



قرص گیاهی کور کوما (زردچوبه)

آنتی اکسیدان ضد التهاب و درد مفاصل محافظ کبد

QMS
ITALIA
ISO 9001:2015
ISO 10002:2014
ISO 10004:2012



قابل تهیه در داروخانه های سراسر کشور

شماره ثبت دارو: ۷۷۹۶۰۰۸۷۸۳۵۴۱۰۳۵

صدای مشتری: ۰۲۱۶۱۰۱۸ داخلی: ۳



@dinehiran

www.dinehiran.ir

info@dinehiran.ir

Ashena Tech Group



آشنا تک

گروه شرکت های



اولین تولید کننده ساندویچ پانل مدولار در ایران

انجام پروژه های اتاق تمیز به صورت EPC (طراحی، ساخت تجهیزات و اجرا) با مستند سازی

ساخت تجهیزات اتاق تمیز (درب، پنجره، فیلتر باکس و ...)

ساخت هواساز هایژنیک



تولید هواساز هایژنیک



- 88172488-91
- ashenatech
- @ATcleanroomCO
- 09036211854
- www.ashenatech.com



گروه گردشگری

خدمات سازمانی

سازمان ها و شرکت ها با توجه به سلیقه و نیاز خود می توانند هر یک از خدمات زیر را با بهترین نرخ ها و به صورت اعتباری از مارکوپولو بخواهند.



فقط چمدان هایتان را ببندید

www.iranmarcopolo.com | ۰۲۱-۸۸۵۰۳۵۶۴ | @iranmarcopolo

داخلی: ۱۴۰/۱۴۲/۱۴۳ | ۰۹۱-۱۶۶۱۷۳۳ | iranmarcopolo.co



Validation Documents (DQ, IQ, OQ)

Fermenters (Steel & Glass)
Bioreactors (Steel & Glass)
CIP/SIP System
Virus Inactivation Vessel
TFF System
Process Vessel
Filtration System
Kill Tank
Bio-Inactivation System

Filter Housing
WFI Generator
PSG
Magnetic Agitator
IBC
Homogenizer
Clean Piping
Boroscopy
Electro Polish

Piping & Process Design, CFD
Orbital Welding
Chromatography Columns
Pass Box (Dynamic & Static)
Central SCADA with CSV
Clean room SS Furniture
Heat Exchanger
Bio Safety Cabinet
LAF

کرج، شرک صنعتی یسین دشت، خیابان دوم غربی - پلاک ۱۰
تلفن: ۰۲۶۳۶۶۷۰۲۴۴
نمبر: ۰۲۶۳۶۶۷۰۳۰۹

Info@arokobioeng.com

شماره ۳۷، سال چهارم، تیر ۱۳۹۹

نشریه داخله



سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران



در نشست بررسی مسائل و مشکلات صنعت داروسازی:

تولیدکنندگان نمره قابل قبولی در تامین دارو گرفتند

در پنجمین نشست زنده اینستاگرامی سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی:

دارو امسال ۱۲ درصد گران می‌شود

در چهارمین نشست زنده اینستاگرامی وضعیت صادرات دارو:

صادرات دارو در سه سال اخیر و آینده

صاحب امتیاز: سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران

رئیس هیئت مدیره: دکتر احمد شبیانی

اعضاء هیئت مدیره: دکتر عباس کبریایی‌زاده، دکتر غلامرضا اخوان‌فرید، دکتر ابوالحسن احمدیانی،

دکتر مرتضی خیرآبادی، دکتر مهرداد علیمیان، دکتر محمدرضا زرگزاده، حسن ریاحی

دبیرسندیکا: دکتر مهدی سلیمانجاهی

با تشکر از: مریم بلوریان، سمانه زارع، آیدین پدram، مریم رشیدی، مهدی خلیلی

مدیریت روابط عمومی، تولید محتوا، طراحی، انتشار و توزیع: مؤسسه رسایش

دکتر محمدرضا شانه‌ساز در نشست بررسی مسائل و مشکلات صنعت داروسازی:

تولید کنندگان نمره قابل قبولی در تامین دارو گرفتند

نشست بررسی مسائل و مشکلات صنعت داروسازی با حضور دکتر عبدالحسین روح‌الامینی، نماینده مجلس شورای اسلامی؛ دکتر محمدرضا شانه‌ساز، رئیس سازمان غذا و دارو؛ دکتر احمد شیبانی، رئیس سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران؛ دکتر غلام‌حسین مهرعلیان، مدیرکل امور دارو و مواد تحت کنترل دارو سازمان غذا و دارو، مدیران ارشد سازمان غذا و دارو و اعضای هیئت مدیره سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران و شرکت‌های عضو سندیکا عصر روز چهارشنبه ۲۱ خرداد ماه در محل دانشکده داروسازی دانشگاه تهران برگزار شد.

شکلی که انتظار می‌رفت ارز به دارو و تجهیزات پزشکی تخصیص پیدا نکند، به همین دلیل تمام مدیران و مسئولان بابت مشکلات پیش آمده نگران شدند و با توجه به اینکه بیشتر وقت دکتر نمکی وزیر بهداشت، صرف مقابله با بیماری کرونا شد، نتوانستیم جلسات قرارگاه را برگزار کنیم و ما پیگیری‌های لازم را انجام دادیم اما ما در دو ماه نخست سال ۱۳۹۹ ارز قابل توجهی را دریافت نکردیم و درآمد ناشی از فروش نفت خوب نبود.

وی درخصوص صرفه‌جویی ارزی در سال ۱۳۹۸، بیان کرد: ما در سال ۱۳۹۸ سعی کردیم با جدی گرفتن تولید ۳.۱ میلیارد ارز دریافت کنیم و نیاز ارزی دارو و تجهیزات پزشکی را داوطلبانه کاهش دهیم اما نسبت ارزی دارو و تجهیزات پزشکی در تخصیص ارز به دلیل خریدهای تجهیزات بهم خورد.

رئیس سازمان غذا و دارو از تخصیص ۳۸۰ میلیون دلاری ارز تا پایان خرداد ماه خبر داد و بیان کرد: در دو ماه نخست امسال تنها ۵۰ درصد ارز مورد نیاز، به این صنعت تخصیص داده شد و از طرفی، صنعت داروسازی و تولید کنندگان نیز نگرانی‌هایی به ما منتقل کردند که ما نیز در همان راستا، جلسات متعددی تشکیل دادیم و دکتر نمکی مکاتبات تندی با دولت داشتند که خوشبختانه قول داده شد که ۳۷۰ تا ۳۸۰ میلیون دلار ارز به این صنعت تخصیص داده شود و با این رقم ما به میزان ارز تخصیصی تا پایان خرداد ماه خواهیم رسید. دکتر شانه‌ساز در این باره افزود: مدیران بانک مرکزی قول دادند که از ۲.۵ میلیارد دلار ارز دارو و تجهیزات پزشکی ۱.۵ میلیارد آن را تا شهریور ماه دریافت کنیم اما تخصیص این ارز منوط به درآمد حاصل از نفت است که بخشی از ارز، از محل ارز نیمایی تامین خواهد شد و امسال مکمل‌ها، ملزومات، داروهای بدون نسخه،

دکتر شانه‌ساز، رئیس سازمان غذا و دارو در نشست بررسی مسائل و مشکلات صنعت داروسازی ضمن قدردانی از تلاش‌های شرکت‌های داروسازی برای تامین داروی مورد نیاز بیماران، اظهار کرد: تولید کنندگان نمره قابل قبولی در تامین داروی مورد نیاز گرفتند و توانستند نیاز مردم را علی‌رغم کمی‌ها و کاستی‌ها برطرف کنند.

وی با اشاره به چالش‌های ارزی در سال ۱۳۹۸، توضیح داد: سال گذشته، به دلیل مشکلات ارزی سالی سخت برای ما بود، زیرا فروش و صادرات نفت برای تامین ارز چهار هزار و ۲۰۰ تومانی رقابت‌های بسیاری طلب می‌کرد، اما با همت شرکت‌های داروسازی و سیاست‌گذاری‌های صورت گرفته، موفق شدیم سهم ارز تولید به واردات را تغییر دهیم و ارقامی که در بورس بود نشان داد صنعت داروسازی از نظر مالی سال بدی نداشته است.

رئیس سازمان غذا و دارو تصریح کرد: ما آبان ماه افزایش قیمت بنزین را داشتیم و نتوانستیم کمیسیون قیمت را تشکیل دهیم و بعد از آن نیز، بیماری کرونا در کشور شیوع پیدا کرد و تمام وقت ما از هفته آخر بهمن ماه برای تامین اقلام کرونا صرف شد.

وی افزود: در سازمان غذا و دارو پس از شیوع کووید ۱۹ مسئول تامین ماسک، لباس‌های حفاظتی، و تنبلی‌تورها و تمام اقلام بهداشتی ضد کرونا بودیم، این در حالی است که بسیاری از کشورهای توسعه یافته و اروپایی، دچار چالش شدند، اما ما به خوبی توانستیم جوابگوی نیاز مردم باشیم، باید توجه داشت که تمام اقدامات در تاریخ کشور ثبت خواهد شد، زیرا داروسازان توانستند برخلاف مشکلات و موانع اقتصادی و سیاسی، بحران کرونا را مدیریت کنند.

دکتر شانه‌ساز درباره روند کند شدن تخصیص ارز دارو در کشور، مطرح کرد: تامین ارز از سال گذشته با چالش‌هایی رو به رو شد و به





تولیدکننده نتواند دارو را تولید کند پروانه تولید گرفته می‌شود و این مصوبه کمیسیون ساخت و ورود است و باید دانست که ما در شرایط جنگی هستیم البته تمام تلاش خود را برای اصلاح قیمت گذاری و تامین ارز انجام می‌دهیم.

در ادامه شانه‌ساز در پاسخ به سوالی درباره نقدینگی شرکت‌ها و پرداخت نقدی هزینه‌های برجسب اصالت دارو، اظهار کرد: در بحث نقدینگی تلاش کردیم پایان سال گذشته بخشی از بدهی‌ها با اوراق پرداخت شود و هزینه‌های برجسب اصالت کالا در قیمت دارو دیده شده است.

دکتر شانه‌ساز درباره صادرات دارو، عنوان کرد: کمیته صادرات تشکیل شده است و باید توجه داشت داروهایی که ارز نیمایی می‌گیرند در صورتی که برای سه ماه، ذخیره دارو در کشور داشته باشیم، می‌توانند صادرات داشته باشند.

رئیس سازمان غذا و دارو درباره قیمت گذاری داروهای برند ژنریک گفت: در قیمت گذاری معتقد هستیم یکی از دلایل اتهامات بی‌کیفیتی داروی ایران به ماده اولیه برمی‌گردد و در کمیسیون قیمت گذاری مصوب شده که اگر شرکتی ماده اولیه بهتری وارد کند و این موضوع را ثابت کند آن را در قیمت لحاظ می‌کنیم و دیگر بحث قیمت داروی برند ژنریک با ۲۰ درصد قیمت ژنریک مطرح نیست.

دکتر شانه‌ساز ادامه داد: در بانک مرکزی مقرر شده است سقفی برای سازمان غذا و دارو در نظر بگیرد و ما بتوانیم به صورت اعتباری شرکت‌ها را معرفی کنیم و دولت و شورای امنیت ملی تعهد می‌دهند که به قیمت روز ترخیص نرخ ارز را محاسبه می‌کند و قول داده‌اند که حداکثر تا سه ماه بعد ارز کالای ترخیص شده را تامین کنند و اگر قیمت ارز بالا رود دیگر تفاوت را شرکت پرداخت نخواهد کرد و قیمت ارز به نرخ روز ترخیص کالا است.

داروهای تحت لیسانس و مواد اولیه نیمایی خواهد بود. وی ادامه داد: باید توجه داشت که دریافت ارز نیمایی هم به سهولت سال گذشته نیست زیرا در سال ۱۳۹۸، ۱۴.۵ میلیون ارز چهار هزار و ۲۰۰ تومانی به ما تخصیص داده شد و در سال جاری، این عدد به ۹ میلیون دلار کاهش پیدا کرده است و این ۵.۵ میلیون دلار از طریق ارز نیمایی باید تامین شود و به دنبال آن صف ارز نیمایی بیشتر خواهد شد.

رئیس سازمان غذا و دارو درباره قیمت دارو در سال ۱۳۹۹، عنوان کرد: ما تلاش می‌کنیم تا داروی مورد نیاز مردم تامین شود و ما باید به نحوی قیمت دارو را مدیریت کنیم که کمترین افزایش پرداختی از جیب مردم را داشته باشیم البته باید به نحوی عمل کرد که تولیدکنندگان بتوانند دارو را تولید کنند، در غیر این صورت ما مجبور خواهیم شد که دارو را به صورت فوری با چند برابر قیمت تولید داخلی وارد کنیم و این ارزیابی زیادی خواهد داشت.

وی بیان کرد: قیمت گذاری ماده اولیه دارو توسط سندیکای تولیدکنندگان ماده اولیه دارو انجام می‌شود و نباید قیمت گذاری در شرکت‌ها سلیقه‌ای باشد و بحث قیمت گذاری را به شدت دنبال می‌کنیم. دکتر شانه‌ساز با تاکید بر اینکه باید تولیدکنندگان بر تعهدات تولید داروی خود عمل کنند، گفت: ما به دنبال آن هستیم تا چالش‌ها کاهش پیدا کند اما تولیدکنندگان هم به تعهدات خود عمل کنند و اگر شرکتی به تعهدات خود عمل نکند ما به شدت برخورد می‌کنیم زیرا در غیر این صورت ما مجبور به واردات فوری با قیمت بیشتر می‌شویم و برای کم‌کاری یک شرکت دیگران آسیب خواهند دید و کمیسیون ساخت و ورود هم به شدت به این موضوع توجه دارند و موارد بسیاری داریم که تولیدکننده بدون داشتن دلیل موجهی دارو را تولید نکرده است.

وی افزود: اگر دارویی که پروانه تولید دارد و در چند مرحله

رئیس سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی: چالش حمل و نقل ماده اولیه دارویی پس از شیوع بیماری کرونا، مشکلی تازه برای تولیدکنندگان

دکتر احمد شیبانی، رئیس سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی اظهار کرد: مشکلات صنعت داروسازی مربوط به سال جاری نیست و از سال ۱۳۵۸ تاکنون مشکلاتی داشتیم اما گاهی مشکلات بیشتر و گاهی کمتر شده است.

وی ادامه داد: مطالبات صنعت داروسازی از وزارت بهداشت یا دولت در حوزه‌هایی مانند تخصیص ارز، قیمت‌گذاری دارو، مشکل تامین ماده اولیه، IRC کالاها و قیمت‌های بالای ماده اولیه است.

دکتر شیبانی درباره افزایش قیمت ماده اولیه دارو، توضیح داد: اگر قیمت ماده اولیه منطقی باشد ما گلایه‌ای نداریم، اما وزارت بهداشت و سازمان غذا و دارو باید توجه داشته باشند زمانی که قیمت ماده اولیه افزایش می‌یابد بالطبع هزینه تولید ما نیز افزایش می‌یابد و این امر باید لحاظ شود، البته ما راضی به آسیب دیدن صنعت تولید ماده اولیه نیستیم و مسئولان سازمان غذا و دارو باید قیمت ماده اولیه را کنترل کنند یا باید افزایش نرخ آن را در قیمت تمام شده دارو نیز لحاظ کنند.

دکتر شیبانی با بیان اینکه در چند ماه گذشته یکی از مسائلی که ما را آزار داد، IRC بود، مطرح کرد: من به عنوان رئیس سندیکا مطالبات شرکت‌های داروسازی را به جدیت پیگیری کردم اما به نتیجه‌ای نرسیدم و در نهایت به دیوان محاسبات مراجعه کردم تا شاید کلید ماجرا آنجا باشد و بتوانم موضوع را حل کنم، در این خصوص، دیوان محاسبات توضیحات امیدوارکننده‌ای به ما دادند، اما موضوع در سازمان غذا و دارو به گونه دیگری دنبال می‌شود و ما مجبور شدیم که پیگیری قانونی کنیم و در حال حاضر، منتظر نتیجه هستیم.

رئیس سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی تاکید کرد: باید در مورد قیمت‌گذاری داروها تصمیم‌گیری شود، ما بارها این موضوعات را مطرح کرده‌ایم و پیشنهاد دادیم که دارو را از یوغ ارز آزاد کنند و در نهایت موفق شدیم که برخی از ماده موثره‌ها، مواد جانبی، داروهای تحت لیسانس و بدون نسخه، توانسته‌اند ارز نیامی بگیرند.

دکتر شیبانی بیان کرد: در جلسه‌ای که رئیس‌جمهور با نماینده‌های ۱۲ تشکل داشت، حضور داشتم و خواسته رئیس‌جمهور این بود که قیمت داروها نباید افزایشی داشته باشد؛ در آن جلسه، من عنوان کردم که صنعت دارو سابقه بسیاری دارد و نگران قیمت داروها نباشید، این در حالی است که اگر بحث اخلاقی و درمان بیماران نبود، مدیران شرکت‌های داروسازی این گونه عمل نمی‌کردند اما تولیدکنندگان تا کی باید این مشکلات را تحمل کنند؟

رئیس سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی بیان کرد: ذخایر ماده اولیه شرکت‌های داروسازی در وضع مطلوبی نیست و باید در این خصوص تصمیم‌گیری و برنامه‌ریزی شود تا مشکلات بیش از پیش ادامه نداشته باشد و مانع از روند تولید نشوند.

دکتر شیبانی به چالش حمل و نقل ماده اولیه دارویی پس از شیوع بیماری کرونا، اشاره و عنوان کرد: ما جلسه‌ای با دکتر مهرعلیان و دکتر شانه‌ساز و مهندس اسلامی، وزیر راه و شهرسازی داشتیم و مقرر شد تا کمیته‌ای تشکیل شود و مشکلات شرکت‌ها را در این کمیته برای حمل و نقل ماده اولیه پس از شیوع کرونا حل کنیم و

خوشبختانه پس از این جلسه مرز کشور ترکیه باز و مشکلات حمل و نقل از کشورهای چین و هند تا حدودی برطرف شد.

وی ادامه داد: بارها جلساتی با مسئولان گمرک داشتیم اما همچنان مشکلات ادامه دارد البته برخی مشکلات خارج از حیطه سازمان غذا و دارو و سندیکای صاحبان صنایع دارویی انسانی ایران است؛ به این ترتیب که باید از خود تحریمی‌ها عبور کنیم تا مشکلات برطرف شود.

مدیرکل دارو و مواد تحت کنترل سازمان غذا و دارو: ما به هیچ وجه قیمت را مانع تولید نمی‌دانیم

دکتر مهرعلیان مدیرکل دارو و مواد تحت کنترل سازمان غذا و دارو در نشست با شرکت‌های داروسازی و اعضای هیئت مدیره سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی، اظهار کرد: در صورتی که شرکت داروسازی به دلیل چالش‌هایی مثل ارز و قیمت پایین دارو نتواند تولید و به تعهدات خود عمل کند، موضوع را بررسی می‌کنیم و در صورت تأیید ارز دولتی به دارو می‌دهیم و قیمت دارو را نیز بررسی و در صورت تأیید افزایش می‌دهیم و اظهارات شرکت‌ها در پاسخ به علت عدم تولید بسیار تعیین‌کننده خواهد بود.

وی ادامه داد: اگر کالایی مصرف دو گانه داشته باشد، ارز آن نیامی خواهد بود به عنوان مثال ایوپروفن ۲۰۰ بدون نسخه است و ایوپروفن ۴۰۰ بدون نسخه نیست و برای همین ارز این دارو نیامی محسوب می‌شود.

دکتر مهرعلیان بیان کرد: ما در سال ۱۳۹۹ حدود ۱۶۰ میلیون دلار تخصیص ارز داشتیم و از ۱۶۰ میلیون تاکنون ۵۰ درصد پرداخت و به مرور به شرکت‌ها پرداخت خواهد شد.

وی درباره رویکرد صادراتی دارو در سال ۱۳۹۹، اظهار کرد: رویکرد ما در صادرات دارو تغییر کرده است و بحث صادرات را به جدیت دنبال می‌کنیم و به طور میانگین از ابتدای خرداد هر روز سه تا چهار مجوز صادرات دارو داده‌ایم و این نیازمند آن است که شرکت‌های داروسازی هم با ما همراهی کنند و در شرکت‌هایی که ذخیره کافی ندارند اعلام کرده‌ایم صادرات را در چند بخش انجام دهند تا به ذخیره مناسب برسند.

دکتر مهرعلیان افزود: نگرانی ما تعهدات ارزی صادراتی شرکت‌هاست و درخواست داریم که به این موضوع توجه داشته باشند زیرا سال گذشته برخی شرکت‌ها نتوانستند به تعهدات ارزی خود عمل کنند و ما مجبور شدیم داروی این شرکت‌ها را وارد کنیم. مدیرکل دارو و مواد تحت کنترل سازمان غذا و دارو درباره مارژین ۱۲ درصدی که در شورای عالی بیمه تعیین شده، بیان کرد: طبق سنوات گذشته شورای عالی بیمه برای افزایش هزینه‌های دارو مارژین یا سودی بین ۱۲ تا ۱۵ درصد برای دارو در نظر گرفته شد و ما یا توجه به افزایش هزینه‌ها رقم مارژین را ۲۰ درصد اعلام کردیم، اما به دلیل اینکه بودجه بیمه‌ها امسال افزایش نداشت این رقم ۱۲ درصد تعیین شد.

دکتر مهرعلیان درباره قیمت‌گذاری داروها، اظهار کرد: ما هزار و ۱۰۰ قلم مولکول دارویی را از نظر قیمت بررسی و قیمت‌ها را بازنگری کردیم و داروها بین ۵ تا ۱۳۲ درصد افزایش داشتند و در سال ۱۳۹۹ توانستیم ۴۰۰ مولکول دارویی را از نظر قیمت بررسی کنیم و ما به هیچ وجه قیمت را مانع تولید نمی‌دانیم. ▶

در پنجمین نشست زنده اینستاگرامی سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی:

دارو امسال ۱۲ درصد گران می‌شود

سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران با ابتکار عملی که در سال اخیر داشته است، توانسته میان دولت و بخش خصوصی هماهنگی ایجاد کند و بازار فروش خود را گسترش دهد، به این ترتیب با افزایش میزان فروش و به دست آوردن بازارهای بین‌المللی مواجه خواهیم بود که البته برگزاری همایش‌ها و نشست‌های متفاوت در این زمینه نیز بسیار تاثیرگذار بوده است.

پنجمین نشست زنده اینستاگرامی برای حمایت سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران در عصر روز چهارشنبه ۳۱ اردیبهشت ماه با محوریت چالش‌های قیمت‌گذاری دارو و با حضور شهرام غفاری مدیرکل درمان غیرمستقیم سازمان تامین اجتماعی، دکتر سجاد رضوی دبیر شورای عالی بیمه سلامت ایران، دکتر وحید محلاتی مدیرعامل هلدینگ داروپخش و دکتر مرتضی خیرآبادی عضو هیئت مدیره برگزار شد که شرح آن را در زیر می‌خوانید:

می‌شود. از سویی ما افزایش نرخ کارگری و افزایش بنزین را در جامعه داریم. همه دوستان معتقدند که این عدد برای صنعت دارو منصفانه نیست.

آخرین آمار و ارقام بازار دارویی کشور

دکتر سجاد رضوی دبیر شورای عالی بیمه سلامت ایران در مورد افزایش ۱۲ درصدی قیمت دارو، اظهار کرد: بررسی‌هایی که ما در سازمان‌های بیمه‌ای طی سال‌های ۱۳۹۶ و ۱۳۹۷ داشتیم، افزایش قیمت دارو و لوازم در سازمان‌های بیمه‌ای متفاوت و بین ۱۲ تا ۱۳ درصد بود که بیشترین آن در سازمان تامین اجتماعی و نیروهای مسلح ۱۶ درصد و در بیمه سلامت پایین‌تر بود. دکتر خیرآبادی عضو هیئت مدیره سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران در ادامه صحبت‌های رضوی، بیان کرد: در سال ۱۳۹۸ حدود ۲۲۱ هزار میلیارد ریال فروش دارو در کشور داشتیم و از این رقم حدود ۱۶ هزار و ۸۰۰ میلیارد ریال سهم داروهای تفاهم‌نامه‌ای بوده که حدود ۹۰ درصدی پرداخت می‌شود. ۱۴ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان از این رقم برای دارو بوده که سازمان‌های بیمه‌گر پرداخت کردند؛ اما با توجه به اعداد و ارقامی که در حال حاضر در دست داریم، از این ۱۴ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان بیمه‌ها پوشش ۷۰ درصدی را پرداخت می‌کنند که عدد ما حدود ۹ هزار میلیارد تومان است؛ یعنی ما حدود پنج هزار میلیارد تومان در

در کشور مطرح است. طبق قوانین بیمه در سازمان بیمه سلامت و سازمان بیمه تامین اجتماعی، برای بسیاری از داروها پرداخت ۷۰ درصد و ۳۰ درصد است، یعنی ۷۰ درصد بر عهده دولت و ۳۰ درصد بر عهده بیماران است. اعدادی که از پوشش بیمه سال‌های گذشته به دست آوردیم اعداد بسیار زیادی است. فکر می‌کنیم مدیران اگر در سازمان‌های بیمه‌گر اعداد را نگاه کنند، متوجه می‌شوند اختلاف بسیار شدیدی بین پنج تا هشت هزار میلیارد تومان در خصوص این پوشش‌ها شاهد هستیم.

دکتر خیرآبادی افزود: ۱۲ درصد افزایش قیمت دارو برای سال ۱۳۹۹ توسط شورای بیمه مشخص شده است که همه متخصصین و شاغلینی که در صنعت دارو هستند، این عدد را دور از تصور می‌بینند. امسال فقط مواد اولیه دارو را که تاثیرگذار هستند به صورت ارز چهار هزار و ۲۰۰ استفاده می‌کنیم. مواد جانبی، مواد بسته‌بندی، مقوا، کارتن و بروشور موادی هستند که از طریق ارز آزاد تهیه

به گزارش روابط عمومی سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران، دکتر مرتضی خیرآبادی عضو هیئت مدیره سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی در ابتدای این نشست اینستاگرامی، گفت: طی چند سال گذشته یکی از معضلات تهیه دارو، بحث قیمت‌گذاری بوده و بحث توزیع ارز در کارخانه‌های داروسازی به این بحث‌ها اضافه شده است. امروز قصد داریم که با همکاری که در شورای عالی بیمه و در سازمان‌های بیمه‌گر مشغول هستند، بحثی را راجع به قیمت‌گذاری دارو داشته باشیم. همان‌طور که می‌دانید ما در بخش دارو اگر خواهیم در مورد قیمت برآوردی داشته باشیم، به‌طور عمده سازمان تامین اجتماعی، سازمان بیمه سلامت و مردم در این بین دخالت دارند، به طوری که پرداخت دارو در کشور ما بر این سه اصل استوار است.

وی تاکید کرد: بسیاری از فعالان در ارگان‌ها، بحث پرداخت از جیب بیمار را مطرح می‌کنند و درصدهای مختلفی



قابل شفاف و مشخص است که از کجا تامین می‌شود. امسال، سال ارز و قیمت دارو نیست. بلکه امسال، سال تامین کالا است. با توجه به اینکه در حمل و نقل دچار مشکل هستیم کالای خریداری شده با زمان طولانی‌تری به دست ما می‌رسد. دارویی که خریداری می‌کنیم باید همه جوانبش را همچون ماده موثره در نظر داشته باشیم. مهم‌ترین موضوع تامین دارو با هر قیمتی است. اگر به دنبال قیمت دارو باشیم، با تامین کالا دچار مشکل می‌شویم.

دکتر رضوی ادامه داد: بر اساس افزایش قیمت دارویی که سازمان غذا و دارو اعلام می‌کند، ما باید شاخص‌های خود را در حوزه قیمت دارو تغییر بدهیم. افزایش حقوق کارمندان ۱۵ درصد و تورم اعلام شده ۳۰ تا ۴۰ درصد است. تولیدکننده باید در کنار کاهش قیمت، افزایش کیفیت را نیز داشته باشد. سال‌های سخت را باید شرکت‌های دارویی، تیم پزشکی، سازمان‌های بیمه و مردم با هم پشت سر بگذارند.

دکتر خیرآبادی بیان کرد: در صنعت دارو نمی‌شود صرفه‌جویی کرد. مصرف داروی ما در بخش مصرفی در فروردین و اردیبهشت ماه ۱۰ درصد کاهش پیدا کرده در خرداد ماه نیز در بخش بستری کمتر است. شرایط کرونا نیز نقش جدی در کاهش مصرف دارو داشته است.

دکتر خیرآبادی در خصوص پرداخت از جیب مردم که بیشتر در بخش سرپایی بوده، به روش‌های تجویز ما مربوط می‌شود، گفت: مصرف و تجویز داروی ما می‌تواند بازنگری و بهتر شود. بخش بستری را از ۶۵ درصد به ۳۰ درصد رساندیم. تا نظام ارجاع خانواده را راه‌اندازی نکنیم، هزینه سرپایی کمتر است؛ اما نسخه‌نویسی الکترونیکی کنترل خوبی در مصرف دارویی خواهد داشت. دکتر غفاری در خصوص پرداخت از جیب مردم اظهار کرد: قیمت دارو، باید منصفانه باشد چرا که قیمت دارو، هزینه‌های تولید را پوشش نمی‌دهد. اینکه هزینه‌های دارو را سازمان‌های بیمه‌گر پوشش بدهند، امکان‌پذیر نیست. قیمت دارو در ایران باید منطقی شود. ▶



دکتر خیرآبادی گفت: یکی از منابع درآمدی سازمان تامین اجتماعی پرداخت حق بیمه است که امسال ۲۲ تا ۲۳ درصد افزایش دادید. در سال ۱۳۹۸، حدود ۲۲ هزار میلیارد تومان، فروش داروی صنایع دارویی بوده است. سقفی که برای سازمان‌های بیمه‌گر حدود ۱۰ هزار میلیارد تومان بوده است. ۱۲ هزار میلیارد تومان از جیب مردم بوده که شامل داروهای بدون نسخه است، آیا منصفانه است که بیش از ۵۰ درصد هزینه از جیب مردم پرداخت شود؟

دکتر غفاری اظهار کرد: آیا افزایش تورم و نرخ ارز را شما انتظار دارید سازمان بیمه‌گر پوشش دهد؟ سازمان بیمه‌گر که خود قربانی افزایش و نرخ ارز و تورم است، منابع خود را از کجا باید بیاورد. سهم درمان مشخص و بین ۷ تا ۹ درصد است، از کجا باید بیاوریم. راهکارهای زیادی داریم تا در تنگنای مالی که از آن گذری داشته باشیم. این نیاز به همکاری و فهم همه جانبه ذی‌نفعان دارد.

