گذارد. در شکل مستقیم، اثرگذاری از طریق سیاست‌هایی است که به طور مستقیم بر تصمیمات بخش سلامت وارد می‌شوند (مانند موافقت‌نامه عمومی درباره تجارت در زمینه خدمات سازمان جهانی تجارت).

علاوه بر این، بازارهای جهانی به طور غیر مستقیم بر نظام مراقبت سلامت، تأثیر می‌گذارند (مانند اثر موافقت‌نامه جنبه‌های تجاری حقوق مالکیت معنوی سازمان جهانی تجارت بر روی قیمت محصولات دارویی).

فرآیند جهانی شدن؛ اهمیت اقتصادی اختراعات دارویی را برای کشورهای صنعتی و اهمیت حقوق بشر را برای کشورهای در حال توسعه و فقیر دوچندان نمود.

معدودی از کشورها از گسترش بازارهای جهانی، پس‌اندازهای بین‌المللی و انتقال فناوری سود برده و توانسته‌اند وضعیت سلامت خود را بهبود ببخشند. شرایط داخلی این کشورها از نظر توسعه انسانی و زیرساخت‌های فیزیکی برای این فرآیند مناسب بود؛ برای مثال تایوان و کره موفقیت‌های چشم‌گیری در وضع سلامت به دست آورده‌اند. این کشورها با اتخاذ مجموعه‌ای از سیاست‌های غیر متعارف، از قبیل سطوح بالای موانع تعرفه‌ای، مالکیت عمومی بخش‌های بزرگی از نظام بانکی، تخطی از حقوق انحصاری اکتشافات و اختراعات و... به تدریج در اقتصاد جهانی ادغام شدند.

تولید دارو، یکی دیگر از مواردی است که در پدیده جهانی شدن، دستخوش تغییر می‌شود و این تغییرات می‌تواند آثار مخربی بر روی سلامت در کشورهایی با درآمد پایین بگذارد. موافقت‌نامه جنبه‌های تجاری حقوق مالکیت معنوی (TRIPS) که بخشی از موافقت‌نامه تجارت جهانی است، دسترسی به داروهای حیاتی را برای کشورهای با درآمد پایین تقریباً ناممکن می‌سازد.

این قانون که به مدت بیست سال از کشفیات جدید حمایت می‌کند، بدون در نظر داشتن سطح هزینه سلامت عمومی در کشورهای فقیر به آنان اجازه تولید داروهای جدید را نمی‌دهد. علاوه بر آن حتی در مواردی که موافقت‌نامه مذکور (TRIPS) اجازه واردات موازی داروهای ژنریک ارزان را می‌دهد، در عمل، فشارهای تجاری کشورهای اصلی و بزرگ در آن‌ها قرار دارند، ورود دارو با قیمت مناسب را محدود می‌سازد.

پیامد این امر به حدی بود که مجمع سلامت جهانی، در سال ۱۹۹۹ سازمان جهانی بهداشت را وادار ساخت تا بر عواقب بهداشتی موافقت‌نامه‌های تجارت بین‌المللی نظارت کند. با وجود این اقدامات، در عمل، وضعیت دیگری مشاهده شد. با آن که در اجلاس سال ۲۰۰۱ که دوحه توافق شده بود که حداکثر تا ۳۱ دسامبر سال ۲۰۰۲ اصلاحاتی در بند (f-31) موافقت‌نامه ابعاد مرتبط با تجارت حقوق مالکیت معنوی (TRIPS) به منظور رسیدگی به مشکل تأمین دارو در کشورهای فقیر انجام گیرد و تولید داروها را شرکت‌هایی غیر از شرکت دارای امتیاز انحصاری در این کشورها به منظور استفاده در بازارهای داخلی انجام دهند، این امر صورت نگرفت و در همایش سازمان جهانی تجارت در دسامبر سال ۲۰۰۲ که در ژنو انجام شد، ایالات متحده آمریکا از حمایت از طرح پیش‌نویس اجازه به کشورهای در حال توسعه برای نقض حقوق انحصاری و واردکردن داروهای ژنریک ارزان قیمت امتناع کرد. گروه نمایندگی این کشور، به رغم پذیرش این طرح از سوی کشورهای دیگر، اعلام کرد که نمی‌تواند از لغو حقوق انحصاری داروهای مربوط به بیماری‌های غیر عفونی از قبیل اَسْم، دیابت و چاقی حمایت کند و آن را عاملی در جهت تضعیف پژوهش و توسعه قلمداد کرد.

حتی کسانی که معتقد به تجارت آزاد یا آزادسازی تجارت در بُعد جهانی هستند تریپس را به عنوان سیاستی نامناسب می‌دانند. اثرات منفی اعمال مقررات تریپس که در این زمینه مورد انتقاد واقع شده، می‌توان از انتقال ثروت از مردم کشورهای در حال توسعه به دارندگان حق تألیف و حق اختراع کشورهای پیشرفته صنعتی نام برد. با این حال، برخی با این نظر موافق نیستند و معتقدند که تریپس علاوه بر حمایت از حقوق دارندگان حقوق مالکیت فکری، تأمین و تضمین حقوق و منافع عمومی کشورها به خصوص کشورهای در حال توسعه را پیش‌بینی نموده است. در این زمینه به هدف‌های مقرر در مقدمه تریپس، به ویژه بندهای ۵، ۶، ۷ و ۸ آن استناد شده است که بر «کمک به، ترویج ابداعات فناوری و انتقال تکنولوژی و بهره‌بری متقابل تولیدکنندگان و استفاده‌کنندگان دانش تکنولوژی به نحوی که به رفاه اجتماعی و اقتصادی و توازن حقوق و تکالیف منجر گردد»، تأکید شده است. علاوه بر این، ادعا شده که حمایت قوی از حقوق مالکیت فکری باعث تشویق و جذب سرمایه‌گذاری خارجی و انتقال تکنولوژی به کشورهای در حال توسعه خواهد شد. به رغم چنین فرمول‌بندی به ظاهر مثبتی نص این مقررات طوری تنظیم شده است که مشکل بتوان آن‌ها را به سود کشورهای در حال توسعه تفسیر نمود.

دارندگان ورقه اختراع، اهمیتی به توسعه و نیازهای کشورهای در حال رشد نمی‌دهند. برای نمونه، هولادلف طی بررسی که در سال ۲۰۰۱ در خصوص اختلاف بین ایالات متحده و آفریقای جنوبی در مورد تدابیری که آفریقای جنوبی برای ارزان کردن قیمت داروهای ضد ایدز اتخاذ نموده بود به این نتیجه رسید که شرکت‌های عامل گرانی این دارو، اهمیتی به نیازهای اجتماعی عمومی نمی‌دهند. این اختلاف، زمانی پدید آمد که دولت آفریقای جنوبی، که در حدود سه میلیون از مردمش دارای HIV می‌باشند، بر اساس قانون ۱۹۷۷ کنترل دارو و موارد مرتبط در نظر داشت که داروهای ضد ایدز را از کشورهایی که این داروها را ارزان‌تر از قیمت داخلی می‌فروشدند از طریق قراردادهای لیسانس وارد کند. این اقدام با عکس‌العمل ۴۰ شرکت داروساز و شکایت آن‌ها مبنی بر نقض حق اختراع مواجه شد.

بالارفتن قیمت داروهای مصرفی در این ارتباط تحقیقی تطبیقی بین کشور هند که دارو را از شمول قانون حقوق مالکیت فکری مستثنا و مالزی که در این خصوص قانونی وضع کرده، نشان داده است که قیمت دارو در مالزی در مقایسه با هند از ۲۰ تا بیش از ۶۰ درصد گران‌تر شده است. علاوه بر این‌ها موارد دیگری وجود دارد که بیش‌تر منافع کشورهای پیشرفته را در نظر گرفته است تا کشورهای در حال توسعه را تریپس در بند ۱ ماده ۲۷ حق ثبت و بهره‌برداری را برای هر گونه اختراعی در تمام حوزه‌های فن‌آوری مجاز دانسته است و بیان می‌دارد که:

«با رعایت مقررات بند ۲ و ۳ این ماده حق ثبت برای هر گونه اختراعی، اعم از محصولات یا فرایندها، در تمام شاخه‌های فن‌آوری وجود دارد؛ مشروط به این که اختراعات تازه متضمن گامی ابتکاری بوده و دارای کاربرد صنعتی نیز باشند».

متعاقباً در ماده ۳۳ موافقت‌نامه مدت حمایت و حقوق انحصاری که به اثر تعلق می‌گیرد بیست سال تعیین شده است، اما طبق بند ۱ ماده ۱ اعضا می‌توانند مدت حمایت طولانی‌تری از اختراعات به عمل آورند.

معدودی از کشورها از گسترش بازارهای جهانی، پس‌اندازهای بین‌المللی و انتقال فناوری سود برده و توانسته‌اند وضعیت سلامت خود را بهبود بخشند. شرایط داخلی این کشورها از نظر توسعه انسانی و زیرساخت‌های فیزیکی برای این فرآیند، مناسب بود؛ برای مثال تایوان و کره موفقیت‌های چشم‌گیری در وضع سلامت به دست آورده‌اند. این کشورها با اتخاذ مجموعه‌ای از سیاست‌های غیر متعارف، از قبیل سطوح بالای موانع تعرفه‌ای، مالکیت عمومی بخش‌های بزرگی از نظام بانکی، تخطی از حقوق انحصاری اکتشافات و اختراعات و... به تدریج در اقتصاد جهانی ادغام شدند.

ماده ۲۸ محصول تلاش‌ها و فشارهایی است که شرکت‌های داروسازی برای قابل‌ثبت‌شدن محصولات دارویی به عمل آوردند. علی‌الاصول، ترکیبات یا ترتیبات دارویی جدید پس از عرضه در بازار به سهولت قابل تقلید و نسخه‌برداری هستند. این قابلیت که در مدت بسیار کوتاهی توسط مقلدان انجام می‌گیرد، فرصت کافی را به شرکت‌های تولیدکننده نمی‌دهد که بتوان از خلال آن هزینه‌های تولید و نیز سود مورد نظر را جبران کنند. از این نظر شرکت‌های داروسازی همیشه در تلاش بوده‌اند تا با ثبت این نوع محصولات، حق تولید، استفاده و فروش و انتقال آن را به خود منحصر کنند.

ماده ۲۸

ثبت اختراع، حقوق انحصاری زیر را به مالک آن اختراع، اعطا خواهد کرد:

الف: در مواردی که موضوع، ثبت یک محصول است، چنان‌چه اشخاص ثالث بدون موافقت مالک اقدام به ساخت، استفاده، عرضه برای فروش یا واردکردن این محصول برای مقاصد یادشده کرده باشند، از اقدامات آن‌ها جلوگیری به عمل می‌آید.

ب: در مواردی که موضوع ثبت یک فرآیند است، چنان‌چه اشخاص ثالث بدون موافقت مالک اقدام به استفاده از فرآیند کرده باشند، از این اقدام و همین‌طور از استفاده، عرضه برای فروش، فروش یا واردکردن، دست‌کم محصولی که مستقیماً از این فرآیند برای مقاصد یادشده به دست می‌آید، جلوگیری به عمل می‌آید. پس این ماده، دو شکل از موضوع انحصاری حق اختراع را پیش‌بینی کرده است: اول آن که موضوع، محصول باشد و دیگری زمانی است که موضوع، پروسه تولید باشد.

اصولاً اکثر کشورهای جهان سوم حداقل تا سال ۱۹۸۰ که بر اثر فشار کشورهای پیشرفته صنعتی به خصوص ایالات متحده قانون خود را تعدیل کردند، محصولات دارویی را به منظور جلوگیری از بالا رفتن قیمت آن‌ها قابل ثبت نمی‌دانستند بنابراین حق انحصاری برای آن‌ها قائل نمی‌شدند. برای نمونه قوانین کشورهای چینی، هند، برزیل، مکزیک و کشورهای عضو گروه آند، اختراعات مربوط به محصولات دارویی را قابل ثبت نمی‌دانستند و تنها برای پروسه و یا شیوه تولید دارو، ثبت قائل بودند. قانون ثبت علائم و اختراعات مصوب ۱۳۱۰/۴/۱ ایران نیز بر اساس ماده ۲۷ آن، ناظر به ماده ۲۶ تنها شیوه و طرز تهیه دارو را قابل ثبت می‌داند و به طور کامل در بند ۳ ماده ۲۸ ثبت «فرمول‌ها و ترتیبات دارویی» را ممنوع اعلام کرده است.

برای نمونه، در ماده ۵ کنوانسیون پاریس، کشورهای پیشرفته به منظور جلوگیری از سوء استفاده از حق انحصاری مالکیت فکری توسط دارندگان آن، اصل زوال یا انتفاء بهره‌برداری از حق انحصاری حق مزبور را در خصوص محصولات ناشی از اختراع ثبت شده تدوین کردند که بر اساس آن فروش محصول توسط دارندگان و یا نماینده قانونی آن، حق انحصاری نسبت به آن را منتفی می‌نماید. گسترش شمول این حق انحصاری از اختراع یا فن‌آوری تولید، به محصول ناشی از آن اعمال این اصل را عملاً غیر ممکن می‌سازد.

علاوه بر این، حتی اگر مدت زمان این حق انحصاری (۲۰ سال) منقضی شود، دارندگان آن می‌توانند با استفاده از دیگر اشکال حقوق مالکیت فکری نظیر علائم و نام‌های تجاری، این حق انحصاری را بری مدت متمادی داشته باشد و عملاً از ارزان شدن دارو در بازار جلوگیری کند. بنا به تحقیقاتی که در این خصوص به عمل آمده درج این ماده در قوانین داخلی کشورها باعث بالارفتن فاحش قیمت داروها شده است.

در همین راستا، کشورهای راهکارهای مختلفی برای حفظ منابع و سلامت اجتماع در پیش گرفته‌اند که از جمله آن‌ها می‌توان به موارد ذیل اشاره داشت:

۱. برقراری مجوزهای بهره‌برداری اجباری در مواردی که مخترع در شرایط عادی از اختراع بهره‌برداری نمی‌کند و یا به اشخاص ثالث با پیشنهاد شرایط مناسب اجازه استفاده نمی‌دهد.

۲. مصادره اختراع در مواردی که برقراری مجوز اجباری کارساز نباشد.

۳. تولید اختراعات دارویی در موارد خاص بدون اجازه دارندگان حق تجویز واردات موازی.

۴. استثنای کلی اختراعات دارویی یا برخی از آن‌ها از حمایت به موجب سیستم مالکیت صنعتی یا استثنای آن به دلیل تعارض با نظم عمومی یا اخلاق جامعه از حفظ حیات یا بهداشت انسان، حیوان و نبات یا به منظور عدم بروز لطمه جدی به محیط زیست.

۵. اعطای یارانه‌های عمومی.

۶. اجباری کردن بیمه‌های تأمین اجتماعی و خدمات درمانی.

۷. ایجاد سازمان‌ها یا نهادهای تعدیل دارو و سایر موارد.

در قانون ثبت علائم و اختراعات ۱۳۱۰ ایران، اعطای پروانه‌های اجباری پیش‌بینی نشده، اما در موارد سوء استفاده مخترع از حق انحصاری خود، از طریق عدم تولید کالا یا اعطای مجوز به دیگران و در صورت ادامه این عمل و عدم استعمال عملی از اختراع به مدت ۵ سال قانون به هر ذی‌نفعی، اجازه داده که با مراجعه به دادگاه، تقاضای صدور حکم بطلان ورقه اختراع را بنماید، اما در ماده ۱۲ قانون جدید ثبت اختراعات طرح‌های صنعتی، علائم و اسامی تجاری مقرراتی در خصوص برقراری مجوزهای اجباری آمده است.

قانون جدید ثبت اختراعات طرح‌های صنعتی و علائم تجاری مصوب ۱۳۸۶ جمهوری اسلامی ایران

مواد ۳ و ۱۵ این قانون نه تنها از پروسه یا فرآیند اختراع حمایت کرده است، بلکه فرآورده را قابل ثبت و حمایت قانونی نیز دانسته است. اجرای این دو ماده عملاً زمینه را برای انحصاری کردن بازار محصولات، از قبیل دارو برای شرکت‌های داروسازی فراملی فراهم می‌سازد که در نهایت اگر به ورشکستگی نینجامد، تضعیف داروسازان ملی و نیز گران شدن بهای دارو را منجر می‌شود.

بند ج ماده ۱۵ به خصوص جزء ۱ آن در مورد اختراع و بند ج ماده ۴۰ در خصوص علائم تجاری است. به رغم مجمل و مبهم بودن این دو ماده که چیزی جز برگردان نادرستی از مدل‌های پیشنهادی کشورهای پیشرفته را منعکس نمی‌کند زوال حق انحصاری مالکیت فکری در خصوص مال فروخته شده و نیز واردات موازی را می‌توان استنباط کرد و متأسفانه، به رغم اهمیتی که واردات موازی برای اقتصاد ملی دارد، به نظر می‌رسد که واضعان این دو ماده به سهو یا عمد روال حق انحصاری را برای اختراع و علامت تجاری فقط در سطح ملی مورد شناسایی قرار داده‌اند و این بدین معناست که شرکت‌های داروسازی خارجی که داروی خود را در ایران ثبت کرده‌اند، می‌توانند بدون نیاز به تولید دارو در ایران داروهای خود را به طور انحصاری و با منع واردات مشابه از خارج وارد کنند و با تأثیر بر «قیمت بازار» این محصول، قیمت آن را به دلخواه بالا ببرند.

موضوع دیگر ماده ۱۷ این قانون است که به وزیر یا بالاترین مقام ذی‌ربط اختیار می‌دهد تا در مواردی که منافع عمومی اقتضا کند، با ارجاع امر به کمیسیونی که به این منظور تأسیس شده، بهره‌برداری از اختراع توسط اشخاص ثالث را تجویز نماید. متأسفانه، شروطی را که ماده مزبور برای مبادرت به صدور مجوز، پیش‌بینی نموده، عملاً اجرای آن را مشکل کرده است. علاوه بر این، از آنجایی که ایران عضو کنوانسیون پاریس است مقررات این کنوانسیون مقدم است و نظر به این که بر اساس کنوانسیون مزبور برای صدور مجوز بهره‌برداری برای اشخاص ثالث، حداقل باید ۶ سال بگذرد تا بتوان شروط مقرر در قانون ایران را احراز کرد، در عمل با عنایت به قانون جدید اجرای صدور چنین مجوزی بسیار مشکل خواهد بود.