میزان افزایش قیمت دارو در سال ۱۳۹۸

بر اساس این گزارش، دکتر وحید محلاتی مدیرعامل هلدینگ داروپخش، در ادامه در خصوص افزایش ۱۲ درصدی قیمت دارو بیان کرد: بر اساس داروی مصرف‌شده و فروخته‌شده در سال ۱۳۹۸ مبنای قرار بدهیم که مواد اولیه، بسته‌بندی، مواد جانبی و سایر ملزومات را داریم. هرکدام از آن‌ها به‌جز ماده اولیه که ارز چهارهزار و ۲۰۰ تومانی است، بین ۲۵ تا ۴۰ درصد گران شده است. افزایش ۱۲ درصدی به‌جز نبود کردن صنایع، اتفاق دیگری را رقم نخواهد زد. اعداد



این بحث اختلاف داریم که سازمان‌های بیمه‌گر کمتر به ما پرداخت کردند و برخلاف عملکرد سازمان‌های بیمه‌گر و سازمان‌های مشاهده‌شده حدود ۱۸ درصد بوده است.

دکتر خیرآبادی عضو هیئت مدیره سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی گفت: با توجه به اینکه بسیاری اقلام تولید دارو، مواد جانبی، مواد بسته‌بندی و استانداردها همه از ارز رسمی خارج شدند و به ارز نیما پیوستند، یعنی ارز چهارهزار و ۸۰۰ تومانی ما امروز ۱۵ هزار و ۸۰۰ تومان شده است. فکر می‌کنید ۱۲ درصد افزایش قیمت دارو می‌تواند کارخانجات تی‌پی‌کوی شما را تحت پوشش قرار دهد؟

عملکرد سازمان‌های بیمه‌گر در سال ۱۳۹۸

دکتر سجاد رضوی دبیر شورای عالی بیمه سلامت ایران، اظهار کرد: اگر شرکت‌های دارویی صورت‌های مالی شفاف‌تری منتشر می‌کردند، این عددها در قیمت‌گذاری‌ها می‌توانست مبنای قرار بگیرد. شرکت بیمه، قیمت دارو تعیین نمی‌کند، بلکه قیمت دارویی در سازمان غذا و دارو تعیین می‌شود؛ اما شما اگر بخواهید فرض کنید قیمت دارو ۱۵ تا ۱۶ درصد دیده شده است، هزینه‌های دارو ۲۵ درصد رشد داشته و این هزینه پرداخت شده است. وی افزود: سازمان بیمه‌گری همچون تامین اجتماعی متناسب با تورمی که در جامعه وجود دارد، هزینه‌های دارویی‌اش زیاد شده است. زیرا برای خود سازمان بیمه‌گر، فرد بیمه‌گر و بیمه‌شده‌ای که مابه‌التفاوت پرداخت می‌کند با وجود تورم، افزایش قیمت وجود دارد.

در چهارمین نشست زنده اینستاگرامی وضعیت صادرات دارو:

صادرات دارو در سه سال اخیر و آینده

چهارمین نشست زنده اینستاگرامی وضعیت صادرات دارو در سه سال اخیر و آینده روز چهارشنبه هفدهم اردیبهشت ماه سال ۱۳۹۹ از طریق صفحه اینستاگرام سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران برگزار شد که با استقبال فعالان این حوزه همراه بود. در این نشست که اداره آن را دکتر مهرداد علیمیان، عضو هیئت مدیره و رئیس کمیته صادرات سندیکای صاحبان داروهای انسانی ایران، به عهده داشت، دکتر جلال نائلی، معاون امور بین‌الملل در حوزه اقتصادی وزارت بهداشت، دکتر حمیدرضا اینانلو، سرپرست امور بین‌الملل سازمان غذا و دارو و دکتر سید آصف مهدوی، دبیر شورای سیاست‌گذاری صادرات کالاهای سلامت محور سازمان غذا و دارو در این نشست حضور داشتند و نظرات و پیشنهادهای خود را مطرح کردند.

دکتر حمیدرضا اینانلو سرپرست امور بین‌الملل سازمان غذا و دارو: ایران در حوزه «های تک» از کشورهای همسایه، پیشی گرفته است

در سال‌های گذشته شاهد بروز مشکلات و چالش‌های بی‌شماری در زمینه صادرات دارو بودیم، به نحوی که در سال ۱۳۹۶ ما بیشترین میزان صادرات را داشتیم اما با تشدید تحریم‌ها و محدودیت‌های ارزی میزان صادرات به نحو چشمگیری کاهش یافت، این روند کاهشی در سال ۱۳۹۸ نیز ادامه پیدا کرد. همچنین به دلیل تحریم‌ها و مناسبات سیاسی، محدودیت‌های ارزی نیز اعمال شد و یکی از مشکلاتی که در سال گذشته، در این زمینه با آن مواجه شدیم، عدم ایفای تعهدات ارزی از سوی بانک مرکزی بود.

بخش عمده صادرات ما مربوط به داروهای های تک و بایوتک که با تکنولوژی‌های نوین تولید می‌شود، اختصاص دارد؛ باید توجه داشت که صنعت داروسازی ایران در حوزه های تک توانمندی بسیار زیادی دارد، به گونه‌ای که نسبت به کشورهای همسایه در این زمینه پیشگام هستیم.

در جلسه‌ای که در کمیته صادرات در تاریخ چهارشنبه ۱۷ اردیبهشت ماه به صورت ویدئو کنفرانس برگزار شد، بحث‌هایی درباره نیمایی شدن نرخ ارز داروهای OTC مطرح شد، نیمایی شدن نرخ ارز می‌تواند در صادرات نقش موثری داشته باشد، به گونه‌ای که هم فرصت و هم چالش به شمار می‌آید، فرصت از این جهت که برای تولید این داروها مشکل تخصیص ارز نخواهیم داشت و این مسئله در صادرات داروهای OTC نیز می‌تواند

کمک‌کننده باشد اما از طرف دیگر این اقدام، می‌تواند موجب افزایش هزینه تولید داروها شود و باید با هم‌اندیشی این مسائل و مشکلات را مرتفع کنیم.

ما برای تسهیل صادرات دارو، صدور گواهی‌نامه‌ها و مجوزها را به سندیکای صاحبان صنایع دارویی واگذار کردیم همچنین، سازمان غذا و دارو اقداماتی انجام داد که در نهایت در سال ۲۰۱۸ به عضویت PICS در آمدیم که با این عضویت، نگاه مثبتی نسبت به صنعت داروسازی ایران در خارج از مرزهای کشور شکل گرفت، هرچند رقم صادرات در حال حاضر رضایت‌بخش نیست، اما توانستیم مسیر صادرات را باز نگاه‌داریم، با این حال، انتظار سازمان غذا و دارو از شرکت‌های داروسازی این است که تولیدکنندگان شرایط کنونی کشور را درک کنند زیرا در دوران تحریم، اولویت ما تامین داروی داخل است و درخواست داریم که تولیدکنندگان میزان تولید را به درستی اعلام کنند به این خاطر مشاهده می‌کنیم به شرکتی برای صادرات دارویی درخواست مجوز داده اما به دلیل اینکه برخی تولیدکنندگان میزان تولید را به درستی اعلام نکرده‌اند، آن شرکت نتوانسته مجوز را دریافت کند و صادرات داشته باشد که در نهایت موجب آسیب دیدن برخی شرکت‌ها شده است. همچنین، شرکت‌ها نباید رقابت را به آن سوی مرزها ببرند، صادرات یک فعالیت کاملاً تخصصی است و باید شرکت‌های صادرکننده را جدی بگیریم، تولید دارو در شرایط تحریم و کرونا سخت‌تر از گذشته شده است و شاید لازم باشد ما برند ملی را توسعه دهیم تا این برند ملی بتواند در صادرات موفق‌تر عمل کند.

دکتر مهرداد علیمیان، رئیس کمیته صادرات سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران: ارزش دولتی برای صنعت داروسازی آفت است.

در سال ۱۳۹۴ با ۲۵ کشور هدف ۴۵ میلیون دلار، سال ۱۳۹۵ با ۲۱ کشور هدف ۵۹ میلیون دلار، سال ۱۳۹۶ با ۲۱ کشور ۷۹ میلیون دلار، سال ۱۳۹۷ با ۳۴ کشور ۴۸ میلیون دلار و در ۶ ماهه نخست سال ۱۳۹۸ بر اساس آخرین آمار هشت میلیون دلار صادرات داشتیم. پیش‌بینی می‌کنیم که میزان صادرات تا پایان سال ۱۳۹۹ به حدود ۴۰ میلیون دلار برسد.

صادرات دارو، تامین نیاز بیماران در داخل کشور را دچار چالش نمی‌کند و جای نگرانی نیست. ما قصد نداریم هم‌وطنان ما با مشکلی در زمینه تامین دارو مواجه شوند و برخلاف برخی اظهارات صورت گرفته در این زمینه، ما ثابت کرده‌ایم که در بهترین حالت ۲.۳ تا ۲.۵ درصد از داروهای تولید شده یا به عبارتی ۴۰۰ قلم دارو را صادر کرده‌ایم. تلاش ما این است که مسیر صادرات دارو را باز نگاه‌داریم و مانع از صادرات نشویم، ممکن است دو داروی حیاتی تنها یک تولیدکننده در کشور داشته باشند که ما این داروها را برای صادرات در نظر نمی‌گیریم.

ارزش دولتی برای صنعت داروسازی کشور آفت است، به این معنا که وقتی ارزش دولتی به دارو تخصیص پیدا می‌کند، دارو مشمول قیمت‌گذاری غیرواقعی می‌شود و در نتیجه مابه‌ازای ارزش واقعی دارو ارزش دریافت نمی‌شود در نتیجه نمی‌توانیم به درستی در این حوزه سرمایه‌گذاری کنیم، باید دانست که آینده درخشان برای صادرات در گروی تک‌نرخ‌شدن ارز است؛ اینگونه اقدامات،

است. از دکتر مهرعلیان قول گرفتیم که مشکلات صادرات را حل کنیم و به همین جهت، در جلساتی که در سازمان توسعه تجارت داشتیم مباحثی در خصوص حل چالش‌ها و ایجاد زیرساخت‌های صادراتی مطرح شد.

اگر بحث چابک‌سازی فرآیندها، نقل و انتقال پول و تقویت شرکت‌های موفق در صادرات را مدنظر قرار دهیم، می‌توانیم صادرات دارو را افزایش دهیم، باید توجه داشت در حوزه‌های مختلف از جمله دارو، شرکت‌های بسیاری هستند که سابقه خوبی در صادرات دارو یا سایر محصولات دارند و می‌توانند در صادرات دارو به ما کمک کنند.

دکتر جلال نائلی، معاون امور بین‌الملل در حوزه اقتصادی وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی: کرونا، فرصتی مناسب برای صادرات محصولات سلامت محور بود

سال ۲۰۱۴ بعد از حمله داعش، در بازار عراق حضور پیدا کردیم و داروهای ایران از نظر سهم بازار رتبه چهارم را در عراق داشت اما به دنبال افزایش صادرات و با مذاکره درباره کیفیت داروهای ایرانی توانستیم در رتبه یک قرار بگیریم.

عراق اولین تجربه ما در حوزه صادرات دارو بود، آن زمان شرکت‌های داروسازی در حوزه صادرات توانمندی بالایی نداشتند اما اکنون وضعیت بسیار بهتر شده است. بازارهای هدف بعدی ما برای صادرات دارو بعد از کشور عراق، سوریه و افغانستان بود، همچنین مذاکرات خوبی با مدیران و مسئولان کشورهای پاکستان و عمان داشتیم، افزون بر این‌ها با کشورهای CIS با وجود اینکه ارتباط برقرار کردن سخت است اما توانستیم مذاکراتی با آن‌ها داشته باشیم.

سعی کردیم در هر تعامل بین‌المللی که اتفاق می‌افتد، از بخش خصوصی نیز کمک بگیریم و باز کردن مسیرهای صادراتی دستاورد مذاکرات باشد، ما با کشورهای اندونزی، هند و چین تعاملات خوبی داشتیم و سعی کردیم در دوران تحریم‌ها این ارتباطات را بهبود ببخشیم تا بتوانیم صادرات داشته باشیم. ▶

مسئولان سازمان غذا و دارو به همراه سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران اقدامات مناسبی در حوزه صادرات و عرضه داروهای ایرانی در بازارهای همسایه انجام دادند و ما با نظر دکتر شانه‌ساز، شورای سیاست‌گذاری صادرات کالاهای سلامت محور سازمان غذا و دارو را راه‌اندازی کردیم. رقم صادرات در سال‌های گذشته، عددی نیست که در شان صنعت داروسازی ایران باشد و ما انتظارات بیشتری از صنعت داروسازی در کشور داریم. باید توجه داشت اکنون که قیمت نفت بسیار پایین است ما می‌توانیم روی صادرات غیرنفتی تکیه کنیم و صادرات دارو را مدنظر قرار دهیم.

در بسیاری از حوزه‌ها مثل انتقال ارز چالش داریم البته در حوزه صادرات کالاهای سلامت محور چالش‌ها کمتر است. پیش از این در حوزه صادرات در سازمان غذا و دارو، تمرکز وجود نداشت و ادارات موارد را مستقل پیگیری می‌کردند، اما اکنون با راه‌اندازی شورای سیاست‌گذاری، صادرات محصولات سلامت محور در سازمان غذا و دارو، به صورت متمرکز مورد توجه قرار گرفته است.

اعضای شورای سیاست‌گذاری صادرات محصولات سلامت محور، تشکل‌های حوزه سلامت، اداره کل‌های سازمان غذا و دارو و نماینده سازمان بازرسی هستند و کارشناسان صادرات دارو را پیگیری می‌کنند، ما بعد از راه‌اندازی شورای صادرات ارتباط خوبی با سازمان توسعه تجارت برقرار کردیم و مقرر شد در تمام جلسات این سازمان از جمله کارگروه توسعه صادرات به صورت فعال شرکت کنیم، در جریان امور قرار بگیریم و مسائل و مشکلات شرکت‌های داروسازی را منتقل و پیگیری کنیم.

ما در شورای صادرات به دنبال حل چالش‌ها و مشکلات در داخل و خارج از سازمان غذا و دارو هستیم. سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی می‌تواند با جمع‌آوری اطلاعات از شرکت‌ها بسیار کمک‌کننده باشد، همچنین بحث تک‌نرخ شدن ارز و استفاده نکردن از ارز دولتی در شرکت‌هایی که اهداف صادراتی دارند، در رشد صادرات موثر

تنها ما را به عادت می‌کند و تا زمانی که قیمت دارو واقعی نشود، سرمایه‌گذاری و صادرات دچار چالش خواهد بود. ارز برخی داروها مثل داروهای بدون نسخه (OTC) نیمایی شد، اما هنوز برخی از داروها، مشمول ارز دولتی می‌شوند. برای صادرات باید صادرکننده از سازمان غذا و دارو مجوز صادرات دریافت کند، با توجه به اینکه بانک مرکزی اعلام کرده که صادرات برای کالاهای مشمول ارز دولتی تابع پرداخت مابه‌التفاوت نرخ ارز است، این مسئله می‌تواند شرکت‌ها را دچار مشکل سازد. ما با بسیاری از کشورهای آمریکای جنوبی بحث و گفت‌وگو داشتیم و آن‌ها ابراز تمایل کردند تا داروی ایرانی به این کشورها صادر شود و در ازای هزینه دارو، یک کانال تجاری برای بازگشت کالا باز کنند. همچنین از سوی دیگر، بسیاری از کشورهای همسایه تمایل زیادی به انتقال تکنولوژی دارند اما چالش‌های ضمانتی در این زمینه وجود دارد و حل این چالش‌ها نیازمند عزم ملی است.

ما در زمینه برندسازی بین‌المللی و صادرات عملکرد مناسبی در این سال‌ها نداشته‌ایم، به گونه‌ای که در داخل کشور در زمینه برندسازی محصولات تولید شده موفقیت‌هایی داشتیم اما در بازارهای جهانی در راستای برندسازی اقدامات اساسی و قابل ملاحظه‌ای انجام ندادیم، در صورتی که اگر در این حوزه نیز اقداماتی انجام می‌گرفت، می‌توانستیم به جایگاه بهتری در صادرات برسیدیم، باید توجه داشت که بعد از شیوع بیماری کرونا شاهد بروز برخی پیامدهای اقتصادی مخرب در صنعت داروسازی کشور خواهیم بود؛ به گونه‌ای که مصرف برخی داروها در کشور در این دوران کاهش یافت و باید برای صادرات آن اقلام دارویی به فکر راه‌حلی باشیم، همچنین برای تامین مواد اولیه نیز به سایر کشورها وابسته‌ایم، به همین جهت باید دیدی فراسوی مرزهای داخلی داشته باشیم و در همین راستا نیز برنامه‌ریزی کنیم.

مهندس آصف مهدوی دبیر شورای سیاست‌گذاری صادرات کالاهای سلامت محور سازمان غذا و دارو: رقم صادرات دارو در شان صنعت داروسازی کشور نیست



نسخه دیجیتالی
شماره ۴۹

معرفی
ماهنامه اختصاصی
غذا و دارو



ضرورت‌ها و ملاحظات: نمایشگاه و رویداد در دوران همه‌گیری کروناویروس ۱۴

دکتر عباس کبریایی‌زاده: همایش و نمایشگاه مکمل‌های غذایی و رژیمی، فراگیر، اثربخش و نوآور ۱۵

مروری بر هفت دوره همایش مکمل‌ها: ضرورت ایجاد یک رویداد مستقل ۱۸

دکتر مهدی پیرصالحی: تغییر در فرهنگ مصرف مکمل‌ها ۲۰

دکتر غلامرضا اخوان فرید: همایش مکمل‌ها فرصتی برای معرفی تولیدات داخلی ۲۱

مهندس حسن ریاحی: افزایش تولیدات داخلی، تاثیر هشتمین دوره همایش مکمل‌های غذایی و رژیمی ۲۲

دکتر سیدمحمد ناصری: جهشی بزرگ در حوزه تولید مکمل‌ها ۲۳

چالش‌های تولید مکمل‌های رژیمی غذایی در کشور ۲۴

همایش طلای سبز: فرصت طلایی برندسازی برای تولیدکنندگان ۲۷

رویگرد جدید ایران‌فارما: فارما دیپلماسی ۳۰

دکتر عبدالعظیم بهفر: هم‌فکری مجازی برای پیبود روند تولید و فعالیت انجمن ۳۳

دکتر علیرضا کیانی: ایران کازمیٹکا، فرصتی برای معرفی توانمندی‌های ناشناخته صنعت آرایشی و بهداشتی ۳۴

دکتر هاله حامدی‌فر: ایران دارای رقابتی‌ترین بازار داروهای بیوتکنولوژی دنیاست ۳۶

دکتر امیرحسین کارآگاه: صادرات محصولات ایرانی به بازارهای جهانی ۳۸

دکتر پرویز کرمی: تاثیر شرکت‌های دانش بنیان در مقابله با کرونا ۴۰

42 IPH 2020 after COVID-19: Life Goes On

ماهنامه اختصاصی حوزه دارو، تغذیه، بهداشت و سلامت
فارسی - انگلیسی

شماره ۴۹، سال هفتم، تیر ۱۳۹۹

تیراژ ۵۰۰۰ نسخه - قیمت ۱۰۰۰۰۰ ریال - توزیع سراسری
انتشارات مطالب نشریه غذا و دارو با ذکر منبع بلامانع است.

صاحب امتیاز: مؤسسه رساگفتان صنعت بینش

مدیر مسئول: لیلا چگینی

سردبیر: شادمهر راستین

مشاوران علمی: دکتر جعفر میرفخرایی، دکتر احمد شیبانی

دکتر عباس کبریایی‌زاده، دکتر غلامرضا اخوان فرید

دکتر مهرداد علیمیان، دکتر مرتضی خیرآبادی

دکتر محمدرضا زرگزاده، دکتر مهدی سلیمانجاهی

مدیر اجرایی:

اکرم اظهاری

همکاران این شماره تحریریه: مرضیه آزادی سہی، رسول سعدونی
زهره صدیقی‌نژاد، هانیه جلیل‌نژاد، پیمان صفردوست، علی ابراهیمی

امور ارتباطات و رسانه: فرخ‌ده‌بزرگی، پگاه حبیبی، سپیده اسماعیلی،
غزل اسروش

گرافیک و نشر

رئیس اداره گرافیک: الهامه رازفر

عکاسان: امین سروری، افرا شهباززاده، مهدی رازقی

سازمان آگهی‌ها

مدیر امور مالی: مهرداد حضرتی

مدیر بازاریابی: مهسا عباسی

گروه بازاریابی: مهدی فخرآور، محمد یزدان پرست

فناوری اطلاعات: اردشیر شیرزادبان

با همکاری: مریم قربانی، فرناز محمودی، نرگس قربانعلی، محمدرضا
اسماعیلی، محمدامین حسینی، مریم نظریان، مقدی وارطانی، حسین
یعقوبی، حسین حبیب الهی

روابط عمومی سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران

مؤسسه رسایش: ۸۸۲۰۳۸۴۵

امور مشترکین: ۸۸۸۷۱۲۲۸

امور سایت: it@fdmag.ir

معرفی کتاب: books@fdmag.ir

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۲۰۳۸۴۶

مقالات علمی: scientific@fdmag.ir

امور بین‌الملل: intl@fdmag.ir

انتشار و توزیع: مؤسسه رسایش

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولی‌عصر، توانیر، خیابان نظامی گنجوی، خیابان پیوند، خیابان حماسی

تلفن: ۶-۸۸۲۰۳۸۴۵ نامبر: ۸۸۱۹۸۵۲۰

ساختمان رسایش، پلاک ۲۶



ضرورت‌ها و ملاحظات

برگزاری نمایشگاه و رویداد در دوران همه‌گیری کروناویروس

پویایی صنایع خاص در دورانی چون دوران همه‌گیری کروناویروس، ضرورتی بیش از پیش می‌یابد. اهمیت کنترل بیماری از طریق اعمال محدودیت‌های مختلف در سراسر جامعه از نخستین و اساسی‌ترین اقدامات بازدارنده در جلوگیری از روند افزایشی همه‌گیری‌های جهانی است. با این وجود، بخش‌ها و صنایع خاصی وجود دارند که اثرگذاری کنترل‌های اجتماعی و به پایان رساندن محدودیت‌های اعمال شده، در گرو فعالیت مستمر و دقیق آن‌هاست. صنعت دارو و سلامت، با در اختیار داشتن دانش لازم جهت مبارزه با این ویروس، در خط مقدم این پیکار قرار دارد. با در نظر گرفتن بخش‌های لجستیک این صنعت، به عنوان شبکه حیاتی تامین مواد اولیه، تجهیزات، دانش، ماشین‌آلات و توزیع محصولات نهایی در میان مصرف‌کنندگان و متخصصین، پویایی و فعالیت مستمر آن اهمیتی دو چندان می‌یابد.

با شرح اهمیت و ضرورت برگزاری رویدادهای تخصصی صنعت دارو و سلامت علی‌رغم شرایط همه‌گیری جهانی، می‌توان برای اطمینان حاصل کردن از برگزاری رویداد، در کنار کنترل امکان سرایت ویروس، راهکارهایی دقیق و محاسبه شده اندیشید تا بتوان با نگرانی‌ها و واقعیت‌های برگزاری رویداد در دوران همه‌گیری ویروس کنار آمد. مقررات و ملاحظات ویژه‌ای که از سوی برگزارکنندگان اعمال می‌شود، می‌تواند راهگشا و اطمینان‌دهنده واقع شود. با کنار رفتن این نگرانی‌ها، کسب و کارها می‌بایست ادامه یابد و رویدادها و گردهمایی‌های مهم از سر گرفته شوند. در این میان، با نگاهی دقیق به دستورالعمل‌های منتشر شده توسط نهادهای علمی بین‌المللی چون سازمان جهانی بهداشت WHO و استفاده از راهکارهای اعلام شده توسط نهادهای تصمیم‌گذار داخلی، متولیان حوزه برگزاری موظف‌اند قوانینی را بر اساس مولفه‌های اساسی تاثیرگذار در جلوگیری و کنترل این همه‌گیری تنظیم و اجرا کنند.

طراحی و اطلاع‌رسانی درباره مجموعه‌ای کامل از پروتکل‌های بهداشتی و به‌روزرسانی پیوسته آن‌ها، اطلاع‌رسانی به مخاطبین پیرامون ضرورت پرهیز از حضور در رویداد در صورت داشتن علائم بیماری و یا بیماری‌های زمینه‌ای و طراحی و پشتیبانی فضایی آنلاین برای به حداقل رساندن ازدحام و مراجعه‌های رو در رو از جمله اقدامات احتیاطی ضروری پیش از برگزاری رویدادها در دوران همه‌گیری کروناویروس هستند. در حین برگزاری نمایشگاه نیز، تهیه و تامین تجهیزات مراقبتی و مواد ضدعفونی‌کننده مصرفی، تجهیز ایستگاه‌های تب‌سنجی و معاینه اولیه در ورودی سالن و در نقاط مختلف داخل نمایشگاه، اطمینان از رعایت فاصله گذاری اجتماعی در محل برگزاری از طریق ناظران دبیرخانه، برنامه‌ریزی برای برگزاری مراسم‌ها، نشست‌ها و گردهمایی‌ها به صورت کوتاه، کنترل‌شده و با رعایت تمام موارد بهداشتی و هماهنگی و همکاری با نهادهای مسئول از جمله اقدامات موثر جهت پیشگیری از سرایت کروناویروس در محل برگزاری خواهد بود.

رویدادهای مرتبط با صنعت دارو و صنایع وابسته، با فراهم آوردن زمینه‌ای برای انتقال دانش و در دسترس قرار دادن تامین‌کنندگان، سهم مهمی در پویا نگاه داشتن صنعت دارو دارند. هم‌افزایی و هم‌اندیشی در بستر انعطاف‌پذیر و تخصصی یک رویداد در ابعاد و با ویژگی‌های بین‌المللی، این امکان را فراهم می‌آورد تا متخصصین و صنعت‌گران، در کنار محققین و دانشگاهیان مسیر مدیریت این همه‌گیری را هموارتر کرده و پا در مسیر فائق آمدن بر این همه‌گیری بگذارند. ابعاد روانی برقراری نمایشی از مقابله مستمر و اثرگذار با کروناویروس نیز در عملکرد نظام سلامت اثرگذار خواهد بود. ارائه تصویری مصمم، با صلابت و در عین حال علمی و واقعی از شرایط صنعت داروسازی کشور، زمینه پیشرفت و حرکت در جهت مقابله موثر با موانعی چون دشواری‌های کنترل اجتماعی، تهیه و تامین مواد اولیه لازم، انتقال دانش‌های مورد نیاز و تربیت نیروی متخصص را فراهم می‌کند. ▶



گفت‌وگو اختصاصی با دکتر عباس کبریایی‌زاده،
رئیس شورای سیاست‌گذاری همایش مکمل‌های غذایی و رژیمی:

همایش و نمایشگاه مکمل‌های غذایی و رژیمی فراگیر، اثربخش و نوآور

همایش علمی و نمایشگاه تخصصی مکمل‌های غذایی و رژیمی که از سال ۱۳۹۲ شروع به کار کرد، تحولات عظیمی را در حوزه تولید محصولات غذایی و رژیمی به همراه داشت، به نحوی که با گذشت چندین سال از برگزاری اولین دوره آن، شاهد ارتقای این صنعت هستیم، تأثیر این همایش روی صنعت گران، تولیدکنندگان، بازار، جامعه مصرفی و ... به میزانی چشمگیر و قابل توجه بوده است که می‌توان این برنامه را برترین و موثرترین همایش برگزار شده در کشور دانست، در همین راستا، گفت‌وگویی با دکتر عباس کبریایی‌زاده، رئیس سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران داشتیم که شرح آن را در زیر می‌خوانید:

اختیار شرکت‌های تولیدکننده داخلی قرار دارد. حمایت‌هایی که وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی، سازمان غذا و دارو، آزمایشگاه کنترل وزارت بهداشت و دیگر انجمن‌های مرتبط از جمله: دفتر بهبود تغذیه جامعه معاونت بهداشت، انجمن تغذیه ایران، سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران و اتحادیه واردکنندگان مکمل‌های غذایی، رژیمی، ویتامینی و گیاهی ایران، در برگزاری مستمر این همایش بسیار موثر بود و موجب شد تأثیرگذاری این برنامه بیشتر شود.

همایش و نمایشگاه مکمل‌های غذایی و رژیمی یکی از موثرترین و کارآمدترین همایش‌های کشور در فرهنگ‌سازی و ایجاد یک فرهنگ متوازن در بخش‌های تولید، توزیع، عرضه، مصرف و در اطلاع‌رسانی به مصرف‌کنندگان بوده است که در نیمه دوم تیر ماه هشتمین دوره از این همایش برگزار خواهد شد.

علت برگزاری همزمان همایش مکمل‌ها و همایش طلای سبز چیست؟

مکمل‌های رژیمی و غذایی عبارتند از فرآورده‌هایی است که در تولید ویتامین‌ها، املاح و انواع عصاره‌های گیاهی و غیرگیاهی استفاده می‌شود. همایش طلای سبز به حوزه فرآورده‌های طبیعی و همایش مکمل هم به محصولات حوزه مکمل اختصاص دارد اما با توجه به این موضوع که اداره کل این دو حوزه در سازمان غذا و دارو مشترک است با همدلی و همراهی که بین سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران

آیا برگزاری هشتمین همایش و نمایشگاه مکمل‌های غذایی و رژیمی قطعی است؟

با پشتکار موسسه رسایش و بعد از گذشت چندین سال از برگزاری اولین همایش مکمل‌های غذایی و رژیمی، شاهد هستیم که این همایش و نمایشگاه به‌صورت سالانه، مستمر و منظم در کشور برگزار می‌شود و در حال حاضر نزدیک به برگزاری هشتمین همایش مکمل‌ها هستیم که در تاریخ هفدهم تا نوزدهم تیر ماه در مرکز همایش‌های هتل المپیک برگزار خواهد شد.

در طول ده سال گذشته و همزمان با رشد و توسعه صنعت مکمل در کشور، همایش مکمل هم سالانه برگزار شده و هر سال حرف جدیدی برای مردم، متخصصین، صنعت‌گران، داروسازها و داروخانه‌ها داشته است. در هشتمین همایش مکمل‌های غذایی و رژیمی مانند دوره‌های گذشته به فرهنگ‌سازی در حوزه مصرف، تجویز منطقی فرآورده‌ها، توجه به کیفیت محصولاتی که در دسترس مردم قرار می‌گیرد، خواهیم پرداخت. همچنین در کنار همایش علمی و نمایشگاه تخصصی مکمل‌ها، به دلیل اهمیت بالای مکمل‌های ورزشی در این حوزه، پنجمین سمپوزیوم پایش سلامت مکمل‌های ورزشی نیز برگزار خواهد شد.

با بررسی تاریخچه برگزاری همایش‌های حوزه مکمل که همراه با نمایشگاه جانبی و با حضور شرکت‌های تولیدکننده و واردکننده برگزار می‌شود، افزایش و رشد شرکت‌های تولیدکننده قابل مشاهده است، زیرا در سال‌های گذشته و در نمایشگاه‌های این حوزه اغلب شاهد حضور شرکت‌های بزرگ وارداتی بودیم اما در حال حاضر حدود ۸۰ تا ۹۰ درصد از فضای نمایشگاه در



ریلیز که برای گروه‌های سنی متفاوت و زنان باردار هم قابل استفاده است. ما شاهد هستیم که در صنعت داروسازی ایران، ظرفیت استفاده از تکنولوژی‌های نوین چه در بخش پروبیوتیک‌ها و چه در بخش فرمولاسیون‌های کنترل ریلیز ایجاد شده است و در حال حاضر که ما درباره مکمل‌ها تولید آن در کشور صحبت می‌کنیم، می‌توانیم قاطعانه بگوییم در داخل توانایی و دانش تولید مکمل‌های سنتی و مکمل‌هایی با فرمولاسیون‌های نوین را داریم.

از طرفی دیگر نگرانی همیشگی ما در خصوص مکمل‌ها این است که این محصولات قابلیت آلوده شدن به مواد غیرمجاز را دارند زیرا اصولاً ساختار مکمل‌ها به گونه‌ای است که به دلیل تعدد موادی که در آن‌ها استفاده می‌شود و تفاوت‌های ماهیتی که این مواد با یکدیگر دارند، امکان تقلب هم در کیفیت آن مواد و هم افزودن موادی که به اصطلاح غیرقانونی هستند وجود دارد. ما به‌عنوان کسانی که خود را مسئول سلامت مردم می‌دانیم و همچنین به‌عنوان سندیکایی که نمایندگی بخش تولید را در کشور بر عهده دارد اصرار بر این داریم که این فرآورده‌ها در داخل تولید شوند، به این دلیل که نظارت خاصی در روند تولید فرآورده‌های خارجی وجود ندارد و ما فکر می‌کنیم که وزارت بهداشت، سندیکاها و جامعه علمی باید در راستای سلامت مردم تلاش کنند تا مکمل‌ها را در یک زنجیره تامین سالم در اختیار مصرف‌کنندگان قرار دهند.

و انجمن تولیدکنندگان داروها و فرآورده‌های گیاهان دارویی وجود داشت، برای نخستین بار این دو همایش با هم ادغام شدند تا بتوانیم هم‌افزایی بی‌نظیری را در این حوزه داشته باشیم.

بسیاری از شرکت‌های تولیدکننده فرآورده‌های طبیعی عضو سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران نیز هستند و هم‌زمانی و هم‌یاری دو همایش و انجمن می‌تواند به توسعه این صنعت و همچنین توسعه صادرات کمک کند.

انجمن‌های علمی حاضر در همایش چه ویژگی‌هایی دارند؟

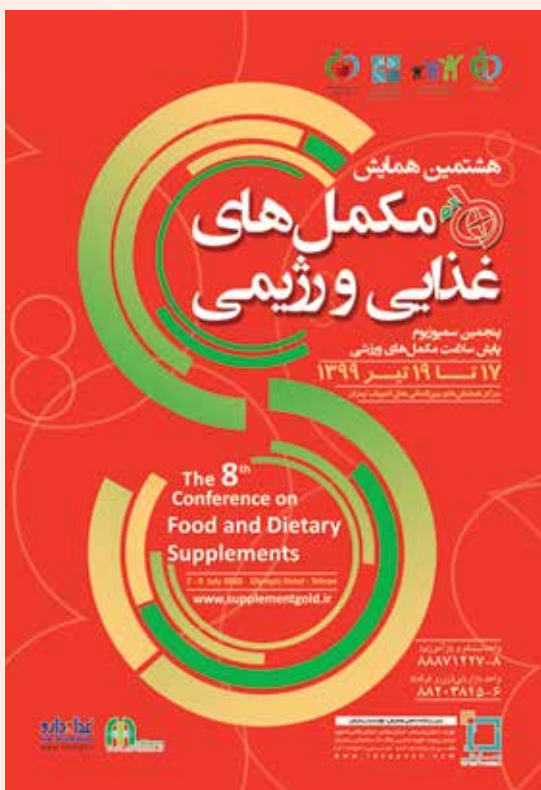
یکی از رویکردهای دائمی در همایش مکمل‌های غذایی و رژیمی، برگزاری دوره‌های آموزشی به صورت دوره‌های بازآموزی و کارگاه‌های جانبی است و از دوره نخست همایش، این کارگاه‌های جانبی نیز فعال بودند. همیشه برگزارکننده این کنفرانس‌های علمی و کارگاه‌های جانبی، انجمن‌ها بودند. همایش مکمل‌های غذایی و رژیمی از معدود همایش‌هایی است که انجمن‌های علمی متعددی از جمله انجمن کودکان و نوزادان، انجمن تغذیه، انجمن علمی داروسازان، انجمن فارماکونوزی و همچنین انجمن زنان به دلیل تنوع مخاطبین حوزه مکمل در برگزاری این همایش نقش داشتند. علاوه بر انجمن‌ها وزارت ورزش خصوصاً معاونت فرهنگی وزارت ورزش همکاری بسیار خوبی در برگزاری این همایش دارد.

همان‌طور که معاونت فرهنگی وزارت بهداشت برای فرهنگ‌سازی درست مصرف مکمل‌ها در این همایش مشارکت دارد، فدراسیون‌ها نیز باید همکاری بیشتری را داشته باشند تا بتوانیم شاهد سالم‌سازی زنجیره تامین مکمل‌های ورزشی در کشور باشیم.

در حال حاضر، بزرگ‌ترین مشکلات و دغدغه‌های تولیدکنندگان مکمل در کشور چیست؟

اگر تاریخچه توسعه خطوط تولید مکمل‌ها را در ایران بررسی کنیم، متوجه می‌شویم که در سال ۱۳۸۷، بیش از ۸۰ درصد از بازار داخل در اختیار محصولات وارداتی بود و شاهد وجود انواع متنوعی از محصولات مکمل وارداتی در بازار بودیم. با شکل‌گیری سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی و غذایی و با مساعدت وزارت بهداشت، تولید مکمل‌ها سرعت و شتاب بیشتری گرفت و امروزه ما قادریم که ۸۰ درصد از نیاز کشور را در داخل تولید کنیم و تنها برای برطرف کردن ۲۰ درصد از نیاز بازار به واردات نیازمندیم.

در حوزه مکمل‌ها نیز مانند سایر صنایع، در سال‌های اخیر تکنولوژی‌های جدیدی وارد شده مانند فرمولاسیون‌های لیپوزومال و فرمولاسیون‌های کنترل





آیا در زمینه تولید مکمل‌های دارویی به خودکفایی رسیده‌ایم؟

۸۰ درصد بازار در اختیار تولیدکنندگان داخلی است اما ما معتقدیم که ۱۰۰ درصد نیاز جامعه از طریق تولیدات قابل تامین است. این صنعت به مرحله‌ای از رشد و توانمندی رسیده است که شرکت‌های حاضر از تمام ظرفیت‌های خود برای افزایش بهره‌وری و تولید استفاده می‌کنند. به همین دلیل است که در هشتمین همایش مکمل‌های غذایی و رژیمی که یکی از همایش‌های تخصصی این حوزه به شمار می‌آید اکثر تولیدکنندگان داخلی مکمل‌ها در آن مشارکت فعال دارند. من معتقدم ما نیازی به واردات نداریم، خصوصا در شرایط تحریم که محدودیت منابع ارزی داریم.

آیا در حوزه مکمل امکان صادرات داریم و در حال حاضر فعالیتی در زمینه صادرات صورت گرفته است؟

به‌طور سنتی بازارهای صادراتی ایران بازارهای منطقه آسیای میانه مانند عراق، سوریه و افغانستان است و تقریبا عمر شرکت‌های تولید مکمل‌های نوین در ایران کمتر از ۱۰ سال است.

ما شاهدیم، علی‌رغم مدت زمان کمی که شرکت‌ها از تکنولوژی‌های نوین استفاده کرده‌اند، صادرات رشد بسیار قابل ملاحظه‌ای داشته است، زیرا حضورشان در روسیه و سایر کشورهای آسیای میانه بسیار خوب بوده و حتی به برخی از کشورهای اروپایی مثل اتریش صادرات مکمل‌ها را داشتند. بنابراین به اعتقاد من این صنعت خیلی زود می‌تواند تراز تجاری خود را مثبت کند.

تولید مکمل‌های رژیمی و دارویی را در سال‌ها اخیر، چگونه ارزیابی می‌کنید؟

برخلاف دارو که ما آمارنامه‌های ملی و بین‌المللی را به‌صورت مستمر داریم، در خصوص مکمل‌ها در کشورهای مختلف مقررات متفاوتی حاکم است، برای مثال در برخی از کشورها مقررات غذا و دارو بر مکمل‌ها نیز حاکم است، به همین خاطر، نظام ثبت اطلاعات مدونی را در بسیاری از کشورها نداریم و نمی‌توانیم بگوییم رتبه تولیدات کشور در دنیا یا منطقه به چه صورت است. اما قطعاً ایران جز کشورهایی است که تمام اشکال و فرمولاسیون‌های مربوط به مکمل‌ها اعم از انواع شیر خشک برای اطفال تا مکمل برای سالمندان و گروه‌های خاص و حتی مکمل‌هایی که در بیماری‌های خاص جنبه‌های درمانی دارند، را تولید می‌کند و امروز پس از ۱۰ سال سرمایه‌گذاری در حوزه مکمل‌ها، شاهد این هستیم که هیچ مکملی در دنیا وجود ندارد که ما امکان تولید آن را در داخل کشور نداشته باشیم. ▶

در گذشته انجمنی تحت عنوان انجمن پروبیوتیک وجود داشت، آیا اکنون این انجمن منحل شده یا با سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران ادغام شده است؟

در خصوص منحل شدن این انجمن اطلاعی ندارم اما تقریبا تمام تولیدکنندگان محصولات پروبیوتیک شرکت‌هایی هستند که عضو سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران نیز بوده و حضورشان بسیار معتنم و موثر است.

ایران جز کشورهایی است که می‌توان گفت در جهان و در تولید محصولات پروبیوتیک پیشرو بوده است و ما تقریبا تمام محصولات پروبیوتیک را از تولیدات داخلی تامین می‌کنیم.

آیا در حال حاضر تقلبی در تولید مکمل‌ها صورت می‌گیرد؟

به دلیل نوع ساختاری که در مکمل‌ها وجود دارد و از انواع ویتامین‌ها، املاح، عصاره‌های طبیعی گیاهی برای تولید آن‌ها استفاده می‌شود، زمینه افزودن مواد غیرمجاز به آن‌ها وجود دارد و وقتی که این مواد افزوده شدند نیز امکان شناسایی آن‌ها راحت نخواهد بود، بنابراین در تولید مکمل‌ها به دلیل هدف‌گذاری که از مصرف آن‌ها وجود دارد و همچنین تغییراتی که مصرف‌کننده خواهان مشاهده آن است (مانند شادابی، افزایش انرژی، ارتقا سلامت، کاهش وزن، افزایش اشتها و از این قبیل تغییرات) امکان تقلب را افزایش می‌دهد.

یک داروی شیمیایی و بیولوژیک را در نظر بگیرید، به دلیل اینکه این فرآورده‌ها دارای یک مولکول واحد هستند اگر یک فرآورده غیرمجاز به آن افزوده شود قابل شناسایی است، یعنی زمانی که محصول را به دستگاه آنالیز برزید پیک اضافه را مشاهده خواهید کرد. اما در مورد مکمل‌ها به دلیل تعدد موادی که به کار گرفته می‌شود معمولا پیک‌های اضافه در آنالیزها دیده نمی‌شوند و مخفی باقی می‌مانند، به همین دلیل امکان تقلب در چنین فرآورده‌هایی بالاست.

یکی از دلایلی که اصرار بر سرمایه‌گذاری در تولیدات داخلی داریم این است که تولیدکنندگان ما انگیزه‌ای برای تقلب در بازار ندارند و با کوچک‌ترین انحراف و یا تقلب باعث خواهد شد که اصل سرمایه آن‌ها آسیب ببیند و این در حالی است که تولیدکننده محصولات غیراستاندارد سایر کشورها چنین تهدیدی را حس نمی‌کنند.

مسئله دیگر این است که وزارت بهداشت و سازمان غذا و دارو بر شرکت‌های داخلی فعال در این حوزه نظارت و بازرسی‌های مستمر دارند و همچنین تمام مواد اولیه تحت نظارت وزارت بهداشت وارد می‌شود و امکان ندارد ماده‌ای استفاده شود که نظام ثبت و ضبط بر آن حاکم نباشد.



نگاهی به هفت دوره همایش و نمایشگاه مکمل های غذایی و رژیمی:

ضرورت ایجاد یک روپداد مستقل

با گذشت نزدیک به سه دهه از مصرف و تولید مکمل در ایران اما تا سال ۱۳۹۱ باید این صنعت صبر می کرد تا با حمایت سندیکای تولید کنندگان مکمل های رژیمی غذایی ایران، همایش علمی و نمایشگاه های جانبی توسط موسسه رسایش برای اولین بار در ایران ایجاد و راه اندازی شود.

از جمله اهداف کلان همایش مکمل های غذایی و رژیمی می توان به موارد زیر اشاره کرد:

بررسی نقش مکمل ها در زندگی سالم، بررسی چگونگی حفظ و ارتقا سلامت جامعه از طریق تولید و عرضه مکمل های موثر، بررسی چگونگی تامین نیازها در حوزه مکمل ها در سال های آتی، توسعه محصول و صنعت مکمل ها، ایجاد انسجام و هماهنگی بین تولید کنندگان، وارد کنندگان و توزیع کنندگان در راستای اهداف نظام سلامت، مشارکت گروهی در تصمیم سازی ها و تصمیم گیری ها در حوزه مکمل ها، ارتقا موقعیت بازار در منطقه خاورمیانه برای جلب هر چه بیشتر سرمایه گذاری علمی، فنی و اقتصادی داخلی و خارجی، فرهنگ سازی و استفاده از مکمل های غذایی، رژیمی و دارویی در کشور، مشارکت بیشتر دولت و سازمان های مرتبط به منظور گسترش حمایت از تولید و واردات، طرح مسئله، مشکل و پیشنهاد راه حل های اجرایی، بخشی از محورهای اصلی همایش مکمل است. در سطح اهداف خرد، شورای سیاست گذاری، هر سال با انتخاب یک عنوان فرعی برای همایش سعی بر ارائه آخرین دستاوردها و تحقیقات در حوزه مکمل های غذایی و رژیمی دارد.

تاریخچه ای از دوره های برگزار شده:

در همایش اول که ۲۰ تا ۲۲ شهریور ماه سال ۱۳۹۲ برگزار شد، بررسی مکمل های غذایی و رژیمی در افق ۱۴۰۴ مورد بررسی قرار گرفت. در همایش دوم که در تاریخ ۲۸ تا ۳۰ خرداد ماه سال ۱۳۹۳ بود به تجویز و مصرف منطقی مکمل های ورزشی پرداخته شد و در سومین همایش که ۲۸ تا ۳۰ مرداد ماه سال ۱۳۹۴ بود، سلامت مکمل های ورزشی مورد توجه قرار گرفت. همایش چهارم که ۸ تا ۱۰ خرداد ماه سال ۱۳۹۵ بود، موضوع متفاوت تری داشت و تمرکز روی مکمل های مورد مصرف «زن، مادر و کودک» بود، همایش پنجم

که ۲۶ تا ۲۸ اردیبهشت ماه سال ۱۳۹۶ برگزار شد، کاربرد مکمل ها در سندروم متابولیک مورد نظر بود و در همایش ششم که ۲۹ تا ۳۱ خرداد ماه سال ۱۳۹۷ برگزار شد، کنترل کیفی و پایش کارایی و سلامت این مکمل ها مورد بررسی قرار گرفت. هفتمین همایش مکمل های غذایی، رژیمی در تاریخ ۴ تا ۶ اردیبهشت ماه سال ۱۳۹۸ در مرکز همایش های بین المللی هتل المپیک تهران با نگاه ویژه به مصرف منطقی این مکمل ها در گروه های خاص و اهداف مختلف، با حمایت و همکاری سندیکای تولید کنندگان مکمل های رژیمی غذایی ایران، سازمان غذا و دارو، انجمن پزشکی ورزشی، انستیتو تحقیقات تغذیه ای و صنایع غذایی کشور و سایر گروه های مرتبط برگزار شد.

با توجه به اهمیت مکمل های ورزشی و ضرورت پرداختن به نحوه تامین و عرضه این نوع مکمل ها و همچنین تقاضای زیاد برای مصرف خودسرانه مکمل های ورزشی و عوارض ناشی از سوء مصرف های آن، از دوره پنجم، سمپوزیوم مکمل های ورزشی با همکاری فدراسیون پزشکی ورزشی و فدراسیون بدن سازی و پرورش اندام با هدف افزایش آگاهی ورزشکاران و مربیان در خصوص مصرف منطقی مکمل ها به صورت مستقل برگزار می شود.

از جمله ویژگی های این همایش، برگزاری نمایشگاه تخصصی جانبی است که هر ساله با استقبال خوب شرکت های تولید کننده و وارد کننده مکمل های غذایی و رژیمی مواجه شده است.

از طرفی، با توجه به اهمیت معرفی مکمل های ورزشی سالم و ترویج مصرف منطقی آن ها در جامعه با شکل گیری سمپوزیوم یک روزه مکمل های ورزشی هم زمان با هفتمین همایش مکمل های غذایی و رژیمی به مباحث مرتبط با این مکمل ها نیز پرداخته شد. از مهم ترین اهداف همایش مکمل های غذایی و رژیمی می توان به آخرین یافته های علمی در خصوص



مکمل‌های دارویی و ورزشی جذب کند و همچنین گروه‌های هدفی از قبیل، جامعه پزشکی، جامعه ورزشی، تولیدکنندگان مواد اولیه و شرکت‌های دارویی فرآورده‌های آماده مصرف، شرکت‌های تولیدکننده مکمل‌های غذایی، رژیمی و ورزشی، شرکت‌های واردکننده، سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران، فدراسیون‌های ورزشی، مراکز تحقیقات پزشکی ورزشی، متخصصان و کارشناسان علوم تغذیه، اساتید و دانشجویان رشته‌های مرتبط در این همایش حضور و مشارکتی مداوم دارند. ▶

اثر بخشی مکمل‌ها، بررسی نقش مکمل‌ها در گروه‌های سنی خاص، تبیین نقش مکمل‌ها در مدیریت و کنترل بیماری‌ها، پایش سلامت و کیفیت مکمل‌ها، ارزیابی اثربخشی مکمل‌ها در عملکرد ورزشکاران، بررسی نقش مکمل‌ها در مدیریت وزن، چالش‌های موردی در صنعت مکمل‌های ورزشی در چرخه واردات، تولید، توزیع و مصرف و کاربرد مکمل‌های طبیعی و گیاهی اشاره کرد. گفتنی است، همایش مکمل‌ها تاکنون توانسته است مخاطبان زیادی را در حوزه تولیدات و واردات



مراسم سخنرانی



مراسم افتتاحیه نمایشگاه جانبی



عکس یادگاری هفتمین همایش مکمل‌های غذایی و رژیمی هتل المپیک تهران، اردیبهشت ۱۳۸۹



استقبال کم نظیر متخصصان از نمایشگاه



حضور ورزشکاران داخلی و خارجی



تقدیر از پیشکسوتان در مراسم افتتاحیه



برگزاری کارگاه‌های آموزشی



برگزاری پنل‌های تخصصی



در گفت‌وگوی اختصاصی با دکتر مهدی پیرصالحی،
عضو هیئت مدیره سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران:

تغییر در فرهنگ مصرف مکمل‌ها

یکی از اهداف و دستاوردهای هشتمین همایش مکمل‌های رژیمی غذایی این است که در افزایش آشنایی مردم با تولیدات داخلی بسیار تاثیر گذار است و به ایجاد اعتماد عمومی کمک می‌کند، به نحوی که مردم امکان آشنایی با ظرفیت‌ها و محصولات تولیدکنندگان داخلی را پیدا می‌کنند که این امر، در جلب نظر و اعتماد آن‌ها موثر است و می‌تواند فرصتی برای معرفی محصولات داخلی و افزایش میزان فروش باشد، در همین راستا، گفت‌وگویی با دکتر مهدی پیرصالحی، عضو هیئت مدیره سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران داشتیم که شرح آن را در زیر می‌خوانید:

بخش عمده‌ای از جامعه مصرفی به مکمل‌ها اعتماد پیدا کرده‌اند. با این حال لازم است برای اقناع مصرف‌کنندگان و پزشکان، فعالیت‌های بیشتر و بهتری صورت بگیرد و از روش‌های مختلف بازاریابی و برندینگ برای معرفی این محصولات استفاده شود. در شرایط فعلی و با توجه به تحریم‌ها شخصا به تمامی دوستان و نزدیکان توصیه می‌کنم که از مکمل‌های داخلی استفاده کنند زیرا مواد اولیه و مراکز تولیدشان مشخص است و نظارت کاملی نیز بر تولید آن‌ها وجود دارد؛ در حالی که مکمل‌های وارداتی، محصولاتی هستند که در بسیاری از موارد منابع تولیدی مشخصی ندارند و ممکن است قاچاق یا غیراستاندارد باشند.

برگزاری همایش و نمایشگاه مکمل‌ها چقدر می‌تواند در آشنایی مردم با تولیدات داخلی موثر باشد و به ایجاد اعتماد عمومی کمک کند؟

تمام نمایشگاه‌ها می‌توانند چنین اثری داشته باشند، اما همایش مکمل‌ها با ارائه دستاوردهای علمی اثربخشی بیشتری دارد. در واقع، همایش مکمل‌ها این فرصت را در اختیار مردم و متخصصین قرار می‌دهد که با ظرفیت‌ها، توانایی‌ها و محصولات تولیدکنندگان آشنا شوند و حتی شیوه ارائه و بسته‌بندی خوب آن‌ها را ببینند که این امر در جلب نظر و اعتماد آن‌ها بسیار موثر است و این نمایشگاه می‌تواند فرصتی برای معرفی محصولات داخلی و برندسازی باشد.

بزرگ‌ترین چالش و دغدغه تولیدکنندگان مکمل در شرایط تحریمی چیست؟

همیشه یکی از نگرانی‌های فعالان حوزه تولید و صنعت داخلی، واردات غیراصولی و بی‌قاعده است که می‌تواند فرهنگ مصرف جامعه را تحت تاثیر قرار دهد. خوشبختانه در حال حاضر به دلیل وجود سندیکای قوی و سیاست‌های کلی در حمایت از تولید داخلی و همچنین پشتیبانی سازمان غذا و دارو، این نگرانی برای تولیدکنندگان مکمل نسبت به گذشته کمتر شده است. ▶

اهمیت برگزاری هشتمین دوره همایش مکمل‌ها در چیست و تفاوت این دوره با دوره‌های قبل چگونه می‌بینید؟

فکر می‌کنم در زمینه تولید مکمل‌های رژیمی و غذایی پیشرفت‌های خوبی داشته‌ایم، به نحوی که تا چند سال گذشته بیش از ۸۰ درصد مکمل‌های مورد نیاز کشور وارداتی بود اما در حال حاضر با تلاش تولیدکنندگان، نیاز کشور در داخل تولید می‌شود. معمولا نمایشگاه‌ها فرصت خوبی هستند تا شرکت‌ها محصولاتشان را به معرض دید عموم بگذارند و به این ترتیب، توانمندی‌های صنعت کشور به نمایش گذاشته می‌شود. حضور در چنین فضایی برای صنعت داخلی کشور الزامی است، زیرا علی‌رغم نتایج و دستاوردهای فعلی، هنوز هم پتانسیل‌های بیشتری در صنعت مکمل وجود دارد که می‌توانیم با هم‌فکری و هم‌پاری یکدیگر این ظرفیت‌های خالی را تکمیل و بخش عمده نیاز کشور را تامین کنیم.

ارزیابی شما از جایگاه ایران در حوزه تولید مکمل‌ها چیست؟

در حال حاضر توانمندی تولید اغلب مکمل‌ها در داخل کشور وجود دارد و در صورتی که به داروخانه‌ها مراجعه کنیم، مشاهده می‌کنیم که بیشتر محصولاتشان، تولید داخل است. با توجه به این که برای تامین مواد اولیه مورد نیاز، ویتامین‌ها، مواد معدنی یا سایر مغذی‌هایی که در تولید مکمل‌ها لازم هستند، از بهترین منابع موجود بهره برده می‌شود، می‌توانیم کیفیت این مکمل‌ها را تایید کنیم. به همین دلیل پیش‌بینی می‌کنم با ادامه روند فعلی و استفاده از تمام ظرفیت‌ها، نیازهای این بازار می‌تواند به طور کامل از طریق تولید داخل تامین شود.

به نظر می‌رسد هنوز در مورد مکمل‌ها اعتماد کافی وجود ندارد، علت آن را چه می‌دانید؟

بحث اعتماد در مورد اغلب محصولات و تولیدات داخلی مطرح است اما با توجه به این که بیش از ۸۰ درصد نیاز مردم در داخل کشور تامین می‌شود، بنابراین



در گفت‌وگوی اختصاصی با دکتر غلامرضا اخوان فرید،
عضو سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران:

همایش مکمل‌ها فرصتی برای معرفی تولیدات داخلی



همایش علمی و نمایشگاه تخصصی مکمل‌های رژیمی غذایی فرصت مناسبی را در اختیار فعالان این حوزه قرار داده است تا با شناخت مناسب از بازار و فعالیت سایر تولیدکنندگان، روند فعالیت خود را بهبود ببخشند. در خصوص تاثیرگذاری این همایش بر فعالیت تولیدکنندگان کشور، گفت‌وگویی با دکتر غلامرضا اخوان فرید، عضو سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران داشتیم که شرح آن را در زیر می‌خوانید:

شرکت‌های خارجی می‌توانند این خلا را پر کنند و مانع افت کیفیت محصولات شود.

دکتر اخوان فرید برگزاری همایش برای هر صنعت و حرفه‌ای را مهم و موثر دانست و توضیح داد: برگزاری همایش‌های علمی کمک می‌کند تا فعالان هر حوزه همکاران خودشان را بیشتر بشناسند و محصولات خود را معرفی کنند، در حوزه مکمل‌ها نیز برگزاری همایش یکی از روش‌های معرفی توانمندی شرکت‌های داخلی در تولید محصولات است. متخصصان تغذیه، پزشکان و افراد فعال در حوزه سلامت با بازدید از این همایش می‌توانند پتانسیل‌های صنعت را ببینند و این فضا برای کمک به رشد صادرات نیز اثرگذار خواهد بود. وی کمبود نقدینگی را چالش اصلی تولیدکنندگان در شرایط فعلی عنوان و اضافه کرد: با آن‌که داروخانه‌ها هزینه فرآورده‌های مکملی را به صورت نقدی از مصرف‌کننده می‌گیرند، همواره این بهانه را دارند که به دلیل طلب از بیمه‌ها، نقدینگی کافی ندارند اما در این حوزه تولیدکننده‌ها نباید چنین مشکلی داشته باشند؛ اما همان مشکلاتی را که در مورد داروهای بیمه‌ای داریم در زمینه مکمل‌ها نیز مشاهده می‌کنیم و شرکت‌های پخش و داروخانه‌ها انتظار دارند مکمل‌ها را با همان شرایط داروهای درمانی تهیه و خریداری کنند.

عضو سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران، بروکراسی شدید و غیرقابل قبول برای صدور مجوز در سازمان غذا و دارو را یکی از معضلات تولیدکننده‌ها می‌داند و اضافه می‌کند: در شرایطی که می‌خواهیم تولید ملی افزایش پیدا کند باید انقلابی در این سازمان رخ دهد تا این وضعیت تغییر پیدا کند و بتوانیم با تولید بیشتر، شعار و هدف اقتصاد مقاومتی را تحقق بخشیم و یقین دارم با تغییراتی که در این سازمان به وجود آمده است، در سال ۱۳۹۹ شرایط بهتری پیش رو خواهیم داشت. ▶

دکتر غلامرضا اخوان فرید، عضو سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران درباره اهمیت مکمل‌ها، گفت: طبق آمارهای جهانی رشد مصرف مکمل‌های غذایی از رشد افزایش جمعیت بیشتر شده است، به این ترتیب که سالیانه ۶.۵ درصد به جمعیت دنیا اضافه می‌شود اما مصرف مکمل‌های غذایی به طور متوسط ۸.۵ درصد رشد داشته است که این مسئله نشان دهنده افزایش سطح دانش مردم و اهمیت دادن آن‌ها به مسئله سلامت است. شبکه‌های مجازی نیز در زمینه تغییر رویکرد و رفتار مردم عملکرد موثری داشته‌اند، به نحوی که کشور ما نیز از این مسئله مستثنا نبوده و مصرف مکمل‌ها در ایران طی ۱۰ سال گذشته افزایش چشمگیری داشته است.

وی شرایط فعلی را فرصت مناسبی برای شرکت‌های داخلی می‌داند و توضیح می‌دهد: افزایش قیمت و گرانی تولیدات خارجی و در عین حال ممنوعیت واردات کالاهایی که مشابه داخلی دارند، فرصت مناسبی است که تولیدکنندگان با ارائه محصولات باکیفیت و با اعتمادسازی، جایگاه فرآورده‌های خود را در بازار کشور تثبیت و تقویت کنند.

عضو سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران درباره حذف شرکت‌های خارجی از بازار کشور و تاثیر منفی این شرایط بر کیفیت محصولات داخلی، می‌گوید: در حال حاضر، تعداد برندهای داخلی در این حوزه، بسیار زیاد شده و رقابت نسبتاً مناسبی میان تولیدکنندگان ایرانی شکل گرفته است و این شرکت‌ها برای حفظ بازار و داشتن سهم بیشتر، باید کیفیت محصولات خود را ارتقا بدهند. با این حال اگر بتوانیم با بازارهای خارجی تبادل و تعامل برابر داشته باشیم و همان‌طور که محصولات خارجی در ایران عرضه می‌شود، کالاهای ایرانی نیز به سایر کشورها باید صادر شود اما رقابت فعلی بین



در گفت‌وگو اختصاصی با مهندس حسن ریاحی،
عضو هیئت مدیره سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران:

افزایش تولیدات داخلی، تاثیر هشتمین دوره همایش مکمل‌های غذایی و رژیمی

با توجه به اینکه فعالیت تولیدکنندگان داخلی در جهت بهبود کیفیت و افزایش میزان تولید، در چند سال اخیر بسیار چشمگیر و قابل ملاحظه بوده است، به گونه‌ای که حدود ۸۰ درصد مکمل‌های مورد نیاز مردم در داخل تولید می‌شود، در همین زمینه، برگزاری هشتمین دوره همایش مکمل‌های غذایی و رژیمی این فرصت را در اختیار تولیدکنندگان داخلی قرار داده است تا بتوانند در شرکتشان تمام اقدامات صورت گرفته را معرفی کنند، در همین راستا، گفت‌وگویی با مهندس حسن ریاحی، عضو هیئت مدیره سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران داشتیم که شرح آن را در زیر می‌خوانید:

وی درباره تاثیر تحریم‌ها بر صنعت تولید مکمل، بیان کرد: از آنجا که ارز تخصیص یافته به تولید مکمل‌ها نیمایی است برای واردات مشکلات کمتری وجود دارد و اگر شرکت‌های تولیدی حرفه‌ای باشند، می‌توانند مواد اولیه‌شان را تهیه کنند و با مشکلات کمتری مواجه خواهند شد، با توجه به محدودیت‌های ارزی کشور، موقعیت برای تولیدات داخلی تقویت شده است و این شرایط به نفع تولید داخل است. ▶

مهندس حسن ریاحی، عضو هیئت مدیره سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران، درباره اهمیت برگزاری هشتمین دوره همایش مکمل‌های غذایی و دارویی، گفت: مکمل‌ها در ایران و در سایر نقاط دنیا، نقش بسیار مهمی در سلامت افراد و جلوگیری از بیماری‌ها دارد. در سال‌های گذشته، بیشتر مکمل‌های مورد نیاز کشور از طریق واردات تامین می‌شد اما با توجه به این که در حال حاضر بیشتر نیاز کشور در داخل تولید می‌شود، این امر ضرورت برگزاری همایش مکمل‌ها را بیشتر کرده است.