در مجموع، قانون جدید ایران را نمی‌توان مناسب توسعه صنعتی ملی دانست، زیرا برای این که بتوان سیاست‌ها و برنامه‌های توسعه‌ای را اجرا کرد، دست نهادهای دولتی در این خصوص باید باز باشد و ضمن حمایت از منافع سرمایه‌گذاران خارجی بتوانند سیاست‌های مقتضی را برای تأمین منافع نگاه‌ها و مصرف‌کنندگان داخلی از آن وضع کنند. قطع‌نامه دوحه، مورخ ۲۰۰۱ این امکان را برای کشورها فراهم ساخته که در صورتی که مقتضی بدانند، تدابیر لازمی چون صدور مجوز اجباری را بدون قید و شرط اتخاذ و اجرا کنند. اجرای چنین سیاست‌هایی نمی‌تواند با اهداف موافقت‌نامه تریپس مغایرت داشته باشد، زیرا بر اساس ماده ۷ تریپس حمایت و اجرای حقوق مالکیت فکری باید به ترویج و رونق دادن نوآوری‌های فناوری، انتقال و اشاعه فناوری، انتفاع متقابل تولیدکنندگان و استفاده‌کنندگان به گونه‌ای که موجب رفاه اقتصادی و اجتماعی گردد منجر شود. بنابراین، هر گونه قانونی که آزادی کشورهای عضو را در این راستا محدود کند، مغایر با این هدف‌ها خواهد بود. متأسفانه، قانون جدید ثبت اختراعات علائم تجاری ایران در این راستا، ضمن تقویت حقوق مالکان یا دارندگان حق مالکیت فکری، اختیارات بسیار محدودی برای نهادهای ذی‌صلاح داخلی قائل شده است.

در پایان از سوی نویسندگان، راهکار دیگری برای پایین آوردن قیمت داروها و افزایش میزان دسترسی به آن‌ها پیشنهاد می‌گردد. در سال‌های اخیر حرص شدیدی برای ثبت هر ایده و فن‌آوری جدیدی به وجود آمده است. اگرچه پتنت‌ها از حقوق مخترعان و نوآوران حمایت به عمل می‌آورند و نوآوری را تشویق می‌کنند، ولی ایده‌های خاصی وجود دارد که نباید به ثبت برسند، فناوری‌های مربوط به سلامت و بهداشت از این قبیل می‌باشند و تأثیرات اقتصادی و سودآوری اقتصادی نباید تنها انگیزه کشف داروهای جدید باشد. در بسیاری از کشورهای فناوری‌های بهداشتی و سلامت در دسته غیر قابل ثبت قرار دارند. حق حیات که از اصول بنیادین حقوق بشر است باید مقدم بر حقوق ثبت اختراعات قرار گیرد. بنابراین مستثنی شدن اختراعات دارویی از ثبت، به موجب حقوق اختراعات پیشنهاد می‌گردد. داروهای جدید با قیمت ژنریک به فروش برسند و بنیاد جایزه نوآوری پزشکی تأسیس گردد و درصدی از سود خالص حاصل از فروش محصول جدید تولید داخل را بر اساس تأثیر عملی اختراعات مزبور بر سلامت جامعه، طی یک بازه زمانی مشخص به عنوان جایزه به مخترعان داروهای جدید اختصاص دهد. ▶

فرآوری مواد غذایی حلقه مفقوده در اقتصاد کشور

منبع: سایت ارشد صنایع غذایی

چکیده

ارزش افزوده مواد غذایی

در این تحقیق مطالعاتی حول محور کمبود صنایع تبدیلی و تکمیلی در ایران و برآوردی کلی از میزان ضایعات و نقش صنایع تبدیلی در کاهش این ضایعات به کمک صنایع تبدیلی و همین‌طور ارائه راهکارهای عملی در این زمینه صورت گرفته است.

مقدمه

در ایران سالانه بین ۱۷ تا ۲۰ درصد تولیدات کشاورزی و حدود ۳۰ درصد از مواد غذایی از بین می‌رود و به ضایعات تبدیل می‌شود. این میزان، غذای ۱۵ میلیون نفر به ارزش ۱۰ میلیارد دلار می‌باشد. این در حالی است که در کشورهای پیشرفته این میزان ضایعات را به کمک صنایع تبدیلی به حداقل رسانده و گرسنگی و فقر غذایی را به طور نسبی ریشه‌کن کرده‌اند.

صنایع غذایی در هر کشور وظیفه کاهش این ضایعات تا کم‌ترین حد ممکن را بر عهده دارد. ایران نیز از این امر مستثنا نیست. در سال‌های اخیر رشد صنایع غذایی در ایران پیشرفت قابل توجهی داشته ولی این میزان نسبت به رشد کنونی جمعیت جواب‌گو نمی‌باشد. در ادامه به بررسی این مطالب می‌پردازیم.

تیترو؟.....

تولیدات ۳۰ سال پیش محصولات کشاورزی ایران و در ابتدای انقلاب اسلامی در حدود ۲۵ میلیون تن بوده است که هم‌اکنون با تلاش‌های فراوان این رقم به ۱۰۰ میلیون تن رسیده است و تا پایان برنامه بیست ساله توسعه (۱۴۰۴) با توجه به پیشرفت‌های کشورهای جهان در صنعت کشاورزی و مبادلات تکنولوژی با یکدیگر این میزان باید به ۳۰۰ میلیون تن برسد.

در حالی تولیدات کشاورزی ایران، ۱۰۰ میلیون تن است که ظرفیت فعلی صنعت غذا در حدود ۲۰ میلیون تن بوده که به نسبت جمعیت حال حاضر بسیار اندک است. این ظرفیت مربوط به ۹ هزار واحد صنایع غذایی است که از حدود ۸۰ هزار واحد صنعتی در کشور به تولید غذای مردم می‌پردازند. لازم به ذکر است که حدود ۱/۴ این مجموعه ۹ هزار تایی صنایع غذایی کشور به صنعت کنسرو و نیمه‌کنسرو تعلق دارد.

مشکلات ضایعات کشاورزی از زمان کاشت شروع شده و حتی پس از پردازش نیز ادامه دارد که این امر باعث می‌شود برای بهبود وضعیت، نیاز به اجرای اعمال بنیادین به شدت احساس شود. این میزان ضایعات که هر ساله در بخش کشاورزی به وجود می‌آید معادل ۲۵ درصد درآمد نفتی هر ساله کشوری نفت‌محور همچون ایران است.

بخشی از ضایعات در هنگام عملیات کاشت، داشت و برداشت و بخشی دیگر در مراحل بعد از برداشت شامل حمل و نقل، انبارداری یا سردخانه‌گذاری، پردازش و نگهداری پس از پردازش می‌باشد. ضایعات زمان کاشت شامل بذرهایی است که به دلیل سنتی بودن کشاورزی و استفاده نکردن از دستگاه‌های به روز و پیشرفته از بین می‌روند یا بارور نمی‌شوند. بسیاری از گیاهان زراعی به دلیل عدم رعایت فاصله کاشت، رشد خود را کامل نمی‌کنند و به همین دلیل در هنگام برداشت به صورت ضایعات در می‌آیند. بیش‌ترین میزان ضایعات، در بخش تولید و مصرف نان اتفاق می‌افتد و علت آن را می‌توان عواملی چون پخت سنتی نان و به موازات آن کیفیت پایین نان و گندم مورد استفاده دانست.

سنتی بودن کشاورزی از تولید تا برداشت، شیوه‌های غلط نگهداری و انبارداری، نبود صنایع تبدیلی و تکمیلی کافی برای جذب مواد خام، فرهنگ نادرست مصرف و عدم توجه کافی در تهیه غذا، باعث ایجاد ضایعات از مرحله تولید در مزرعه تا سر سفره می‌شود. یکی از سیاست‌های جدی دولت‌ها در امر امنیت غذایی کاهش ضایعات غذاست که در این راه، اهمیت دادن به پردازش و کارخانجات تبدیلی، امری حیاتی است.

در گذشته تصور می‌شد که امنیت غذایی با افزایش تولید غذا تأمین می‌شود اما با رشد جمعیت و افزایش مردم گرسنه از یک سو و محدودیت عوامل و منابع تولید غذا نظیر زمین، آب و... از سوی دیگر نشان داد که این دیدگاه صحیح نیست و این دیدگاه مطرح شد که کاهش ضایعات مواد غذایی از مرحله تولید تا مصرف، یکی از منابع جدید امنیت غذایی است که بهترین راه برای تحقق این دیدگاه افزایش صنایع تبدیلی به منظور کاهش قابل توجه ضایعات میوه و تره‌بار و محصولات کشاورزی و بازیابی آن‌ها است.

با ایجاد صنایع تبدیلی از قبیل کنسراتره میوه‌جات، کمپوت و هم‌چنین نگهداری مناسب در سردخانه‌ها می‌توان این مقدار ضایعات را کاهش داد و حتی بخشی از این محصولات را صادر کرد و باعث افزایش ارزش افزوده ماده غذایی شد. از بحث فوق می‌توان نتیجه گرفت که کشاورزی علمی بدون صنایع تبدیلی و تکمیلی کاری از پیش نخواهد برد. در سبزی، صیفی و میوه کم‌تر کشوری مانند ایران چنین حجم ضایعاتی را پس از برداشت دارد و بخشی از این محصولات پس از عرضه به بازار آن‌قدر فاسد هستند که قابلیت استفاده را ندارند.

درواقع نبود صنایع تبدیلی و تکمیلی کافی در نزدیکی مزارع و عدم آگاهی کشاورزان از روش‌های درست کاشت، داشت و برداشت و استفاده از روش‌های سنتی کشت در کنار مقاومت مسئولان در کاربرد فناوری‌های نو و عدم معرفی آن‌ها به کشاورزان، کمبود نقدینگی و نبود برنامه‌ریزی دقیق در تولید از مواردی هستند که باعث عدم شکوفایی صنایع غذایی کشور هستند و سهم زیادی را در افزایش میزان ضایعات ایفا می‌کنند.

کمبود صنایع تبدیلی در کشور ما به شدت احساس می‌شود. وجود صنایع تبدیلی به صورت مستقیم بر کاهش ضایعات و افزایش صادرات و در نتیجه افزایش ارزش افزوده مواد غذایی تأثیر گذار است. افزایش صادرات اوج موفقیت هر صنعت به حساب می‌آید بنابراین برای مشخص شدن اهمیت کشاورزی به عنوان یکی از پایه‌های اصلی اقتصادی کشور، در کنار نفت نیاز به افزایش صنایع تبدیلی می‌باشد.

از آنجایی که بخش کشاورزی و صنایع غذایی دو رکن اصلی و پایه‌های اقتصادی کشور هستند که ارزآوری و سود اقتصادی بالایی را نصیب کشور می‌کنند توجه ویژه به پیشرفت و افزایش فعالیت‌های این بخش‌ها الزامی می‌باشد.

صنایع غذایی ایران با توجه به پتانسیل بالای بخش کشاورزی و تولیدات کم‌نظیر محصولات آن متأسفانه رشد کمی داشته که از دلایل آن می‌توان به واردات بی‌رویه مواد مشابه داخلی و صادرات مواد اولیه مرغوب اشاره داشت. حدود ۸۰ تا ۸۵ درصد مواد غذایی مورد نیاز جامعه و ۹۰ درصد مواد اولیه کارخانجات صنایع غذایی را می‌توان از تولیدات محصولات کشاورزی داخلی تأمین کرد اما واردات مواد غذایی از کشورهای نظیر چین، پاکستان، برزیل و کشورهای عربی بخش صنایع تبدیلی ایران را با مشکل مواجه می‌کند.

صاحبان صنایع غذایی داخلی به دلیل عدم وجود امکانات مالی مناسب برای تهیه مواد اولیه، در رقابت با مواد غذایی وارداتی حذف می‌شوند. اکثر محصولات کشاورزی در یک دوره زمانی مشخص وارد بازار می‌شوند و این محدودیت زمانی صاحبان صنایع غذایی را برای تأمین مواد اولیه به لحاظ مالی دچار مشکل می‌کند و از آنجایی که صنایع تبدیلی در بلندمدت نتیجه می‌دهد باب طبع سرمایه‌گذاران ایرانی که به دنبال سود در کوتاه‌مدت می‌باشند نیست و این سرمایه‌گذاران به واردات روی می‌آورند تا بلافاصله سود کلانی به دست آورند.

با این شرایط محصولات کشاورز خریداری نمی‌شود و اگر هم خریداری شود محصولات درجه یک آن‌ها به منظور صادرات خریداری می‌شود و به این صورت خلاء محسوسی در صنایع تبدیلی به وجود می‌آید. این در حالی است که صنایع تبدیلی در بخش کشاورزی، زمینه مناسب برای توسعه بخش کشاورزی را فراهم آورده و با افزایش تولیدات، بهره‌وری، ایجاد فرصت‌های شغلی، تأمین نیازهای اساسی، پیوند با دیگر بخش‌های اقتصادی، کاهش نابرابری‌های منطقه‌ای و ارتقای درآمد خانوارهای کم‌درآمد روستایی را منجر خواهد شد.

به طور مثال ایران از لحاظ تولید مرکبات رتبه ششم را در جهان دارا می‌باشد و در حال حاضر تنها با صادرات مرکبات به صورت خام در جهان شناخته می‌شود ولی می‌توان با افزایش صنایع تبدیلی و بسته‌بندی صحیح ارزش افزوده مرکبات ایرانی را ۱۰ برابر افزایش داد و با این عمل به عنوان یکی از بزرگ‌ترین صادرکنندگان محصولات فرآوری شده مرکبات نیز شناخته شد.

در صورت حل شدن این مشکلات صنایع غذایی ایران تا حدود ۸۰ درصد توانایی رقابت در بازارهای جهانی را به دست می‌آورد. در ادامه به ارائه راهکارهایی مناسب برای بهبود صنایع غذایی کشور می‌پردازیم.

راهکارهای قابل بررسی

در زمینه کاهش ضایعات می‌توان با ایجاد و توسعه صنایع تبدیلی در کنار مزارع تا حد زیادی از به وجود آمدن آن‌ها جلوگیری کرد زیرا در این شرایط مواد اولیه فوراً به کارخانجات تبدیل رسیده و امکان از بین رفتن آن‌ها کاهش چشمگیری می‌یابد.

راه حل دیگر احداث کارخانجات در نزدیکی راه‌های ارتباطی مانند جاده‌ها، راه‌آهن و بنادر می‌باشد تا هم مواد اولیه و هم محصولات نهایی از طریق این راه‌های ارتباطی به سرعت وارد و یا خارج شوند. راهکار دیگر آموزش نیروی کار انسانی است تا طی فرآیندهای مختلف از ایجاد ضایعات جلوگیری کند. روش دیگر استفاده از تکنولوژی‌های جدید است.

آمارها نشان می‌دهد که پس از ورود هر گونه تکنولوژی جدید در عرصه کشاورزی، تعداد زیادی از کارگران شغل خود را از دست می‌دهند، شاید این امر باعث مخالفت بسیاری از کشاورزان و صنعتگران با ورود تکنولوژی‌های جدید باشد اما لازم به ذکر است که صنایع فرادست و فرودست کشاورزی نیز با همان سرعت افزایش تولید در کشاورزی بلکه بسیار سریع‌تر از آن شکل می‌گیرند و زمینه اشتغال را برای نیروی کار انسانی، از کارگر ساده صنایع گرفته تا مهندسین، بازرگانان، فروشندگان و واسطه‌گران ایجاد می‌کند.

در این بخش به بیان چند نکته برای حل مسائل موجود در صنایع غذایی می‌پردازیم:

در وهله نخست می‌توان به مسئله مدیریت اشاره کرد. در حدود ۲۰ سال پیش صنایع غذایی کشور روند رو به رشدی را در پیش گرفته بود و کشور به سمتی پیش می‌رفت که به عنوان یکی از بزرگان تولید مواد غذایی در کنار کشورهایی چون آمریکا و آلمان قرار بگیرد ولی متأسفانه به دلیل مدیریت ناکارآمد، هزینه‌ها بالا رفت و سرمایه‌گذاری‌ها با شکست مواجه شد و این شکست عاملی شد تا سرمایه‌گذاری در این بخش متفی شود.

بنابراین انتصاب مدیران شایسته و دارای تحصیلات مرتبط می‌تواند تا حد زیادی این صنایع را با موفقیت مواجه کند. صنایع تبدیلی می‌تواند پیش‌نیاز استراتژی صنعتی شدن و تأمین‌کننده امنیت غذایی باشند. صنایع تبدیلی نه تنها ضایعات کشاورزی را به حداقل می‌رساند بلکه بسیاری از ضایعات را به مواد باارزش غذایی تبدیل می‌کند. بنابراین واضح است که سرمایه‌گذاری در این بخش از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است.

یکی از مشکلات اساسی صنایع غذایی فقدان سازمان مالی منسجم است که در نتیجه هیچ ارگان یا سازمانی از نظر مالی تولیدکنندگان مواد غذایی را حمایت نمی‌کند. عملکرد بخش کشاورزی، کاهش ضایعات و رشد صادرات محصولات کشاورزی و صنایع غذایی تنها در راستای سرمایه‌گذاری موجه در بخش صنایع تبدیلی محقق می‌شود. انجام هر گونه سرمایه‌گذاری در بخش صنایع تبدیلی نیازمند هدف‌گذاری و برنامه‌ریزی صحیح و موجه به منظور افزایش ظرفیت صنایع فرآوری و رشد تولیدات در بخش کشاورزی است.

صنایع تبدیلی می‌تواند به توسعه بازار تولیدات کشاورزی کمک کرده و سبب ارتقای سطح کیفی و بهداشتی محصولات و فرآورده‌های کشاورزی شوند در ضمن این که امکان ابداع و تولید انواع فرآورده‌های غذایی جدید را فراهم می‌کنند. بنابراین راه حل دیگر کمک و حمایت مالی دولت از صنایع تبدیلی است تا زمانی که این صنایع به بازده مورد نظر برسند و در آخر جلوگیری از واردات بی‌رویه و حمایت از تولیدکننده داخلی مواد غذایی است.

نتیجه‌گیری

شکوفایی صنایع غذایی کشور مشروط به اصلاح ساختارهای تأمین، تولید، مصرف و حمایت‌های دولتی از این بخش است. در نتیجه این اعمال نه تنها صنایع غذایی و کشاورزی رشد خواهند کرد، بلکه کل جامعه حرکت رو به جلویی را آغاز می‌کند.

منابع

Worldfood.ir/ Jahannews.com/ sabziran.ir/ alonefarmer.ir/ Pars biology.com/ poolnews.ir

Like a Bridge Over Troubled Water

Belgium-based company, Transmare Antwerpen has been active in the market of exporting and distributing chemical products since 1955. With more than 30 years history of working with Iranian clients, they have seized the opportunity of yet again expanding their clientele in IRANPHARMA EXPO 2016. To have their comments, we approached their General Manager, Dr. Patrick Van Ende on the first day of the Expo.

- **Give us a little background from your company.**

We have mainly worked with Iranian oil and gas companies until before the embargo, where unfortunately we had to stop. We started to work with our local partner 20 years ago. We work to make sure that the people and the costumers in Iran can be supplied with raw materials for cosmetic and pharmaceutical industries. We have been working here for decades. We have never let down Iranian customers and the people that have trusted us for a long time.

- **How has the expo been so far?**

I'm very impressed by the exhibition booths first of all. It shows a lot of interest from the local companies to exhibit and demonstrate the products they're manufacturing for the Iranian market. Also, I'm very surprised to see a relatively young and very small exhibition. But there is a lot of interest from the national and international visitors to contact producers and suppliers of raw materials.

- **How do you see the Iranian pharmaceutical industries in terms of potentials?**

The way we see it, it's a huge potential. First of all, there is a lot of local production with local technologies, which is always good. We also think that as soon as the market opens up and people have money to spend, they will also think about their own health and their own beauty. So we believe that it's a market with a lot of potentials.

- **Have you changed your business plans since the nuclear deal?**

We have always been active in the Iranian market. Even with the embargo we were able to work together and supply the products. I think the activity will come from both sides. You will see that with a local partner we will be able to supply the local needs. I think that now, with the embargo lifted, we will see more activity in the form of direct imports. We can also support the people depending on how they wish to receive their materials, either locally or internationally. So I believe that the international part will be more active.

- **What were your goals for exhibiting in the expo? What do you hope to achieve from this event?**

First of all we would like to know more about all the companies. Because even when you try to cover the market, you cannot cover the whole market. We want to know the market size and understand the market, so as to know the main players. Also, we want to open up the relationships between our Iranian agent and Transmare Antwerpen as suppliers of raw materials for the pharmaceutical market. These two are our two main goals.

- **What is the main challenge Transmare Antwerp is facing in trading with Iran?**

I think the main challenge will always be everything that is related to payments. So now that the sanctions have been lifted, there is a claim that bank transfer is becoming possible. I think that is something that needs to be established. Another challenge is supplying according to the needs of the people, and also to get our company known to the public, more than what we have done so far.

- **What do you think is the perspective for Iran after the nuclear deal, especially concerning your industry and your colleagues from Belgium?**

First of all I must say that Belgium and Iran have had very good relationships since a long time ago. We are not concerned or nervous about the deal. Our interest is to support the local health-care industry. Everything else that is related to politics, is something that we don't want to mix with. A lot of people claim many things about each other. That's not our way. We deal on trust and on personal basis. Honestly, we don't care. We see Iran with eyes different from most of the people of the world because we don't believe what they say on television and we don't listen to the news of the people who have never been in Iran. We don't believe in them. You have to come here to see what Iran and Iranian people are like. It's far away from what they show on television. ◀





Neighboring countries and countries that are considered to have cultural and historical points in common always make great business partners and their similarities accounts for long lasting partnerships. Iran and India have had close relationships in most sectors for a very long time. Their presence and interest in Iran's pharmaceutical was also evident from their strong presence in IRANPHARMA EXPO 2016. Manufacturing equipment for the pharmaceutical industry since 1962, Pharmalab India has the experience of more than six decades being active in this sector. Shashank Kulkarni, their Senior Manager of Sales Dept. had some comments on their partnership with Iran, the expo and its' organizing.

- **How did you see the expo?**

We have been supplying equipment to many of the prominent pharmaceutical companies in Iran. With this good brand image that we have in the Iranian pharmaceutical industry, and our new range of products, we are definitely looking forward to much more participation in your pharmaceutical industry in the years to come. In the past two days, many of our customers visited our booth, appreciating our new range of products. Some inquiries and preliminary talks were done regarding projects that we will have with our Iranian customers in the future.

- **Are you happy with what you've achieved in this**

IRANPHARMA 2016, Shadows of a CPhI to Come

- **exhibition and how did you see the expo in general?**

Yes, very much so. What we have observed from the organizers of IRANPHARMA has been excellent. As for the logistics, we have not faced any logistic issues or any problems with the utilities that we needed. The hospitality was also very good and we really appreciate the steps taken by the organizers for holding this event.

- **How do you evaluate the Iranian pharmaceutical industry in general?**

We have been working with manufacturers in the Iranian pharmaceutical market for 15-20 years now. I really appreciate the way the Iranian pharmaceutical company has grown up ever since then. In terms of the products they are launching in the market, the biotechnology and nanotechnology sectors and their products, your industry has taken great steps forward and we hope to work for the benefit of the Iranian consumers.

- **How has the nuclear deal affected your approach to Iran and has that agreement changed your business plan?**

After the removal of sanctions was actually implemented, companies active in this industry, from all over the world, wanted to jump into the Iranian pharmaceutical market. But we are pretty much assured, since our products are already accepted in the Iranian market and that's why we have been active in this market for the past 20 years. We are ready to face the challenges, no matter how big.

- **Have you faced any challenges that would change your mind regarding the Iranian market?**

There is no need to change our policy toward the Iranian market. We already have very good customers and they are very satisfied with what we can offer. We try to be professionals and we observe work ethics.

- **We know that India has been one of the countries that holds the CPhI for many years. How did you see this event in comparison with CPhI India and how do you see the potential for holding a CPhI in Iran?**

It's difficult to compare this event with CPhI India. We have been holding CPhI in India for a long time, about 20-25 years. It might take this event some time to reach that level, but no doubt, seeing the organization of this expo, Iran could also be able to hold a CPhI very soon. I believe that the organizers of this expo should visit CPhI events often and observe the way they are organized in terms of logistics and hospitality. I'm sure with the efforts the organizers have put in this event, Iran will hold a very successful CPhI soon. ◀

Integration and Honesty; Keys to Mutual Growth

Shanghai Tofflon Science and Technology is a Chinese pharmaceutical equipment manufacturer exhibiting at the 2nd International Exhibition on Pharmaceuticals and Related Industries (IRANPHARMA EXPO 2016), aiming at promoting their brand and doing research on the Iranian pharmaceutical market. Jesse Sun is a sales engineer from their International Business Division. Here are his comments on the expo and the industry.



- **How was the first hours of the expo?**

Generally speaking, it's good. The organization is also very good.

- **What are the goals you want to achieve from exhibiting in IRANPHARMA EXPO 2016?**

I believe that our biggest target is to see how Iran's pharmaceutical market works in general and how many potential customers we can have among the Iranian pharmaceutical companies, what kind of equipment they are looking for and how we can help, how we can provide for them. That's our biggest target.

- **Do you have an Iranian agent? Are you currently active in Iran's market?**

Yes, we have partners in Iran. But we are looking for long-term partners, as well. We believe that we can plan for good relationships with local customers and in working with our partners.

- **China has always been in good terms with Iran in terms of economic relations. But how do you think Iran's nuclear deal will affect or has affected Iran-China ties in terms of relations in the economic sector?**

In general, I think Chinese businesses and Chinese companies are looking forward to cooperating with Iran's pharmaceutical companies. We believe that the people here are very friendly, very helpful and very kind. And I think if we can work together, in integration and with honesty, we can operate very well. We can count on each other as partners in business. So what happens ultimately is that we grow together. ◀

All over the world, countries seek common grounds to do business with other countries. But it is always much easier to work with companies from countries that are already well-established commercial partners with the country. Spain is among the countries that has not been very active in Iran. IRANPHARMA EXPO 2016 saw the presence of one exhibitor, hopefully paving the way for its fellow Spaniards to come and do business in Iran. Since 1939, Laboratorios Argenol has been manufacturing and exporting silver-based products for the pharmaceutical industry. They were present at the venue through their Iranian partner. We had an interview with Argenol's representative, Luis Alcalde from their Technical Sales Dept.

Silver Finishes First!



- **Give us a background on your firm?**

Our company's head-quarters is in Spain and we manufacture silver ingredients. We are active in the field of pharmaceuticals and cosmetic products.

- **This is the last day of the expo. How do you evaluate its performance this year?**

It has been nice. Now we are working with our Iranian partner and we will take a little more time to fully introduce our products in Iran.

- **Was this your first time in Iran?**

I was here a few months ago and I found some companies interested in our products.

- **I gather that this move on the side of your company, at least partially, came as a result of the change in Iran's global status after the nuclear deal. Was there an actual change in your firm's business plan regarding Iran?**

We felt that Iran is a very good market for us, as it is a vast country

and there is great potential here. The other reason for this move was the market demand for silver products in the pharmaceutical market. Now that we are here, we need the time to promote and work in this market.

- **I'm sure that you have considered the fact that Iran is in the middle of a region with almost no competent in pharmaceuticals, and there is a market of half a billion potential consumers in and around Iran. With regard to this potential, how did you see the exhibition and how do you think you've performed in this event?**

We will continue to work with companies we visited a couple of months ago. Our goal is to set some kind of silver trend in pharmaceuticals and cosmetics. And this is the very beginning, so we have to work more in future years, visiting the country and participating in exhibitions. Because this is what the market needs and we will be focusing on this area.

- **How did you see the Iranian pharmaceutical industry?**

The Iranian pharmaceutical market is very big. You also have the capacity to export your products. But the problem in my opinion is that it's difficult to introduce new products. There are several pharmaceutical companies active in Iran, but very few of them are interested in trying new products.

We have taken the first important risks in testing, experimenting and evaluating our products. My feeling is that the market is yet to embrace the new state of things as what we offer is a new product and it will take time to become more popular in new markets.

- **Is there any institution in Spain, gathering pharmaceutical manufacturers together, like our Syndicate? And if so, are there any plans regarding Iran and its market?**

There are in fact several associations in the Spanish pharmaceutical industry. As for Iran-Spain ties, there are things to be done on the government's side. They are the ones that can take the steps toward developing the industry and its relations to Iran. I think Iran could do more in promoting its potentials in Spain and European countries. These past two days, I have seen companies in the expo from Germany, France, Czech Republic and other countries, which means that you have been active in promoting in these countries, but in Spain, you have not been very active. ◀

Popularity, Businesswise!

The France-based Bocard provides global process solutions for the biotech and pharmaceutical industries. They design solutions and then implement them, from the beginning to the end. They have a work force of 3500 working across the world. We approached their Sales & Marketing Manager, Sophie Perrillat-Charlaz at the expo for her comments on the Expo and the Iranian pharmaceutical market at large.

- **How has the expo been so far?**

In my opinion it is very well organized. People are very pleasant and very friendly. I've been dealing with exhibitions for a long time. And I can tell that this exhibition is very pleasant.

- **How long have you been active in Iran?**

The health-care department of Bocard belongs to what we call the process solutions department. This includes health-care and also food industries; we have been present in Iran for a couple of years with an Iranian manufacturer of food.

- **How do you see the Iranian market booth in pharmaceutical and food sectors?**

We are very happy that the market is opening up. We feel that we can provide a lot, considering the 100 years of experience we have. And if we are still here, that means, we are doing something right. We can offer a lot for your needs in liquid and semi-liquid forms, creams, gels and other products in the pharmaceutical industry and also we have many references in blood plasma fractionation facilities worldwide. This is something we are very competent in. We also have our own workshops,

stainless still workshops that are dedicated to the pharmaceutical industry. So that means that right from the beginning to the end, we keep an eye on everything. And we can deliver a turnkey solution.

- **What are your goals for exhibiting in IRANPHARMA?**

We want people to know about us. We are known but not as much as we want in Iran, especially in the health-care industry. So we want people to be more familiar with us. And hopefully, our second objective is to transform this popularity into business. Because we understand that there is a lot to do. We are fully determined to participate and we believe that we can do something good together.

- **About two years ago, Iran arrived to an agreement with the rest of the world regarding the nuclear issue. How do you think will that affect the relations between Iran and France and the whole world?**

I think that the relationships between our countries have always been very good and I'm very glad about that. And Iran and France have maintained their good relations for a very long time. And I'm happy that after the deal we can share and benefit from each other's experience. ◀

The Ultimate Question

There are several industries and technologies needed for a full health-care system. Products as seemingly insignificant and small as injecting devices become more vital, when the technology to manufacture them evolves and new horizons are opened and new solutions are navigated. The Switzerland-based company Ypsomed is a supplier of different types of injection devices. We approached their Business Development Manager, Dr. Andreas Schneider to hear his comments on the expo, Iranian pharmaceutical industry, and the prospects of the future.

- **How did you like the expo?**

It's the first time we participate here. So it was our first exposure to IRANPHARMA EXPO and it was a very positive experience.

- **Give us a background on your firm.**

Our firm develops and manufactures self-injection devices, like insulin pens and auto-injectors. We have many potential customers here in Iran.

- **How long have you been active in Iran?**

This is the first time that we participate in an event like this in Iran. We've known some of the companies for a long time. But we didn't focus on Iran so much in the past and this is a new beginning in our relations and presence in the Iranian market.

- **How do you see the Iranian pharmaceutical industries in general?**

It's impressive to witness the industries you've built up independently. It is very surprising to see the scope and scale of things here.

- **With regard to the change that has occurred in the political scenery in Iran's global status, how do you see the future for Iran in general? And are there any plans from your side to enter Iran's market more aggressively?**

Yes, there are. Now we can focus in Iran because we can cooperate and work with the Iranian side. Before, it was very difficult for Swiss companies to do so and now it's becoming possible.

- **Could you tell us a little more about the challenges you faced for entering Iran's market before the sanctions were lifted?**

There were many challenges. It started with establishing good productive interaction with companies to get the right place. And also the flow of goods and services and the money transfer, we have had our share of challenges in these categories.

- **How about now? Do you still face any of them?**

It is about to get better. But it's not fully resolved yet.

- **The ultimate goal of the organizers of this event is to hold a CPhI event. How do you see this expo in comparison with the CPhI events you have participated in and how do you think this expo will perform if they wanted to take it to that direction?**

CPhI is huge in terms of diversity and the participants that exhibit there. I've been to CPhI Mumbai multiple times. It is an extreme CPhI event as well and they have been doing it for a long time. The question, in my opinion, is that do you really want to go that way or stay more focused. I would not necessarily agree that holding a CPhI is a good thing, because it is extremely broad and difficult to navigate. So why not stay focused? ◀

How Iran Became “The Choice”

During the period prior to the nuclear deal, very few countries remained in touch with Iran, doing business and expanding their partnerships. Even these countries, in some cases, had to seek for new, complicated, indirect paths to reach to their customers in Iran. South Korea was one of these countries. Recently, with the visit from the Health Minister of South Korea, ties in this sector were reestablished. Samsung Medical Rubber was one of the South Korean companies, present at the expo with their Director of Sales and Marketing Dept., Luca Borroni. We had an interview with him revolving around the expo and Iran’s perspectives.

- **How was the expo?**

First I must say that it was very well organized. I knew some of the Iranian companies that are active in the pharmaceutical market and I met them all here. We are starting a new activity with our Iranian partner and this is the perfect opportunity to present it. Three days is a proper length for an exhibition like this, but maybe this last day, as it is a holiday was not as efficient.

- **How do you evaluate the Iranian pharmaceutical industries?**

It is a very well developed industry, with a lot of potential for growth in the domestic market, and also in exports. It is definitely a growing sector and it is a very strategic industry for the country.

- **What was your goal from exhibiting here? Did you achieve what you came here for?**

Our goal here was to present the activities we are undertaking now and the joint venture we have with our Iranian partner and this goal was partially reached. Of course we are in a very preliminary phase, so this is just the start. We will maintain our presence in the next exhibition and also in future years.

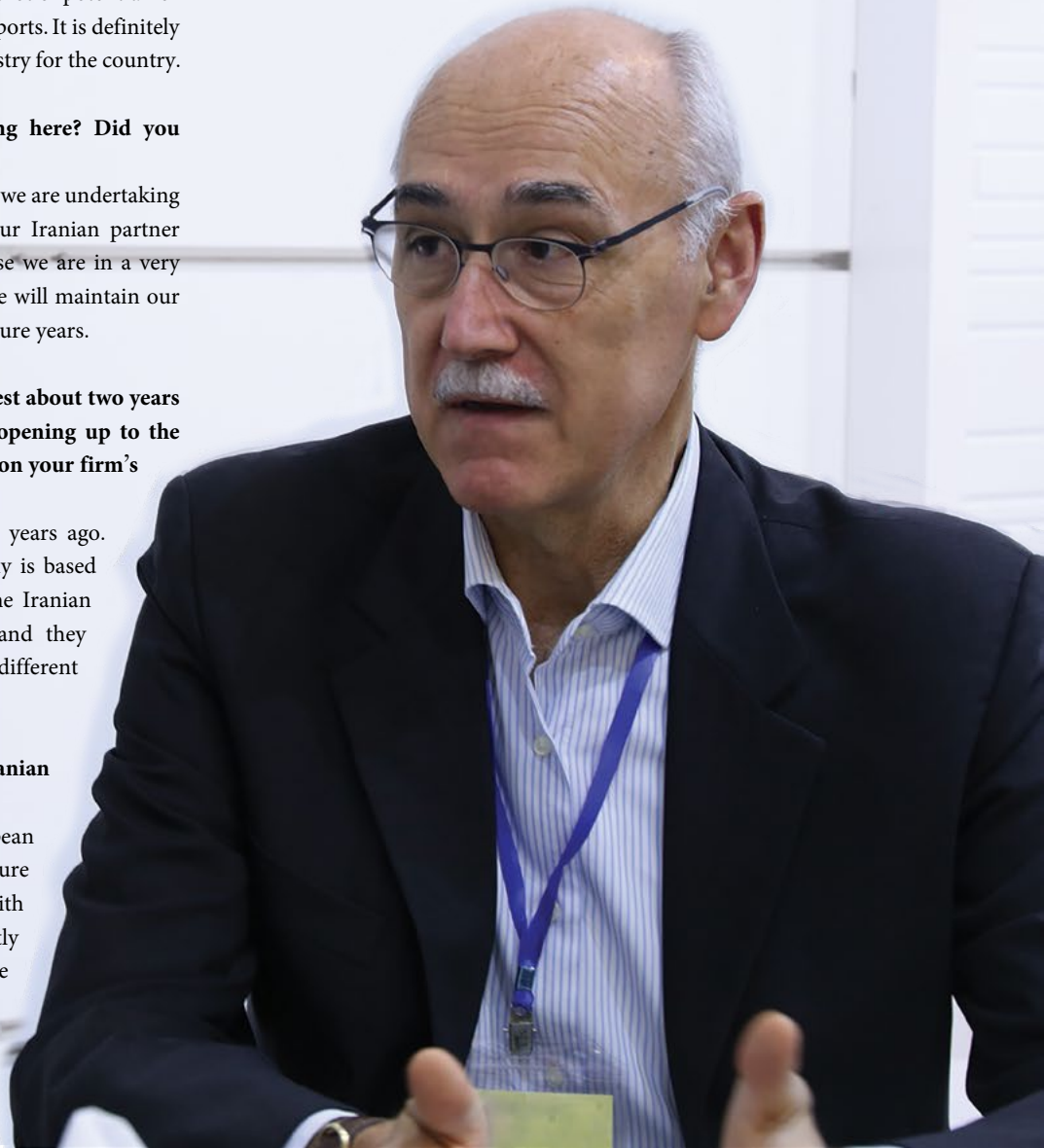
- **Iran reached an agreement with the west about two years ago and the Iranian market has been opening up to the world ever since. Was there any change on your firm’s side regarding activity in Iran?**

I started with my company exactly two years ago. From what I know in any case, my company is based in South Korea and they were present in the Iranian market before and during the sanctions, and they continue to be present after the sanctions in a different way. So there was little change.