مهندس ریاحی میزان اعتماد جامعه به مکمل‌های تولید داخل را با مصرف آن‌ها مرتبط دانست و توضیح داد: در حال حاضر حدود ۹۷ درصد داروهای مورد نیاز کشور در داخل تولید می‌شوند و از آنجا که تولید مکمل‌ها نسبت به داروها بسیار ساده‌تر است، بیشتر این محصولات در داخل کشور قابل تولید هستند. کیفیت مکمل‌های تولید داخل، بسیار خوب و در بعضی موارد حتی بهتر از نمونه‌های وارداتی است. کاهش مکمل‌های وارداتی در دو سال اخیر و عرضه بیشتر تولیدات داخلی، سبب افزایش اعتماد عمومی به محصولات داخلی شده است.

عضو هیئت مدیره سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران، چالش اصلی تولیدکنندگان را واردات مواد اولیه دانست و پیش‌بینی خود از وضعیت پیش روی مکمل‌ها را چنین بیان کرد: با توجه به تامین بخشی از مواد اولیه مورد نیاز، حدس می‌زنم میزان تولید مکمل‌ها بیشتر شود. در حال حاضر ۸۰ درصد بازار را تولیدات داخلی پوشش داده‌اند و احتمالاً سال آینده این مقدار به ۸۵ تا ۹۰ درصد برسد.



در گفت‌وگوی اختصاصی با دکتر سیدمحمد ناصری،
دبیر سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران:

جهشی بزرگ در حوزه تولید مکمل‌ها

علی‌رغم وجود برخی مشکلات در سال‌های گذشته، فعالیت مناسبی در زمینه تولید مکمل‌های رژیمی و غذایی در کشور صورت گرفته است و شاهدیم که بعضی از شرکت‌های فعال، به تولید و داخلی‌سازی محصولات پرداخته و در این حوزه به خودکفایی رسیده‌اند، البته باید در نظر داشت که کیفیت محصولات تولیدی نیز روند صعودی قابل ملاحظه‌ای داشته است، در همین راستا، گفت‌وگویی با دکتر سیدمحمد ناصری، دبیر سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران داشتیم که شرح آن را در زیر می‌خوانید:

می‌دهند اما مکمل‌ها چون چنین سرعت اثری ندارند، بررسی بیشتری درباره میزان اثربخشی آن‌ها لازم است.

دکتر ناصری درباره رویکرد مردم به خرید مکمل‌های خارجی، مطرح کرد: این فرهنگ غلط در کشور ما وجود دارد و باید این نکته را هم در نظر بگیریم که خیلی اوقات اثر فرآورده، فقط به فرمول آن مرتبط نیست و گاهی عکس‌العمل مصرف‌کننده نیز در اثرگذاری دارو یا مکمل نقش دارد.

وی با اشاره به اثرات منفی این ترجیح و فرهنگ غالب بر تولید داخلی در حوزه مکمل‌ها، بیان کرد: به دلیل فرهنگ ترجیح کالای خارجی، بعضی شرکت‌ها علی‌رغم تولید محصولات متنوع و باکیفیت، سعی می‌کنند تولیدات خود را از نظر ظاهری شبیه محصولات خارجی عرضه کنند اما ما از همکاران خواسته‌ایم به تدریج این روش را تغییر دهند و حالا که مکمل‌های با کیفیت داخلی تولید می‌شود، تغییر فرهنگ نیز اتفاق بیفتد.

وی افزود: البته باید این نکته را نیز در نظر بگیریم که به دلیل تحریم‌ها و محدودیت‌هایی که وجود دارد این صنعت زیر فشار است و هزینه‌های بیشتری بر آن تحمیل می‌شود. به همین دلیل سندیکا با کمک شرکت‌ها، کمیته صیانتی تشکیل داده است و سعی می‌کنیم با معرفی محصولات باکیفیت آن‌ها را بیشتر حمایت کنیم و اگر بعضی شرکت‌ها که تعدادشان کم است، استانداردهای لازم را رعایت نمی‌کنند، با کمک سندیکا، به رعایت موارد فنی و حرفه‌ای ملزم شوند تا مانع تشنج در بازار و ایجاد شبهه در مورد کالاهای داخلی شویم.

دکتر ناصری درباره ممنوعیت تبلیغات عمومی مکمل‌ها را در رویکرد مردم به مصرف محصولات خارجی موثر می‌داند و می‌گوید: مکمل‌ها نیز طبق دستورالعمل‌های فعلی اجازه تبلیغات در نشریات و فضاهای رسانه‌ای عمومی ندارند و این مسئله یکی از مشکلات مهم تولیدکنندگان است، درحالی‌که بسیاری از محصولات غیرمجاز و غیراستاندارد در شبکه‌های ماهواره‌ای با ادعای نادرست داشتن انواع مجوزها تبلیغ می‌شود. امیدواریم با پیگیری‌های سندیکا، فضای تبلیغات برای مکمل‌ها تا حدی باز شود و مردم با کالاهای استاندارد داخلی آشنا شوند. ▶

دکتر سیدمحمد ناصری مهم‌ترین ویژگی هشتمین دوره همایش مکمل‌های غذایی و رژیمی را افزایش قابل توجه تولید این محصولات در صنعت داخلی می‌داند و می‌گوید: در سال‌های اخیر، تنوع و حجم مکمل‌های تولید داخل افزایش قابل توجهی داشته است و برخی از شرکت‌ها توانسته‌اند زمینه فعالیت خود را تغییر دهند و محصولاتی را که در گذشته وارد می‌کردند در داخل تولید کنند. به نظر من در دوره‌ای هستیم که جهش بزرگی در حوزه تولید مکمل‌ها صورت می‌گیرد.

دبیر سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران، مکمل‌ها را محصولاتی معرفی می‌کند که مواد اولیه زیادی در تولید آن‌ها به کار می‌رود و در بعضی موارد حتی ۴۰ قلم ماده موثره در یک فرآورده به کار می‌رود به همین دلیل قاعدتاً سلامت و کیفیت چنین فرآورده‌هایی پس از تولید، کار سختی است و خصوصاً در مورد محصولات وارداتی به سادگی میسر نیست.

وی بیان کرد: وقتی محصولی در داخل کشور ساخته می‌شود، کل فرآیند تولید از واردات مواد اولیه تا رسیدن به محصول نهایی زیر نظر وزارت بهداشت است و می‌توانیم از کالایی که به دست مردم می‌رسد مطمئن باشیم.

دکتر ناصری اظهار کرد: اغلب مکمل‌های ساخت داخل در کارخانه‌هایی تولید می‌شوند که پایه داروسازی دارند و فرآیندهای استاندارد که برای ساخت دارو به کار می‌رود در تولید مکمل‌ها نیز وجود دارد، به همین دلیل کیفیت محصولات داخلی بهتر از محصولات خارجی است.

دبیر سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران، درباره اهمیت این فرآورده‌ها در حوزه سلامت، عنوان کرد: مصرف منطقی و درست مکمل‌ها به ویژه آن بخشی که نقش درمانی دارند و برای جبران کمبود آهن، کلسیم و برخی ویتامین‌ها استفاده می‌شوند، به بهبود سلامت افراد کمک می‌کند.

وی با یادآوری این نکته که نوع اثر مکمل‌ها روی بدن و عملکرد آن‌ها با داروهای درمانی متفاوت است، اعلام کرد: برخی داروها مثل داروی فشارخون، دیابت، مسکن‌ها و ... در فاصله زمانی خیلی کوتاهی اثر خود را بر بدن بیمار نشان



نشست زنده اینستاگرامی سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران:

چالش‌های تولید مکمل‌های رژیمی غذایی در کشور

به گزارش روابط عمومی سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران، دکتر عباس کبریایی‌زاده، رئیس هیئت مدیره سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران؛ دکتر محمود آل‌بویه، معاون اداره کل فرآورده‌های طبیعی، سنتی و مکمل سازمان غذا و دارو؛ دکتر ناصر نقدی، عضو هیئت مدیره سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران؛ دکتر مهرداد علیمیان، عضو سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران و دکتر علی مزیدی مدیرعامل یک شرکت تولیدکننده مکمل‌های غذایی ورزشی در نشست زنده اینستاگرامی که در تاریخ ۲۳ اردیبهشت ماه سال ۱۳۹۹ برگزار شده و در خصوص چالش‌های حال حاضر تولید مکمل‌های رژیمی غذایی در ایران مباحثی را مطرح کردند که در زیر شرح آن را می‌خوانید:

سازمان غذا و دارو گفت: برای تعیین قیمت‌گذاری‌های جدید سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان درخواست کرده است که ضابطه‌ای تعیین کند و آن را به امضای مدیران برساند که ما این ضابطه را تعیین کرده‌ایم و به این ترتیب مشکل قیمت در آینده نزدیک برطرف می‌شود.

معاون اداره کل فرآورده‌های طبیعی، سنتی و مکمل سازمان غذا و دارو گفت: از برگزاری جلسه هم‌اندیشی میان مدیران عامل، سندیکا و سازمان حمایت استقبال می‌کنیم.

دکتر آل بویه بیان کرد: در گذشته میحث قیمت‌گذاری را به سندیکا واگذار کردیم و سازمان حمایت برخی از این ردیف‌های قیمت‌گذاری را قبول نداشت، در جلسه آتی این

صنعت ایجاد کرده است، باید در نظر داشت، اداره استان‌ها به این امور آشنایی ندارند.

دکتر کبریایی‌زاده بیان کرد: دو ماه از سال ۱۳۹۹ گذشت و ما جهشی را شاهد نیستیم و عمده دلیل این رخداد دستورالعمل‌هایی است که مدام تغییر می‌کنند.

وی اظهار کرد: بخش‌نامه‌های مکرر باعث می‌شود که کارشناسان شرکت‌ها به امور حاشیه‌ای بپردازند و بخش عمده ساعت کاری خود را به نامه‌نگاری اختصاص بدهند و این اقدام به شرکت‌ها ضربه می‌زند.

تعیین ضابطه‌ای برای قیمت‌گذاری‌های جدید

دکتر محمود آل بویه، معاون اداره کل فرآورده‌های طبیعی، سنتی و مکمل

دکتر عباس کبریایی‌زاده، رئیس هیئت مدیره سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران گفت: آنچه که در حال حاضر در صنعت تولید مکمل‌های دارویی با آن رو به رو هستیم، چالشی به عنوان تغییر مکرر دستورالعمل‌ها و قوانین است، البته قیمت‌گذاری داروها نیز در سال‌های اخیر برای ما مشکل‌آفرین شده است.

وی تاکید کرد: تعرفه‌هایی که مشخص شده با توجه به افزایش نرخ ارز و هزینه‌های تولید منطقی و درست نیست و باید هرچه سریع‌تر اصلاح شود.

رئیس هیئت مدیره سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران تاکید کرد: در سال جدید دستورالعملی مبنی بر واگذاری امور به اداره استان‌ها ارائه شد که این اقدام نه تنها امور را تسهیل نمی‌کند بلکه چالش‌های بی‌شماری را برای این





دکتر عباس کبریایی زاده



دکتر ناصر نقدی



دکتر محمود آل بویه



دکتر مهرداد علیمیان

تغییر قیمت‌ها باید به سرعت اتفاق بیفتد

دکتر مهرداد علیمیان، عضو سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران، مطرح کرد: در بحث قیمت‌گذاری مدت‌هاست که منتظر اعلام تغییرات جدید هستیم که این تاخیر با بحث تشویق تولیدکنندگان بسیار متفاوت است. وی تاکید کرد: در سال یک بار قیمت‌گذاری براساس نرخ نیمایی را انجام می‌دهند در صورتی که این نرخ نیمایی امروز با ۶ ماه پیش یا سال گذشته کاملا متفاوت بوده است.

دکتر علیمیان بیان کرد: قیمت تعیین شده محصول داخلی ما نسبت به داروهای وارداتی همواره قیمت پایین‌تری بوده است و سندیکا را نیز در جریان این امر گذاشته‌ایم البته سندیکا نیز معذوراتی را در زمینه قیمت‌گذاری داشته است که ما همواره از آن تبعیت کرده‌ایم البته سازمان غذا و دارو پشتیبانی خوبی از ما داشته است که اگر این حمایت‌ها نبود ما تنها ۵ درصد سود می‌بردیم و قطعا تولید ما متوقف می‌شد.

وی مطرح کرد: جلسات باید مرتب برگزار شود و تغییر قیمت‌ها نیز به سرعت اتفاق بیفتد تا ما متضرر نشویم. در ادامه دکتر علی مزیدی مدیرعامل یک شرکت تولیدکننده مکمل‌های غذایی ورزشی گفت: بزرگ‌ترین مشکلی که داریم مبحث قیمت‌گذاری است و هنوز ما پرونده نفرستادیم اما شاهد هستیم که ارز ۳۵ درصد افزایش قیمت داشته است.

وی افزود: اگر ما قیمت‌ها را افزایش ۳۰ درصدی بدهیم آیا مصرف‌کننده قدرت خرید دارد؟ ما باید تعاملی نیز با مصرف‌کنندگان داشته باشیم.

دکتر مزیدی تاکید کرد: اداره نظارت از ۶ ماه تا یک سال طول می‌کشد تا یک پرونده را بررسی و نظر بدهد و هر پرونده نیز به دست یکی از کارشناسان می‌رسد؛ این موجب شده پروسه پروانه گرفتن سخت‌تر و طولانی‌تر شود. ▶

قیمت‌ها را نهایی می‌کنیم. وی بیان کرد: تا حدی که قانون به ما اجازه بدهد آماده هستیم که امور اجرایی را به سندیکا و انجمن‌های مربوطه واگذار کنیم البته برای تسهیل امور از دانشگاه‌های علوم پزشکی نیز به عنوان بازوی اجرایی و کمکی بهره می‌گیریم، اما برخی از این دانشگاه‌ها به تازگی وارد این حوزه شده‌اند به همین خاطر، شاید برخی از اقدامات در دانشگاه‌ها با تاخیر انجام شود که در آینده این مشکل را نیز برطرف می‌کنیم.

امکان ترخیص مواد اولیه فراهم نیست

دکتر ناصر نقدی، عضو هیئت مدیره سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران بیان کرد: امسال سال «جهش تولید» معرفی شد و برای رسیدن به این هدف ابتدا باید قوانین و ضوابطی را که در کشور وجود دارد به شکلی تدوین و تصویب کنیم که تسهیل‌کننده امور باشد و اقداماتی در جهت روان‌سازی تولید دارویی در کشور انجام بدهیم.

عضو هیئت مدیره سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران توضیح داد: تحریم‌ها همانند بیماری کرونا برای صنعت تولید داروی کشور مضر و مخرب هستند. ما باید برای مقابله با آن راهکارهای مفیدی داشته باشیم تا بتوانیم به توسعه مدنظر برسیم.

وی تاکید کرد: ضوابط و قوانین به میزانی است که امکان ترخیص برخی مواد اولیه برای ما فراهم نیست، به همین دلیل مدیران باید ضوابط تسهیل را فراهم کنند. در صورتی که این اتفاق به سرعت رخ ندهد نه تنها جهشی نخواهیم داشت بلکه تولید نیز از بین خواهد رفت.

نقدی بیان کرد: موضوع شفافیت‌سازی نیز مطرح است و باید ارز تخصیص داده شده به شرکت‌ها و افراد را مشخص کنند و اعلام کنند که به چه شرکت‌هایی ارز تعلق گرفته است و چه شرکت‌هایی محروم شده‌اند.



نگاهی به هشت دوره همایش طلای سبز:

از خودکفایی در تولید تا افزایش فرصت‌های صادراتی

همایش طلای سبز عنوان همایشی است که با هدف بررسی جایگاه گیاهان دارویی و فرآورده‌های طبیعی و سنتی در حوزه سلامت کشور از سال ۱۳۹۱ تاکنون، به طور مداوم و سالانه توسط موسسه رسایش با همکاری انجمن تولیدکنندگان فرآورده‌های گیاهان دارویی و حمایت علمی و معنوی دفتر طب ایرانی، وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی، سازمان غذا و دارو و ستاد توسعه علوم و فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی، برگزار شده و در ادوار مختلف با توجه به محورهای برنامه از حمایت انجمن فارماکوگنوزی، انستیتو تحقیقات تغذیه‌ای و صنایع غذایی کشور و ... بهره‌مند بوده است.

ارائه راهکارهای نوین بازرگانی و افزایش تولید و فروش گیاهان دارویی و فرآورده‌های طبیعی، افزایش فرصت‌های صادراتی داروهای گیاهی و فرآورده‌های طبیعی، انتقال تکنولوژی و جذب و ارائه مقالات علمی در حوزه‌های گیاهان دارویی و فرآورده‌های طبیعی از جمله اهداف اساسی این همایش محسوب می‌شود. ارائه مقالات علمی، سخنرانی‌های کلیدی، برگزاری پانل‌های تخصصی، اعطای امتیاز بازموزی، انتشار مقالات و برگزاری نمایشگاه جانبی از برنامه‌های اصلی همایش طلای سبز است. در ادامه نگاهی داریم به دوره‌های گذشته طلای سبز که در این سال‌ها برگزار شده است.

دارویی در طب جدید، ارائه راهکار جهت هماهنگ‌سازی نیازهای صنعت و کشت گیاهان دارویی، بررسی راهبردهای نوین توسعه اقتصادی و صادرات در تولید فرآورده‌های طبیعی و بررسی دستاوردهای داروهای گیاهی برگزار شد. اعضای شورای سیاست‌گذاری:

دکتر جعفر میرفخرایی، دکتر امیرحسین جمشیدی، دکتر فراز مجاب، دکتر محمدحسن عصاره، دکتر سیدعلی کشاورز و دکتر صدرالدین نبوی.



دومین همایش طلای سبز:

۸ تا ۱۰ آبان ۱۳۹۲ مرکز همایش‌های بین‌المللی دانشگاه شهید بهشتی تهران

کاربرد گیاهان دارویی در صنایع مختلف، بررسی روش‌های ارتقا کمی و کیفی داروهای گیاهی و فرآورده‌های طبیعی، بررسی ضمانت‌نامه‌های اجرایی موجود، حمایت از مولدین داروهای گیاهی، بررسی راهکارهای توسعه اقتصادی و گسترش صادرات و ... از جمله محورهای اصلی دومین همایش طلای سبز بود.

اعضای شورای سیاست‌گذاری:

دکتر جعفر میرفخرایی، دکتر امیرحسین جمشیدی، دکتر محمود فلامرزیان و دکتر هما حاجی مهدی‌پور.

سومین همایش طلای سبز:

۶ تا ۹ آبان ۱۳۹۳ سالن حجاب تهران

در کنار محورهای اصلی طلای سبز در این دوره، بخش «جوانه سبز» یکی از بخش‌هایی است که به سومین دور همایش ملی طلای سبز افزوده شده بود. این بخش با شعار

اولین همایش طلای سبز:

۶ تا ۸ دی ۱۳۹۱ مرکز همایش‌های بین‌المللی دانشگاه شهید بهشتی تهران

اولین همایش طلای سبز در سال ۱۳۹۱ با محورهای بررسی تاریخچه گیاهان دارویی، بررسی جایگاه گیاهان



«کودک سالم و خلاق، ثروت ملی» و با هدف آموزش کودکان و نوجوانان برای استفاده از گیاهان دارویی در قالب تعداد زیادی از رویدادهای فرهنگی و اجتماعی برگزار شد. چشم‌انداز بخش جوانه سبز، فرهنگ‌سازی و نهادینه کردن استفاده از گیاهان دارویی، فرآورده‌های طبیعی از سنن پایین بود که با توجه به استقبال خوبی که از این بخش صورت گرفت، یکی از نقاط قوت سومین همایش طلای سبز در قیاس با دو دوره قبلی این همایش بود.

اعضای شورای سیاست‌گذاری:

دکتر جعفر میرفخرایی، دکتر محمود خدادوست، دکتر امیرحسین جمشیدی، دکتر ولی‌الله مظفریان، دکتر محمود فلامرزیان، دکتر هما حاجی‌مهدی‌پور، مهندس محمد هاشمی.

چهارمین همایش طلای سبز:

۷ تا ۱۰ مهر ۱۳۹۴ مرکز همایش‌های بین‌المللی دانشگاه شهید بهشتی تهران برگزار کرد اولین جشنواره طب سنتی و تغذیه‌ای همراه با چهارمین همایش طلای سبز، یکی از نقاط عطف در برگزاری چهارمین همایش طلای سبز بود. سالم‌سازی فرآورده‌های گیاهی، طبیعی و سنتی از مزرعه تا سفره، بررسی چالش‌های موجود در زنجیره تامین و عرضه این فرآورده‌ها و محصولات، کاربرد آن‌ها در درمان بیماری‌ها و در صنعت مواد آرایشی و بهداشتی از جمله محورهای چهارمین همایش طلای سبز بود.

اعضای شورای سیاست‌گذاری:

دکتر محمود خدادوست، دکتر جعفر میرفخرایی، دکتر امیرحسین جمشیدی، دکتر محمدحسن عصاره، دکتر هدایت حسینی، دکتر زهرا عبدالهی، دکتر مهدی یوسفی، دکتر علیرضا عباسیان.

پنجمین همایش طلای سبز:

۲۴ و ۲۵ بهمن ۱۳۹۵ مرکز همایش‌های بین‌المللی دانشگاه شهید بهشتی تهران پنجمین همایش طلای سبز با محورهای علمی بررسی پیشرفت‌های اخیر در درمان بیماری آلزایمر با استفاده از داروهای گیاهی و فرآورده‌های طبیعی، بررسی پیشرفت‌های اخیر در درمان بیماری MS با استفاده از داروها و فرآورده‌های طبیعی و گیاهی، بررسی پیشرفت‌های اخیر در درمان بیماری دیابت، بررسی پیشرفت‌های اخیر درمانی بیماری IBS، تکنولوژی‌های نوین در حیطة فرآوری و کشت گیاهان دارویی، اصول سبک زندگی سالم با آموزه‌های طب ایرانی و بررسی راهکارهای تعامل منطقی و هم‌افزایی قابلیت‌های طب رایج در حفظ و ارتقا سلامت سال ۱۳۹۵ برگزار شد.

اعضای شورای سیاست‌گذاری:

دکتر محمود خدادوست، دکتر محمدحسن عصاره، دکتر امیرحسین جمشیدی، دکتر جعفر میرفخرایی، دکتر ولی‌الله مظفریان، مهندس سیدمحمد هاشمی.

ششمین همایش طلای سبز:

۱۸ تا ۲۰ بهمن ۱۳۹۶ سایت نمایشگاه بین‌المللی استان اصفهان ششمین همایش طلای سبز با شعار «نگاهی به چالش‌ها، فرصت‌های صادراتی و کشف بازارهای جدید در حوزه فرآورده‌های طبیعی و داروهای گیاهی» در استان اصفهان هم‌زمان با نمایشگاه اصفهان فارما، با حمایت مسئولین سازمان غذا و دارو، دفتر طب ایرانی، ستاد توسعه علوم و فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی معاونت ریاست جمهوری و دانشگاه علوم پزشکی اصفهان برگزار شد.

معرفی ظرفیت‌ها و پتانسیل‌ها موجود در زمینه داروهای طبیعی، گیاهی و شیمیایی و صنایع وابسته، تاثیرگذاری بر بازار دارویی گیاهی، حمایت از تولیدات داخلی و توسعه صادرات در زمینه داروهای گیاهی و صنایع وابسته، ایجاد فرصت‌ها





و زمینه‌های اشتغال‌زایی، توجه به طرح آمایش سرزمین و تمرکززدایی از پایتخت، استفاده از ظرفیت‌های موجود در شهر اصفهان به عنوان یکی از مهدهای گیاهان دارویی، از دستاوردهای ششمین همایش طلای سبز بود.

اعضای شورای سیاست‌گذاری:

دکتر مهناز خانوی، دکتر محمود خدادوست، دکتر جعفر میرفخرایی، دکتر امیرحسین جمشیدی، دکتر محمدحسن عصاره، دکتر محمود فلامرزیان، دکتر بهرام دارایی، دکتر مهشید حائری‌زاده، دکتر ناصر محمدی، دکتر غلام‌رضا امین، دکتر مجید داوری، دکتر مهران میراب‌زاده اردکانی.

هفتمین همایش طلای سبز:

۲ تا ۴ مهرماه ۱۳۹۷، مصلی امام خمینی (ره)

هفتمین همایش طلای سبز همزمان با چهارمین دوره از بزرگ‌ترین رویداد دارویی ایران، نمایشگاه بین‌المللی ایران‌فارما (دارو و صنایع وابسته) با شعار «شرایط امروز؛ تهدید یا فرصت» و با هدف بررسی مسائل و چالش‌های فعالین حوزه داروهای گیاهی و فرآورده‌های طبیعی و ایجاد بستری به منظور تغییر تهدیدهای ناشی از تحریم‌ها به فرصت‌های طلایی تولیدکنندگان این حوزه، برگزار شد.

برگزاری همزمان این دو رویداد موجب شد صنایع دارویی ایران در یک کلیت منسجم‌تر ظاهر شوند و فرصتی را برای معرفی فرآورده‌های گیاهی، داروها و دیگر محصولات این حوزه فراهم آورد. همچنین این اتفاق فرصت مغتنمی برای برطرف کردن نقاط ضعف این حوزه در خصوص عدم ورود کامل و کافی به بازار جهانی بوده است.

اعضای شورای سیاست‌گذاری:

دکتر مهناز خانوی، دکتر محمود خدادوست، دکتر جعفر میرفخرایی، دکتر محمدحسن عصاره، دکتر بهرام دارایی، دکتر محمود فلامرزیان، دکتر مهدیه افتخاری، دکتر مهران میراب‌زاده اردکانی، دکتر نفیسه خسروی دهقی، دکتر محمدرضا دلنوازی.

هشتمین همایش طلای سبز:

۱۹ تا ۲۱ تیرماه ۱۳۹۸، مرکز همایش‌های بین‌المللی هتل المپیک تهران

هشتمین همایش طلای سبز با هدف بررسی جایگاه فرآورده‌های طبیعی و داروهای گیاهی در ارتقا سطح سلامت جامعه و افزایش فرصت‌های اقتصادی صادرات غیرنفتی برگزار شد.

در این دوره به دلیل حمایت از فعالیت‌های دانش‌بنیان و صاحبان ایده، برای نخستین بار استارت‌آپ حوزه داروهای گیاهی و فرآورده‌های طبیعی در مدت دو روز برگزار شد. نزدیک به ۲۰۰ نفر از دانشجویان دانشگاه‌های تهران، شهید بهشتی، زنجان، همدان، دانشگاه آزاد آمل و دانشگاه آزاد قلهک در قالب تور و کارگاه‌های دانشجویی در این همایش مشارکت داشتند. همچنین پنل جایگاه روابط عمومی‌های صنعت دارو در رسانه‌های اجتماعی با توجه به اهمیت نقش مدیران و کارشناسان روابط عمومی شرکت‌های دارویی در انتقال صحیح مسائل و چالش‌های حوزه دارو و معرفی توانمندی صنایع داخلی در این دوره از همایش برگزار گردید.

اعضای شورای سیاست‌گذاری:

دکتر مهناز خانوی، دکتر کیانوش جهانپور، دکتر محمود خدادوست، دکتر محمدحسن عصاره، دکتر جعفر میرفخرایی، دکتر عباس کبریایی‌زاده، دکتر عبدالعظیم بهفر، دکتر بهرام دارایی، دکتر هدایت حسینی، دکتر اسحاق اسمعیلی، دکتر مریم تاج‌آبادی، دکتر هما حاجی مهدی‌پور، دکتر امیرعلی امیری، مهندس لاله حجازی، دکتر حسین زینلی، دکتر نفیسه خسروی، دکتر محمدجواد خشنود، دکتر مهدی وزیریان، دکتر فرید دباغیان. ▶



در گفت‌وگو اختصاصی با لیلیا چگینی، مدیر نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما:



رویکرد جدید ایران فارما: فارما دیپلماسی

ایران فارما به عنوان بزرگ‌ترین رویداد صنعت دارویی خاورمیانه در جهان شناخته می‌شود. نمایشگاه ایران فارما در پی آن است تا ضمن شناسایی توانمندی‌های تولید داخلی، آخرین دستاوردهای این صنعت را به نمایش بگذارد و به کشف بازارهای جدید برای صادرات دارو بپردازد. نمایشگاه ایران فارما با اهدافی نظیر معرفی توانمندی و پتانسیل صنعت دارویی کشور، ارائه آخرین تحولات و دستاوردهای صنعت دارو، آشنایی با بازارهای جدید و ایجاد بستر لازم جهت انتقال دانش فنی، به ششمین دوره خود نزدیک می‌شود. به همین دلیل، گفت‌وگویی با لیلیا چگینی، مدیر نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما (دارو و صنایع وابسته) داشتیم که در ادامه می‌خوانید:

کرد، به همین منظور، در نظر داریم، ایران فارما را با رعایت تمام پروتکل‌های بهداشتی سازمان جهانی بهداشت WHO و ستاد ملی مبارزه با کرونا، برگزار کنیم و تمام دستورالعمل‌های اساسی در خصوص استفاده از دستکش، ماسک، مواد ضدعفونی، رعایت فاصله اجتماعی و ... در این رویداد اجرا خواهد شد. همچنین، تمام تدابیر لازم و ضروری را برای ایجاد فضای ایمن فراهم آورده‌ایم تا غرفه‌داران و بازدیدکنندگان با اطمینان خاطر بتوانند در این برنامه حضور داشته و به معرفی توانمندی‌های خود بپردازند. زمان برگزاری ایران فارما دقیقاً زمانی است که تمام دنیا فعالیت‌های نمایشگاهی خود را شروع می‌کنند، حتی جشنواره و نیز، دو هفته قبل از ما برگزار می‌شود و نمایشگاه‌های Cphi که تاریخ‌های نزدیک به ما داشتند هیچ تغییر زمانی نداشتند و در تاریخ خود برگزار می‌شوند. با توجه به شیوع ویروس کرونا در جهان و به تعویق افتادن تمامی نمایشگاه‌ها و همایش‌ها به مدت ۱۰ ماه، جهان خلا برگزاری نمایشگاه را احساس می‌کند که این یک نقطه قوتی برای ما محسوب می‌شود تا شرکت‌ها از حضور در نمایشگاه ایران فارما استقبال بیشتری داشته باشند. نکته دیگری که ما در ایران فارما با آن مواجه هستیم مربوط به رشد فعالیت‌های داخلی شرکت‌های داروسازی می‌شود، اگر بخواهیم واقع‌بین باشیم با توجه به مشکلاتی که بیماری کرونا در جهان ایجاد کرده است، شرکت‌های دارویی به خوبی از پس این بحران برآمدند. ما هیچ وقت به غیر از اوایل شیوع ویروس کرونا مشکل تولید و توزیع الکل، دارو و مواد ضد عفونی کننده نداشتیم و این نشان دهنده این است که صنعت دارو پیش‌آهنگ حفظ سلامت کشور می‌باشد.