- **How do you see the future for Iranian industries in general?**

From what I know, most of the European countries will be more than happy to see a future of normal, political, economic relations with Iran, which is an important market. I recently read a newspaper that said there are some

banks from European countries that have already agreed to finance projects of European countries in Iran. Now the market is opening up and we need it. Because we cannot develop our economy without exports. And we cannot limit ourselves to countries that we export to now. So we can eye other regions for development and what better choice than Iran, a well-developed country where our technologies are appreciated. ◀





High Hopes

Germany, with 13 representatives in the expo, was one of the countries that is showing growing interest in the Iranian pharmaceutical market. These companies cover a wide range of activities and provide different equipment and solutions. Founded in 1923 in Germany, Bohle is represented by over 300 employees at numerous locations in Germany and abroad. We met Peter Pogoda, their Area Sales Manager at their booth in the expo venue.

- **Tell us about your firm.**

We are now 36 old. We work worldwide. Our main market is in Europe. We also have a market share in China and across Asia. We are active in South America. We also have facilities in the U.S. and we work there, too.

- **Is this your first time in Iran?**

We've been here since many years ago, but it's my first time in Iran. Our company knows Iran very well. We have machines working here in the market and we only deal with solids in pharmaceuticals.

- **This was the last day of the exhibition. How do you evaluate the expo's performance?**

For us, it was really interesting and we hope to come back next year. We monitored the machinery market and we saw the potential. We will come back more often, visiting our customers. We really hope that the market would open up and make it easier to do business and transfer money, which currently is not very easily done.

- **Has Bohle's business plan changed after Iran's nuclear deal?**

Our plan is to visit Iran regularly and give more support to our local partner. This change means that we can have better access to the market. We can also invest here and market ourselves by advertising.

- **What did you hope to achieve from exhibiting here, and have you achieved any of the objectives you had for this expo?**

Our goal was to show and demonstrate our presence in the Iranian market. Our achievement is to hopefully sell more machines in the future. We know that we have a lot of competition here, especially from Asia, particularly, from India. We hope that the Iranian pharmaceutical companies will watch closely and distinguish the good quality and the cutting edge technology of our advanced products and form long lasting relationships with us. And we hope to rebuild the relationship that we once had before. ◀

Food&Drug

IRANPHARMA 2016  IRAN PHARMA 2016

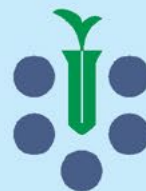
Shadows of the CPHI to Come



Interviews with IRANPHARMA 2016 Exhibitors

شماره ۹، سال دوم، آبان ۱۳۹۵

نشریه داخلی



سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران



نگاهی به مهم‌ترین رویداد داوریی نیمه دوم سال ۹۵

خط تولید داروی درمان بیماری ام.اس در روسیه افتتاح شد

عضو هیئت مدیره سندیکای صاحبان داروهای انسانی ایران بیان کرد:

صادرات به الجزایر؛ صادرات به قلب قاره آفریقا

در گفت و گو با دکتر اکبر برندگی مطرح شد:

کمیود نقدینگی مهمترین چالش این روزهای صنعت داروسازی

مجمع عمومی سالیانه سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران؛

گامی در راستای تعیین خط مشی سندیکا

شناسنامه

صاحب امتیاز: سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران

مشاوران: دکتر عباس کبریایی‌زاده، دکتر اکبر برندگی، دکتر هاله حامدی‌فر، دکتر محمد عبده‌زاده، دکتر ناصر نقدی، دکتر محمود نجفی عرب، دکتر مرتضی خیرآبادی، دکتر علی منتصری، دکتر حسین امیرعزیدی، دکتر مهدی سلیمانجاهی

باتشکر از: آتنا رشیدی، آیدین پدرام

طراحی، انتشار و توزیع: مؤسسه رسایش

بیانیه سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران

۳ برابر افزایش مشارکت در ایران فارما ۲



سندیکای صاحبان
صنایع داروهای انسانی ایران



دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما) در شرایطی برگزار شد که سایه شوم تحریم‌های ظالمانه بر کشور پس از توافقات هسته‌ای رو به کاهش رفته و کشور در شرایطی قرار دارد که می‌تواند مسیر رشد و توسعه را روان‌تر ببیماید. لغو تحریم‌های بین‌المللی انگیزه شرکت‌های دارویی دنیا را برای حضور مؤثرتر در بازارهای دارویی ایران و همچنین زمینه حضور شرکت‌های ایرانی را در بازارهای منطقه‌ای و فرامنطقه‌ای فراهم نمود. این در حالی است که اولین نمایشگاه اختصاصی صنایع دارویی ایران (ایران فارما ۱) در شرایطی برگزار شد که به دلیل اعمال تحریم‌ها، روابط اقتصادی و بانکی مانند امروز روان و آسان نبود.

طی دو سال گذشته، تلاش زیادی صورت گرفت تا ایران فارما ۲ با حضور و مشارکت جدی‌تر صنایع داخلی و خارجی برگزار گردد. هیئت مدیره سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران از همان زمان در اولین جلسات خود تصویب نمود که فضای نمایشگاه دوم با حضور شرکت‌های تولیدی یا شرکت‌هایی که به نوعی در امر تولید مشارکت دارند (از قبیل صنایع تولیدکننده مواد اولیه، بسته‌بندی، ماشین‌آلات و سایر صنایع پشتیبان) برگزار گردد. بر همین اساس، مهم‌ترین هدف از برگزاری نمایشگاه مذکور تقویت و پرشتاب‌تر نمودن رشد و توسعه صنعت داروسازی کشور با رویکرد اقتصاد مقاومتی دانش‌محور تبیین گردید.

امروز صنعت داروسازی به چنان رشدی رسیده که بدون اغراق می‌توان ادعا نمود که صنعت داروسازی در ایران یکی از مهم‌ترین مصداق‌های اقتصاد مقاومتی و باور این فرمایش حضرت امام (ره) است که «ما می‌توانیم».

دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما با حضور نزدیک به ۴۰۰ شرکت ایرانی و خارجی برگزار شد. وسعت و تعداد شرکت‌های حاضر در ایران فارما ۲ به بیش از سه‌برابر دوره قبل رسید. بیش از بیست‌هزار نفر در روز اول نمایشگاه از این رخداد علمی و فناوری بازدید کردند. این‌ها همه حاکی از پویایی جامعه علمی و فنی کشور در این حیطه است.

هیئت مدیره سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران علاوه بر هدف‌گذاری تولیدمحور بودن نمایشگاه، رویکرد شناساندن این صنعت استراتژیک را به سایر کشورها و تسهیل حضور این صنعت در بازارهای منطقه‌ای و فرامنطقه‌ای دنبال نمود. حضور ۹۱ شرکت خارجی در این نمایشگاه با هدف مشارکت در توسعه صنعت داروسازی ایران، بیانگر آن است که این هدف دست‌یافتنی است. به طوری که می‌توان ادعا کرد قبل از رسیدن به افق چشم‌انداز بیست‌ساله کشور (افق ۱۴۰۴)، تراز تجاری دارو مثبت و یکی از تخصصی‌ترین کالاهای تولیدی در کشورمان با حضور در سایر کشورها معرف دانش و مهارت متخصصان داروسازی ایران باشد. این نمایشگاه نشان داد که بیش از ۳۰۰ شرکت ایرانی فعال با دانش و فناوری بومی‌شده در تأمین ۹۸ درصد نیاز دارویی کشور، قادرند وارد بازارهای منطقه‌ای و فرامنطقه‌ای شوند. به همین دلیل ضروری است مسئولان در دولت و مجلس به مشکلات این صنعت استراتژیک که تضمین‌کننده امنیت اجتماعی و سفیر دانش و فن‌آوری کشور است، توجه بیش‌تری مبذول داشته باشند.

مشکلاتی از قبیل:

۱. مقام معظم رهبری در سیاست‌های کلی نظام سلامت و همچنین اقتصاد مقاومتی بر محور بودن تولید در تنظیم مقررات و اختصاص فرصت‌ها و به خصوص یارانه‌ها تأکید فرمودند. انتظار می‌رود هر دو ابلاغیه معظم‌اله مد نظر تصمیم‌گیران در زمان اخذ تصمیم‌ها قرار گیرد.

۲. چرخه دریافت مطالبات از بیمارستان‌های دولتی مختل بوده و تأخیرهای طولانی در پرداخت وجوه داروهای فروخته‌شده به بیمارستان‌های دولتی، تأمین مالی این صنعت را با چالش مواجه ساخته است.

بیانیه سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران



۱. دکتر کبریایی‌زاده در گفت و گو با رسانه‌ها
۲. دیدار اعضای سندیکا با هیئت‌های خارجی
۳. دیدار اعضای سندیکا و رئیس سازمان غذا و دارو با وزیر بهداشت قبرس
۴. تقدیر از غرفه‌داران دومین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما)
۵. قرائت متن بیانیه سندیکا توسط دکتر اکبر برندیگی



صورت تغییر یا تنظیم ضوابط و مقررات، نظر سندیکا و صاحب حرف مربوطه را اخذ نمایند. متأسفانه این بخش از قانون که مهم‌ترین ابزار توسعه و اطمینان‌بخش برای سرمایه‌گذاران است تعطیل بوده و هیچ‌یک از نهادهای مربوطه در این زمینه تعهدی برای خود قائل نیستند. به همین دلیل، چنان‌چه تنها همین بند از قانون اجرا شود و نهادها و سازمان‌ها مکلف شوند که بدون نظر سندیکاها و انجمن‌ها ضابطه‌ای را تدوین یا تغییر ندهند، بسیاری از مشکلات روزمره و بی‌اعتمادی نهادینه‌شده در بخش سرمایه‌گذاری مرتفع خواهد شد.

۶. اصلاح ساختار مالیات در صنعت داروسازی با توجه به این‌که مصرف‌کننده دارو دولت از طریق بیمه‌ها و مراکز درمانی وابسته به دولت می‌باشد و حذف کامل مالیات ارزش افزوده در فرآیند تولید دارو.

هم‌چنین به اطلاع می‌رسانیم، از این پس نمایشگاه ایران فارما به جای دوسالانه، هر سال برگزار خواهد شد. اهداف برگزاری نمایشگاه در سال‌های آتی هم‌چنان با هدف توسعه بازارهای منطقه‌ای و فرمانطقه‌ای این صنعت استراتژیک خواهد بود. ▶

۳. صنعت داروسازی ناگزیر است برای تأمین منابع مالی خود با پرداخت هزینه‌های سنگین، منابع مالی مورد نیاز را از بانک‌های کشور، به خصوص بانک‌های خصوصی با بهره‌های بالا تأمین نماید. به طوری که در اغلب شرکت‌ها سود پرداختی به بانک‌ها به عنوان هزینه مالی از سود سهام‌داران بیش‌تر شده است. این در حالی است که در اغلب کشورهای دنیا که صنعت داروسازی آن‌ها رو به توسعه است، منابع مالی ارزان برای صنعتی که خریدار محصولات آن دولت است، از طریق خود دولت تأمین می‌شود. بنابراین انتظار می‌رود همانند آن کشورها، دولت محترم جمهوری اسلامی ایران در این ارتباط اندیشه و تدبیری عاجل و کارگشا داشته باشد.

۴. تغییر مکرر و گاهی روزانه مقررات و ضوابط، به خصوص در ۲ وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی و صنعت، معدن و تجارت از یک‌سو و بانک مرکزی و گمرک از سوی دیگر به یکی از معضلات مهم فعالان صنعت داروسازی تبدیل شده است. امری که باعث شده صاحبان صنایع به منظور جلوگیری از تعطیلی خطوط تولید خود، موجودی انبارهای خود و در نتیجه نیاز به نقدینگی را افزایش دهند. حاصل این موضوع افزایش قیمت تمام‌شده و در نتیجه کاهش سودآوری صنعت خواهد بود.

۵. در قوانین دوره‌ای و سنوایی، به خصوص قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار تأکید شده است که ارکان دولت موظف‌اند در

نگاهی به مهم‌ترین رویداد دارویی نیمه دوم سال ۹۵ خط تولید داروی درمان بیماری ام.اس در روسیه افتتاح شد



ادامه توسعه همکاری‌های دارویی ایران و روسیه/ افتتاح دو خط تولید داروی دیگر تا پایان سال

دکتر عباس کبریایی‌زاده رییس سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران و یکی از حاضران این سفر، در ارزیابی خود از افتتاح تولید داروی ایرانی ام.اس در روسیه، به خبرنگار نشریه غذا و دارو گفت: نکته حائز اهمیت در این سفر، عزم جدی هر دو کشور برای همکاری بیش‌تر با توجه به تأکیدات رؤسای جمهور ایران و روسیه از یک‌سو و همچنین توصیه‌های رهبر معظم انقلاب بر توسعه روابط کشور با روسیه است. در این راستا، یکی از مهم‌ترین حیطه‌هایی که هر دو کشور می‌توانند همکاری نزدیک و هم‌افزایی داشته باشند، صنعت داروسازی در حوزه‌های مختلف از جمله داروهای شیمیایی و داروهای بیولوژیک است.

وی خاطرنشان کرد: امروز، صنعت داروسازی در ایران به دلیل سرمایه‌گذاری‌های خوبی که به خصوص در عرصه‌های مختلف پس از انقلاب صورت گرفته به یکی از صنایع پیشرو در کشور تبدیل شده است. در حال حاضر بیش از نیمی از مواد اولیه‌ای که در داخل کشور مصرف و همچنین بیش از ۹۶ درصد داروهای آماده به مصرف در داخل کشور تولید می‌شود. همین تجربه و قابلیت صنعت داروسازی کشور، برای روسی‌ها بسیار جذاب است و همچنین محرکی برای فهم چگونگی سیاست‌گذاری کشور است تا بتوانند بر اساس آن نیازهای دارویی خود را به صورت جامع تأمین کنند.

رییس سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران در ادامه صحبت‌های خود تأکید کرد: افتتاح خط تولید داروی ایرانی درمان ام.اس (فینگولیمود) در کشور روسیه فرصت مناسبی برای تولیدکنندگان ایرانی فراهم کرده است. تا قبل از افتتاح این خط تولید، چندین نشست تجاری میان صاحبان صنایع ایران و روسیه برگزار شد. اما طبیعتاً از این‌جا به بعد این تولیدکنندگان هستند که باید شرکای تجاری خود را بشناسند و بر همین اساس مقدمات تولید خطوط داروهای ایرانی و بالعکس، انتقال پروژه‌های دارویی از روسیه را به کشور فراهم کنند.

وی از افتتاح دو خط تولید دیگر داروی ایرانی در روسیه تا پایان سال خبر داد و خاطرنشان کرد: در حال حاضر سهم بازار روسیه به تنهایی ۲۵ میلیارد دلار است که اگر بتوانیم فقط ۵ درصد از سهم این بازار را به خود اختصاص دهیم، تراز تجاری داروی کشور مثبت خواهد شد. ▶

مهر ماه سال جاری دکتر سیدحسن قاضی‌زاده هاشمی وزیر بهداشت، درمان و آموزش پزشکی همراه هیئتی جهت افتتاح خط تولید داروی فینگولیمود عازم روسیه شد. فینگولیمود داروی درمان بیماری ام.اس است که به منظور کاهش تعداد حملات و به تأخیرانداختن ناتوانی در بعضی بیماران مبتلا به مولتیپل اسکلروزیس (ام.اس) تولید و روانه بازار شده است. طبق این همکاری، مواد اولیه این دارو بر اساس بالاترین استانداردهای جهانی مورد تأیید سازمان‌های بین‌المللی قابل عرضه به بازار دارویی روسیه و دیگر کشورها تولید خواهد شد. به گزارش نشریه تخصصی غذا و دارو، علاوه بر انتقال تکنولوژی خطوط تولید داروی ایرانی و بازدید از مراکز تحقیقاتی و بیمارستان‌های تخصصی مسکو، امضای ۱۲ سند دارویی میان دو بخش خصوصی ایران و روسیه، پیشنهاد همکاری ۷۰ پروژه دارویی به کشور از جمله مهم‌ترین رویدادهای این سفر دو روزه بود.

به عقیده کارشناسان صنعت داروسازی کشور، با افتتاح خط تولید ماده اولیه این داروی ایرانی، زمینه‌های همکاری دو کشور در صنعت، شتاب بیش‌تری به خود خواهد گرفت. به طوری که ورونیکا اسکوارتسوا وزیر بهداشت و درمان روسیه ضمن ابراز خرسندی از عقد چنین تفاهم‌نامه‌هایی درباره همکاری‌ها با ایران در حوزه سلامت گفت: قدردان وزارت بهداشت جمهوری اسلامی برای تفاهم‌نامه‌های کاری با روسیه در حوزه‌های درمانی و دارویی هستیم.

به گفته وی توسعه این روابط با توجه به هم‌زمان بودن اعمال تحریم‌های غربی، اهمیت زیادی دارد و امیدواریم ارتقای مناسبات در آینده نیز ادامه یابد.

فرصت سرمایه‌گذاری در اوراسیا فرا رسیده است

دکتر سیدحسن قاضی‌زاده هاشمی وزیر بهداشت، درمان و آموزش پزشکی همکاری ایران و روسیه را در حوزه سلامت فرصت مناسبی جهت سرمایه‌گذاری فعالان در منطقه اوراسیا دانست و خاطرنشان کرد: این همکاری‌ها از یک‌سو امکانات بالقوه مناسبی را برای روسی‌ها جهت ارتقای فناوری در ایران و از سوی دیگر توسعه بازار در منطقه اوراسیا برای بخش خصوصی کشور فراهم کرده است. به گفته وزیر بهداشت، درمان و آموزش پزشکی، ایران و روسیه دو تولیدکننده و صادرکننده عمده نفت و گاز هستند و توسعه روابط فی‌مابین، به دلیل عرصه‌های گوناگون آن کار ساده‌ای نیست. اما مشارکت دو طرف در تولید دارو، ضمن همکاری در عرصه‌های علمی، آموزشی و فناوری دستاورد بزرگی برای هر دو کشور محسوب می‌شود.

عضو هیئت مدیره سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران بیان کرد: صادرات به الجزایر؛ صادرات به قلب قاره آفریقا

گفت: تولید مشترک کارخانجات داروسازی جمهوری اسلامی ایران با جمهوری عربی الجزایر علاوه بر ساخت مشترک دارو، موجب انتقال دانش فنی ساخت، تولید و آزمایشات کنترل برای داروهای High tech خواهد شد. گفتنی است از سال ۲۰۰۶ تا ۲۰۱۰، سی واحد ساخت دارو در این کشور شروع به فعالیت کرده است که از رشد ۹ درصدی سالانه برخوردار شده اند.

علاوه بر این با توجه به اینکه اکثریت جمعیت الجزایر را مسلمان تشکیل داده اند، استفاده از طب سنتی و گیاهان دارویی در میان مردم جایگاه ویژه ای دارد که این خود یکی دیگر از فرصت های طلایی صادرات را پیش روی تولیدکنندگان را فراهم کرده است. خیرآبادی ضمن بیان این موضوع که شرایط امروز الجزایر باعث هجوم اروپاییان به این کشور برای سرمایه گذاری شده است، تصریح کرد: بازار ۳ میلیارد دلاری داروی الجزایر (که از این مقدار تنها یک میلیارد دلار تولید داخل است) با ثبت شش هزار دارو و ۹۰ کارخانه داروسازی، "شاخ آفریقا" نامیده شده است که سرمایه گذاری در آنجا به منزله سرمایه گذاری در قاره آفریقا محسوب می شود. بطوریکه شرکت های دارویی بزرگی مانند نووردیسک را به سرمایه گذاری در این کشور تشویق کرده است.

وی در توضیح قرارداد دارویی امضا شده میان بخش های خصوصی دو کشور بیان کرد: قرارداد مذکور که میتوان ادعا کرد یکی از مهمترین قراردادها در عرصه دارو و درمان کشور به حساب می آید، در زمینه انتقال تکنولوژی ساخت است و به منظور ارتقای کیفیت و کنترل تولید، تمهیدات لازم برای انتقال نیروی انسانی فعال در صنعت داروسازی در هریک از بخش های آماده سازی، آزمایش های حین تولید و ... در نظر گرفته شده است.

خیرآبادی در پایان تاکید کرد: ضروری است تعاملات دو سوپه در عرصه انتقال تجربیات دارویی و فرآورده های آن از این بعد، بطور جدی صورت پذیرد. چرا که با انعقاد چنین قراردادهایی، باید گشایش خوبی در عرصه صادرات دارویی ایران رقم بخورد. ▶

دکتر مرتضی خیرآبادی عضو هیئت مدیره سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران و مدیر عامل شرکت دانش بنیان "پویش دارو" (نماینده بخش خصوصی کشور در سفر وزیر بهداشت به الجزایر) در ارزیابی خود از افتتاح خطوط تولید داروی ایرانی "فیلگراستیم" در این کشور بیان کرد: صنعت داروسازی کشور در حال حاضر به چنان رشد و توسعه ای رسیده است که باید به فراتر از مرزها فکر کند. این در حالی است که بازارهای دارویی کشوری چون الجزایر فرصت مغتنمی برای صنعت داروسازی کشور فراهم کرده است.

وی با تاکید بر مدیریت سرمایه گذاری در بازارهای هدف، خاطرنشان کرد: هر گونه سیاست گذاری در آینده صنعت داروسازی، باید با رویکرد صادرات صورت بگیرد.

عضو هیئت مدیره سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران افزود: یکی از مهمترین ویژگی های بازار دارویی الجزایر مانند عراق، عدم توانایی فعالان صنعت داروسازی این کشور در تولید داروهای تخصصی و حیاتی است. همین موضوع فرصت بسیار مناسبی را فراروی تولیدکنندگان کشور قرار داده است تا با توجه توانایی خود در تولید داروهای تخصصی، بازار چند هزار میلیاردی الجزایر را در اختیار بگیرند.

وی در توضیح مزیت های سرمایه گذاری در الجزایر بیان کرد: کشور الجزایر از برخی جهات از جمله وابستگی به درآمدهای نفتی، مانند ایران است. بطوریکه در چند سال گذشته کاهش قیمت نفت سبب بروز مشکلات اقتصادی بی شماری از جمله ممنوعیت واردات دارو (۳۵۰ قلم دارو در سال گذشته) شده است. بر همین اساس، دولت نیاز شدیدی به حمایت از سرمایه گذاری خارجی دارد و در شرایط جدید بین المللی با تمایل سران دو کشور به همکاری های مشترک، فرصت مناسبی برای تولیدکنندگان ایرانی به منظور صادرات دارو به این کشور فراهم شده است که باید نهایت بهره را برد.

عضو هیئت مدیره سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران در تشریح عرصه فعالیت های شرکت های داروسازی کشور در الجزایر



در گفت و گو با دکتر اکبر برندگی مطرح شد: کمبود نقدینگی مهمترین چالش این روزهای صنعت داروسازی

سالها از سوی مسئولان کشور به فراموشی سپرده شده بود. اما متأسفانه عدم برنامه‌ریزی صحیح در نظام بودجه، یکی از مهمترین عناصر کلیدی فراموش شده در این طرح به حساب می‌آید. این طرح گرچه در ماه‌های اول اجرایی به خوبی پیش رفت و حتی برخی هم نسبت به نتایج آن امیدوار بودند، اما متأسفانه از آنجایی که بودجه آن به خوبی برنامه‌ریزی نشده بود، با شکست مواجه و باعث بدهی دولت به شرکت‌های پخش و این شرکت‌ها به صنایع داروسازی شد.

هیئت مدیره این دوره از سندیکا موفق عمل کرد

نایب رییس سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران ضمن اشاره به برگزاری مجمع سالیانه سندیکا در هفته‌های آتی، بیان کرد: یکی از مهمترین نقاط قوت این دوره از هیئت مدیره سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران، برقراری ارتباط قوی میان شرکت‌های زیرمجموعه سندیکا و مسئولان سازمان غذا و دارو به منظور رفع مشکلات صنعت داروسازی است. بطوریکه در همین دوره برای حل مشکلات صنایع داروسازی جلساتی حتی با معاون اول رییس جمهوری هم برگزار و تلاش شد تا علاوه بر برگزاری، نتایج حاصل از این جلسات هم پیگیری شود. ▶

نایب رییس اول سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران در گفت و گو با خبرنگار سندیکا، عدم نقدینگی را یکی از مهمترین مشکلات فعلی صنایع داروسازی اعلام و تأکید کرد تا زمانی که این مشکل حل نشود، نباید انتظار حضور ایران در بازارهای جهانی را داشت.

دکتر برندگی ضمن بیان مطلب فوق بیان کرد: ورودی صنعت پول است و زمانی که نقدینگی دچار مشکل شود، صنایع به ناچار می‌بایست از طریق بانک‌ها اقدام به تأمین منابع مالی کنند. گزارش شش ماهه منتشر شده از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت حاکی از آن است که بهره و تسهیلاتی که از طرف بانک‌ها به صنعت داروسازی داده شد، معادل سودشان است. بنابراین وقتی صنعتی دچار مشکلات نقدینگی باشد، نباید انتظار اصلاح GMP و توسعه بازارهای صادراتی را داشت. برای نمونه زمانی انجام مطالعات بیوکوالانسی (که لازمه حضور شرکت‌های داروسازی در بازارهای جهانی است)، ۱۰ میلیون تومان بود؛ اما در حال حاضر این هزینه به بالای ۱۰۰ میلیون تومان رسیده است.

وی با انتقاد از نحوه نظام قیمت‌گذاری داروهای تولید داخل، افزود: صنعتی در بازارهای جهانی موفق عمل خواهد کرد که بتواند بازارهای داخلی را منحصر در اختیار داشته باشد. اما متأسفانه

نظام فعلی قیمت‌گذاری داروهای تولید داخل، صنایع داروسازی را در داخل کشور هم دچار مشکل کرده است.

نایب رییس اول سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران با تأکید بر این موضوع که سیاست‌های دارویی کشور باید در راستای اقتصاد مقاومتی باشد، گفت: از آنجایی که نظام دارویی کشور ژنریک است، می‌بایست دست ژنریک‌سازان را بازتر گذاشت و در کنار آن مسئولین حمایت ویژه‌ای از این نظام بکنند. اما متأسفانه شاهد هستیم نه تنها حمایت ویژه‌ای در این راستا صورت گرفته نمی‌شود، بلکه حتی پزشکان هم از تجویز داروی ژنریک خودداری می‌کنند و با استدلال‌های مختلف قصد دارند تا ثابت کنند داروی خارجی بهتر از تولید داخل است.

وی همچنین با انتقاد از کسانی که می‌گویند عمر ژنریک به اتمام رسیده است، تصریح کرد: نظام دارویی بسیاری از کشورها همچنان ژنریک است و باید با حمایت از کارخانه‌هایی که در این زمینه فعالیت می‌کنند، تولید داروهای ژنریک در کشور را افزایش داد.

**طرح تحول سلامت حق مردم بود
اما...**

دکتر اکبر برندگی در ادامه صحبت‌های خود همچنین به انتقاد به از طرح تحول سلامت پرداخت و بیان کرد: طرح تحول سلامت، حق مردم بود که اجرا شدن آن



مجمع عمومی سالیانه سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران؛ گامی در راستای تعیین خط مشی سندیکا

بیان کرد: نکته‌ای که همواره باید مورد توجه سندیکای صاحبان صنایع دارویی انسانی ایران قرار بگیرد، تعیین هدف دراز مدت سندیکا و راه‌های تحقق این هدف است.

وی خاطر نشان کرد: سیاست وزارت بهداشت در تدوین استراتژی سلامت کاهش هزینه‌های درمان است و بر همین اساس تلاش می‌شود تا سهم سلامت در درآمدهای عمومی افزایش یابد. انتظار می‌رود سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران در تدوین برنامه راهبردی صنعت داروسازی کشور برنامه‌ریزی لازم را داشته باشد.

مجمع عمومی سال ۹۵ سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران، ۲۶ آبان با هدف ارایه گزارش‌های هیئت مدیره، خزانه دار و بازرس اصلی سندیکا و تعیین خط مشی سندیکا در سالن اجتماعات کارخانجات داروپخش برگزار می‌شود. ▶



به گزارش سندیکا، ارایه گزارش عملکرد اعضای هیئت مدیره سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران از فعالیت‌های خود در سال ۹۳، حاکی از تلاش هیئت مدیره سندیکا در برقراری ارتباط با مسئولان تصمیم ساز کشور در حوزه‌های مختلف بود. در همین راستا با توجه به برگزاری جلسات متعدد، در زمینه‌هایی که مدنظر اعضا بوده، اقدام‌هایی صورت گرفته شده است. از آنجا که بازسازی و نوسازی صنعت و کمک به رفع کمبود نقدینگی موجود از دغدغه‌های صاحبان صنایع محسوب می‌شود، اعضای هیئت مدیره جلسه‌هایی را با مسئولان ارشد اقتصادی کشور برگزار کردند. بر همین اساس تلاش شد تا زمینه استفاده از زیرساخت‌های مالی موجود در کشور برای رشد و گسترش صنعت داروسازی بیش‌تر شود.

این گزارش از سوی دکتر عباس کبریایی‌زاده رییس سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران قرائت و تاکید شد: ارتقای شاخص‌های صنعت داروسازی در کشور رویکردی است که هیئت مدیره سندیکا از زمان آغاز فعالیت دنبال کرده است و در این راستا، با توجه به قابلیت‌های فعالان صنعت و افزایش سهمیه حدود دو برابری داروسازان در عرصه‌های تصمیم‌گیری در وزارت بهداشت و درمان، مذاکره در خصوص برعهده گرفتن وظایف غیرحاکمیتی سازمان غذا و دارو و وزارت بهداشت از سوی سندیکا، انجام فعالیت‌های جاری مربوط به امور اداری صادرات، قبول مسئولیت‌های آموزشی و حوزه‌های مرتبط با آن، اقدام در زمینه اجرایی شدن GMP در کشور به شیوه‌ای مطلوب‌تر و کم‌عارضه‌تر صورت گرفت.

رییس سندیکای صاحبان صنایع دارویی انسانی در این گزارش یادآور شد: یکی از سندیکاهای فعال در شوراهای مختلف، وزارت بهداشت و اتاق بازرگانی، سندیکای صاحبان صنایع دارویی بوده که توانسته است نقش محوری خود را در این خصوص ایفا کند. ایجاد کانال ارتباطی با سازمان غذا و دارو و صنعت از دیگر فعالیت‌های موفق سندیکا بوده است. پیگیری بهبود وضعیت داروسازی، اقدام برای بازگشت آرامش به بازار دارویی، جلوگیری از تداوم چنددستگی در بازار دارویی، حضور پررنگ نماینده سندیکا در کمیسیون قیمت، تبیین چالش‌ها و نیازهای صنعت دارویی در محافل مختلف و برگزاری همایش‌های مرتبط با صنعت دارو، مشارکت در برگزاری جایزه ملی کیفیت با همکاری سازمان غذا و دارو، رسیدگی به درخواست‌های اعضا در خصوص فعالیت‌های ارزی کشور، اقدام برای اصلاح قیمت دارو، بهبود روند صادرات با توجه به اعمال تحریم جزو فعالیت‌هایی است که از سوی سندیکا در سال ۹۳ و ۹۴ صورت گرفته است.

لزوم مشارکت سندیکا در تدوین برنامه راهبردی صنعت داروسازی کشور
دکتر رسول دیناروند رییس سازمان غذا و دارو بعنوان یکی از سخنرانان اصلی سال گذشته مجمع عمومی سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران با تاکید بر جایگاه سندیکای صاحبان صنایع دارویی ایران در نظام سلامت،

نگاهی به فرصت‌های سرمایه‌گذاری در بازار دارویی ارمنستان

نوشتار زیر حاصل گزارش رایزن سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران از بازار دارویی ارمنستان به منظور معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری در این کشور است.

به گزارش سندیکا، به منظور سامان‌دهی عرصه دارو در ارمنستان در سال ۱۹۹۲ مؤسسه فناوری‌های دارویی و پزشکی (با نام امروزی مرکز کارشناسی فناوری دارویی و پزشکی) تأسیس شده است. این مرکز که در قبال وزارت بهداشت ارمنستان پاسخگو است، در راستای تأمین داروهای بی‌خطر، مؤثر و مرغوب در ارمنستان، فعالیت می‌کند.

حدود ۳۰ درصد از ۱۳۰ شرکت فعال ارمنستان دارای پروانه فعالیت در زمینه تجارت دارو و دارای شبکه داروخانه‌های شرکت‌های بزرگ هستند و در انبارهای خصوصی خود از ۸۰۰ الی ۱۰۰۰ عنوان دارو دارند.

از این تعداد، چند شرکت حدود ۸۰ درصد مصرفی در بازار را تأمین می‌کنند. در حال حاضر در کشور ۱۱۰۰ الی ۱۳۰۰ داروخانه خصوصی فعال وجود دارد که ۸۰-۷۰ درصد آنها در ایروان هستند. در ارمنستان در عرصه دارو سازمان‌های اهداکننده اصلی عبارتند از: بنیاد متحد ارمنستان، کمیته متدولوژی متحد کمک (UMCOR) و سازمان بین‌المللی کمک و توسعه (IRD).

در سال ۲۰۱۰ به منظور انطباق داروسازی در ارمنستان با معیارهای بین‌المللی، ارتقاء سطح قابلیت رقابت داروهای تولید داخلی در بازار داخلی و بین‌المللی، افزایش حجم صادرات و همچنین تطبیق سطح تجهیزات داروسازی با معیارهای بین‌المللی "مقررات فعالیت تولیدی مناسب داروها" به تأیید رسیده است.

داروهای اصلی ارمنستان

یکی از اصول اساسی سیاست ملی داروها، تأمین در دسترس بودن داروها به لحاظ فیزیکی و اقتصادی است. در حال حاضر علی‌رغم وجود انواع متعدد داروها در بازار داروسازی، حتی کشورهای پیشرفته اغلب قادر به تأمین کلیه داروهای مورد نیاز مردم نیستند. لذا در بسیاری از کشورهای جهان به منظور تأمین کمک پزشکی ثمربخش ایده تعداد محدود داروهای اصلی تحقق یافته است. در ارمنستان داروهای اصلی محسوب می‌شوند که در امر حفظ سلامت، خواسته‌های اکثریت جامعه را تأمین و در هر شرایطی باید به میزان کافی به شکل و میزان متناسب موجود باشند. در سال ۱۹۷۷ سازمان جهانی تجارت ضمن گسترش فعالیت خود در زمینه داروسازی، آن را بر دکنترین داروهای اصلی متمرکز و اولین فهرست نمونه را تدوین کرد و امروزه این ایده به طور وسیع در بسیاری از کشورهای جهان (حدود ۱۶۰ کشور) ترویج شده است.

فهرست ملی داروهای اصلی بر اساس تضامین و لیست نمونه داروهای اصلی سازمان جهانی تجارت تدوین می‌شود. هنگام تنظیم لیست داروهای اصلی موارد ذیل مد نظر قرار می‌گیرد:

- اثرگذاری و امنیت داروها
- در دسترس بودن و موجه بودن هزینه داروها
- شاخص بیماری‌ها و مرگ و میر در کشور
- ساختار رایج‌ترین بیماری‌ها
- آمار اقتصادی، ارثی و مردم‌نگاری
- ساختار سازمان‌های بهداشتی
- سطح آمادگی و تجربه متخصصین نظام بهداشتی

در فهرست مذکور داروها با عناوین بین‌المللی خود نوشته می‌شوند.

اکثر داروهای اصلی محتوی تنها یک ماده فعال بوده، یعنی داروهای تک‌عنصری هستند. داروهای چند عنصری فقط در صورتی مجاز هستند که به لحاظ شاخص اثرگذاری و امنیت درمانی به طور موثق نسبت به داروی تک‌عنصری برتری دارند.

بر اساس مفاد "قانون داروهای جمهوری ارمنستان"، کشور همیشه باید از لحاظ داروهای مندرج در لیست اصلی تأمین شده باشد. لذا ثبت داروهای اصلی در اولویت است.