ما در ایران فارما قصد داریم توان تولید داخلی را به نمایش بگذاریم، به نحوی که امسال، سال جهش تولید است و همه فعالان این حوزه قصد دارند برنامه‌ها و اقدامات

چه تفاوت‌هایی میان ایران فارمای دوره ششم با دوره‌های گذشته وجود دارد؟

ایران فارمای دوره ششم تفاوت‌های زیادی با دوره قبلی دارد، اولین تفاوت آن در این هست که **پایون فارما دیپلماسی** برگزار خواهد شد.

در فارما دیپلماسی، سفارت‌خانه‌هایی که گروه هدف بازار دارویی ایران هستند حضور خواهند داشت و ما امکانات ویژه‌ای در اختیارشان قرار خواهیم داد و آن‌ها با بخش‌های مختلف سفارت‌خانه خود که بیشتر بخش اقتصادی است؛ در آنجا حضور خواهند داشت و هدف از حضور آن‌ها فعالیت‌هایی است که منجر به همکاری اقتصادی و تجاری می‌شود.

حدود ۹۰ کشور گروه هدف بازار دارویی ایران هستند و در حقیقت این نمایشگاه، گردهمایی بزرگی از فعالین صنعت دارویی دنیا است که به ارائه توانمندی‌های حوزه‌های مختلف صنعت دارو خواهند پرداخت اما دغدغه اصلی ما صادرات، انتقال دانش فنی، خودکفایی و تجارت است. امید داریم که کشورهای خارجی بیشتری در این دوره داشته باشیم. در دوره قبلی عموماً سفیرهای مهمی در ایران فارما حضور داشتند، همچنین وزرای بهداشت کشورهای مختلف مانند وزیر صحت افغانستان، وزرای بهداشت قبرس، وزیر بهداشت اندونزی و غیره مشارکت کردند.

ایمن - برگزار - میکنیم

شیوع بیماری کرونا تاثیری در برگزاری این رویداد داشته است؟

کرونا ویروس یک بیماری فراگیر است و ممکن است زمان طولانی همراه ما باشد در نتیجه نمی‌توان تمام فعالیت‌های تولیدی، اقتصادی و غیره را بطور کامل متوقف

نمایشگاهی در ایران همچین مشارکتی را ندارد اما ما بخش بین الملل شرکت های خارجی را نیز فعال داریم. از دیگر دستاوردهای مهم این نمایشگاه ایجاد خودباوری و خودکفایی است. در دوره اول هنگامی که در نمایشگاه های خارجی حضور پیدا می کردیم، تقریباً هیچ شرکت خارجی، به برگزاری همچین رویدادی در ایران باور نداشت و خارجی ها گاه ها صنعت داروی ایران مورد تمسخر قرار می دادند و می گفتند مگر ایران صنعت دارو دارد! با گذشت زمان به خارجی ها ثابت شد که صنعت دارو ایران مدعی جدی در این حوزه می باشد و هر ساله ایران فارما میزبان حدود ۲۰۰ شرکت خارجی از ۳۰ کشور دنیا می باشد.

به نظر من، شرکت های ما در ایران مشکل معرفی خود را دارند و در سیاست گذاری های شرکت شان، هزینه قابل قبولی برای معرفی مناسب فعالیت ها تخصیص نمی دهند. آخرین موضوعی که یک مجموعه به آن فکر می کند ساخت و انتشار یک تیزر دو زبانه است، در صورتی که داده های شرکت ها باید به زبان بین المللی باشد. من فکر می کنم ایران فارما این خلا را پاسخگو بوده و باعث شده است که نه تنها در سطح بین الملل بلکه در سطح داخلی رقابت بین شرکت های داخلی افزایش یابد.

نکته بعدی قدرت تاثیر گذاری این نمایشگاه بر روی کیفیت محصول بوده، درست است که تولید کنندگان محصولات نهایی نمی توانند در نمایشگاه ایران فارما حضور داشته باشند و فقط تولید کنندگان دستگاه ها، تجهیزات و مواد اولیه اجازه حضور دارند که البته اگر تولید کنندگان محصولات نهایی نیز می توانستند وارد نمایشگاه شوند، سه برابر فضای کنونی نمایشگاه نیز اگر اختصاص می دادیم، همچنان کمبود جا داشتیم. زیرا میزان مصرف دارو در ایران بیشتر از سایر کشورها است و بدیهی است تولید کنندگان این محصولات مشتاق حضور در ایران هستند. نمایشگاه بین المللی ایران فارما آبروی صنعت دارو، نمایشگر قدرت و توانمندی، نشان دهنده رشد صنعت دارویی ما است. ما هر سال حداقل ۲۰ درصد افزایش واگذاری فضای نمایشگاهی را داریم. ایران فارما نشان دهنده مشارکت فعال دانشگاه با این صنعت است و می بینیم که هر سال تعداد کارگاه ها افزایش پیدا می کند و از لحاظ کیفیت سیر صعودی مناسبی دارد. تعداد بازدید کنندگان تخصصی هر سال بیشتر می شود و ما امیدواریم بتوانیم درست خدمت کنیم و با کمک تمامی دست اندر کاران، این مسیر به سلامت طی شود.

صورت گرفته در شرکت خود را معرفی کنند. به احتمال بسیار زیاد امسال در ایران فارما ما از دو تا سه محصول هایتک و با فن آوری ویژه که نیاز کشور و جهان است رونمایی می کنیم. همچنین، مانند هر سال نمایشگاه کتاب و رسانه های سلامت محور را خواهیم داشت و کارگاه ها به قوت خود برگزار خواهد شد.

در این دوره ایران فارما، هفتمین دوره انتخابات هیئت مدیره سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران برگزار خواهد شد. همچنین، به مناسبت روز جهانی داروسازی که سوم مهر ماه (۲۵ سپتامبر) و مصادف با روز سوم برگزاری نمایشگاه بین المللی ایران فارما است برنامه های ویژه ای برای داروسازان و متخصصین علوم دارویی در نظر گرفته شده است.

امسال با حفظ تمامی پروتکل های بهداشتی، نمایشگاه بین المللی ایران فارما برگزار خواهد شد و ما پیش بینی می کنیم استقبال خوبی را از این نمایشگاه شاهد باشیم. با توجه به اینکه افزایش مشارکت شرکت ها را داریم، پس به همان میزان افزایش بازدید کنندگان را نیز خواهیم داشت، زیرا هر کمپانی به همراه خود بازدید کننده و گروه هدف خود را خواهد داشت.

امیدواریم در این دوره، هیئت های تجاری که گروه هدف صادرات محصولات دارویی ایران هستند را نیز بیشتر از گذشته داشته باشیم.

دستاوردهای دوره های قبل ایران به چه صورت بوده است؟

یکی از دستاوردهای اصلی که افتخار صنعت دارو است این بود که در جهان، نمایشگاه ایران فارما، را به عنوان یک برند بین المللی می شناسند و امکان ندارد در نمایشگاه های قدرتمندی مانند Cphi حضور داشته باشیم و شرکت های خارجی مشتاق حضور در ایران فارما نباشند. تمام شرکت ها و فعالین این حوزه نمایشگاه ایران فارما را می شناسند، غرفه داشتند یا می خواهند مشارکت کنند. نمایشگاه ما دارای پویون های خارجی است و این نشان دهنده این است که روی این نمایشگاه برنامه ریزی شده است. پویون هایی که مدعی های سلامت و داروسازی جهان برای حضور در آن علاقه مندند. ما پویون های هند و چین را هر ساله داریم.

حدود ۳۰ کشور هر ساله در ایران فارما از قاره های آمریکا، آسیا، اروپا، آفریقا و اقیانوسیه مشارکت قوی دارند و با توجه به شرایط تحریم که ایران گریبانگیر آن است مشارکت ۳۰ کشور دستاورد بسیار بزرگی است، هیچ



با توجه به صنعت دارویی کشور که صنعتی پیشرو بوده، برگزاری اینگونه نمایشگاه‌ها چه کمکی می‌تواند به برندسازی شرکت‌ها کند؟

مجموعه ما همایشی به نام «طلای سبز» را برگزار می‌کند که امسال نهمین دوره آن است و تمام پیشکسوت‌های حوزه داروهای طبیعی و گیاهی معتقدند، این همایش تاثیر بسزایی در برندسازی و تشخیص شرکت‌های فعال داشته است زیرا با اینکه ما شرکت‌های خوبی در این حوزه داریم اما نمایشگاه اختصاصی این محصولات را نداشتیم. تلاش کردیم همایش و نمایشگاهی اختصاصی ویژه این صنعت برگزار کنیم. به نحوی که برای برگزاری نمایشگاه‌ها، مثالی را در نظر گرفتیم که طبق آن پیش می‌رویم، به این صورت که دانشگاه را به صنعت و صنعت را به دولت گره می‌زنیم که این راز بقای این رویدادهاست.

ایران‌فارما اولین سالی که برگزار شد ۲۰ درصد سال پنجم هم نبود، دلیل اصلی این افزایش تمایل و رغبت شرکت‌ها برای حضور در نمایشگاه، انگیزه‌ای است که مدیران در حال حاضر، برای نمایش فعالیت‌ها، رقابت‌ها و رونمایی‌های پیدا کردند، به نحوی که رقابت‌ها از لحاظ کیفی خیلی بهتر شده است به طوری که در بسته‌بندی و کیفیت محصولات خیلی پیشرفت کرده‌ایم و در بسیاری از حوزه‌ها به خودکفایی رسیدیم.

ما اولین سالی که همایش مکمل‌های غذایی و رژیمی را برگزار کردیم به غیر از ۱۰ درصد شرکت‌کنندگان، مابقی آن‌ها واردکننده بودند اما در حال حاضر، اکثر غرفه‌داران و مشارکت‌کنندگان، تولیدکننده هستند. این یعنی صنعت تولید مکمل به خودکفایی کامل رسیده است.

این نمایشگاه‌ها هستند که به حوزه برندینگ هویت می‌دهند و نمی‌توان بدون برگزاری این برنامه‌ها انتظار برندسازی مناسب را نیز داشت. ایونت باعث باورپذیری یک اتفاق می‌شود، در نمایشگاه‌ها مهم‌ترین آدم‌های هر حوزه، حضور دارند و فضایی است که شرکت‌ها می‌توانند با کم‌ترین هزینه، محصول خود را به گروه‌های هدف معرفی کنند.

صنعت داروسازی گروه هدف عمومی ندارد که بخواهد با بیلبورد تبلیغ کند مگر اینکه در راستای مسئولیت اجتماعی باشد. داروسازان اجازه تبلیغات ندارند اما با حضور در ایونت مخاطب می‌تواند از نزدیک محصول را لمس کند و به کاتالوگ‌های آن دسترسی داشته باشد. یکی از مهم‌ترین راه‌های برندینگ صنعت دارو حضور در همایش و نمایشگاه‌ها است زیرا جدیدترین متدها و انتقال دانش در همایش و نمایشگاه‌ها منتقل می‌شود و افراد با مشارکت در این رویدادها با دستاوردهای نوین آشنا می‌شوند و این موثرترین حالت برای انتقال دانش تخصصی به گروه هدف اصلی می‌باشد. ▶





انجمن صنایع سلولزی بهداشتی ایران



انجمن وزه کنندگان فراورده های بهداشتی، آرایشی و عطریات ایران



انجمن صنایع شوینده بهداشتی و آرایشی ایران



سازمان غذا و دارو



3rd INTERNATIONAL EXHIBITION ON
COSMETICS, HYGIENE, DETERGENTS,
CELLULOSE PRODUCTS
AND RELATED INDUSTRIES

ایران کازمتیکا سومین همایش و نمایشگاه بین المللی فرآورده های آرایشی، بهداشتی، شوینده، سلولزی و صنایع وابسته

۱۹ تا ۲۱ آذر ۱۳۹۹ تهران، مرکز همایش های بین المللی هتل المپیک

9 - 11 Dec 2020 Olympic Hotel - Tehran

▼ پايون کازمتیک ديپلماسی

▼ رویدادهای ویژه استارت آپی

▼ پايون شرکت های دانش بنیان

▼ برگزاری تورهای ویژه دانشجویی

▼ کارگاه های آموزشی

▼ سخنرانی های تخصصی

▼ پاتوق ایده (Idea Plaza)

▼ پايون کشورهای CIS

— حلقه رسانه ای —

غذا و دارو
F&D Magazine
www.fdmag.ir

mPharma
www.mPharma.ir

دیرنگانه دانش، توسعه و رفاهیت

تهران، ایران ولیعصر، خیابان نوابشیر، خیابان نوابی کد پستی: ۱۳۱۸۳۳۳۳
ایران پست: کد پستی: ۱۳۱۸۳۳۳۳، پلاک: ۳۶، ساختمان رسانه ای
کد پستی: ۱۳۳۳۳۳۳۳، تلفن: ۰۲۱-۸۸۶۸۳۳۳۳، فکس: ۰۲۱-۸۸۱۹۸۵۴
www.fda.gov.ir





دکتر عبدالعظیم بهفر در نشست‌های زنده اینستاگرامی:

هم‌فکری مجازی برای بهبود روند تولید و فعالیت انجمن

نشست زنده اینستاگرامی صنایع آرایشی و بهداشتی در سال جهش تولید، با عنوان امیدها و چالش‌ها در روز سه‌شنبه ۳۰ اردیبهشت ماه ۱۳۹۹ از طریق صفحه اینستاگرامی همایش و نمایشگاه ایران کازمتیکا (www.irancosmetica.com) برگزار شد. در این نشست دکتر عبدالعظیم بهفر، مدیرکل فرآورده‌های آرایشی و بهداشتی سازمان غذا و دارو؛ دکتر علیرضا کیانی، عضو هیئت مدیره انجمن صنایع شوینده، آرایشی و بهداشتی و دکتر سیدعلی فاطمی، نایب رئیس انجمن داروسازان ایران حضور داشتند و نظرات و پیشنهادهای خود را مطرح کردند.

دکتر عبدالعظیم بهفر، مدیرکل فرآورده‌های آرایشی و بهداشتی سازمان غذا و دارو، ضمن تشکر از تلاش‌های فعالان صنایع آرایشی و بهداشتی در روزهای بحرانی همه‌گیری کرونا و تامین نیاز کشور، اظهار داشت: همکاران حوزه شوینده، آرایشی و بهداشتی در روزها و هفته‌های اخیر با فداکاری‌های زیاد، توانستند کمبودهای موجود در این زمینه را در مدت کوتاهی برطرف کنند و نقش مهمی در تامین سلامت مردم داشته باشند.

دکتر علیرضا کیانی، عضو هیئت مدیره انجمن صنایع شوینده، بهداشتی و آرایشی ایران، بیان کرد: این صنف مشکلات خاص خود را نیز دارد و اگر به این مشکلات توجهی نشود موجب سرخوردگی تولیدکنندگان این حوزه خواهد شد. برای مثال این صنعت در سال‌های ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ یک دلار ارز دولتی دریافت نکرده و اگر در سال جدید مسیر دسترسی ارزی آن توسط دولت تسهیل نشود، نمی‌تواند مسیر خود را با قدرت طی کند.

دکتر سیدعلی فاطمی، نایب رئیس انجمن داروسازان ایران اضافه کرد: در سال‌های اخیر اقدامات خوبی در حوزه آرایشی و بهداشتی انجام شده است و تولیدکنندگان، سرمایه‌گذاری‌های مناسبی در جهت افزایش کیفی محصولات انجام داده‌اند و پارامترهای مهمی مانند پایداری محصول، سهولت استفاده و اثربخشی آن از سوی شرکت‌های ایرانی دنبال می‌شود. همچنین، دومین نشست زنده اینستاگرامی انجمن صنایع شوینده، بهداشتی و آرایشی ایران با موضوع چالش‌های صادرات محصولات و مواد اولیه شوینده و بهداشتی با حضور عبدالرضا مظفری، دبیر انجمن صنایع شوینده، بهداشتی و آرایشی ایران و نیکپوی قاسملو، عضو هیئت مدیره گروه صنعتی بین‌المللی محصولات پارس در تاریخ سه‌شنبه ۱۳ خرداد ماه برگزار شد.

عبدالرضا مظفری، دبیر انجمن صنایع شوینده، بهداشتی گفت: شرکت‌های ایرانی در بحث برندینگ و مارکتینگ عملکرد مناسب و قابل قبولی نداشته‌اند و باید در این زمینه بسیار حرفه‌ای‌تر عمل کنند تا بتوانند در مذاکرات با طرف‌های خارجی تاثیرگذارتر باشند. ضمناً نباید فراموش کنیم که ما باید مارکتینگ را به صورت یک صنعت ببینیم.

حمزه شهیدی، عضو هیئت مدیره انجمن صنایع شوینده، بهداشتی و آرایشی ایران مطرح کرد: بخش شوینده در صادرات به دلیل بهای کم و حجیم بودن بیشترین صادرات را به کشورهای همسایه دارد و در بخش آرایشی و بهداشتی به دلیل ارزش بالا و حجم کم، امکان صادرات به تمام نقاط دنیا را دارد

نیکپوی قاسملو، عضو هیئت مدیره گروه صنعتی بین‌المللی محصولات پارس بیان کرد: آمارها نشان می‌دهد که گرچه در سال ۱۳۹۸ نسبت به سال ۱۳۹۷ شاهد افزایش نرخ ارز بودیم و این موضوع باید موجب ارزان‌تر شدن محصول تولیدی ما و افزایش صادرات می‌شد، اما به لحاظ حجم و ارزش صادرات کاهش قابل ملاحظه‌ای داشتیم و علت آن نیز این است که شرکت‌های تولیدکننده ایرانی با یکدیگر رقابت داشتند و میزان صادراتی که در نتیجه افزایش نرخ ارز می‌توانست نصیب شرکت‌های ایرانی شود، با رقابتی که میان آن‌ها شکل گرفت، به سود مصرف‌کننده خارجی و به ضرر تولیدکننده داخلی تمام شد. در حالی که اگر صادرات فله‌ای و با کیفیت پایین متوقف شود و بر روی برندسازی و کیفیت بالا تمرکز شود، مصرف‌کننده به محصول ایرانی و کیفیت آن اطمینان پیدا می‌کند و نیازی نیست تولیدکننده ایرانی قیمت خود را کاهش دهد و به رقابت ناسالم روی آورد.

در پایان لازم به ذکر است مدیران و اعضای انجمن به ادامه‌دار شدن این نشست‌های زنده تاکید کردند تا برنامه‌هایی در جهت شفاف‌سازی و هم‌اندیشی در حوزه صنعت شوینده، آرایشی و بهداشتی تدوین و اجرا شود. ▶



مصاحبه اختصاصی با دکتر علیرضا کیانی، عضو هیئت مدیره انجمن صنایع شوینده، بهداشتی و آرایشی ایران و رئیس شورای آرایشی این انجمن:

ایران کازمتیکا، فرصتی برای معرفی توانمندی‌های ناشناخته صنعت آرایشی و بهداشتی

در حال حاضر و با توجه به چالش‌ها و مشکلات بسیاری که گسترش ویروس کرونا و تحریم‌ها برای تولیدکنندگان داخلی به وجود آورده و روند تولید و توزیع را به اشکال مختلف تحت تاثیر قرار داده است، انجمن صنایع شوینده، آرایشی و بهداشتی توانسته با ایجاد هماهنگی لازم بین شرکت‌های عضو، پاسخگوی تمام نیازهای اساسی مردم باشد. همچنین، در سال جهش تولید، برنامه‌های انجمن جهت مقابله با بحران‌های اقتصادی و مشکلات تولید، بسیار تاثیر گذار و چشمگیر بوده است، در همین راستا با دکتر علیرضا کیانی، عضو هیئت مدیره انجمن صنایع شوینده، بهداشتی و آرایشی ایران گفت‌وگویی داشتیم که شرح آن را در زیر می‌خوانید:

بخش زیادی از مواد اولیه در حوزه تولیدات شوینده و بهداشتی مواد داخلی هستند، اما به مواد وارداتی نیز نیاز داریم اما در حوزه آرایشی و محصولات زیبایی، بسیاری از مواد اولیه و ملزومات بسته‌بندی خارجی دارند، بنابراین در هر دو حوزه، نیاز به مراودات اقتصادی و سیاسی داریم.

انجمن صنایع شوینده، بهداشتی و آرایشی ایران در دوران کرونا چه موفقیت‌هایی را به دست آورده است؟

بخشی از روند تولیدات مانند فعالیت با بهترین کیفیت، توزیع در مناسب‌ترین شرایط و قیمت‌گذاری متناسب بر عهده انجمن است و دشوارترین بخش فعالیت‌های انجمن مراقبت از قیمت‌هاست که با توجه به حجم‌های وارد شده به انجمن، این امر به بهترین شکل ممکن صورت گرفته و محصولاتی مانند مایع دستشویی که در این مدت بیشترین تقاضا را داشته با ربالی افزایش قیمت یا کاهش عرضه مواجه نشده است.

مسئولین باید توجه لازم را به احتیاجات ارزی تولیدکنندگان محصولات آرایشی و بهداشتی داشته باشند، زیرا در هیچ نقطه‌ای از دنیا تولیدکننده‌ای وجود ندارد که صفر تا صد هزینه تولید را خودش تامین کند. معتقدم، مسئولین وزارت صمت و بانک مرکزی می‌بایست در تامین ارز حامی و همراه شرکت‌های عضو انجمن باشند تا شرکت‌ها بتوانند کار خود را پیش ببرند. نظر انجمن در خصوص فعالیت‌های شرکت‌های عضو این است که تاکنون کار خود را به بهترین شکل ممکن انجام داده‌اند اما مسئولین باید آگاه باشند که اگر صنفی فعالیت خود را به درستی انجام داد، بی‌توجهی به آن ممکن است عواقب و مشکلاتی را در آینده به همراه داشته باشد.

عملکرد انجمن صنایع شوینده، بهداشتی و آرایشی ایران در بحث تامین شوینده و مواد ضدعفونی‌کننده در دوره شیوع کرونا، چگونه بوده است؟
بحران کووید ۱۹ فشار مضاعفی را به حوزه آرایشی و بهداشتی وارد آورده، به گونه‌ای که مسیر طبیعی و پیوسته تولیدات را با چالش‌های زیادی مواجه کرده است و تمام زیرساخت‌های فرآیند تولید اعم از مراحل تامین، تولید و توزیع را تحت تاثیر قرار داد، اما با تدبیر و سازماندهی انجمن صنایع شوینده، بهداشتی و آرایشی ایران و در یک مدار قرار گرفتن تمام عناصر مهم تولید، سعی کردیم کمترین آسیب به حوزه تولیدات وارد شود، در صورتی که برخی از کشورهای اروپایی در این مسئله هنوز به نقطه تعادل نرسیده‌اند، انجمن ما با همکاری و همیاری اعضای خود توانست نشان دهد که سرعت و قدرت لازم جهت پوشش دهی مسائل و مشکلات را دارد.

برنامه انجمن در سال جهش تولید با توجه به بحران اقتصادی چیست؟

برای رسیدن به جهش تولید عناصر تعریف شده‌ای وجود دارد و باید توجه داشت که حدود ۹۵ درصد صنف شوینده، آرایشی و بهداشتی را بخش خصوصی تشکیل داده است و شاید یکی از دلایل وجود توانمندی و سرعت در امر تولید، وجود شرکت‌های خصوصی در این حوزه است؛ چنانچه این بخش می‌تواند به راحتی خود را با شرایط جدید سازگار کند و با توجه به مشکلات بی‌شمار مانند تحریم‌ها، شیوع بیماری کووید ۱۹ و بسته بودن مرزها، تامین مواد اولیه، حمل‌ونقل محصولات تولید شده و غیره را با چالش‌های اساسی مواجه کرده است.



انجمن برای افزایش صادرات منطقه‌ای چه برنامه‌ای دارد؟
 بحثی که در انجمن در رابطه با دوام و مانایی صورت گرفته این است که با توجه به وضعیت تعریف شده بازار ایران و جهان، وضعیتی که به تجارت قوام می‌دهد، تجارت بین‌الملل است. با آگاهی بر این موضوع که ما تقریباً بهترین ماشین‌آلات تولید دنیا را در ایران داریم و حتی می‌توانیم در زمینه ساخت ماشین‌آلات مورد نیاز در زمینه تولید و بسته‌بندی محصولات به داخلی‌سازی برسیم، باید توجه داشته باشیم که در تولید مواد اولیه شوینده در وضعیت خوبی قرار داریم؛ اما در واقع بازار ایران یک بازار محدودی است، بقای شرکت‌هایی که به این اندازه پتانسیل، امکانات و دانش دارند، نباید محدود به بازار داخلی شود و ما به بازارهای بین‌المللی نیاز داریم.

وضعیت شرکت‌های دانش‌بنیان، چگونه است و فعالیت این شرکت‌ها را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

شرکت‌های دانش‌بنیان فعالیت مناسبی در کشور دارند و مواد اولیه‌ای که در گذشته وارد می‌کردیم، در حال حاضر در داخل کشور تولید می‌شود؛ این امر خود یکی از فعالیت‌های تاییدکننده و تقویت‌کننده در راستای جهش تولید است، اما در واقعیت بازار و تجارت ایران کم‌تر از یک درصد بازار جهانی است و صنعتی که توانسته است به صورت خصوصی فعالیت کند و تا این اندازه موفق و پیشرو باشد، به نحوی که اجازه نداده در شرایط کرونا و تحریم، نوساناتی در کشور به وجود بیاید، توانمندی بسیار زیادی دارد و اگر نگاه اینگونه کشورها، صرفاً نگاه به بازار داخل باشد، در آینده نزدیک، روند صعودی این شرکت‌ها متوقف خواهد شد.

بنابراین انجمن، باید دارای یک دیدگاه صادراتی باشد، به همین دلیل، یکی از بزرگ‌ترین مسئولیت‌های خود را نظارت کیفی بر صادرات می‌داند، برای مثال موردی در صادرات پودر پیش آمده بود که محصولی از استاندارد بود که در صادرات باعث خوش‌نامی کشور می‌شود به دور بوده و انجمن از ارسال کالا به خارج از کشور ممانعت کرد.

انجمن در زمینه کیفی به دنبال ایجاد فضا و بستر مناسب جهت آمادگی صادراتی است و علاوه بر آن، با در نظر گرفتن اطلاعات آماری کشورهای مختلف، یافتن افراد و شرکت‌های تاثیرگذار در حوزه صادرات و از همه مهم‌تر با تبلیغ توانمندی‌های خود، با توجه به مشکلات و چالش‌های موجود در سایر کشورها، به دنبال ایجاد بازار مصرفی مناسب برای فروش محصولات تولید شده هستیم.

با اقداماتی که انجمن انجام داده است، بازارهای منطقه‌ای می‌توانند روی تولیدکنندگان ما به عنوان برترین تولیدکنندگانی که حتی در شرایط بحرانی می‌توانند بیشترین و بهترین محصولات را عرضه کنند، حساب کنند. هزینه واردات ۱۵ کشوری که در همسایگی ایران قرار دارند، یک‌هزار میلیارد دلار است و ما اعتقاد داریم

که در بخش شوینده، آرایشی و بهداشتی می‌توانیم سهمی بزرگ‌تری داشته باشیم و در همین راستا کمیته و شورای صادرات انجمن صنایع شوینده، بهداشتی و آرایشی ایران، در سال جاری بسیار فعال ظاهر شده و برنامه‌های خوبی را پیش‌بینی کرده است.

از نظر شما برگزاری نمایشگاه‌هایی مانند ایران‌کازمتیکا چه دستاوردهای تجاری و علمی‌ای می‌تواند به همراه داشته باشد؟

سال گذشته که نمایشگاه ایران‌کازمتیکا برگزار شد، بسیاری از فعالین این صنف در پی تماس‌هایی که با انجمن داشتند اعلام کردند که از وجود این همه شرکت تولیدی مطلع نبودند و حتی توانستند شرکت‌هایی را بیابند که بتوانند برخی از نیازهای آن‌ها را مرتفع کنند.

در مرحله اول فقر اطلاعاتی می‌تواند ضربه سنگینی را به صنایع داخلی ما بزند و از آن مهم‌تر سوال این است که ما چگونه باید بازاریابی بین‌المللی انجام دهیم؟ شرکت‌هایی در انجمن حضور دارند که در سایر کشورها نیز واحد تولیدی ایجاد کرده‌اند و وقتی از آن‌ها سوال می‌شود که شما چگونه به موفقیت رسیدید، پاسخ‌شان این است که با شرکت در نمایشگاه‌ها و با معرفی کردن خود، توانستیم بازار را بدست بیاوریم.

ما نیاز به معرفی شدن، داریم و این معرفی را مطلقاً در ایران‌کازمتیکا می‌بینیم، زیرا ارسال کاتالوگ و حضور در وبسایت به تنهایی کفایت نمی‌کند و باید ارتباطات رو در رو داشته باشیم و ایران‌کازمتیکا می‌تواند این کار را انجام دهد. این نمایشگاه باور داخلی را بالا می‌برد و امیدواریم امسال بهتر از سال گذشته برگزار شود. نمایشگاه ایران‌کازمتیکا می‌تواند مانند ایران‌فارما توانمندی‌های تولیدکنندگان داخلی را به دنیا نشان دهد و منجر به همکاری و قراردادهای بین‌المللی شود. ▶

مدیران از قیمت‌گذاری محصولات دارویی بیوتکنولوژی می‌گویند؛ ایران دارای رقابتی‌ترین بازار داروهای بیوتکنولوژی دنیاست

نشست زنده اینستاگرامی انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان محصولات بیوتکنولوژی پزشکی با موضوع قیمت‌گذاری محصولات دارویی بیوتکنولوژی دوشنبه ۲۲ اردیبهشت ماه با حضور دکتر هاله حامدی‌فر، مدیرعامل گروه دارویی سیناژن؛ دکتر هوشمند ایلکا، مدیرعامل شرکت زیست دارو دانش و دکتر امیرحسین کارآگاه، عضو هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان محصولات بیوتکنولوژی پزشکی ایران در پیج اینستاگرام این انجمن برگزار شد.



ایران دارای بزرگ‌ترین سبد داروهای بیوسیمیلار و رقابتی‌ترین بازار دنیا

دکتر حامدی‌فر در پرسش به این سوال که آیا قیمت این داروها در کشور گران است یا خیر، گفت: باید بر اساس بنچمارک‌های موجود این مقایسه صورت گیرد، بر اساس دو بنچمارک موجود که یکی از آنان شرکتی در هند و دیگری شرکتی در روسیه است می‌توان ادعا کرد که ایران دارای بزرگ‌ترین سبد بیوسیمیلار و رقابتی‌ترین بازار دنیا است.

وی افزود: درست است که قیمت داروهای بیولوژیک در ایران به دلیل احترام به بیمارانی که آن را مصرف می‌کنند که عمدتاً بیماران خاص هستند قابل چانه‌زنی نیست، اما مسئولان و مقامات دولتی نیز نباید حمایت‌های خود را از این شرکت‌ها به حداقل برسانند زیرا که در این صورت شرکت‌های تولیدکننده محکوم به فنا خواهند بود.

دکتر حامدی‌فر در ادامه بیان کرد: هرچه صنعت و فعالان این حوزه نجابت به خرج می‌دهند و سعی می‌کنند تولیدات خود را ادامه دهند،

بی‌شماری مواجه هستیم. وی در خصوص تفاوت قیمت‌گذاری در ایران در مقایسه با سایر کشورهای دنیا، بیان کرد: کشورهای روسیه و ترکیه از لحاظ تولید دارو به کشور ما نزدیک هستند، در کشور ترکیه قیمت بازار این نوع داروها ۹۰ درصد قیمت برند ارزش‌گذاری شده است و در کشور روسیه نیز همچون کشور ما به داروها یارانه تعلق می‌گیرد، به گونه‌ای که قیمت پایه داروهای بیوسیمیلار توسط دولت و با برگزاری مناقصه مشخص می‌شود.