مهمترین مفاد اصلی الزامات ثبت دولتی داروها در جمهوری ارمنستان به شرح زیر است:

۱. در ارمنستان فقط واردات، تولید، نگهداری، توزیع، فروش یا کاربرد ثبت شده در جمهوری ارمنستان مجاز است.
 ۲. ثبت، رد و ابطال ثبت داروها توسط وزارت بهداشت و واکسن‌ها، سرم‌ها و منابع تشخیص بیماری مورد استفاده در زمینه دامپزشکی توسط وزارت کشاورزی جمهوری ارمنستان انجام می‌پذیرد.
 ۳. ثبت دولتی داروها با توجه به کیفیت، معیارهای علمی مستدل اثرگذاری و امنیت و نتایج تحقیقات کارشناسی انجام می‌پذیرد.
 ۴. هر مورد ثبت دولتی داروها به صورت جداگانه بر حسب تولیدکنندگان (شرکت‌ها) و کشورها و در صورت تولید یک نوع دارو از سوی یک شرکت در کشورهای مختلف بر حسب هر کشور تولیدکننده انجام می‌پذیرد.
 ۵. کیفیت داروهایی که در ارمنستان ثبت می‌شوند باید با الزامات فارماکوپه‌های موجود در جمهوری ارمنستان (مجموعه تعیین معیارهای کیفی داروها) مطابقت داشته باشد. فارماکوپه‌های جمهوری ارمنستان عبارتند از یازدهمین فارماکوپه دولتی شوروی سابق، فارماکوپه اروپایی (Ph Eur)، فارماکوپه بین‌المللی (Ph Int)، فارماکوپه آمریکایی (USP)، فارماکوپه انگلیسی، فارماکوپه آلمانی، فارماکوپه هومیوپاتی آلمانی، فارماکوپه فرانسوی و در موارد خاص مفاد فارماکوپه ای موقت تأیید شده از سوی وزارت بهداشت جمهوری ارمنستان.
- داروهایی که در ارمنستان قابل ثبت هستند باید واجد ویژگی‌های زیر را داشته باشند:
- داروهای تازه اختراع شده (اورجینال) و مجدداً تولید شده (عمومی)، (از جمله ایمنی - بیولوژیک، دامپزشکی، هومیوپاتیک)

- مقادیر دیگر داروهای ثبت شده، اشکال دیگر داروها و دستورالعمل‌های تازه برای مصرف داروها
- ترکیب‌های جدید دارویی

۶. داروهای پیش‌بینی شده برای موارد خاص تعیین شده از سوی دولت ارمنستان و همچنین داروهایی که در داروخانه بر اساس نسخه تهیه می‌شوند، نیاز به ثبت ندارند.

۷. شرکت تولید کننده یا نماینده تام آن یا متقاضی به منظور ثبت دولتی داروها به مرکز تحقیقات کارشناسی فناوری دارویی و پزشکی وزارت بهداشت جمهوری ارمنستان مراجعه می‌نماید. نمونه داروها، بسته مدارک فهرست تعیین شده از سوی وزارت بهداشت ارمنستان، نسخه اصل فیش پرداخت عوارض دولتی و استانداردهای بازرسی کیفیت به همراه درخواست ارائه می‌شوند. مدارک باید به زبان‌های ارمنی، روسی یا انگلیسی ارائه شوند. عوارض دولتی به حساب خزانه دولت پرداخت شود. فیش دال بر پرداخت عوارض باید شامل عنوان، نوع و میزان دارو، عنوان تولید کننده و یا مالک گواهی ثبت باشد. طی روند ثبت حق الزحمه تحقیق کارشناسی نیز پرداخت می‌شود. حق الزحمه تحقیق کارشناسی پس از بررسی مقدماتی مدارک اخذ می‌شود. حداکثر مدت زمان لازم برای تحقیق کارشناسی ۱۸۰ روز است، به استثنای داروهای ثبت شده در کشورهای عضو اتحادیه اروپا، آمریکا یا ژاپن، که تحقیق کارشناسی این دسته از داروها ظرف حداکثر ۳۰ روز، به صورت شفاف و بدون تحقیق کارشناسی آزمایشگاهی انجام می‌پذیرد. پس از اتمام تحقیق کارشناسی ظرف مهلت ۵ روزه مرکز کارشناسی فناوری دارویی و پزشکی رأی تحقیق کارشناسی را به شورای داروشناسی وزارت بهداشت ارمنستان تسلیم می‌کند. شورای مذکور طی ۱۵ روز پس از دریافت رأی کارشناسی در مورد ثبت یا رد ثبت دارو در ارمنستان و همچنین گنجاندن آن در فهرست های موجود در ارمنستان (فهرست داروهای اصلی، داروهای تحت کنترل، داروهای بدون نسخه) نتیجه گیری خواهد کرد. ابلاغیه در مورد نتیجه گیری شورای داروشناسی طی ۵ روزه به متقاضی ارسال می‌گردد. طی مهلت ۱۰ روزه پس از نتیجه گیری مذکور و پرداخت عوارض دولتی از سوی متقاضی از سوی وزارت بهداشت ارمنستان در خصوص ثبت دارو تصمیم گیری می‌شود. بر مبنای تصمیم مذکور طی ۱۰ روزه به متقاضی گواهی ثبت دارو اعطا می‌شود. به این ترتیب، ممکن است ثبت دارو از تاریخ تسلیم درخواست از سوی متقاضی تا دریافت گواهی ثبت دارو ۲۲۰ روز (داروهای ثبت شده در اتحادیه اروپا، آمریکا یا ژاپن ۷۰ روز) به طول بیانجامد.

لازم به ذکر است، مهلت ثبت داروها ۵ سال است و بعد از انقضای این مهلت دارو مجدداً قابل ثبت است. ثبت مجدد دارو با تشریفات شفاف‌تری انجام خواهد شد.

ساختار صادرات و واردات تولیدات دارویی در ارمنستان

(به نسبت مجموع، درصد)

۲۰۱۵		۲۰۱۴		۲۰۱۳		۲۰۱۲		عنوان
واردات	صادرات	واردات	صادرات	واردات	صادرات	واردات	صادرات	
۳،۶	۰،۴	۲،۹	۰،۵	۲،۶	۰،۵	۲،۷	۰،۴	تولیدات دارویی

مجموع واردات و صادرات ارمنستان بر حسب کشور همکار

(۱۰۰۰ دلار آمریکا)

۲۰۱۵		۲۰۱۴		۲۰۱۳		۲۰۱۲		۲۰۱۱		عنوان
واردات	صادرات	واردات	صادرات	واردات	صادرات	واردات	صادرات	واردات	صادرات	
۱۹۸۳۳۸.۱	۷۸۰۲۲.۶	۲۰۶۴۸۹.۲	۸۴۹۷۵.۸	۱۹۸۴۹۲.۰	۹۴۹۵۵.۲	۲۱۹۴۱۳.۱	۱۰۸۵۱۲.۱	۲۱۶۷۹۲.۳	۱۶۰۲۵۰.۴	جمهوری اسلامی ایران

بر اساس گزارش رایزن سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران در ارمنستان، طی سال‌های اخیر شاخص‌های کلی تجارت خارجی میان ارمنستان و جمهوری اسلامی ایران کاهش یافته است. به خصوص میزان صادرات از ارمنستان از ۱۶۰،۳ میلیون دلار در سال ۲۰۱۱ به ۷۸ میلیون دلار در سال ۲۰۱۵ کاهش قابل ملاحظه‌ای داشته است. یعنی به طور کلی در رابطه با همه کالاها پتانسیل بزرگی برای بازگشت به سطح شاخص‌های سال ۲۰۱۱ و توسعه بیشتر وجود دارد. ▶

گفت و گو با مدیرعامل شرکت پرتوزیست:

محدودیت بودجه مراکز، چالش اصلی حوزه تجهیزات و ماشین آلات است

رضا داژ مدیرعامل شرکت پرتوزیست است. با وی در خصوص مهم‌ترین فعالیت‌های شرکت پرتوزیست به گفت‌وگو پرداختیم که در ادامه می‌خوانید:

• فعالیت شرکت خود را شرح دهید؟ مهم‌ترین محصولات شما در حوزه ماشین‌آلات و تجهیزات چیست؟
شرکت پرتوزیست نماینده انحصاری کمپانی‌های کبالت و کروماتک می‌باشد. واردات و تأمین خدمات پس از فروش دستگاه‌های طیف‌سنجی رامان، UV، IR،



سه فاکتور مهم در پیشرفت اقتصادی کمپانی‌های بزرگ داروسازی



آنالیزهای مواد اولیه و همچنین کنترل کیفی محصول نهایی مستلزم صرف زمان و هزینه است.

چطور می‌توان این روند را کوتاه‌تر و کم‌هزینه‌تر ساخت؟



TRS100



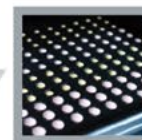
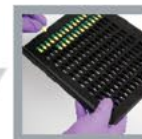
8-10

- 1 آنالیز کمی قرص، کپسول و پودر بدون نیاز به آماده‌سازی نمونه
- 2 حذف هزینه‌های حلال، ستون، فیلتر و ...
- 3 آنالیز هر نمونه در کمتر از ۵ ثانیه

HPLC

HPLC

HPLC



در صورت نیاز به مشاوره با ما تماس بگیرید:

RF، AA می‌باشند و سیستم‌های کروماتوگرافی شرکت شامل GC، GCMS، HPLC می‌باشد.
 • به عقیده شما تجهیزات و ماشین‌آلات تا چه میزان در کیفیت محصول نهایی تاثیرگذار است؟
 کاملاً واضح و مبرهن است که تجهیزات و ماشین‌آلات دقیق و حساس در کنار مواد اولیه از مهم‌ترین فاکتورها در تعیین کیفیت محصول نهایی می‌باشند.

• چه چالش‌هایی در حوزه فعالیت خود مشاهده می‌کنید؟ کدام سازمان‌ها می‌توانند در بهبود شرایط تاثیرگذار باشند؟
 محدودیت بودجه و نداشتن آگاهی لازم برای مقایسه برندها از جمله چالش‌های فعالیت ما می‌باشد. با توجه به اهمیت بهداشت و سلامت جامعه از مسئولان محترم خواهشمندم در تأمین بودجه این حوزه سخاوتمندانه عمل کنند و کارشناسان عزیز با دقت و آگاهی در تأمین دستگاه‌هایی با استاندارد جهانی کوشا باشند.
 • چه برنامه‌هایی در خصوص تجارت جهانی دارید؟ تا کنون چه فعالیت‌هایی در خصوص صادرات انجام داده‌اید؟ به عقیده شما چالش‌های حوزه تجارت جهانی چه مواردی هستند؟

شرکت پرتو زیست با اخذ نمایندگی از بهترین برندهای روز دنیا سعی دارد تا در عرصه تجارت جهانی گام برداشته و در پیشرفت هرچه بیشتر صنعت ایران بخصوص صنعت داروسازی برای رسیدن به استانداردهای جهانی مؤثر باشد. متأسفانه مشکلات روز جهان و نوسان قیمت ارز برای هر واردکننده یا صادرکننده‌ای ایجاد مشکل می‌کند.

Resolve & Rapid

2 آنالیز مواد بدون نیاز به خارج کردن از بسته‌بندی جهت حفظ استریل و جلوگیری از آلودگی‌های احتمالی و در نتیجه کاهش زمان

1 آنالیز بسیار سریع (زیر یک دقیقه)





۷۰ سال خدمت برای سلامت

شرکت داروسازی دکتر عبیدی ۷۰ ساله شد

www.abidipharma.com

عبیدی
تاسیس ۱۳۲۵ | پیرو در نوآوری
پیرو در کیفیت



دکتر غلامعلی عبیدی در نوزدهم خرداد ماه سال ۱۲۹۹ شمسی در خانواده ای اصیل و بزرگ در تهران دیده به جهان گشود. وی پس از اتمام تحصیلات ابتدایی و متوسطه در سال ۱۳۱۷ وارد دانشکده طب و داروسازی دانشگاه تهران شد و در محضر اساتید به نام آن زمان به کسب دانش پرداخت. ایشان پس از طی دوران تحصیل در سال ۱۳۲۲ با درجه دکتری در رشته داروسازی فارغ التحصیل شد و برای گذراندن دوره تکمیلی عازم فرانسه شد.

اوضاع نابسامان بهداشت و درمان کشور و وضعیت رقت بار بیماران در دوران جنگ جهانی دوم وی را مصمم به تولید ملی دارو در ایران نمود، این تصمیم، که سراسر از احساس عشق و علاقه نسبت به مردم و کشورش بود، منجر به ایجاد اولین کارخانه داروسازی کشور در سال ۱۳۲۵ در سه راه امین حضور تهران توسط ایشان گردید.

دکتر عبیدی، بدون کوچک ترین حمایتی و علیرغم ناملازمات بسیار شروع به کار نمود. وی با پیگیری های مستمر خود در سال ۱۳۳۷ موفق به دریافت اولین پروانه دارویی برای «قرص ورمسید» از وزارت بهداشتی وقت گردید. ایشان در سال ۱۳۴۱ لابراتوار مجهز و پیشرفته تری را در دوراهی قلعهک تهران راه اندازی کرد که مدتی پس از فعالیت مجبور به فروش سهام خود به شرکت ایتالیایی لپتی شد و در نهایت لابراتوار داروسازی دکتر عبیدی در سال ۱۳۵۲ در زمینی حدود ۱۵۰۰۰ مترمربع در کیلومتر ۸ جاده مخصوص کرج توسط ایشان احداث شد که تا کنون نیز در حال فعالیت می باشد.

پس از انقلاب اسلامی و با خاتمه فعالیت کارخانه های چند ملیتی، داروسازی دکتر عبیدی در زمینه اخذ پروانه داروهای جدید گام برداشت. در سال ۱۳۶۶ دکتر عبیدی در ادامه فعالیت خود، شرکت آرایشی بهداشتی را به نام خود تأسیس نمود که مالکیت این شرکت تا سالهای پایانی حیات ایشان، به نام دکتر عبیدی و پس از وفات ایشان و اوایل سال ۱۳۹۰ واگذار شد.

دکتر غلامعلی عبیدی انسانی وارسته، خیر، و عاشق علم و تولید بود. وی انرژی زاید الوصف و پویایی خاصی داشت و همواره فراتر از زمان خود می اندیشید. سرانجام قلب پدر پیر صنعت داروسازی که به وسعت دریا بود در غروب روز ۲۸ شهریور سال ۱۳۸۳ از حرکت باز ایستاد.

Abitant[®]
Aprepitant Capsules

Diphosel[®]
Dimethyl Fumarate

Ezonium[®]
Abidi
Esomeprazole

Advalgin



Airokast[®]
Montelukast

Alenate[®]
Alendronate Sodium

LANZO[®]
Abidi
Lansoprazole

Corizan[®]

ATOFAST[®]
Atorvastatin

CARDILEX[®]
Carvedilol

Clobium[®]
Clobazam

Codimal

Coldax[®]

MELTIVA[®]
Rizatriptan

MOTIDON[®]
Domperidone

Valzomix[®]
Amlodipine /Valsartan

Ropixon[®]
Rosuvastatin

Zipmet[®]
sitagliptin + metformin

Sifropex[®]
Pramipexole

Venabid[®]
Venlafaxine

Xalerban[®]
Rivaroxaban

Wellban[®]
Bupropion

TAVANEX[®]
Levofloxacin

VIRABEX[®]
Valacyclovir

LUVIXAM[®]
Fluvoxamine Maleate

LOXETA[®]
Duloxetine

DIABEZID[®]
Gliclazide Modified-Release

Ziptin[®]
Sitagliptin

VSOL[®]
Solifenacin Succinate

پیرو در نوآوری پیرو در کیفیت



دارویی طی ۵ سال اخیر نقطه عطف استمرار حیات این شرکت به حساب می آید. به طوری که طی ۴ سال آینده حدود ۸۰ دارو در ۹ گروه دارویی دیابت، قلبی و عروقی، گوارشی، آسم و آلرژی، ارولوژی و نفرولوژی، عفونی، سرطان، مغز و اعصاب و روان و اماس به بازار داروی کشور عرضه خواهد شد.

دستیابی به محصولات با کیفیت برتر در داروسازی دکتر عبیدی با اهتمام جدی به تامین مواد اولیه مرغوب، استفاده از ماشین‌الات مدرن و به روز، فرمولاسیون مناسب، رعایت ایمنی و بهداشت، توجه به روش‌ها و فرایندهای منطبق با آخرین استانداردهای بین‌المللی و نیروی انسانی متعهد و نوآور محقق شده است. در همین راستا، میزان نیروهای این شرکت طی ۵ سال اخیر با وجود سایه شوم تحریم‌ها از ۳۹۰ نفر تقریباً ۲ برابر و به حدود ۸۰۰ نفر بالغ شده است ورود به بازارهای منطقه‌ای در کنار حضور پر قدرت در بازار داخلی در چشم انداز آتی شرکت قرار دارد و مذاکرات گسترده‌ای با نمایندگان وزارت بهداشت عراق به عنوان اولین مقصد خارجی محصولات داروسازی دکتر عبیدی در جریان است.

شرکت داروسازی دکتر عبیدی به عنوان تنها واحد بخش خصوصی از گروه شرکت‌های کوبل دارو است، که طی سال‌های اخیر به پرچم‌دار تولید دارو در کشور تبدیل شده است. طی ۵ سال گذشته و در هفتادمین سالگرد تأسیس، شرکت داروسازی دکتر عبیدی با درک درست از وضعیت بازار دارو در کشور و سرمایه‌گذاری‌های مناسب و به موقع، موفق به تولید و عرضه سالانه بیش از ۸۰ میلیون جعبه محصول در گروه‌های مختلف دارویی شده که سهمی ۶/۵ درصدی از کل بازار دارویی کشور را برایش به ارمغان آورده و همچنان در مسیر توسعه گام برمی‌دارد.

داروسازی دکتر عبیدی در حال حاضر طیف وسیعی از داروهای بیماری‌های خاص در بخش ضد سرطان، ام‌اس، عفونی و ویروسی، ضد دیابت، قلبی و عروقی، مغز و اعصاب و روان و داروهای آسم و آلرژی را تولید می‌کند و ظرفیت تولیدات این شرکت بالغ بر ۳۰۰۰ میلیون واحد قرص و کپسول و ۲۰ میلیون واحد فرآورده‌های مایع در سال است.

توجه بیش از پیش به واحد تحقیق و توسعه (R&D) در داروسازی دکتر عبیدی و به ویژه تمرکز بر فرمولاسیون مولکول‌های جدید



گفت‌وگو با بانی شرکت شفای کردستان:

ارائه خدمات صادقانه؛ هدف اصلی شفای کردستان

برهان حسینی بانی و رئیس هیئت مدیره شرکت شفای کردستان است. با وی در خصوص مهم‌ترین فعالیت‌های شرکت شفای کردستان به گفت‌وگو پرداختیم که در ادامه می‌خوانید:

درمانی شفا در سنجج هستیم.

• علی‌رغم سابقه دیرینه ایران در زمینه کشت گیاهان دارویی و فرآورده‌های طبیعی، مهم‌ترین چالش‌های در این صنعت در تولید و مصرف چیست؟

عدم هماهنگی در تولید، فرآوری و مصرف و همچنین دوباره‌کاری‌ها و تولیدات موازی و گاهی اوقات ضعف در کیفیت برخی از فرآورده‌ها؛ که مهم است بدانیم افزایش استقبال مردم از این محصولات در چند سال اخیر با افزایش مشکلات در این حوزه می‌تواند زبان‌های بسیار بزرگی را به اعتبار و محبوبیت طب سنتی و فرآورده‌های دارویی از گیاهان برساند که موجب گوشه‌نشینی این طب در آینده خواهد شد. عدم حمایت بیمه‌ها از این فرآورده‌ها و خدمات نیز مزید بر علت است.