دکتر حامدی‌فر تاکید کرد: صنعت بیوتکنولوژی ما صنعت خوبی است و امکان پیشرفت مناسبی نیز در آن وجود دارد، شرکت‌های دیگر به واسطه مشاهده پیشرفت‌های صورت گرفته به این حوزه وارد می‌شوند، اما باید توجه داشت شرکتی که دو یا سه محصول دارد می‌تواند علی‌رغم مشکلات موجود دوام بیاورد، اما شرکتی که وام گرفته است تا به سود برسد چگونه می‌تواند با این وضعیت اقتصادی باقی بماند؟ ما در دارو، چون با بیمار طرف هستیم باید بسیار محتاطانه عمل کنیم.

در ابتدا، دکتر امیرحسین کارآگاه به عنوان مسئول این نشست توضیحاتی پیرامون چالش‌های قیمت‌گذاری داروها مطرح کرد و دکتر هاله حامدی‌فر در ادامه این نشست در خصوص قیمت‌گذاری داروهای بیوسیمیلار، گفت: باید بررسی شود که صنعت تولید داروهای بیوتک از این رویکردی که دولت در سال‌های اخیر در زمینه قیمت‌گذاری در پیش گرفته، چه آسیبی دیده است. طبق مصوبات و توافقات اولیه به دلیل زمان فراوان تحقیق و توسعه، حیاتی بودن این داروها و محدود بودن دانش تولید آن در دنیا قرار بود قیمت این داروها در بازار ایران ۶۰ تا ۷۰ درصد قیمت برند باشد، با این حال نوسانات ارز در کشور به ویژه در دو سال اخیر سبب شده که نرخ قیمت‌گذاری این داروها در کشور تنها ۲۰ درصد قیمت برند باشد و این امر منجر به آسیب دیدن صنعت تولیدی کشور شده است.

مدیرعامل گروه دارویی سیناژن مطرح کرد: در زمینه داروهای بیولوژیک جز شرکت‌های پیشرو به شمار می‌آییم، اما در زمینه قیمت‌گذاری محصولات دارویی بیوتکنولوژیکی با چالش‌های

نباید این سالها را با سالهای گذشته مقایسه کنیم، زیرا بسیار ناامید می شویم و باید درخصوص مشکلات موجود در سال جاری اقداماتی اساسی انجام دهیم.

ایلکا تصریح کرد: ما مشکلات موجود در کشور را می پذیریم، اما باید در نظر داشت که صنعت با این شکلی که در پیش گرفته است، مسیر فرسایشی را طی می کند، به این معنی که ما صحبت از اقتصاد دانش بنیان می کنیم، اما امکان حضور را از شرکت های دانش بنیان گرفته ایم.

مدیرعامل شرکت زیست دارو دانش، اظهار کرد: شرکت های دانش بنیان باید هزینه های ثابتی همانند هزینه اجاره، دستمزد و ... را پرداخت کنند و همچنین سود سرمایه گذاران را بپردازند اما با این شیوه ای که در پیش گرفته اند، اوضاع این حوزه هر روز بدتر می شود و شرکت ها آسیب جدی می بینند.

دکتر ایلکا گفت: بحث قیمت برای فرآورده های ما بحث بسیار جدی است، ما در حال حاضر، از سود صحبت نمی کنیم و تنها هدف ما زنده ماندن و بقای این صنعت است. ▶

تا ۴۰ روز پروسه تولید زمان می برد و اگر در هر مورد پروسه تولید با مشکلی مواجه شود، شکست می خوریم و باید هزینه بالایی پرداخت کنیم.

مدیرعامل شرکت زیست دارو دانش توضیح داد: بازارهای داخلی بسیار محدودند و این امر در روند تولیدی تاثیر می گذارد. همچنین در بازار داخلی، داروهای وارداتی بسیاری موجود است و ما با شرکت های رقابت می کنیم که در داخل از آن ها حمایت می شود.

ایلکا با اشاره به افزایش تورم، نوسانات ارزی، حقوق و دستمزدها و تاثیر آن در افزایش قیمت ها، بیان کرد: در سال ۱۳۹۴ اولین قیمت را برای زیفرون اعلام کردند و در سال ۱۳۹۸ قیمت ها را ۴۸ درصد افزایش دادند. در سال ۱۳۹۴ قیمت ارز خیلی کمتر از سال گذشته بود و ارز آزاد در این سالها ۳۰۰ برابر افزایش داشته است.

وی اذعان کرد: دستمزدها ۱۰۰ درصد افزایش داشته است، امسال حداقل دستمزد تعیین شده یک میلیون و ۸۰۰ هزار تومان است که نسبت به سال ۱۳۹۴ که ۸۰۰ هزار تومان بود، افزایش چشمگیری داشته است.

صنعت داروی بیوتک مسیر فرسایشی طی می کند

مدیرعامل شرکت زیست دارو دانش تصریح کرد: در سال ۱۳۹۸ مجبور شدیم بسیاری از تولیدات را متوقف کنیم یا تولید را با احتیاط جلو ببریم، به همین خاطر، معتقدم

اما شاهدیم که دولت کمکی به این حوزه نمی کند، این در حالی است که دولت یکی از ذی نفعان اصلی تولید داخل دارو است.

نحوه قیمت گذاری داروهای بیوتکنولوژی در ایران

دکتر هوشمند ایلکا، درباره اینکه بایوسیمیلارهای دنیا چگونه قیمت گذاری می شوند و تفاوت ما با آن ها در چیست، گفت: زمانی که صحبت از قیمت می شود، فاکتورهای مشخصی داریم؛ ما قیمت مواد اولیه را چک می کنیم و با در نظر گرفتن مباحثی همانند دستمزدها، هزینه های زیرساخت و ... قیمت نهایی داروها را مشخص می کنیم.

وی مطرح کرد: در ابتدا قرار بود، سازمان غذا و دارو ۷۰ درصد قیمت داروی خارجی را به داروی داخلی اختصاص بدهد. البته باید در نظر داشت که به مواد اولیه داروهای بیوتک، ارز دولتی تعلق می گیرد، همچنین دستمزدها هر روز بالا می رود و هزینه سربار که در حال حاضر تبدیل به قیمت آزاد شده نیز بسیار تاثیرگذار است.

دکتر ایلکا مطرح کرد: در زمینه هزینه زیرساخت باید چهارآیتم تاثیرگذار بر آن را بررسی کنیم تا بتوانیم به درک درستی از هزینه های صورت گرفته برسیم. مورد اول در خصوص تکنولوژی است که هزینه بسیار بالایی دارد و عموماً تجهیزات مورد استفاده، اروپایی و آمریکایی هستند که با توجه به شرایط اقتصادی موجود، خرید و نگهداری آن ها با هزینه های بسیار بالایی همراه است.

وی افزود: مبحث بعدی نیز موضوع دستمزدها است که باید در نظر داشت در این سالها افزایش چند برابری داشته است. ریسک های داروها نیز بخشی از هزینه دارو است که بین ۲۰

دومین نشست زنده اینستاگرامی انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان محصولات بیوتکنولوژی پزشکی ایران:

صادرات محصولات ایرانی به بازارهای جهانی

به گزارش روابط عمومی انجمن، دومین نشست زنده اینستاگرامی انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان محصولات بیوتکنولوژی پزشکی ایران عصر روز دوشنبه ۲۹ اردیبهشت ماه، با محوریت واردات بالک داروهای بیوسیمیلار برگزار شد، در این برنامه، دکتر امیرحسین کارآگاه، عضو هیئت مدیره انجمن؛ دکتر شهریار امیدوار، رئیس هیئت مدیره شرکت آریا تیناژن و دکتر امیر فرشچی مدیرعامل شرکت آریوژن فارمد حضور داشتند و به بیان مشکلات این حوزه پرداختند که شرح گزارش این برنامه را در زیر می‌خوانید:

اغلب این‌طور است، مگر زمانی که یک شرکت برای ورود در یک بازار خاص دچار چالش شود، در آن زمان، از فروش بالک به عنوان یک ابزار استفاده می‌کند تا حداقل سهمی از بازار را بگیرد.

دکتر امیدوار در ادامه تصریح کرد: در سازمان غذا و دارو و وزارت بهداشت به عنوان نگاه حاکمیتی، دو تلقی ظاهراً متضاد همیشه ترسیم‌کننده تصمیم‌گیری‌های همکاران ما بوده است. دغدغهای که همواره وجود داشته است این بوده که تولیدکننده داخلی نتواند نیاز بازار را تامین کند و رسالت سازمان غذا و دارو به‌طور خاص در تامین دارو دچار خلل شود و وظیفه ذاتی خود را نتواند انجام دهد.

رئیس هیئت مدیره شرکت آریا تیناژن در ادامه خاطرنشان کرد: سازمان غذا و دارو تلاش کرده با افزایش منابع، ریسک کمبود دارو در کشور را کاهش دهد و همین امر به عنوان شاخصی برای تمایل به واردات بالک مطرح بوده است.

وی توضیح داد: دغدغه دوم دسترسی به تکنولوژی یا واردات بالک است، موضوعی که البته در کشور ما رایج بوده و ما سابقه زیادی در این امر داریم البته سابقه موفق، کم دیده شده است، زیرا از اول هم هدف انتقال تکنولوژی نبوده بلکه مفری برای دور زدن محدودیت‌های واردات بوده است. حتی با این دو تلقی نیز از منظر سیاست‌های کلان اقتصادی

می‌کنیم صحبت از خانواده کوچکی است که نه تنها توانسته از همه آشوب‌ها و مشقات سال‌هایی که کشور دچار مشکلات عدیده سیاسی و اقتصادی بوده است، جان به در برد و در حال حاضر، به‌عنوان صنعتی پیش‌رو که قابلیت تامین نیازهای مردم را دارد، شناخته می‌شود. در این حوزه، داروهای بیوتکنولوژی خانواده کوچک‌تری هستند. بنابراین خیلی مهم است که این خانواده با سیاست‌های نادرست از بین نرود و ارزش افزوده و مزیت‌هایی که در کشور برای اقتصاد کلان و اقتصاد ملی فراهم کرده، دچار اختلال نشود. رئیس هیئت مدیره شرکت آریا تیناژن بیان کرد: طی سال‌های گذشته واردات بالک انجام می‌شد، باید توجه داشت که این امر باعث آسیب به تولیدکنندگان داخلی که از سلول شروع کرده‌اند، می‌شود. به هر حال این شرکت‌ها نیز صبر زیادی داشته‌اند و سرمایه‌گذاری سنگینی نیز کرده‌اند، به همین دلیل، شاهد آسیب دیدن شرکت‌ها طی سال‌های گذشته در حوزه بالک بوده‌ایم.

وی تاکید کرد: اساساً واردات بالک در دنیا در حوزه بیوتکنولوژی از سوی شرکت‌های برندساز رایج نیست، زیرا بیشترین کار و تکنولوژی تا مرحله تولید بالک است و پرکردن و بسته‌بندی کار زیادی ندارد، در حالی که حاشیه سود بیشتر در فروش فرآورده نهایی است. در مورد بیوسیمیلارها نیز روال

دکتر امیرحسین کارآگاه، عضو هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان محصولات بیوتکنولوژی پزشکی ایران در نشست آنلاین بررسی واردات بالک داروهای بیوسیمیلار، گفت: در صنعت بیوتکنولوژی دارویی تولید ماده اولیه یا APR از ارزش افزوده بالایی برخوردار است، به‌گونه‌ای که ۸۰ درصد ارزش افزوده محصول به این بخش مربوط می‌شود.

وی بیان کرد: برخلاف داروهای شیمیایی، فرمولاسیون در داروهای بیوسیمیلار از ارزش افزوده کمتری برخوردار است و شرکت‌هایی که بتوانند تمام مراحل تولید را در شرکت خودشان انجام دهند، عمده ارزش افزوده را به دست خواهند آورد.

کارآگاه اظهار داشت: خوشبختانه در کشور ما شرکت‌هایی وجود دارد که تولید در این مرحله را در داخل انجام می‌دهند و این خبر از خودکفایی در فن‌آوری و دانش فنی شرکت‌های ایرانی است و ما در حال حاضر، محصولاتی در کشور تولید می‌کنیم که کشورهای معدودی توان تولید آن‌ها را دارند و حتی محصول ایرانی امکان صادرات به بازارهای جهانی را دارد.

صنعت دارو به‌عنوان صنعتی پیش‌رو که قابلیت پاسخگویی به نیازهای کشور را دارد، شناخته می‌شود

دکتر شهریار امیدوار گفت: زمانی که ما در مورد صنعت دارو صحبت

در واقع همه این چرخ‌دنده‌ها به هم وصل است. خلاصه اینکه از زمان توسعه محصول و رساندن آن به بازار و تولید در مقیاس صنعتی که فازهای مختلفی دارد، شروع و مراحل متنوعی طی می‌شود که به هیچ عنوان قابل تفکیک نیست. در شرکت‌های توسعه یافته چیزی به عنوان فروش بالک نداریم اما در برخی شرکت‌های غیرمعتبر ممکن است این امر اتفاق بیافتد.

وی در خصوص اهمیت شفافیت قانون، افزود: نقش قانون و تضمین اجرای آن تفاوت کشورها است. نوع و شفافیت قانون و ضمانت اجرایی آن در کشورهای توسعه یافته بالا است. دستورات بالادستی نسبت به توسعه، ایجاد اشتغال، جهش تولید، بومی‌سازی دانش، ایجاد صادرات، ارزآوری و جلوگیری از فروش ارز تدوین می‌شود اما آنچه اجرا می‌شود متفاوت است. در حال حاضر، خلا پیاده‌سازی قانون شفاف در کشور احساس می‌شود، اگر قانون شفاف باشد از تضاد منافع جلوگیری می‌کند.

دکتر کارآگاه: تولید ۲۲ محصول بایوسیمیلاری در کشور

عضو هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان محصولات بیوتکنولوژی پزشکی ایران گفت: امروز از ۲۲ محصول بایوسیمیلاری که در کشور تولید می‌شود همگی از این ویژگی برخوردارند، اما شاهد این هستیم که واردات بالک داروهای بایوسیمیلار با بهانه‌های مختلف مانند انتقال دانش فنی یا واردات به شرط تولید در داخل اتفاق می‌افتد. همین امر زحمات شرکت‌های دانش‌بنیان را که در طول پنج سال برای رسیدن به محصول نهایی کشیده‌اند، به ناگهان از بین می‌برد.

وی تاکید کرد: واردات این محصولات به کشوری که دانش فنی تولید آن‌ها را دارد و آن را بومی کرده است، تاثیری جز به هم ریختن بازار و ایجاد ناامیدی برای شرکت‌های دانش‌بنیان در پی نخواهد داشت. ▶

که ایده شکل می‌گیرد، سرمایه‌گذاری کلان انجام می‌شود، باید مورد ارزشیابی قرار گیرد. واردات بالک برای اقتصاد کلان منفعتی به همراه ندارد و نوعی تضعیف منابع و توانمندی‌های ملی در سطح بنگاه‌های خرد به نفع شرکت‌های خارجی است.

رئیس هیئت مدیره شرکت آریاتیناژن در مورد قانونی که در سازمان غذا و دارو و وزارت بهداشت ممکن است وجود داشته باشد که آیا از محصولاتی که از مرحله سل‌لاین در کشور تولید می‌شوند، قانونی داریم که واردات بالک آن‌ها ممنوع باشد یا خیر، اظهار کرد: در سندیکا این مسئله به عنوان سند تهیه شد اما نمی‌دانم به جایگاه قانونی رسیده یا خیر.

دکتر امیر فرشچی: شفافیت قانونی، حلقه مفقوده کمک به صنعت بیوتکنولوژی

مدیرعامل شرکت آریوزن فارمد در این نشست اینستاگرامی گفت: چیزی که در دنیا به‌عنوان دانش اتفاق می‌افتد از بخش‌های مختلفی تشکیل شده که در کنار هم دانش بیوتکنولوژی را تشکیل داده است. یعنی دانش حوزه کنترل کیفیت و تضمین کیفیت هم مانند چرخ‌دنده‌ها در کنار تولید قرار می‌گیرد تا تولید صنعت بیوتکنولوژی در یک شرکت یا کشور خاص اتفاق افتد. اگر به کشورهای توسعه‌یافته نگاهی بیندازیم متوجه می‌شویم که در مورد دانش‌هایی که به‌روز و های‌تک هستند، ارتباط زیادی بین حوزه‌های مختلف در داخل هر شرکت وجود دارد و این حوزه‌ها قابل تفکیک نیستند.

دکتر امیر فرشچی اظهار کرد: یک شرکت که دارای هویت دانش بیوتکنولوژی است در هیچ جای دنیا، تفکیک نمی‌کنند، یعنی مثلاً بخش مواد اولیه را جداکنند و بفروشند. این کار عقلانی و به صرفه نیست ضمن اینکه برای آن شرکت نیز از دیدگاه کیفیت ریسک بزرگی محسوب می‌شود زیرا از سرنوشت محصول خبری ندارد و تبعاً کنترلی هم در این خصوص ندارد.

کشور، توجیه قوی‌ای در واردات بالک (در صورتی که فرآورده‌اش در داخل کشور تولید می‌شود و بیش از یک تولیدکننده نیز دارد)، وجود ندارد.

دکتر امیدوار در خصوص ارزیابی فواید و مضرات واردات بالک، گفت: به‌طور طبیعی برای شرکت یا بنگاهی که تقاضای واردات دارد، واردات بالک منفعت است، زیرا از سرمایه‌گذاری سنگین، معاف می‌شود و برای شرکت تولیدکننده خارجی نیز فرصت بزرگی است و این فرصت به راحتی در اختیار هر شرکتی قرار نمی‌گیرد.

وی افزود: در بنگاه باید نیم‌نگاهی به اقتصاد کلان نیز داشته باشیم که آیا به صرف رقابت و ایجاد فضای رقابتی می‌تواند توجیه‌کننده آسیب‌هایی که در این حوزه رخ می‌دهد، باشد. یک شرکت تولیدی حوزه داروهای شیمیایی از زمانی که تصمیم می‌گیرد یک دارویی را تولید کند تا زمانی که وارد بازار می‌شود، حدود سه ماه زمان لازم دارد، در حالی که در تولید داروهای بیوسیمیلار حداقل چند سال برای این قصه زمان لازم داریم تا مطالعات بالینی آن تکمیل و احراز کیفیت شود و به لحاظ اثربخشی و عوارض جانبی بررسی و سپس وارد بازار دارویی کشور شود.

دکتر امیدوار افزود: در زمانی که منابع محدود است باید وسواس بیشتری داشته باشیم. واردات بالک در اقتصاد کلان ضرر خواهد داشت و در اقتصاد خرد نیز برای بنگاه‌هایی که با دیدگاه حرفه‌ای آمدند و سرمایه‌گذاری کردند همراه با ضرر خواهد بود. البته بحث فضای رقابتی در جای خودش دارای ارزش است اما بحث رقابت فقط در این نیست که قابلیت داشته باشیم و به هر قیمتی که شده فرآورده‌ای را وارد بازار کنیم؛ به مفهوم ایجاد رقابت در بخش‌های مختلف باید توجه داشته باشیم.

وی عنوان کرد: یک شرکت متقاضی واردات بالک باید خود را در تمام مراحل کار قابل رقابت کند و نباید فقط به جنبه اقتصادی و تنوع فرآورده در بازار توجه کند. الزامات رقابت از زمانی



دکتر پرویز کرمی، دبیر ستاد فرهنگسازی اقتصاد دانش بنیان:

تاثیر شرکت‌های دانش بنیان در مقابله با کرونا

دکتر پرویز کرمی با اشاره به بحران‌هایی که کرونا برای کشورها ایجاد کرده، گفت: این ویروس از جهاتی نیز فرصت‌های بسیاری را پدید آورده است که شامل توجه به زیرساخت‌های کشور و کشف استعداد‌های خارق‌العاده در بیوتکنولوژی و هوش مصنوعی می‌شود.

پیش‌رویمان است که باید مقابله و پیشگیری را به حدی جدی بگیریم تا دوباره کشور دچار چنین چالشی نشود. دکتر کرمی در خصوص کشف استعداد‌های خارق‌العاده در بیوتکنولوژی و هوش مصنوعی، خاطرنشان کرد: کرونا برای تمام کشورها از جمله کشور ما زحمت، رنج، کساد بازاری و غیره را به همراه داشته و بحران‌هایی را ایجاد کرده است اما از جهاتی نیز این تهدید فرصت‌های بسیاری را پدید آورد، از اعتماد به نفس ملی گرفته تا روزآمدی پروتکل‌های پزشکی، از توجه به زیرساخت‌های کشور گرفته تا کشف استعداد‌های خارق‌العاده در بیوتکنولوژی و هوش مصنوعی.

بروز توانمندی‌های جدید در دوران کرونا

دبیر ستاد فرهنگسازی اقتصاد دانش بنیان گفت: نباید فراموش کنیم که در دوران همه‌گیری کرونا شرکت‌های دانش بنیان و استارت‌آپ‌های بزرگ توانستند توانمندی‌های خود را بروز دهند و کمک‌های بسیار خوبی برای مردم و کشور به ارمغان آوردند، به طوری که موضوع دانش بنیان‌ها و توانمندی‌های آن‌ها اصطلاحاً در این ایام نقل محافل و مجالس ویژه بود.

وی عنوان کرد: در این ایام کرونایی شاهدیم که شرکت‌های دانش بنیان در دید مردم و مسوولان بسیار جلوه‌گری کرده است و این شرکت‌ها در زمینه پیشگیری، تشخیص، درمان، تولید، تجهیزات پزشکی و داروهای اقدامات موثری انجام داده‌اند.

دکتر کرمی توضیح داد: عمده گزارشات رئیس جمهور در نشست‌هایی که با گروه‌های احزاب و سیاسیون داشتند و رئیس مجلس در آخرین گزارش خود در کسوت ریاست مجلس عمدتاً به فعالیت‌های اثرگذار شرکت‌های دانش بنیان پرداختند، اکنون آحاد مردم و جامعه نمود و ثمره اقتدار علمی و فناوری و ایران قوی را در منظر دانش بنیان می‌بینند و ایمان دارند که برای این شرکت‌ها دیگر کار نشد ندارد.

دکتر کرمی افزود: سال گذشته معاونت علمی برنامه‌های را تحت عنوان مقابله با تحریم‌ها، تولید کالاها و محصولات تحریمی تدوین و عملیاتی کرده بود. به طوری که معاونت در سال رونق تولید فراخوانی در حوزه کالاهای تحریمی، ملزومات و تجهیزات تحریمی اعلام کرد و بنا را بر این داشت

دبیر ستاد فرهنگسازی اقتصاد دانش بنیان هر چند کرونا برای جامعه و کشور سختی‌هایی را به همراه آورد و خیلی از افراد عزیزانشان را از دست دادند. کادر پزشکی و درمانی متحمل زحمات زیادی شدند و برخی نیز در این راه به شهادت رسیدند. اما نباید غافل از این باشیم که کرونا مزایایی نیز برای کشور خصوصاً شرکت‌های دانش بنیان داشت و اینکه این شرکت‌ها توان خود را باور داشتند و توانستند با دلگرمی مردم و مسوولان به دستاوردهای شایسته‌ای دست یابند.

وی در گفت‌وگو با مرکز روابط عمومی و اطلاع رسانی معاونت علمی ریاست جمهوری، بیان کرد: کرونا بیماری مهلکی است که اگر عالمانه و هوشمندانه با آن مقابله نشود، خیلی زود فضای عمومی جامعه را در بر می‌گیرد. برای مقابله با ویروس کرونا به چیزی بیش از وسایل پزشکی و فعالیت‌های بهداشتی و درمانی نیازمند هستیم که شرکت‌های دانش بنیان در این راه قدم‌های بلند و مثمر ثمری برداشتند.

دستاوردهای شرکت‌های دانش بنیان در دوران کرونا

مشاور رئیس بنیاد ملی نخبگان درباره دستاوردها و فعالیت‌های شرکت‌های دانش بنیان و به‌ویژه شرکت‌های بیوتکنولوژی در مواجهه با بحران کرونا، گفت: در حال حاضر به مدد این‌تارگری و تلاش خوب کادر درمانی، همکاری مردم و توان شرکت‌های دانش بنیان کشور به مرحله‌ای رسیده که ستاد ملی مقابله با کرونا اعلام کرده که از بحران و همه‌گیری کرونا عبور کرده‌ایم و به وضعیت مدیریت و مهار و مقابله با کووید ۱۹ با رعایت فاصله‌گذاری اجتماعی و گذر از این دوران سخت رسیده‌ایم. هر چند هنوز هم رعایت نکات پیشگیری و بهداشتی ضروری است.

وی تأکید کرد: تحقیقات و یافته‌های علمی دانشمندان در کشورهای مختلف روی ویروس کرونا نشان دهنده این است که بسیاری از کشورها دوره جهش و بحران این ویروس را پشت سر گذاشته‌اند و به دوره مقابله رسیده‌اند و دوره کنترل شده‌ای را طی می‌کنند و پیش‌بینی‌ها بر این است که تا پاییز این روند آرام و کند شده و وضعیت با ثباتی را در کشور داشته باشیم و بعد از آن نیز سناریوهای مختلفی

در حوزه ضدعفونی چه برای بخار آب اکسیژنه پلاسمایی یا UV لازم بود نیز معاونت علمی وارد شد تا به این شرکتها کمک کند.

وی بیان کرد: در حوزه تولید کیت‌های تشخیصی و سریع‌الاستخراج، سرولوژی، پلاسمایی یا کیت‌هایی که به هر نوعی جامعه و بخش بهداشت به آن نیاز داشت تلاش کردیم تا نیاز را شناسایی و کمک‌های لازم برای تولید و ساخت آن‌ها صورت گیرد. در حوزه تجهیزات پزشکی نیز می‌توان به حمایت از توسعه پلتفرم‌های تحلیل کلان داده‌ها بر پایه هوش مصنوعی، دستیار هوشمند تحلیل تصاویر پزشکی و سی‌تی‌اسکن اشاره کنیم که به تولید دستگاه‌های آزمایشگاهی مانند سانتریفیوژهای لازم، دستگاه‌های دوربین حرارتی، ساخت دتکتورسی‌تی‌اسکن‌ها و تولید دستگاه سی‌تی‌اسکن منجر شد.

ساخت تجهیزات و ماشین‌آلات به روز

مشاور معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری اظهار کرد: تجهیزات‌های‌تکی مانند ساخت ونتیلاتورها، بای‌پ، دستگاه‌های اتاق عمل، آی‌سی‌یو، داروهای ضدویروس یا هر دارویی که در جامعه جهانی مطرح می‌شد زیست بوم فناوری به سرعت این تجهیزات و داروها را در داخل ایران نمونه‌سازی، طراحی و به تولید انبوه می‌رساند که اینها ثمره کار و تلاش و توان شرکت‌های دانش‌بنیان در حوزه بایوتکنولوژی است.

دکتر کرمی در خصوص توان بایوتکنولوژی و زیست فناوری کشور افزود: قدرت اول منطقه در بایوتکنولوژی و زیست فناوری هستیم و در حوزه زیست فناوری دستاوردهای بسیار درخشانی داریم، ما متوجه توان زیست‌بوم حوزه بایوتکنولوژی و زیست فناوری کشور شده‌ایم به طوری که در منطقه قدرت اول هستیم. هیچ دارو، واکسن یا الزامات مورد نیاز و پروتکلی نیست که مورد نیاز کشور باشد و زیست بوم نتواند این کار را در کنار تولید دستگاه‌های تجهیزات پزشکی آماده کند و تحویل جامعه بدهد.

وی گفت: در این حوزه شرکت‌های دانش‌بنیانی داشتیم که در زمینه مطالعات بالینی و کارآزمایی پزشکی وارد شدند، هزاران نوع تست، هزاران ساعت تحقیق مطالعات بالینی روی موضوعات مختلف دارویی و پروتکل‌های بهداشتی انجام شد و تمام اینها ماحصل کمک و توان شرکت‌های دانش‌بنیان در حوزه‌های مختلف بود. قبل از اینکه کشور با بحران کرونا مواجه شود نمی‌دانستیم شرکت‌های دانش‌بنیان چنین توانی دارند که می‌توانند ظرف مدت زمان ۲۰ روز کیت تشخیصی تولید کنند؛ لذا قبل از شروع همه‌گیری کرونا در کشور اقدام به خرید کیت از کشورهای دیگر کرده بودیم و زمانی این کیت‌ها از طریق مرزهای زمینی یا دریایی به کشور رسید که شرکت‌های دانش‌بنیان این کیت‌ها را ساخته و صادر می‌کردند. ▶

که به واسطه زیست بوم و اکوسیستم فناوری و نوآوری که طی چند سال گذشته تقویت کرده و بوجود آورده است شرکت‌ها را در این حوزه‌ها حمایت کند؛ لذا ما سال گذشته تولید محصولات تحریمی را تمرین کرده و موفقیت‌های خوبی کسب شده بود و شرکت‌های دانش‌بنیان اعتماد لازم را پیدا کرده و تولیدات و محصولات خوبی در این حوزه‌ها داشتند.

وی در ادامه مطرح کرد: در اواخر سال گذشته که کشور با اپیدمی کرونا مواجه شد معاونت علمی توسعه زیست بوم سلامت و بیوتک را یکی از اولویت‌های اصلی و جدی کار خود قرار داد و تلاش کرد این زیست بوم را که مبتنی بر توان و ظرفیت شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌های حوزه دارو و تجهیزات پزشکی و درمانی بود را مدیریت کند.

تمرکز بر استفاده از توان و ظرفیت استارت‌آپ‌ها

مشاور رئیس بنیاد نخبگان تصریح کرد: البته معاونت در مقابله با ویروس دو بعد اصلی «پیشگیری، تشخیص و درمان» با تمرکز بر توسعه دارو، واکسن، تولید تجهیزات و ملزومات پیشرفته مقابله با کرونا و «مدیریت تمرکز بر استفاده از توان و ظرفیت استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان» را همزمان پیش می‌برد.

وی تاکید کرد: در حوزه پیشگیری به تجهیزات و ملزوماتی مانند ماسک، انواع ژل، مواد ضدعفونی‌کننده و داروهای مکمل مورد نیاز و پروتکل‌های درمانی در کنار و با نظارت کمیته علمی ستاد کرونا داشتیم و در حوزه تشخیص نیز به کیت‌های مختلف که تیم پزشکی بتوانند بیماران را از غیربیمار یا مبتلایان را از غیر مبتلایان تشخیص دهند، رسیدیم. درحوزه درمان، داروها باید به خوبی مدیریت می‌شدند و به تولید انبوه می‌رسیدند و این امر با توان و ظرفیتی که شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها داشتند توانست در موقعیت بحران به ما کمک کند.

مشاور معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری در مورد تولیدات و محصولات دارویی و بهداشتی مصرفی در دوران شیوع کرونا، گفت: چندین طرح را در حوزه پیشگیری، تشخیص، درمان و تولید واکسن مورد حمایت قرار دادیم و با شرکت‌هایی که در توسعه و تولید واکسن و داروها فعالیت می‌کنند، قراردادهایی بسته‌ایم.