• با توجه به تاکید بسیار بر مزایای مصرف داروهای گیاهی به جای داروهای شیمیایی، راه حل مناسب برای عدم استفاده از داروهای شیمیایی و مصرف داروی گیاهی داخل از نظر شما چیست؟

۱- ایجاد سلامت‌کنده‌ها با مشارکت پزشکان و عطاران با تجربه و آگاه.

۲- حمایت بیمه‌ها از این محصولات و خدمات.

۳- هر شرکتی آنچه را تولید می‌کند که صلاحیتش را دارد و تشکیل نهادی مردمی از مجموع تولیدکنندگان برای نظارت بر این امر و تقسیم عادلانه و اهتمام با بهترین‌ها در هر شرکت.

• با توجه به سوال فوق، شرکت شما برای فرهنگ‌سازی در این زمینه چه اقداماتی انجام داده است؟

یک فقره: عسال متوالی در پاسخ به شعارهای سال WHO راهکارهای مفصل در قالب پوستر و اخیراً به صورت کتاب، ۶ راهکار، طرح آبرومندانانه طب سنتی منطقه و کشور است.

• مهم‌ترین فعالیت شرکت در زمینه فرآورده‌های طبیعی و گیاهی چیست؟

تولید در خطوط متنوع و دایر کردن مرکز درمانی جهت عرضه آن‌ها با توجیه پزشکان و سایر درمانگران و گزینش امور بر اساس نیازهای جامعه در ۵ حوزه پژوهشی، آموزشی، کشت، تولید و درمان.

• درباره آخرین محصولاتی که به بازار عرضه کرده‌اید، توضیح بدهید. این محصولات از چه ویژگی‌های منحصر به فرد یا جدیدی برخوردار است؟

چند محصول تحت عنوان فرآورده طب سنتی که از نمونه‌های آن‌ها می‌توان حب مقل (مقلنجان)، معجون فینجوش و پماد ضماد مفاصل (عرق‌النسا) را نام برد که اولی، در عین لینت مزاج و کاهش دیابت، چربی و فشار، به جبران ضعف و ناتوانی عمومی و جنسی هم کمک می‌کند و دومین فرآورده اختصاصی مردان هم به جهت نطفه‌زایی و علاج نازایی مردان، جبران ناتوانی‌های جنسی به ویژه با همان حب مقل (مقلنجان) و سومین محصول، روغنی کم‌نظیر در درمان دردهای مفصلی و عضلانی و عارضه‌های ستون فقرات (دیسک و سیاتیک) است که مورد استقبال اکثریت جامعه‌ی مصرف قرار گرفته است و نتایج بسیار مثبتی را در پی داشته است.

• شرکت شفای کردستان چه چشم‌اندازی را در فعالیت‌هایشان دنبال می‌کند؟

هدف اصلی مجموعه شفای کردستان ارائه خدمات صادقانه در راستای سلامت جامعه و خط مشی آن «درمان بهتر، موثرتر، کم‌عارضه‌تر، ارزان‌تر و آسان‌تر» است که چشم‌اندازهای بلندمدت و میان‌مدت زیادی در این بسته گنجانده شده است و با تلاش شبانه‌روزی در سایه الطاف الهی، امید به توفیق داریم؛ اما از چشم‌اندازهای کوتاه‌مدت در همین راستا می‌توان به دایر کردن دفتر مرکزی در تهران به صورت کلینیک یا سلامت‌کنده است که نیازی ضروری بوده و هر روز شاهد مراجعه هموطنان تهرانی به کلینیک



شفای کردستان
Kurdistan SHEFA



حَبُّ الْمُقْل مُقْلَنْجَان

MOQLENJAN

کاهش قند خون
کاهش چربی خون
کاهش فشار خون
مفید در بواسیر
ملین

ضماد مفاصل عِرْقُ النَّسَا

ERQONASA



مفید در درمان:
آرتروز، دیسک،
سیاتیک، واریس،
رماتیسم، کوفتگی،
دردهای مفصلی،
درد شکستگی،
گرفتگی عضلانی

محصولی جدید... تجربه ای قدیمی...

۰۸۷-۳۱۰۱



گفت‌وگو با مدیرعامل شرکت باریج اسانس:

باریج اسانس، گوهر داروهای گیاهی

لاله حجازی مدیرعامل شرکت باریج اسانس است. با وی در خصوص مهم‌ترین فعالیت‌های شرکت باریج اسانس به گفت‌وگو پرداختیم که در ادامه می‌خوانید:

و منحصر به فرد است و تنها خمیر مخاط چسب گیاهی است که در ایران تولید شده است. محصول جدید دیگر این شرکت ژل دنتی کید باریج است که محصول قابل توجه و ارزشمندی برای کودکان در زمان درآوردن دندان است. همچنین کپسول نرم پروستا باریج که در درمان و پیشگیری پروستات تاثیر مثبتی دارد و فرآوری این محصول کاملاً بومی است و افتخار بزرگی برای خانواده باریج اسانس به شمار می‌آید. این محصول گیاهی و بدون عوارض جانبی است.

• چشم‌انداز شما در فعالیت‌هایتان چیست؟

ما قصد داریم تا سال ۱۴۰۵ یکی از ۱۰ شرکت تولیدکننده و صادرکننده برتر تولید فرآورده‌های دارویی و بهداشتی گیاهی در قاره آسیا باشیم. شعار ما «باریج اسانس، گوهر داروهای گیاهی» است، که البته هم در کیفیت و هم در کمیت خوشبختانه با توجه به رشد و پیشرفتی که در سال‌های اخیر داشتیم و میزان فروش، تولید، صادرات محصولات و برخورداری از یک شبکه پخش سراسری، چشم‌انداز مورد انتظار ما در ایران تا حدودی محقق شده و با تمام انرژی و پتانسیل موجود به دنبال هرچه بهتر شدن و کامل شدن اهدافمان هستیم.

• کشت گیاهان دارویی و تولید فرآورده‌های مربوط به آن‌ها در

اقتصاد مقاومتی چه نقشی می‌تواند داشته باشد؟

کشت و تولید گیاهان دارویی در ایران سابقه‌ای بسیار طولانی دارد و نمی‌توان آن را با مشکلات و مسائل امروزه با چالش و سختی روبه‌رو کرد که این امر نتیجه خودکفایی این اقلام و حاصل اقلیم نادر سرزمین ماست که قابل اعمال تحریم و محدودیت از طرف سایر کشورها نیست. فرآوری این همه‌گونه گیاه دارویی به شکل داروی گیاهی می‌تواند یکی از مهم‌ترین گام‌های عملیاتی در زمینه اقتصاد مقاومتی باشد. میزان اشتغال فراوانی که در این زمینه می‌تواند ایجاد

• مهمترین فعالیت باریج اسانس در زمینه فرآورده‌های طبیعی و گیاهی چیست؟

فعالیت‌های شرکت داروسازی دانش‌بنیان باریج اسانس را می‌توان به ۳ بخش عمده تقسیم کرد که بخش اول آن مربوط به انجام تحقیقات و پژوهش‌های علمی در زمینه فرآوری و تولید انواع داروها، مکمل‌ها و محصولات آرایشی و بهداشتی گیاهی می‌شود که توسط واحد R&D هدایت و کنترل می‌شود. این مرکز با بهره‌گیری از پزشکان و داروسازان متخصص به عنوان اولین مرکز تخصصی تحقیقات گیاهان دارویی و داروهای گیاهی در بخش خصوصی راه‌اندازی شده است که سابقه‌ای طولانی و موفق را به دنبال دارد و موفق به کسب جوایز بسیاری در راستای فعالیت خود شده است، بخش دوم فعالیت‌های ما برمی‌گردد به استحصال و تولید انواع اسانس‌ها و عصاره‌های گیاهی که نه تنها در تولید محصولات شرکت به کار گرفته می‌شوند بلکه بخشی از آن برای سایر شرکت‌های تولیدکننده محصولات گیاهی ارسال می‌شود و بخش سوم این فعالیت‌ها هم به تولید داروهای گیاهی مرتبط است که این داروها با انجام آزمون‌ها و تست‌های تخصصی در آزمایشگاه‌های شرکت که دارای گواهی معتبر ISO: ۱۷۰۲۱ و جزو آزمایشگاه‌های مرجع کشور است و تحت نظر اساتید برجسته و محققان شرکت با هدف خلق ارزش افزوده مبتنی بر نوآوری، تولید می‌شوند.

• درباره آخرین محصولاتی که به بازار عرضه کرده‌اید، توضیح بدهید. این محصولات از چه ویژگی‌های منحصر به فرد یا جدیدی برخوردار است؟

نوآوری و تولید محصولات جدید و به‌روز در باریج اسانس حرکتی پرشتاب و بدون وقفه است و به‌لطف مدیران و پرسنل تلاش‌گر ما شاهد ارائه تعداد قابل توجهی محصول جدید در طی سال هستیم. برای نمونه خمیر دهانی میرتکس باریج که یک محصول دانش‌بنیان

شود، همچنین جلوگیری از واردات کالای مشابه خارجی در این زمینه از بزرگترین دستاوردهای بها دادن به این صنعت در ایران است که نیاز به حمایت هرچه بیشتر نهادهای تصمیم‌گیر در دولت دارد.

• علی‌رغم سابقه دیرینه ایران در زمینه کشت گیاهان دارویی و فرآورده‌های طبیعی، مهم‌ترین چالش‌های این صنعت در تولید و مصرف چیست؟

امروزه پوشش و تراکم گیاهان دارویی موجود در عرصه‌های طبیعی به دلیل برداشت بیش از اندازه، چرای بی‌رویه و تبدیل مراتع و جنگل‌ها به اراضی زراعی، به شدت در حال کاهش و تخریب است و حفظ آن مدیریت ویژه‌ای می‌طلبد. نوسان قیمت‌ها و نبود خریداران، بالا بودن هزینه تولید، عدم بازاریابی فعال و بین‌المللی نبودن سازمان و یا مؤسسه مستقل اداره امور بازرگانی گیاهان دارویی و خطر انقراض گیاهان دارویی ایران به دلیل برداشت بی‌رویه و عدم آموزش مناسب به کشاورزان از مشکلات عمده کاشت گیاهان دارویی است.

از سوی دیگر عدم آموزش در سطح عموم جامعه و ایجاد آگاهی در کلیه اقشار جامعه که در چرخه تولید و عرضه این محصولات تاثیرگذارند از قبیل کشاورزان، پزشکان، داروسازان، صنعتگران و نهادهای مالی و... می‌تواند در ایجاد تصور ذهنی مثبت در صنعت تولید و عرضه محصولات گیاهی به عنوان یک صنعت اشتغال‌زا و درآمدزا که به سلامت جامعه نیز کمک خواهد کرد خلل وارد نماید.

• با توجه به تاکید بسیار بر مزایای مصرف داروهای گیاهی به جای داروهای شیمیایی، راه‌حل مناسب برای عدم استفاده از داروهای شیمیایی و مصرف داروی گیاهی داخل از نظر شما چیست؟
شناساندن و معرفی هرچه بیشتر داروهای گیاهی به جامعه پزشکی،

داروخانه‌ها و سایر افراد جامعه می‌تواند باعث شکوفایی هرچه بیشتر این صنعت شود. دولت و نهادهای دولتی جهت حمایت از بخش خصوصی می‌توانند این اقدام را انجام دهند. البته خوشبختانه مقام معظم رهبری و دولتمردان علاقه زیادی به احیاء طب سنتی و استفاده از داروهای گیاهی دارند و همواره از این صنعت حمایت کرده‌اند.

• با توجه به سوال فوق، شرکت شما برای فرهنگسازی در این زمینه چه اقداماتی انجام داده است؟

برای فرهنگ‌سازی کلاس‌های گیاه‌درمانی و طب سنتی به صورت رایگان برگزار کردیم و بیش از ۱۵۰۰ نفر پزشک در این کلاس‌ها شرکت کردند که هم‌اکنون این دوره‌ها به صورت دوره‌های بازآموزی در دانشگاه‌ها برگزار می‌شوند. از طرفی جهت ارتباط بیشتر با پزشکان نمایندگان علمی در سطح کشور با مراجعات منظم به پزشکان اقدام به معرفی محصولات باریج اسانس می‌کنند. در کنار این حرکت حضور فروشندگان شرکت که به صورت مستقیم به داروخانه‌ها مراجعه و اخذ سفارش می‌کنند اقدامی در جهت ارائه بهتر محصولات به مصرف‌کنندگان نهایی است.

• حضور خود در دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

مشارکت شرکت‌های ایرانی و خارجی از جمله شرکت‌های داروسازی گیاهی در نمایشگاه بسیار خوب بود. این نمایشگاه فرصت بسیار خوبی برای صنعت داروسازی کشور است. برنامه‌ها و اهداف زیادی در این نمایشگاه داشتیم از جمله در حوزه صادرات و قراردادهای تجاری با سایر کشورها، رونمایی و معرفی محصولات جدید باریج به مخاطبان که به خوبی به اجرا در آمده است.



دنتی کید باریج®

تسکین درد و التهاب لثه کودک

مسکن گیاهی بدون عارضه



رویش دندان های شیری یک روند رشد و تکامل طبیعی است که از حدود ۴ تا ۸ ماهگی آغاز و تقریباً ۲ سال بعد پایان می یابد و یکی از شایع ترین علل نگرانی والدین در سالهای اولیه تولد کودک است. خارج شدن دندان از استخوان فک و لثه موجب درد فراوانی می شود. علائم و نشانه های رویش دندان شیری به خوبی شناخته نشده است و شامل طیف وسیعی از علائم غیر اختصاصی مانند التهاب و دردناک بودن لثه (۹۵.۹٪)، سرازیر شدن آب دهان، سرفه، تب، اسهال و در نهایت از دست دادن اشتها و اختلال خواب می باشد. شرکت داروسازی باریج اسانس بر آن شد تا ۱۰۰٪ گیاهی دنتی کید باریج را بدون هیچگونه عارضه جانبی و با طعمی مطلوب، از عصاره گیاهانی چون بابونه و مریم گلی همراه با ویتامین های موثر در بهبود التهاب لثه، فرموله و عرضه نماید.

ژل دنتی کید باریج علاوه بر بهبود درد، نقش موثری در محافظت از لثه و تقویت آن دارد. همچنین پرویتامین B5 جهت نفوذ به لثه متورم و بهبود و التیام آن در فرمول بکار رفته است تا کودک بتواند دوران رویش دندان های شیری را با کمترین درد و احساس ناراحتی پشت سر بگذارد.

بدین منظور هنگام رویش دندان های شیری، روزی ۳ تا ۴ بار، هر بار مقدار کمی از ژل را بر روی نوک انگشت قرار داده و بر روی لثه تحریک شده کودک ماساژ دهید و در کوتاه ترین زمان، منتظر اثر بخشی ژل دنتی کید باریج باشید.



میر تکس باریج®

- درمان آفت دهان
- درمان تبخال

شرکت داروسازی
باریج اسانس
گوهر داروهای گیاهی

@barijherbal

www.barijessence.com
ارتباط با ما: ۰۸۶۴۰۰۲ سامانه پیامکی: ۳۰۰۰۲۷۳۷



گفت‌وگو با مدیرعامل شرکت دروازه تجارت فراسو:

حفظ استانداردهای جهانی، تاکید شرکت دروازه تجارت فراسو

هرمز مهبد مدیرعامل شرکت دروازه تجارت فراسو است. این شرکت برگزارکننده نمایشگاه بین‌المللی محصولات پروتئینی حلال و صنایع وابسته با عنوان تجاری «میتکس» است. این نمایشگاه یکی از شعبه‌های نمایشگاه ایفا در آلمان به شمار می‌آید و بسیاری از متخصصان حوزه نمایشگاهی، این نمایشگاه را ناشی از گشایش‌های دوره برجام می‌دانند. با ارسال پرسش برای هرمز مهبد مجری برگزاری این نمایشگاه، نظرات وی را در خصوص وضعیت برگزاری نمایشگاه در ایران خواستار شدیم. در ادامه پاسخ‌های ارسالی وی به نشریه تخصصی غذا و دارو را می‌خوانید:

چگونه ارزیابی می‌کنید؟

پاسخ‌گویی به این پرسش را باید به متخصصان این حوزه سپرد اما با توجه به تجربیاتی که شرکت دروازه تجارت فراسو در خارج از کشور کسب نموده است به صورت کلی نمایشگاه‌های داخل ایران در سطح بسیار خوبی برگزار می‌شود.

چشم‌انداز شما در فعالیت‌هایتان چیست؟

چشم‌انداز شرکت دروازه تجارت فراسو، تدوین دستورالعمل‌های خاص این شرکت جهت برگزاری نمایشگاه و به صورت خلاصه تدوین امضاء خاص این شرکت در نمایشگاه‌های تحت پوشش است.

از برنامه‌های آتی شرکت فراسوی تجارت بگویید؟

برنامه‌های ویژه‌ای در دستور کار قرار گرفته است که در زمان مناسب اعلام می‌شود. اعلام زودهنگام این برنامه‌ها با توجه به عدم قطعیت ۱۰۰ درصد آن‌ها، مصداق بزرگ‌نمایی است.



هرمز مهبد مدیرعامل شرکت دروازه تجارت فراسو است. این شرکت برگزارکننده نمایشگاه بین‌المللی محصولات پروتئینی حلال و صنایع وابسته با عنوان تجاری «میتکس» است. این نمایشگاه یکی از شعبه‌های نمایشگاه ایفا در آلمان به شمار می‌آید و بسیاری از متخصصان حوزه نمایشگاهی، این نمایشگاه را ناشی از گشایش‌های دوره برجام می‌دانند. با ارسال پرسش برای هرمز مهبد مجری برگزاری این نمایشگاه، نظرات وی را در خصوص وضعیت برگزاری نمایشگاه در ایران خواستار شدیم. در ادامه پاسخ‌های ارسالی وی به نشریه تخصصی غذا و دارو را می‌خوانید:

دغدغه اصلی شرکت دروازه تجارت فراسو در فعالیت‌هایش چیست؟

شرکت دروازه تجارت فراسو، برگزاری نمایشگاه‌هایی مبتنی بر استانداردهای جهانی را در دستور کار خود قرار داده است و سعی دارد در تمام نمایشگاه‌هایی که برگزار می‌کند این استانداردها را حفظ نماید.

• برگزاری نمایشگاه میتکس نشان می‌دهد شرکت دروازه تجارت فراسو، نگاهی جدی به موضوع غذا دارد. این نگاه جدی از کجا نشأت می‌گیرد؟

اهمیت غذای سالم در هر جامعه‌ای امری غیر قابل انکار است و بنابراین هر برگزارکننده نمایشگاه مرتبط با مواد غذایی به صورت اخلاقی در رابطه با این موضوع، نسبت به جامعه مسئول است. علاوه بر این، شرکت دروازه تجارت فراسو، خود را موظف به برگزاری نمایشگاه‌هایی مطابق با استانداردهای شرکت نمایشگاه‌های فرانکفورت می‌داند.