دکتر کرمی اشاره کرد: در حوزه پیشگیری ملزومات مصرفی مانند دستکش لاتکس، ماسک‌های سه‌لایه، N95، N99 و خطوط تولید نیاز بود که باید هرچه سریع‌تر مجوزهای کیفی برای این لوازم گرفته می‌شد، کارهای اداری، مجوزها، آیین‌نامه‌ها و بخش‌نامه‌هایی که باید پالایش می‌شدند و برخی نیز باید در سطح ستاد ملی کرونا بررسی می‌شدند که معاونت علمی در این حوزه ورود کرد، البته برای مواد ضدعفونی‌کننده دست و سطوح، طرح‌های کلان فناوری که در تولید خط تولید ماسک سه لایه جراحی و نانو کاربرد دارند، حمایت از ساخت چندین نوع دستگاه که

IPH 2020 after COVID-19: Life Goes On

How the pandemic has affected the 6th International Exhibition on Pharmaceuticals and Related Industries IRANPHARMA EXPO 2020

Following a few weeks of controlled and staged reopening of business in Iran, IPH 2020 secretariat office was back on track and fully operational from early April, right after the new Iranian year holidays. Abiding by guidelines issued by the Iranian Food and Drug Administration IFDA, Rasayesh, the secretariat office of IRANPHARMA EXPO, commenced its activity in the new Iranian year, with the recommended %50 of its personnel. With the steady drop in the number of new cases of COVID-19 in Iran, businesses returned to their usual routines, and the event industry is not an exception.

Observing regulations and guidelines issued by the IFDA, the secretariat of IRANPHARMA EXPO 2020 has been back on track for the past two months and is working at full capacity to prepare for this exhibition. The biggest pharmaceutical event of MENA region, IRANPHARMA EXPO 2020 is due to be held in September 22-24, in the Grand Musalla of Tehran, Iran.

With more and more companies submitting for booths and registering, and the secretariat working at half its capacity until the beginning of May, the waiting line got even longer. Therefore, IRANPHARMA EXPO 2020 is expected to have a great turnout, in terms of exhibitor numbers. The allocation process has also witnessed a steady rise in picking up speed and with more and more companies allocated. As marketing and allocation continued on, it became evident that for this year, the main hall would not suffice for the demand for exhibiting in IRANPHARMA EXPO 2020.

Responding to the high demand, the secretariat for IPH 2020 has decided to open up another hall, adjacent to the main hall for the companies that are still in line. The F Hall, with 1000 m2 space, will host a row of companies, as well as new exciting international opportunities and facilities such as a café and a workshop space.

The World Health Organization WHO has issued several pamphlets containing guidelines regarding the reopening measures that have to be taken in order to ensure people's safety. To help contribute to this global fight against the COVID-19 pandemic, the secretariat of IPH 2020 is also set to release guidelines and measures, based on WHO findings to be taken throughout the event.

The new protocols that will be issued by the secretariat are expected to include changes in the registration process for visitors, changes in visitors' admission and ID card claiming processes, relocating certain facilities and erecting new ones in different spots, equipping the venue with sanitizers and safety gears are changing the restaurant protocols and services.

The secretariat of IRANPHARMA EXPO 2020 has vowed to keep working closely with the Ministry of Health and Medical Education MOH, the Iranian Food and Drug Administration IFDA, the Iranian Pharmaceutical Industries Syndicate, and other collaborating state and private bodies to help ensure a safe and vibrant space for this year's event, that is hoped to provide a platform for further development and advancement in the domains of public health, amid the current global pandemic that has hit the world off guard.

Furthermore, with the Grand Musalla of Tehran as the venue, the structure and features of the building, including the abundance of facilities, the open spaces and the height of the main and adjacent halls are expected to ensure a safe and hygienic event for IPH EXPO 2020, as it meets all the guidelines and standards for venues, mentioned in WHO documents, concerning gatherings and events in the times of the Pandemic.

IRANPHARMA EXPO 2020 will be held on September 22-24, in the Grand Musalla of Tehran, Iran.



در گفت‌وگو با مهندس حسین رجبی، مدیرعامل شرکت ستارگان نیک:

مهم‌ترین هدف: تامین رضایت‌مندی مصرف‌کنندگان

تولیدکنندگان در کشور با مشکلات بی‌شماری در زمینه تامین و تولید محصولات با کیفیت و مرغوب مواجه هستند به همین سبب، سعی شده این موانع و مشکلات در همایش علمی و نمایشگاه‌های تخصصی مکمل‌های رژیمی و غذایی که دارای اهداف کلانی است، بررسی شود، این همایش فرصتی را در اختیار تولیدکنندگان و فعالین این حوزه قرار می‌دهد تا مشکلات خود را مطرح کنند، در همین راستا، با مهندس حسین رجبی، مدیرعامل شرکت ستارگان نیک گفت‌وگویی داشتیم که شرح آن را در زیر می‌خوانید:

مهم‌ترین برنامه و اهداف شما در زمینه تولید مکمل چیست؟

رشد و شکوفایی چرخه اقتصادی کشور، اشتغال‌زایی، تولید با کیفیت، ارتقا سطح کیفی محصولات و تامین رضایت‌مندی مصرف‌کنندگان از مهم‌ترین برنامه‌ها و اهداف شرکت ستارگان نیک در زمینه تولید مکمل است.

در زمینه تولید مکمل‌های رژیمی - غذایی با چه چالش‌ها و مشکلاتی مواجه هستید؟

اولین و مهم‌ترین چالش تولید مکمل‌های رژیمی - غذایی در کشور، موانع و محدودیت‌هایی است که وزارت بهداشت بر سر راه تولیدکنندگان قرار داده، در حال حاضر، حمایت از تولید ملی تنها در حد شعار است، در صورتی که باید در عمل اجرایی شود.

همواره شرکت ستارگان نیک در تولید محصولات خود از بهترین مواد اولیه و با کیفیت‌ترین مواد بسته‌بندی استفاده کرده است، نظارت بر تولید و بازدید از آزمایشگاه‌ها به طور منظم توسط همکاران سازمان غذا و دارو و وزارت بهداشت انجام می‌شود که تاکنون هیچ ایرادی از فرمولاسیون‌های ما گزارش نشده است، اما کم لطفی‌هایی نیز در این خصوص وجود داشته که با ساده‌ترین اشکالی که مثلاً روی برچسب دیده شده امکان تمدید را سلب و یا کارتابل شرکت را باطل کرده‌اند و برای حداقل یک ماه امکان تمدید برچسب اصالت کالا را به تعویق انداخته‌اند. این پروسه هم چرخه تولید را به عقب می‌اندازد و هم کالا به موقع به دست مصرف‌کننده نمی‌رسد و به طبع آن خرید و تامین مواد اولیه، پرداخت حقوق کارکنان و کارگران و ... نیز به تعویق می‌افتد. با توجه به تحریم‌ها و بازار آشفته‌ای که بسیاری از شرکت‌های تولیدکننده را با بحران مواجه کرده است، خوشبختانه شرکت ستارگان نیک تاکنون تعدیل نیرو نداشته بلکه جذب نیز داشته است.

قاچاق چه تاثیری بر فعالیت شما داشته است؟ آیا میزان تقاضا در سال‌های اخیر تغییری کرده است؟

مقدار قاچاق در برابر حجم تولید داخلی بسیار ناچیز است. ما و اکثر تولیدکنندگان با مشکلات بزرگ‌تری

مواجه هستیم، برای مثال، واردات و صدور بی‌رویه مجوز محصولاتی که نمونه مشابه آن در داخل کشور با بهترین کیفیت تولید می‌شود، ضرورتی ندارد.

این در حالی است که مقرر شده بود محصولاتی که در ایران تولید می‌شود، جایگزین واردات بی‌رویه برخی محصولات از کشورهای آمریکایی و اروپایی شود، اما متأسفانه محصولات وارداتی در سازمان غذا و دارو به سرعت مجوزهای وارداتی خود را اخذ می‌کنند، این در حالی است که تولیدکنندگان داخلی با مشکلات بسیاری برای دریافت مجوزهای تولید از سازمان‌های متفاوت روبه‌رو هستند که این امر، سرعت تولید را بسیار کند و به بدنه تولید ملی، شرکت‌های سرمایه‌گذاران و تولیدکنندگان آسیب‌های جبران ناپذیری وارد می‌کند. زمانی که محصولات با کیفیت عالی تولید، بسته‌بندی و توزیع می‌شود، نیازی به واردات قانونی یا قاچاق محصولات اروپایی و آمریکایی نیست.

حدود سه سال است که رهبر معظم انقلاب در حمایت از تولیدات ملی فرموده‌اند که باید امکان ورود محصولات آمریکایی که در کشور قابلیت تولید آن را داریم، گرفته شود اما متأسفانه همچنان شاهد ورود این محصولات به داخل کشور از طرق مختلف هستیم، ما در بحث شفاف‌سازی تولید محصولات با کیفیت، تمام تجهیزات کارخانه و انبار خود و نحوه تولید محصولات را در معرض دید تمامی واحدهای نظارتی قرار داده‌ایم، در صورتی که هیچ اطلاع دقیقی از واحدهای تولیدی محصولات اروپایی و آمریکایی در اختیار مصرف‌کنندگان قرار ندارد.

مصرف‌کنندگان تنها به دنبال برندهای آمریکایی هستند، در صورتی که اگر آن‌ها بدانند که محصولات تولید شده ما نیز دارای همان مواد اولیه از بهترین شرکت‌های تولیدکننده دنیاست، قطعاً با رغبت و اطمینان بیشتری محصولات ما را خریداری می‌کنند.

با وجود تمام سخت‌گیری‌هایی که از طرف وزارت بهداشت اعمال می‌شود، محصولات خود را تولید و عرضه می‌کنیم، صدور مجوزهای بی‌مورد برای محصولات مشابه وارداتی آسیب‌زننده‌تر از قاچاق این محصولات است، امسال خواستار این هستیم که این موانع برطرف شود.

دولت چه اقداماتی در جهت کاهش میزان قاچاق باید انجام دهد؟ شما چه انتظاراتی از دولت برای حمایت از بخش تولید دارید؟
شرکت ستارگان نیک به عنوان تولیدکننده، به تمام شرریان‌های قاچاق آشنا است، اما دولت نظارت کافی روی این مسئله ندارد و تا زمانی که دولت مقابله جدی روی موضوع قاچاق کالا نداشته باشد نباید انتظار بهبود روند تولید را داشت.

با توجه به شیوع بیماری کرونا، میزان تقاضا برای خرید مکمل‌ها کاهشی داشته است؟ آیا شما میزان تولید خود را کاهش داده‌اید؟
کاهش زیادی در تولید محصولات داشتیم به دلیل اینکه عمده فعالیت شرکت ستارگان نیک بر تولید مکمل‌های ورزشی و غذایی استوار است، بسته شدن باشگاه‌های ورزشی و محدود شدن فعالیت جامعه ورزشی به دلیل شیوع کرونا به فروش و تولید مکمل صدمه وارد کرده است و تا وقتی که این محدودیت‌ها به دلیل شیوع این بیماری ادامه داشته باشد، میزان تقاضا نیز کاهش خواهد داشت.

با توجه به تمامی این چالش‌ها، سعی و تلاش مدیریت این شرکت بر این بوده که با حفظ نیروی انسانی، کمترین تعدیل را داشته باشد و محصولات همچون گذشته تولید و در بازارها عرضه شود. شرکت ستارگان امیدوار است تا با مهار و کنترل بیماری که به هر جهت میهمان ناخوانده ماست، سلامت را به جامعه باز گرداند تا فعالیت و فروش به روزهای اوج خود برسد و بتوانیم بیش از پیش در خدمت مردم باشیم و با تولید محصولات با کیفیت از ورود محصولات قاچاق و بی‌کیفیت و خروج ارز از کشور جلوگیری کنیم.

برای تهیه و تامین مواد اولیه با مشکلی مواجه هستید؟ آیا چند نرخى شدن ارز تأثیری در فعالیت شما داشته است؟

به عنوان مثال مالتو دکسترین که شرکت زرماکارون به عنوان یکی از بهترین تولیدکننده‌های داخلی این ماده است (دارای خطوط تولید اروپایی است) و صادرات هم به خارج از کشور دارد، مالتو دکسترین DE 18-22 را از بهترین ذرت وارداتی تولید می‌کند و از قبل عید تاکنون بیش از ۳۰ درصد افزایش قیمت داشته است، این محصول به عنوان یک ماده اولیه تولید داخل مورد بحث است.

زمانی که دلار از ۱۲ هزار تومان به ۲۰ هزار تومان رسید، ماده اولیه وارداتی ما نیز به یورو خریداری شد و ما باید حواله آزاد بزنیم، از طرفی دولت نیز اجازه افزایش قیمت به ما نمی‌دهد، هزینه دستمزد کارگر، خدمات، هزینه‌های جانبی، حمل‌ونقل، سوخت، نگهداری و ... نیز افزایش یافت اما دولت و وزارتخانه‌های آن هماهنگ با تولیدکننده نیستند.

در زمینه ارتقای استانداردها در صنعت مکمل‌ها چه اهداف و راهکارهایی دارید؟ چه اقداماتی در این راستا انجام داده‌اید؟

اهداف و استانداردهای ما مطابق با GMP سازمان غذا و داروست، آزمایشگاه‌ها، هواسازهای هایژنیک، اتاق‌های clean room است، در حال حاضر نیز یک مجموعه جدید در شهر صنعتی عباس‌آباد در حال ساخت داریم که البته مجموعه تولیدی ما در شهر صنعتی دارویی برکت به دلیل عدم موجودی و چالش‌هایی که وجود دارد راکد باقی مانده است، پروژه این خط کاملاً داروست که فعلاً تعطیل است، اما طرحی که در شهرک دارویی عباس‌آباد دنبال می‌شود حدود ۶ هزار متر کلین روم دارویی است، با آخرین تکنولوژی دنیا، پیشروی این طرح هر روز دنبال می‌شود و سعی می‌کنیم که بالاترین استاندارد تولید در آن رعایت شود که نه تنها سازمان غذا و دارو بلکه از تمامی استانداردهای روز دنیا پیروی کند تا مطابق با شان و آبروی شرکت و برندهای آن باشد. ما بهترین تجهیزات را برای این سایت تدارک می‌بینیم تا در ابتدای سال ۱۴۰۰ به بهره‌برداری برسد تا پاسخگو و جبران‌کننده فرصت‌های خالی تولید شرکت باشد.

برای ارتقای صنعت تولید مکمل‌ها، چه برنامه‌ها و اهدافی دارید؟

واحد R & D شرکت دید جهانی دارد، واحد طرح و توسعه ما به تولیدات و محصولات روز دنیا (اروپا و آمریکا) اشراف دارند و بر روی مکمل‌های جدید، روش‌های ساخت، روش‌های بسته‌بندی تحقیق و بررسی می‌کنند، ما فاصله‌ای با تولیدات روز دنیا نداریم، تحقیق و بررسی‌ها و فرمولاسیون روزانه پیگیری و دنبال می‌شود، هر آنچه در دنیا تولید می‌شود به فاصله یک ماه واحد طرح و توسعه ما، تحقیق و بررسی و فرموله می‌کند و برای گرفتن IRC پیش می‌رویم و تلاش می‌کنیم که همواره بهترین باشیم و کالای خوب و با کیفیت برای مصرف‌کنندگان تولید کنیم.

همایش مکمل‌های غذایی، چه تاثیری در فعالیت شرکت شما دارد؟ برگزاری این همایش را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

این همایش و نمایشگاه‌ها کمک می‌کند تا ورزشکاران و جامعه ورزشی با تولید انواع محصولات و مکمل‌های ورزشی و غذایی آشنا و متوجه شوند که تولیدکنندگان با چه سختی و چالش‌هایی که با وجود محدودیت‌هایی که در کشور وجود دارد به تولید محصولات با کیفیت اقدام کرده‌اند، به خصوص که این همایش با حمایت و پشتیبانی سندیکا تولیدکنندگان مکمل‌های غذایی برگزار شده است و ما هم با پشتیبانی و حمایت سندیکا در نمایشگاه شرکت کردیم، در این جا باید از سندیکا تشکر کنم که همواره از تولید و تولیدکننده حمایت کرده است.

برنامه شما برای هشتمین دوره همایش مکمل‌های غذایی، چیست؟

ما امسال به دلیل حمایت‌های سندیکا در این همایش کردیم، شرکت ستارگان نیک هم به دلیل این پشتیبانی و برای حمایت از سندیکا اسپانسر این همایش شد. این نمایشگاه‌ها اثرگذار و مفید است، زیرا موجب می‌شود تا محصولات تولید شده شرکت را به نمایش بگذاریم، ما هم سعی داریم تا اعتمادسازی کنیم و با تبلیغات و دادن آگاهی سودمند به مصرف‌کننده و مخاطبان خود کالاهای خود را به نمایش بگذاریم و عضوی از جامعه سلامت و عهده‌دار تامین سلامتی مردم باشیم. ▶

GENESTAR®
Natural Health Products & Sport Supplements



شرکت داروسازی کارن

در گفت‌وگو با دکتر علی مزیدی، مدیرعامل شرکت داروسازی کارن:

کاهش سهم بازار مکمل‌های تقلبی و خارجی

همایش علمی و نمایشگاه‌های تخصصی مکمل‌های رژیمی و غذایی اهداف کلانی نظیر بررسی نقش مکمل‌های غذایی، رژیمی و دارویی در زندگی سالم، بررسی چگونگی حفظ و ارتقا سلامت جامعه از طریق تولید و عرضه مکمل‌های موثر، بررسی چگونگی تامین نیازها در حوزه مکمل‌های غذایی، رژیمی و دارویی ایجاد و راه‌اندازی شده است و تولیدکنندگان این حوزه با شرکت در این همایش به بیان مسائل و مشکلات خود می‌پردازند، در همین راستا، دکتر علی مجیدی، مدیرعامل شرکت داروسازی کارن گفت‌وگویی داشتیم که شرح آن را در زیر می‌خوانید:

توضیح کوتاهی درباره سابقه شرکت و فعالیت در حوزه تولید مکمل‌ها بدهید؟

شرکت کارن کار خود را از سال ۱۳۷۸ آغاز کرد و در حال حاضر بیش از ۱۳۰ محصول اعم از مکمل و دارو تولید می‌شود. از آنجایی که تولید محصول سالم و با کیفیت از اهداف شرکت است تمام مجوزهای لازم از وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی، وزارت صنایع و معادن را دریافت کرده است.

به نظر شما ویژگی هشتمین دوره همایش مکمل‌ها چیست؟

اهمیت و تاکید به سلامت مکمل‌های ورزشی در شرایط فعلی کشور که مکمل‌های تقلبی به وفور حتی در داروخانه‌ها یافت می‌شوند، باعث دل‌سردی شرکت‌های تولیدکننده داخلی (که تمام استانداردها و مجوزهای لازم را دارند) جهت ادامه راه خود در شرایط سخت کنونی خواهد شد.

با توجه به شعار همایش امسال، اهمیت تولید داخلی مکمل‌ها برای سلامت جامعه چیست؟

خودکفایی در زمینه تامین و تولید مکمل مورد نیاز مخاطبین زیر نظر وزارت بهداشت و با رعایت پروتکل‌های مرسوم در این حوزه، باعث کاهش سهم بازار مکمل‌های تقلبی و حتی خارجی خواهد شد.

کیفیت مکمل‌های تولید داخل را چطور ارزیابی می‌کنید؟

محصولات تولید داخل، در سطح بسیار مطلوبی قرار دارند زیرا محصولات زیر نظر وزارت بهداشت تولید، کنترل و توزیع می‌شوند.

باتوجه به فرهنگ غالب ایران و تمایل مردم به مصرف محصولات خارجی، شرکت شما برای برندینگ و جلب اعتماد مصرف‌کننده چه فعالیتی داشته است؟

صدای مشاور شرکت کارن کار خود را به طور رسمی از مهر ۱۳۸۴ آغاز کرده است و در حال حاضر، در ساعات غیراداری نیز پاسخگوی مخاطبین خود است. همچنین حوزه دیجیتال مارکتینگ از محورهای اصلی فعالیت بازاریابی کارن بوده است. شرکت جهت برقراری ارتباط مستقیم و آسان با مصرف‌کنندگان محصولات خود در سال ۱۳۹۷ باشگاه مشتریان کارن را راه‌اندازی کرد و هم‌اکنون از تمام مسیرهای ممکن در فضای مجازی (سایت، باشگاه، اینستاگرام، تلگرام پیج و سایت داروخانه‌های آنلاین) با مخاطبین خود در ارتباط است.

حضور در همایش مکمل‌ها چه تاثیری بر معرفی محصولات شما خواهد داشت؟
به دلیل وجه علمی همایش و حضور اساتید برجسته در حوزه مکمل باعث اعتبار بخشی بیشتر به فعالیت‌های شرکت می‌شود.

تحریم‌ها چه تاثیرات مثبت و منفی روی کار شما داشته‌اند؟
تحریم‌های اعمال شده بر کشور، اثرات منفی و مثبت بی‌شماری در حوزه تولید مکمل داشته است، تاثیرات مثبت تحریم‌ها شامل: افزایش فروش محصولات تولید داخل و خودباوری تولیدکنندگان است و تاثیرات منفی شامل: مشکلات عدیده در امر ارسال ارز و واردات مواد اولیه است.

چالش اصلی شرکت‌تان را در سال آینده چه می‌دانید؟
ارسال ارز، انتقال، حمل‌ونقل مواد اولیه از خارج از کشور، واردات مواد اولیه از چالش‌های اصلی شرکت ما در سال آتی است.

راهکار پیشنهادی‌تان برای رفع این چالش چیست؟
حمایت بانک مرکزی از تولیدکنندگان برای تامین ارز مورد نیاز بهترین و مناسب‌ترین اقدامی است که باید در این حوزه انجام شود. ►





در گفت‌وگو با دکتر محمود فلامرزیان، مدیرعامل شرکت گل دارو:

ارائه جدیدترین دستاوردها در نهمین همایش طلای سبز

با توجه به اینکه نهمین همایش طلای سبز با هدف بررسی جایگاه گیاهان دارویی و فرآورده‌های طبیعی و سنتی در حوزه سلامت کشور به طور مداوم و سالانه توسط موسسه رسایش برگزار می‌شود و تمام شرکت‌های تولیدکننده در این حوزه، در همایش طلای سبز حضور دارند، یکی از شرکت‌ها فعال در این زمینه، شرکت گل دارو است که به صورت مدرن به تولید فرآورده‌های طب سنتی و طبیعی می‌پردازد و محصولاتی مانند قرص، کپسول و پماد تولید و عرضه می‌کند، اما با مشکلاتی از قبیل نوسانات نرخ ارز، افزایش شدید نرخ مواد اولیه و تجهیزات مورد نیاز مواجه شده است، در همین راستا، به مناسبت نهمین همایش طلای سبز با دکتر محمود فلامرزیان، مدیرعامل شرکت گل دارو گفت‌وگویی داشتیم که شرح آن را در زیر می‌خوانید:

مهم‌ترین برنامه‌ها و اهداف شما در زمینه تولید فرآورده‌های دارویی گیاهی چیست؟

شرکت گل دارو با بیش از ۱۰۰ محصول متنوع در زمینه تولید فرآورده‌های دارویی طبیعی و مکمل‌های غذایی دارای بیش از ۳۵ سال سابقه فعالیت است. این شرکت فرآورده‌های طب سنتی و طبیعی گذشته را به صورت اشکال دارویی مدرن مثل قرص و کپسول و پماد و غیره درآورده و برای سهولت مصرف بیماران در گروه‌های مختلف درمانی عرضه نموده است. هدف شرکت گل دارو تهیه و عرضه متنوع‌ترین و با کیفیت‌ترین محصولات دارویی طبیعی از طریق گردآوری اطلاعات جامع از قبیل تعیین مقدار مصرف درمانی، نحوه کنترل میزان ماده موثره در فرم دارویی، پایداری دارو در طول مدت مصرف و سایر عوامل موثر در تولید یک دارو بر طبق قوانین دارویی بین‌المللی مورد قبول (GMP) بوده است.

در زمینه تولید فرآورده‌های دارویی گیاهی با چه چالش‌ها و مشکلاتی مواجه هستید؟

مشکل جدی در زمینه تولید فرآورده‌های دارویی گیاهی، نوسانات و افزایش شدید قیمت مواد اولیه و تجهیزات مورد نیاز تولید در دو سال گذشته بوده است. تعداد زیادی از دستگاه‌ها و قطعات مورد نیاز، تولید خارج از کشور بوده و تهیه آن به دلیل تحریم‌ها بسیار مشکل شده است.

در زمینه صادرات فرآورده‌های دارویی گیاهی چه اقداماتی انجام داده‌اید؟ کشورهای هدف شما برای صادرات کدام

کشورهاست؟ برای بازاریابی بیشتر در چه کشورهایی تمرکز کرده‌اید؟

شرکت گل دارو در زمینه صادرات دارو تاکنون به بازار کشورهای مجاور و منطقه خاورمیانه توجه خاصی نشان داده است و به کشورهای نظیر افغانستان، عراق، یمن و کشورهای دیگر صادرات داشته است. بخش بازاریابی

این شرکت اقدامات جدیدی جهت شناساندن محصولات این شرکت در بازارهای صادراتی در دست انجام دارد.

آیا میزان تقاضا در سال‌های اخیر تغییری کرده است؟

در سال‌های اخیر فعالیت انجمن تولیدکنندگان داروهای گیاهی برای بهتر شناساندن داروهای گیاهی به جامعه پزشکی و افزایش سهم داروهای گیاهی از بازار داروهای مصرفی ایران اقدامات موثری انجام داده است. با افزایش سهم داروهای گیاهی از بازار دارویی و افزایش تنوع و تعداد داروهای گیاهی میزان تقاضا نیز به تدریج افزایش داشته است.

با توجه به شیوع بیماری کرونا، میزان تقاضا برای خرید فرآورده‌های دارویی گیاهی کاهش یافته است؟

با توجه به اینکه بیماری کرونا یک بیماری ویروسی است، معمولاً درمان و پیشگیری این بیماری از طریق واکسیناسیون و همچنین بالابردن قوای ایمنی بدن است. داروهای گیاهی که در بالابردن قوای ایمنی بدن موثر بوده و می‌توانند کمک موثری بر درمان این بیماری داشته باشند. میزان کلی تقاضا برای داروهای گیاهی با توجه به شیوع این بیماری با کمی کاهش روبه‌رو بوده است.

محصولات شما در چه سطحی قرار دارد؟ امکان رقابت با نمونه‌ها و محصولات خارجی برای تولیدکنندگان ایرانی وجود دارد؟

با توجه به اینکه محصولات شرکت گل دارو با رعایت کامل قوانین GMP و بر پایه به روزترین اطلاعات علمی تولید می‌گردد، لذا این محصولات قدرت بالایی در زمینه رقابت با سایر تولیدکنندگان داروهای گیاهی داخلی و خارجی دارند و می‌توانند کاملاً قابلیت و برتری خود را به اثبات برسانند.

برای واردات مواد اولیه با مشکل یا چالشی مواجه شده‌اید؟

مهم‌ترین چالش برای واردات مواد اولیه و بسته‌بندی، تهیه ارز مناسب جهت این منظور است و گران شدن نرخ ارز و ثابت نبودن آن مشکلات جدی در زمینه تولید این فرآورده‌ها داشته است و علاوه بر این در تهیه مواد بسته‌بندی حتی از منابع داخلی نیز مشکلات متعددی بروز نموده که شرکت گل دارو خوشبختانه توانسته است تاکنون تولید خود را با وجود این سختی‌ها در حد لازم نگهدارد.

مهم‌ترین دغدغه شما در زمینه تولید فرآورده‌های دارویی گیاهی چیست؟

مهم‌ترین دغدغه شرکت گل دارو در درجه اول تامین مواد اولیه و بسته‌بندی داخلی و خارجی جهت تولید است. در ضمن با توجه به اینکه شرکت نمی‌تواند با توجه به چند برابر شدن نرخ مواد اولیه و بسته‌بندی و همچنین افزایش نرخ دستمزدها به‌طور مقتضی قیمت‌های خود را افزایش دهد لذا این امر تاثیر مهمی در تداوم تولید فرآورده‌های دارویی این شرکت خواهد داشت.

در زمینه ارتقای استانداردها در صنعت فرآورده‌های طبیعی چه اهداف و راهکارهایی دارید؟ و چه اقداماتی در این راستا انجام داده‌اید؟

ارتقا استانداردهای صنعت داروهای گیاهی همواره موردنظر شرکت گل دارو بوده است و در این زمینه اقدامات مستمر در بهبود کیفیت استانداردهای لازم و بخصوص در روش‌های تعیین مقدار ماده موثره و روش‌های کنترل فرآورده‌های اولیه و مواد ساخته شده انجام شده است.

پیش‌بینی شما برای آینده این حوزه چیست؟ آیا در سال‌های اخیر اقدامی در جهت بهبود و افزایش میزان تولید انجام داده‌اید؟

اخیراً شرکت گل دارو اقدام مهمی در زمینه تولید مکمل‌های غذایی و فرآورده‌های گیاهی جدید انجام داده و یک کارخانه جدیدالتاسیس (شرکت جی فارمد اسپادانا) را با توجه به استانداردهای جهانی و مجهز به ماشین‌آلات و روش‌های تولید جدید را ایجاد نموده و اولین محصولات آن نیز اخیراً به بازار عرضه شده که امید می‌رود در آینده نزدیک بتواند سهم مهمی از فروش بازارهای داخلی و همچنین بازار کشورهای منطقه داشته باشد.

به نظر شما، قیمت‌گذاری فرآورده‌های طبیعی در کشور به درستی صورت می‌گیرد؟

قیمت‌گذاری فرآورده‌های طبیعی بطور کلی چند سالی است که توسط انجمن انجام می‌گیرد و انجمن نیز با انتخاب راهکارهای مناسب جهت تعیین قیمت‌های عادلانه اقدامات بسیار متعدد و مفیدی را انجام داده و

امید است که انجمن بتواند با همکاری بخش‌های موثر اقدامات مفیدی در تعیین قیمت فرآورده‌های گیاهی داشته باشد.

شما در زمینه تحقیق و توسعه برای بهبود کیفیت فرآورده‌های طبیعی چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

شرکت گل دارو همواره تحقیق و توسعه فرآورده‌های داروهای گیاهی را در سرلوحه اقدامات خود قرار داده و جهت این منظور بخش مهمی از منابع خود را صرف ایجاد محصولات جدید و بهبود کیفیت محصولات فعلی کرده است. خوشبختانه این شرکت با به کارگیری اساتید و محققان برجسته دارای یکی مجرب‌ترین و کارآمدترین دپارتمان‌های تحقیق و توسعه دارویی در سطح کشور است.

همایش طلای سبز، چه تاثیری در فعالیت شرکت شما دارد؟ برگزاری این همایش را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

همایش طلای سبز می‌تواند محیط مناسبی جهت ارائه دستاوردهای تازه در زمینه داروها و مکمل‌های غذایی گیاهی باشد و در عین حال مسائل و مشکلات موجود در این زمینه مطرح و راه‌حل‌های مناسب جهت این منظور بررسی و اجرایی شود.