در مسیر فعالیت‌هایتان اغلب با چه نوع چالش‌هایی روبه‌رو می‌شوید؟

عدم اهمیت به مقوله زمان‌سنجی توسط فعالان و متقاضیان حضور در نمایشگاه که موجب برهم خوردن برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته می‌شود.

• در کل برگزاری نمایشگاه‌ها در ایران را از منظر رعایت استانداردها،



شرکت داروسازی سپیداج SEPIDAJ PHARMACEUTICAL Co.

تولیدکننده داروهای گیاهی و شیمیایی
عرضه کننده مواد پرودوشیمی برای ساخت داروهای ترکیبی (جالینوسی)



تهران، خیابان فلسطین، نبش بزرگمهر، ساختمان ۱۴۱، واحد ۵۱
تلفن: ۰۲۱-۶۶۴۰۸۵۶۳-۶۶۴۱۹۱۶۲-۶۶۱۷۶۱۷۲
فکس: ۰۲۱-۶۶۴۱۵۸۴۲ کدپستی: ۱۴۱۶۹۳۴۸۵۷

www.sepidaj.com

info@sepidadj.com



گفت و گو با مدیرعامل شرکت سپیداج:

پیشبرد اهداف اقتصاد مقاومتی با استفاده بهینه از امکانات

دکتر علیرضا ناطقی مدیرعامل شرکت سپیداج است. با وی در خصوص مهم‌ترین فعالیت‌های این شرکت به گفت‌وگو پرداختیم که در ادامه می‌خوانید:

- با توجه به تاکید بسیار بر مزایای مصرف داروهای گیاهی به جای داروهای شیمیایی، راه‌حل مناسب برای عدم استفاده از داروهای شیمیایی و مصرف داروی گیاهی داخل از نظر شما چیست؟ به عقیده من برای پیشبرد و افزایش مصرف داروهای گیاهی نسبت به داروهای شیمیایی در مرحله اول باید صنایع کشت و صنعت در این مملکت حمایت جدی بشود و شرایط را برای تولید گیاهان دارویی در اقصی نقاط این کشور ایجاد کرد زیرا کشور ما از نظر شرایط جغرافیایی و آب و هوایی یکی از نقاط استثنایی در کره خاکی است و این توان بالقوه باید با برنامه‌ریزی و سرمایه‌گذاری علمی و دقیق به بالفعل برگرداند و نهایت استفاده را از آن نمود.

- با توجه به سوال فوق، شرکت شما برای فرهنگ‌سازی در این زمینه چه اقداماتی انجام داده است؟
الف) تهیه بروشور و مقالات علمی در خصوص معرفی محصولات گیاهی تولید شده توسط این شرکت.
ب) دایر نمودن واحد علمی و تبلیغاتی و استخدام تعدادی پرسنل تحصیل کرده و آموزش دیده جهت مراجعه به مطب و مراکز درمانی و معرفی محصولات گیاهی بین پزشکان مربوطه.

- حضور خود در دومین نمایشگاه بین‌المللی ایران‌فارما چگونه ارزیابی می‌کنید؟ چه برنامه‌هایی در این نمایشگاه داشتید؟
با حضور پررنگ شرکت داروسازی سپیداج و صرف هزینه بسیار زیاد عملاً در نمایشگاه کلیه محصولات خود را اعم از گیاهی و شیمیایی در معرض دید و تماشای شرکت‌کنندگان و مراکز علمی و پژوهشی و دانشگاهی و سایر شرکت‌های داروسازی قرار داده و نسبت به سهم کوچک خود در خانواده صنایع دارویی توانستیم نمایش بسیار خوبی از توانمندی‌ها و پیشرفت صنعت داروسازی ایران به نمایش بگذاریم.

- مهمترین فعالیت شرکت سپیداج در زمینه فرآورده‌های طبیعی و داروهای گیاهی چیست؟
مهم‌ترین فعالیت شرکت، توسعه و بهینه‌سازی سایت جدید کارخانه و سرمایه‌گذاری در زمینه تولید داروهای گیاهی است.

- درباره آخرین محصولات که به بازار عرضه کرده‌اید، توضیح بدهید. این محصولات از چه ویژگی‌های منحصر به فرد یا جدیدی برخوردار است؟
آخرین محصولات گیاهی این شرکت کرم‌های اسکین، شربت اوپیوکاف، قطره بینی آلوسالین و شربت بی‌بی‌اسلیپ است.

- در خصوص چشم‌اندازهای شرکت توضیحاتی ارائه دهید.
سهامداران و هیئت مدیره شرکت در خصوص توسعه و پیشرفت شرکت در آینده نقطه نظرات مشترکی دارند و امیدوار هستند که در آینده بتوانند به‌ویژه در زمینه تولید داروهای گیاهی بهترین سهم بازار را داشته باشند.

- به عقیده شما ایران در ترویج کشت و استفاده از گیاهان دارویی می‌تواند در پیشبرد اهداف اقتصاد مقاومتی کمک کند؟
به عقیده من در هر بخش از اقتصاد ایران چنانچه بتوان از منابع داخلی و امکانات موجود به نحوه بهینه استفاده کرد، در نهایت باعث پیشبرد اهداف اقتصاد مقاومتی خواهد شد.

- علی‌رغم سابقه دیرینه ایران در زمینه کشت گیاهان دارویی و تولید فرآورده‌های طبیعی، مهم‌ترین چالش‌های این صنعت در تولید و مصرف چیست؟
به عقیده من مهم‌ترین چالش، عدم حمایت از صنایع کشت و صنعت داروهای گیاهی و عدم فرهنگ‌سازی و تبلیغات لازم است.



IRAN HORMONE
PHARMACEUTICAL Co.

Attempting for a healthy
society, is our goal

Levoxine®

Synacran®

Longil®



+ Rosuvastatin

Feforex Plus® +

4biocap® +



Tehran Darou
Pharmaceutical Co.

An Effort for Half a Century to Elevate
the Culture of Health in the Country



1 **Apremitron[®]**
Aprepitant
Collaboration to prevent emesis

2 **Demitron[®]**
Ondansetron
Treatment of Nausea and Vomiting

3 **Achora[®]**
Tetrabenazine
Balance and Coordination

4 **Pimoderm[®]**
Pimecrolimus
Mild to Moderate Eczema's Treatment

5 **Tacril[®]**
Tacrolimus
Moderate to Severe Eczema's Treatment

6 **Xyla - P[®]**
Lidocaine-Prilocaine
First & Superior

7 **ROSUTEX[®]**
Rosuvastatin
More Benefits, Long Life

8 **Enoxarin[®]**
Enoxaparin Sodium
Quality Widespread all over

9 **Glibotex[®]**
Glibenclamide
Well Known Brand for Type 2 Diabetes Mellitus

10 **Acarmax[®]**
Acarbose
Most Prescribed Brand for Type 2 Diabetes Mellitus



www.tehrandarou.com



Tehran Chemie
Pharmaceutical Co.

www.tehranchemie.com



IRAN HORMONE
PHARMACEUTICAL Co.

www.iranhormone.com



MR. TUMEE™

مکمل های مولتی ویتامینی پاستیلی



مسترتامی



www.mrtumeer.ir



آرامش والدین در گرو سلامت کودکان

با طعم های طبیعی میوه ای و جذاب برای کودکان

تهیه شده از پکتین گیاهی و فاقد ژلاتین

قابل استفاده برای کودکان بالای ۲ سال



گسترش بازرگانی داروپخش
وارد کننده و نماینده انحصاری
www.dtpc.org

Telegram.me/mrtumeer

توزیع: توسط شرکت پخش سراسری

قابل تهیه: از کلیه داروخانه های معتبر

تلفن مشاوره: ۰۲۱ - ۸۸۷۴۴۳۸۴

ساخت شرکت: ZANON VITAMEC کشور آمریکا



مراقبت ویژه از سلامت بزرگسالان



با مکمل های مولتی ویتامینی پاستیلی

T-RQ

T.RQ



مولتی ویتامین پاستیلی مینرال پره ناتال (حاوی فولیک اسید، روی و امکا ۳)
(ویژه مادران باردار و شیرده)

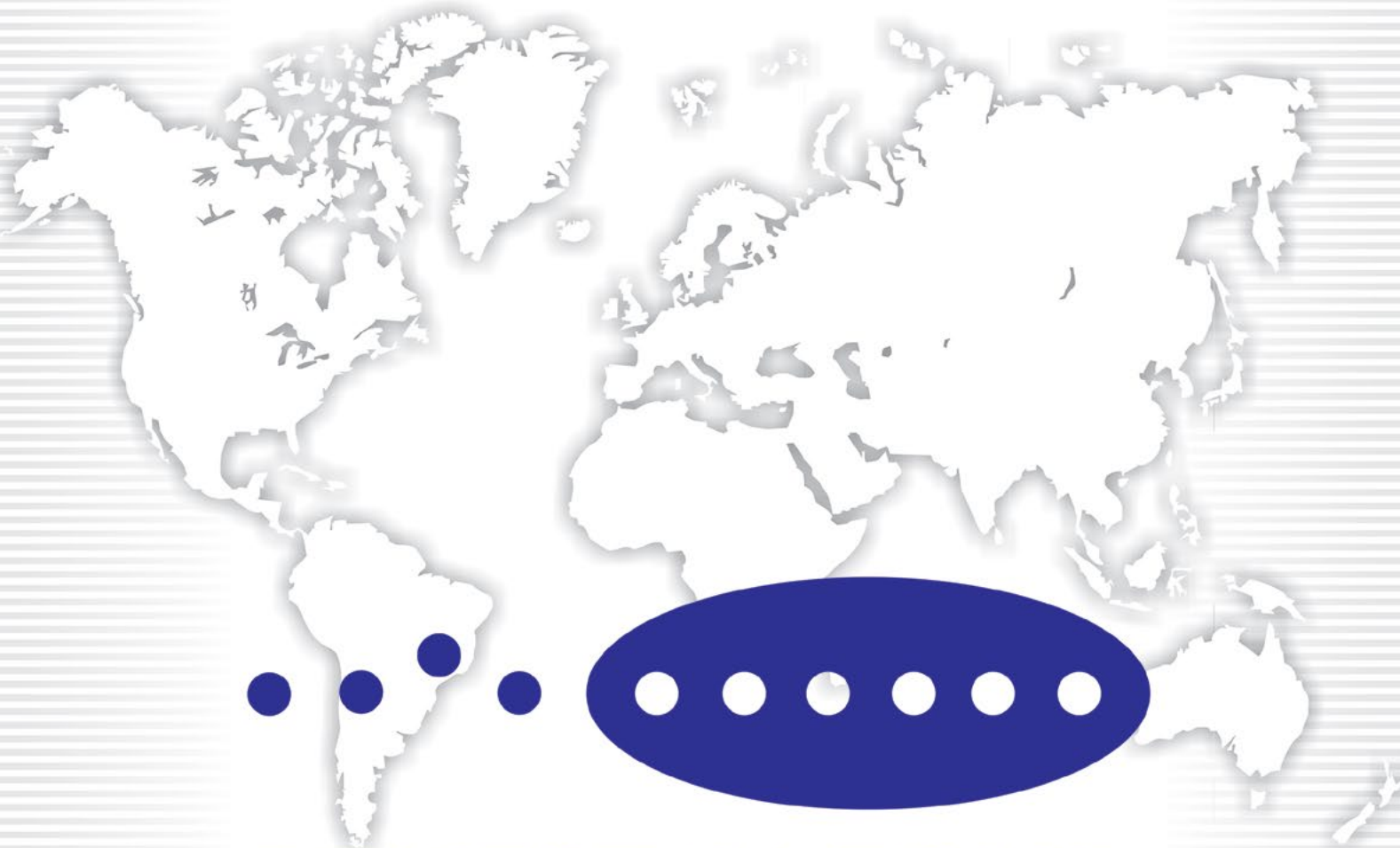
مولتی ویتامین پاستیلی ویژه بزرگسالان
(حاوی اینوزیتول)

این محصولات حاوی ویتامین های A, C, E, D، ویتامین های گروه B و کولین می باشند
(کولین یک ترکیب ضروری برای بدن است که به طور طبیعی در تخم مرغ، شیر، جگر، گوشت گاو و لوبیای سویا یافت می شود)
این محصولات فاقد گلوتن و دارای طعم دهنده های طبیعی می باشند



گسترش بازرگانی داروپخش
وارد کننده و نماینده انحصاری
www.dtpc.org
Telegram.me/mrtumee

توزیع: توسط شرکت پخش سراسری
قابل تهیه: از کلیه داروخانه های معتبر
تلفن مشاوره: ۰۲۱ - ۸۸۷۴۴۳۸۴
ساخت شرکت: ZANON VITAMEC کشور آمریکا



BEHESTAN TOLID

تولید ایرانی با کیفیت جهانی

 **SANDOZ**

 **astellas**

ایمونستیم طلایی

کپسول

✓ تقویت کننده و فعال کننده سیستم ایمنی بدن
✓ موثر در پیشگیری از سرماخوردگی و آنفولانزا



www.goldaru-co.com

 [telegram.me/goldaru_co](https://t.me/goldaru_co)

 [Goldaru.co](https://www.instagram.com/goldaru_co)

گل دارو
GOLDARU 



اتوکلاوهای رومیزی کلاس B
در سایزهای ۱۸ تا ۲۴ لیتری
مجهز به Liquid cycle مناسب جهت
آزمایشگاه های شرکت های داروسازی



famos
Competence in CSSD

دستگاه پکینگ (Packing)
اتوماتیک مخصوص بسته بندی
انواع ابزار و محصولات پزشکی



BANDELIN

انواع شوینده اولتراسونیک در سایزهای ۱ تا ۹۰ لیتر
جنس بدنه، درب و سبد از استینلس استیل خالص
دارای ۴ منبع ارسال موج اولتراسوند بطور همزمان از دو جهت

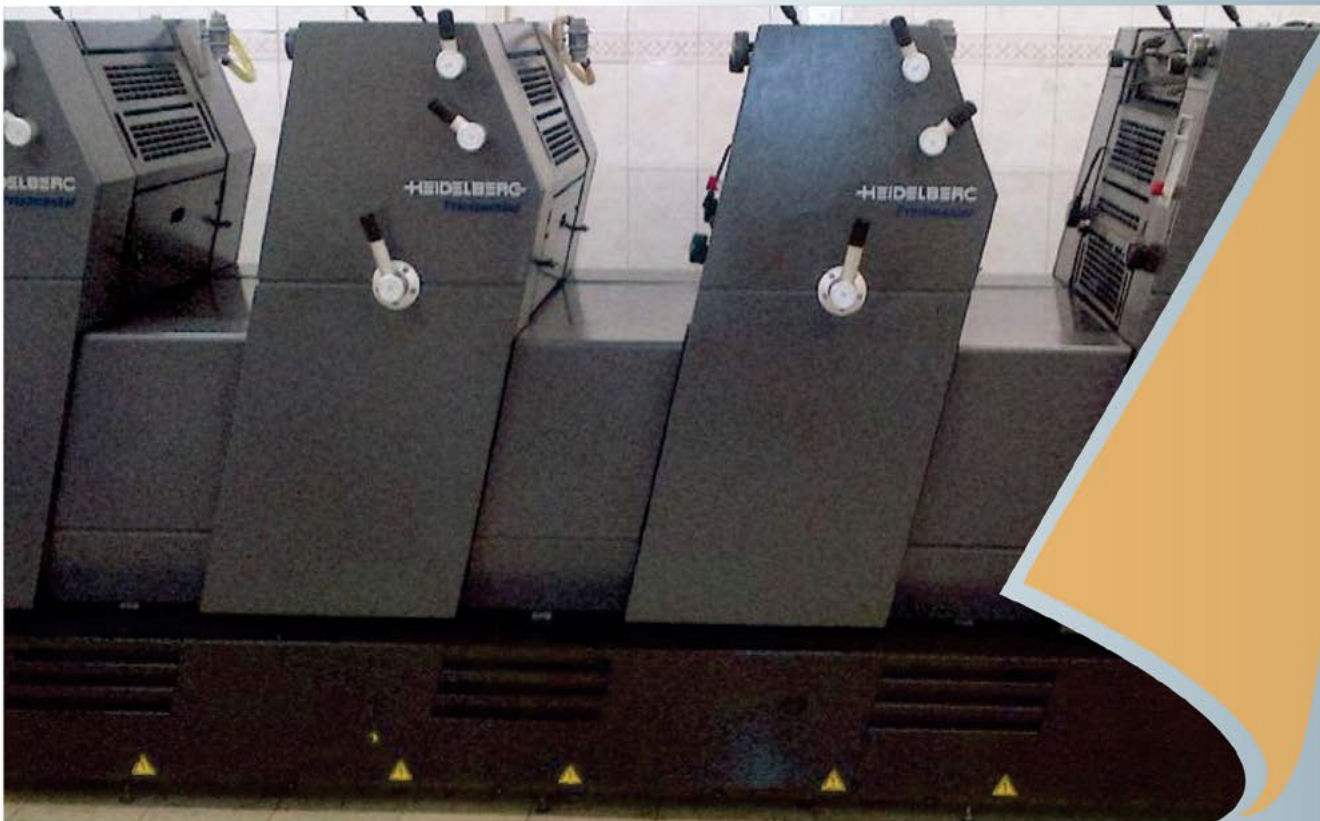


تلفن: ۰۲۰۵۰۸۸۷ (خط ۱۰) فکس: ۰۲۰۵۲۸۸۷
پست الکترونیک: info@bd-med.com
وبسایت: www.bd-med.com

تهران، خیابان ولیعصر، پایین تر از پارک ساعی
ساختمان نگین ساعی، واحد ۵۰۳ و ۸۰۴
کد پستی: ۱۴۳۳۹۸۳۹۳۳



چاپ فرهاد



- انجام کلیه سفارشات چاپ
- کاتالوگ
- بروشور
- سربرگ
- پاکت
- کارت
- ساک‌های تبلیغاتی و غیره
- چاپ انواع جعبه‌های دارویی

سهروردی شمالی، پایین تر از میدان شهید قندی (پالیزی)، جنب مسجد حجت ابن الحسن، پلاک ۵۹۲
تلفن: ۸۸۷۴۱۸۱۰ - ۸۸۷۵۶۷۴۶ - ۸۸۵۱۰۴۱۶ | www.farhadprinting.com | Email: farhadprinting@yahoo.com



جذب بهتر و فراهمی زیستی بالا نسبت به اشکال دارویی دیگر

بلع آسان بدون بروز عوارض گوارشی

فرمولاسیونی یکنواخت و دقیق

Minogel[®] 400

we sometimes should be one step ahead of the pain



Minoo pharmaceutical co.

www.minoopharma.com

شرکت دارویی مینو