برنامه شما برای نهمین دوره همایش طلای سبز، چیست؟

برنامه شرکت گل دارو جهت نهمین دوره همایش طلای سبز، این است که با بالاترین توان در این دوره همایش شرکت نماید و محصولات جدید خود را به شرکت کنندگان معرفی نماید. امید است برگزاری این همایش و ارائه دست‌آوردهای جدید تولیدکنندگان موجبات رونق هر چه بیشتر این صنعت را فراهم آورد. ►



گفت‌وگو با مهندس لاله حجازی، مدیرعامل شرکت داروسازی باريج اسانس:

همایش طلای سبز اقدامی جهت هم‌افزایی دستاوردهای نوین است

نهمین دوره همایش طلای سبز با محورهای تبیین جایگاه داروهای گیاهی و فرآورده‌های طبیعی در نظام سلامت کشور، ارزیابی اقتصادی و اجتماعی داروهای گیاهی و فرآورده‌های طبیعی در ایران و جهان، نقش فرآورده‌های طبیعی در کنترل و درمان بیماری‌ها، سیاست‌ها و ضوابط تولید داروهای گیاهی و فرآورده‌های طبیعی امسال برگزار خواهد شد و شرکت داروسازی باريج که یکی از شرکت‌های فعال در زمینه تولید اسانس‌ها و فرآورده‌های طبیعی است و علی‌رغم تحریم‌های ظالمانه و مشکلات و موانع متعدد توانسته به فعالیت خود ادامه دهد، در این همایش حضور دارد و به همین منظور، با مهندس لاله حجازی، مدیرعامل شرکت داروسازی باريج به مناسبت نهمین همایش طلای سبز، گفت‌وگویی داشتیم که شرح آن را در زیر می‌خوانید:

مهم‌ترین برنامه‌ها و اهداف شما در زمینه تولید اسانس‌ها و فرآورده‌های طبیعی چیست؟

افزایش سبد محصولات برند باريج و پرکردن خلا به وجود آمده در بازار دارویی کشور به واسطه تحریم‌ها و همچنین ایجاد آگاهی جامعه هدف از برند باريج و داروسازی باريج اسانس از مهم‌ترین اهداف این مجموعه است.

در زمینه تولید فرآورده‌های طبیعی با چه چالش‌ها و مشکلاتی مواجه هستید؟

با توجه به بازار رو به رشد فرآورده‌های گیاهی در جهان و پتانسیل موجود در ایران فرصتی طلایی نصیب کشورمان شده تا از آن به بهترین نحو ممکن استفاده کرده و حضور خود را در بازارهای جهانی بیش از پیش افزایش دهیم اما با توجه به مشکلاتی که از جانب تحریم‌ها گریبان تمامی شرکت‌های ایرانی را گرفته ما نیازمند به حمایت دولت و ارگان‌های مرتبط با غذا و دارو و همچنین دیگر ارگان‌های دولتی کشور هستیم تا بتوانیم به اهداف مجموعه و رشد پیش‌بینی شده برای آن برسیم و در همین زمینه کمک خوبی برای کشور در زمینه کاهش وابستگی به اقتصاد مبتنی بر صادرات نفت باشیم.

در زمینه صادرات فرآورده‌های طبیعی چه اقداماتی انجام داده‌اید؟ کشورهای هدف شما برای صادرات کدام کشورهاست؟

برای بازاریابی بیشتر در چه کشورهایی تمرکز کرده‌اید؟

با توجه به فرصت پیش آمده و افزایش نرخ ارزهای خارجی، مجموعه باريج اسانس تمام توان صادراتی خود را بسیج کرده است تا بتواند با ورود و توسعه بازار در کشورهای همسایه موجب ارز آوری برای کشور و سازمان شود.

مشکلات پیش رو برای صادرات زیاد است از ارسال کالا، انتقال ارز و ثبت محصول در کشور هدف گرفته تا جلب اعتماد مشتری در کشورهای دیگر از مشکلات اصلی صادرات داروهای گیاهی محسوب می شود که ما هم با آن روبرو هستیم. کشورهای حوزه خلیج فارس، آسیا و اروپا از مهم ترین اهداف گسترش صادرات محصولات باریج اسانس است.

آیا میزان تقاضا در سالهای اخیر تغییری کرده است؟

خوشبختانه با حمایت های دولت در سال های گذشته از طب سنتی و طب ایرانی و اقبال عمومی در این مقوله میزان تقاضا رشد به سزایی داشته است.

با توجه به شیوع بیماری کرونا، میزان تقاضا برای خرید فرآورده های طبیعی کاهشی داشته است؟

شیوع ویروس کرونا (COVID-19) در حال حاضر منجر به یک بحران بزرگ سلامتی در کشورهای مختلف و ایجاد اختلالات اساسی در اقتصاد جهانی شده است. اوضاع در هفته ها و ماه های آینده رو به وخامت بیشتری می گذارد و ممکن است ریزش اقتصادی ناشی از بیماری همه گیر به یکی از بزرگ ترین شوک ها در دهه های اخیر تبدیل شود. بیماری ویروس کرونا در سطح جهانی آثار مستقیم و غیرمستقیمی بر اقتصاد کشورهای تحت تاثیر خود در حوزه های مختلف داشته است که فرآورده های طبیعی نیز از این قاعده مستثنی نیستند.

در زمینه ارتقای استانداردها در صنعت فرآورده های طبیعی چه اهداف و راهکارهایی دارید؟ و چه اقداماتی در این راستا انجام داده اید؟

با توجه به اقبال روزافزون مردم به استفاده از داروهای گیاهی و فرآورده های طبیعی برای درمان بیماری ها در کشورهای مختلف، این محصولات باید با تکنولوژی و استانداردهای روز دنیا تولید و به بیماران ارائه شوند و هدف از چنین برنامه هایی، ارتقای استانداردهای موجود در سطح دنیا است که به افزایش اثربخشی درمان و کاهش عوارض جانبی این محصولات و توسعه طب سنتی علمی می انجامد. کشور ایران به دلیل برخورداری از طب غنی ایرانی و گیاهان دارویی ارزشمند می تواند بیش از پیش از مزایای ترکیب این طب با طب رایج برای درمان بیماران بهره ببرد و استفاده از تجربیات دیگر کشورها در ارتقای فناوری صنعت تولید داروهای گیاهی و فرآورده های طبیعی می تواند به افزایش کیفیت این محصولات در ایران منجر شود که خود نوعی حمایت از این دانش کهن ایرانی و کالای بومی محسوب شده و زمینه صدور بهتر طب ایرانی را به دنیا فراهم می سازد.

محصولات شما در چه سطحی قرار دارد؟ امکان رقابت با نمونه ها و محصولات خارجی برای تولیدکنندگان ایرانی وجود دارد؟

شرکت داروسازی باریج اسانس به عنوان بزرگ ترین شرکت تولیدکننده داروهای گیاهی در ایران پس از ۲۸ سال کار و تلاش در تهیه داروهای گیاهی با استفاده از مواد اولیه بومی و استفاده از توان متخصصان ایرانی تاکنون بیش از ۱۶۰ محصول مختلف را در ۱۴ اندیکاسیون وارد بازار کرده است. این شرکت از ابتدا هدف خود را تولید داروهای گیاهی با کمترین عارضه و بهترین کیفیت و قابل رقابت با محصولات مشابه خارجی و همچنین استفاده از توان و دانش متخصصان داخلی و ایجاد شغل و توسعه بازار داروهای گیاهی در ایران و کشورهای همسایه قرار داده است.

پیش بینی شما برای آینده این حوزه چیست؟ آیا در سال های اخیر اقدامی در جهت بهبود و افزایش میزان تولید انجام داده اید؟

آینده این صنعت را بسیار روشن می بینیم و امیدواریم با استعانت از خداوند متعال و بهره گیری از دانش متخصصان ایرانی بتوانیم در حوزه سلامت کشور قدم های ارزشمندی برداریم. در این راستا خط تولید جدیدی به زودی به بهره برداری می رسانیم که در خاورمیانه از هر لحاظ بی رقیب است.

به نظر شما، قیمت گذاری فرآورده های طبیعی در کشور به درستی صورت می گیرد؟

تعرفه هایی که مشخص شده با توجه به افزایش نرخ ارز و هزینه های تولید منطقی و درست نیست و باید هرچه سریع تر اصلاح شود. در سال جدید دستورالعملی مبنی بر واگذاری امور به اداره استان ها ارائه شد که این اقدام نه تنها امور را تسهیل نمی کند بلکه چالش های بی شماری را برای این صنعت ایجاد کرده است. شما در زمینه تحقیق و توسعه برای بهبود کیفیت فرآورده های طبیعی چه اقداماتی انجام داده اید؟

واحد تحقیق و توسعه باریج اسانس در سال ۱۳۸۰ با هدف ایجاد داروهای تخصصی و تحقیقات پیشرفته در مورد گیاهان دارویی و داروهای گیاهی با تمرکز بر تولید محصول باکیفیت بیشتر و همچنین استفاده و تاکید بر مصرف گیاهان بومی ایران و همچنین احیای طب سنتی ایرانی تاسیس شد. بعضی از بخش‌های این واحد عبارتند از: کشاورزی، گیاه پزشکی، فرمولاسیون، فیتوشیمی، آنالیز دستگامی، توسعه و هماهنگی متون علمی، رگولاتوری، دامپزشکی، میکروبیولوژی و بیوتکنولوژی. حاصل فعالیت واحد تحقیق و توسعه باریج اسانس طراحی حدود ۲۰۰ محصول در اشکال دارویی قرص، کپسول سخت، کپسول نرم، قطره، شربت، کرم، پماد، ژل، خمیر، شیاف، ساشه منجر به تولید و ارائه در بازار دارویی کشور، صادرات دارو به کشورهای نظیر تاجیکستان، گرجستان، چین و کانادا؛ چاپ بیش از ۲۵۰ مقاله علمی در مجلات و نشریات مختلف داخلی و بین‌المللی، شرکت در بیش از ده‌ها کنگره و سمینار علمی داخلی و خارجی و چاپ ۲۰ شماره از نشریه اختصاصی تحقیق و توسعه باریج و انتشار چهار کتاب مرتبط با گیاه درمانی، آروماتراپی و طب سنتی است.

همایش طلای سبز، چه تاثیری در فعالیت شرکت شما دارد؟ برگزاری این همایش را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

برپایی گردهمایی‌ها و همایش‌های تخصصی عرصه مناسبی برای شناخت چالش‌ها، انتقال دانش و تجربه و هم‌افزایی دستاوردهای نوین به‌شمار می‌رود ما در مجموعه باریج اسانس با اشراف کامل در این زمینه همیشه سعی کردیم با حمایت‌های خود از نمایشگاه‌های تخصصی مختلف این صنعت شرکت داشته باشیم تا تعامل بیشتری با افراد مرتبط و تاثیرگذار در این صنعت برقرار کنیم. همایش طلای سبز فرصتی برای ما و دیگر فعالان این صنعت است تا بتوانیم دانش تجربه و تولیدات خود را به دیگران عرضه کنیم و از تجربیات آن‌ها در این زمینه استفاده و بهره‌مند گردیم.

برنامه شما برای نهمین دوره همایش طلای سبز چیست؟

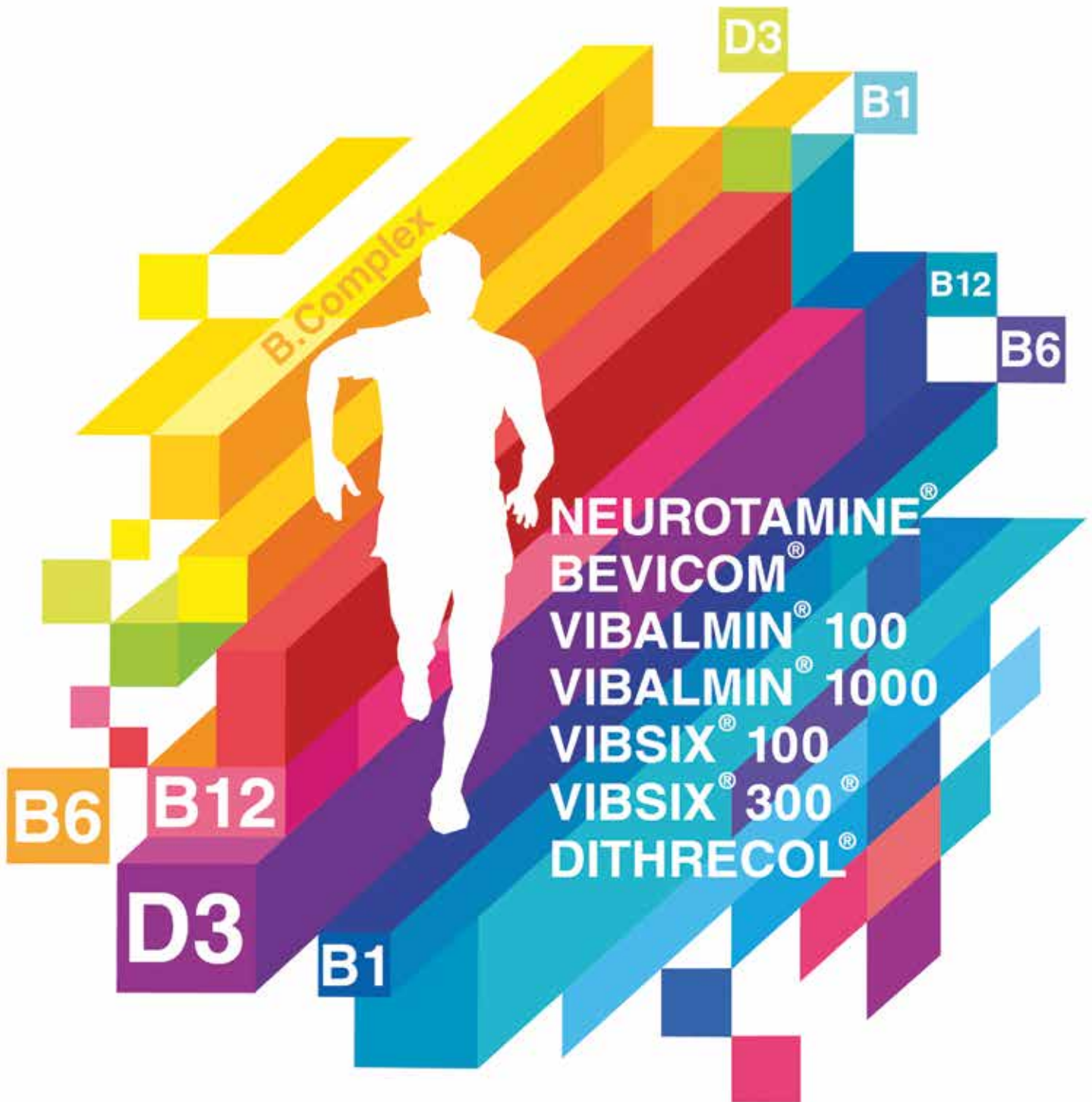
ما در این همایش رونمایی از برند جدید باریج اسانس به نام باری ویتال در زمینه مکمل‌های دارویی است را داریم. ▶





NeuroTamine

Vitamin B1.B6.B12



B. Complex

NEUROTAMINE[®]
BEVICOM[®]
VIBALMIN[®] 100
VIBALMIN[®] 1000
VIBSIX[®] 100
VIBSIX[®] 300[®]
DITHRECOL[®]



Apiraban[®]

Apixaban 5 & 2.5mg Tablet

NEW



- Novel oral Anti coagulant
- Rapidly absorbed following oral administration
- Stroke risk reduction
- No need for laboratory monitoring



Aburaihan Pharmaceutical Company.
www.aburaihan.com

 Instagram
[@aburaihanpharma](https://www.instagram.com/aburaihanpharma)

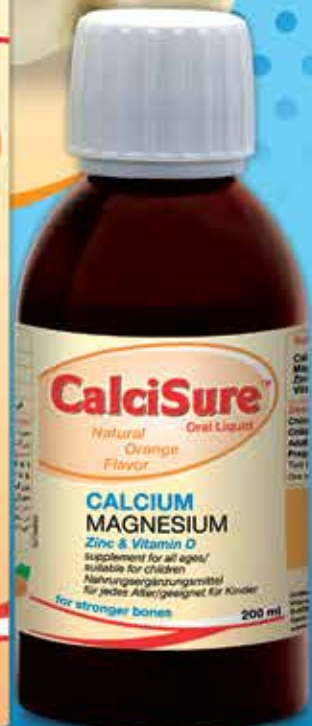
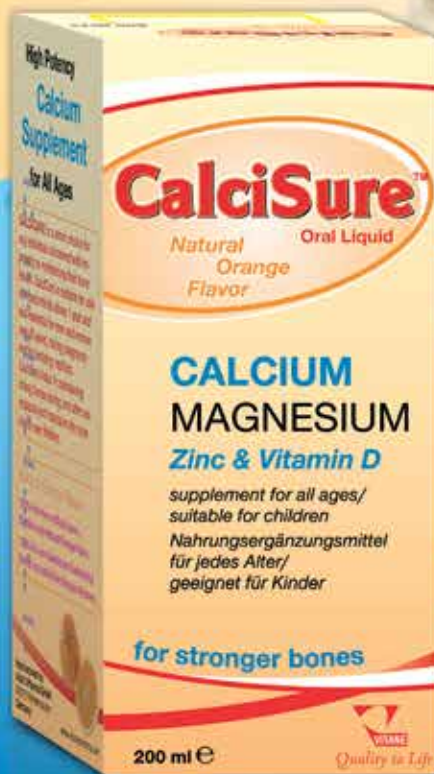
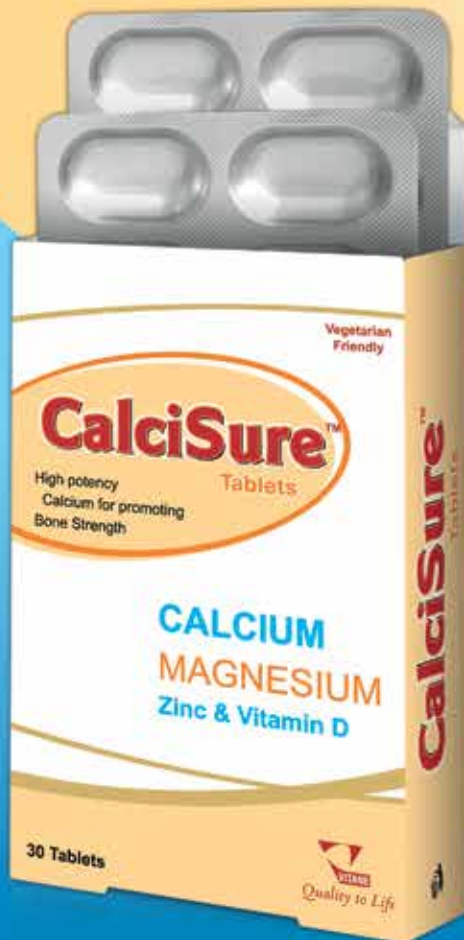




Quality to Life

کلسی شور
شربت و قرص
CalciSure™
Liquid & Tablets

حاوی کلسیم، منیزیم، روی و ویتامین D3
کمک به سلامت استخوان ها و دندان ها
کمک به سلامت مادر و جنین در دوران بارداری



www.vitanepharma.com
www.sepehrdarou.com



تولید کننده: شرکت دارو درمان سپهر
تلفن مشاوره و پاسخگویی: ۰۲۱) ۲۲ ۹۲ ۱۹ ۸۳

[vitanepharma.iran](https://www.instagram.com/vitanepharma.iran)

Cystine B6 Zinc RAZAK



Pyasidin 300



Razak

Pharmaceutical labs Co.
شرکت داروسازی لابراتوارهای رازک

EkoLife



NeuroTamine
Vitamin B1.B6.B12



- VITAMIN
- ▶ NEUROTAMINE®
 - ▶ BEVICOM®
 - ▶ VIBALMIN® 100
 - ▶ VIBALMIN® 1000
 - ▶ VIBSIX® 100
 - ▶ VIBSIX® 300
 - ▶ DITHRECOL®

Caspian
Tamin
Pharmaceutical Co.
Razak-IRAN



• تنها مکمل آهن با فرمولاسیون سوکروزومیال®

• فاقد عوارض گوارشی

• جذب بسیار بالا

• جذب آهن سوکروزومیال® در تمام طول روده با یک انجم شده و تحت تأثیر بیمارهای التهابی و سندرم های سوء جذب قرار نمی گیرد.

• سیدرال® مکمل آهن انتخابی در بیمارهای التهابی و مزمن از جمله CKD، بدخیمی ها و بیمارهای روماتولوژیک می باشد.

Tadbirkala Jam Co.

+9821 88668700-6

@tekajeco

www.tadbirkala.ir



• سیدرال® تنها مکمل آهن تهیه شده در دنیا با فرمولاسیون سوکروزومیال® می باشد.

• آهن سوکروزومیال® نوع خاصی از آهن با فرمولاسیون نانومی باشد که یک فرمول انحصاری و Patent بوده ویژگی های منحصر بفردی دارد.

• آهن سوکروزومیال® جذب بسیار بالایی داشته و از طرفی آسیب مخاطی، عوارض گوارشی و تغییر رنگ دندان ایجاد نمی کند.

• کل مقدار آهن ذکر شده در هر جعبه کلیه مکمل های آهن سوکروزومیال® سیدرال® (اعم از قطره، ساشه و کپسول)، معادل آهن الاستال و قابل جذب می باشد.

• جذب آهن سوکروزومیال® در تمام طول روده با یک انجم شده و تحت تأثیر بیمارهای التهابی و سندرم های سوء جذب قرار نمی گیرد.

Tadbirkala Jam Co.

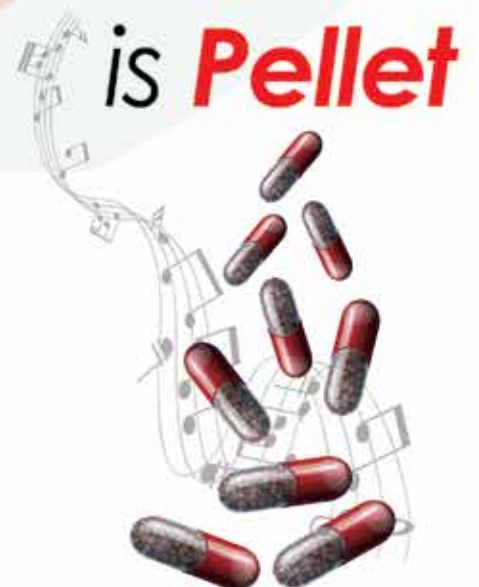
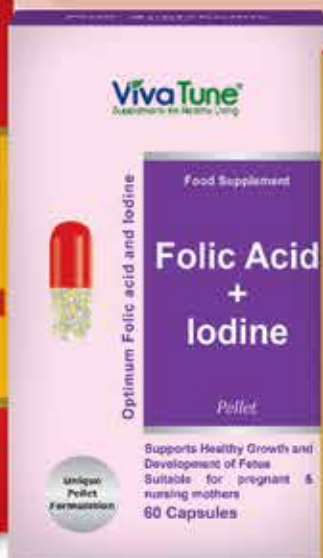
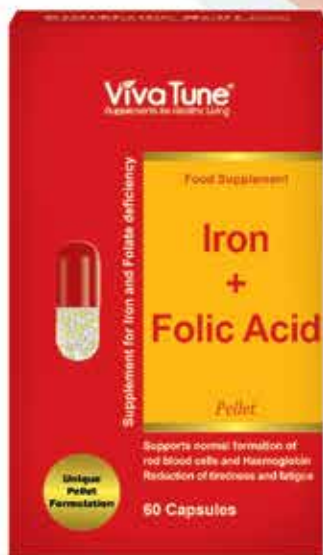
+9821 88668700-6

@tekajeco

www.tadbirkala.ir



All you need
is **Pellet**



VivaTune[®]

Supplements for Healthy Living

How To Relieve Menopause Symptoms



POURATEB
Pharmaceutical and Pharmaceutical Company

Vita:Pharmed
SWITZERLAND

PNC



BE
EXTREME!



karen_pharma

www.karenpharma.com



021-73623



شرکت داروسازی کارن

مکمل امگا ۳ DHA بالا آکوئیک
پیشگیری از آلزایمر

مکمل امگا ۳ EPA بالا آکوئیک
بهبود افسردگی و کاهش استرس



Go for
Health without
Borders...



021-73623



karenpharma.com



karen_pharma

HEALTH & STRENGTH

VITAMIN AND MINERAL NUTRIENTS
FOR HEALTHY SKIN, HAIRS & NAILS



**B-VITAMINS, VITAMIN C,
IRON PLUS 8 mg ZINC**

هلدینگ صنایع دارو و مکمل سازی

ستارگان نیک و شرکت ایساتیس دارو پارس (سهامی خاص)
تولید کننده انواع فرآورده های دارویی و مکمل های ورزشی، غذایی و رژیمی

©GENESTAR_US WWW.SETAREGANNIK.COM

Vitamin C



HIGH DOSED VITAMIN C

1000 mg
With Rose Hip Extract

هلدینگ صنایع دارو و مکمل سازی
ستارگان نیک و شرکت ایساتیس دارو پارس (سهامی خاص)
تولید کننده انواع فرآورده های دارویی و مکمل های ورزشی، غذایی و رژیمی

هلدينگ صنایع دارو و مکمل سازی
ستارگان نیک و شرکت ایساتیس دارو پارس (سهامی خاص)
تولید کننده انواع فرآورده های دارویی و مکمل های ورزشی، غذایی و رژیمی



**100 SERVINGS
UNFLAVORED**

PROVIDE FUEL FOR YOUR WORKOUT

L-GLUTAMINE

— RECOVERY / BUILD MUSCLE —

WWW.SETAREGANNIK.COM

@GENESTAR_US



Everything can start with a good supplement

L-carnitine 1500 + Vitamin B5

LIQUID FREE FORM AMINO ACID WITH VITAMINEB5



هلدینگ صنایع دارو و مکمل سازی
ستارگان نیک و شرکت ایساتیس دارو پارس (سهامی خاص)
تولید کننده انواع فرآورده های دارویی و مکمل های ورزشی، غذایی و رژیمی



67
Servings

@GENESTAR_US
WWW.SETAREGANNIK.COM

کرم موضعی کالاندولا باریج® Calendula Barij® Topical cream



- رفع التهاب، قرمزی و خارش پوست
- پیشگیری و التیام ادرار سوختگی
- پیشگیری و درمان آفتاب سوختگی
- درمان سوختگی با اجسام داغ



باریج 

شرکت داروسازی باریج اسپانس

 [barij_essence](#)
 barij_essence_co
 www.barijessence.com

صدای مشتری: ۴۹۹۲۱ - ۰۲۱

از دل طبیعت بر مدار دانش

شربت باریویتال Barivital Syrup

کمک به سلامت عمومی بدن کودک
مولتی ویتامین، اشتها آور با طعم مطلوب



Instagram: [barivital](#)
Website: www.barivital.ir

صدای مشتری: ۰۲۱-۴۹۹۲۱

BARIVITAL

کیپسول نرم میگا اُمگا (اُمگا ۳، ۶، ۷، ۹ گیاهی)

Mega omega soft capsule

تامین اسیدهای چرب مورد نیاز بدن
آنتی اکسیدان
حاوی روغن گل مغربی، زیتون، بذرکتان



barivital

www.barivital.ir

صدای مشتری: ۰۲۱-۴۹۹۲۱

BARI VITAL

کپسول نرم ویتامین E Vitamin E soft capsule

پیشگیری از کمبود آنتی اکسیدان،
تقویت سیستم ایمنی



Instagram: [barivital](#)
Website: [www.barivital.ir](#)

صدای مشتری: ۰۲۱-۴۹۹۲۱

BARI VITAL

Goldaru

ALONGSIDE LIFE
Since 1984



www.goldaruco.com

گل دارو

همراه زندگی
تاسیس ۱۳۹۲



گل دارو

همراه زندگی
تاسیس ۱۳۶۲





VIVA GROUP®
DISCOVER LIFE

NEW ARRIVAL
www.vivagroupco.com



LivatoFix لیواتوفیکس
۳۰ عدد کیسول
محافظت از سلول های کبدی، حمایت از عملکرد سم زدایی کبد، تقویت عملکرد صفرا، دارای خواص ضدالتهابی و آنتی اکسیدانی



FatFix فت فیکس
۶۰ عدد قرص روکش دار
موتور در کاهش وزن



MelatoMax میلانومکس
۳۰ عدد کیسول
خواب آور و بهبود دهنده کیفیت خواب



MenoFix مینوفیکس
۳۰ عدد قرص روکش دار
کاهش علائم یائسگی (از جمله گرگرفتگی، یوگی استخوان و تعریق شبانه)، کمک به افزایش انرژی و کنترل چربی



EnergiFix انرژی فیکس
۶۰ عدد کیسول
انرژیزا، افزایش دهنده قوای جسمی و برای رفع خستگی



MultiFix مولتی فیکس آقایان
۶۰ عدد قرص روکش دار
کمک به سلامت عمومی و تامین ویتامین ها و مواد معدنی مورد نیاز بدن در آقایان

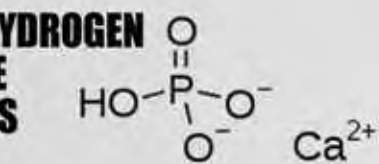


MultiFix مولتی فیکس بانوان
۶۰ عدد قرص روکش دار
مولتی ویتامین و مولتی مینرال مخصوص حامله ها حاوی مقادیر بالای کلسیم و ویتامین D۳



C-Fix1000 سی فیکس ۱۰۰۰
۳۰ عدد قرص روکش دار
آنتی اکسیدان، تقویت سیستم ایمنی و کمک به جذب آهن در بدن

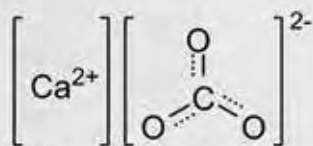




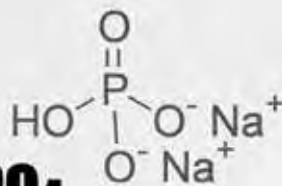
**CALCIUM HYDROGEN PHOSPHATE DE-
HYDRATE**

CAN506P

C₁₈H₃₅O₂



**CALCIUM
CARBONATE**



Na₂HPO₄

Na₂HPO₄·12H₂O



Contact Us For More Information.

 +98-41-36 300 762-4

  +989021158285

 Tabrizpharma@yahoo.com

ehran road ,Tabriz, Iran.

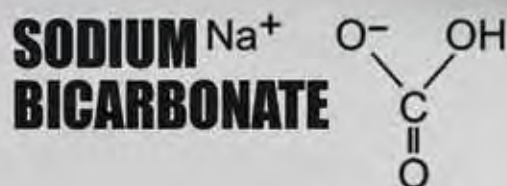
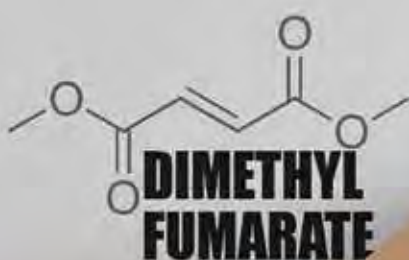
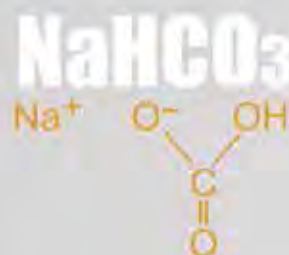
our website address

www.tabrizpharma.com

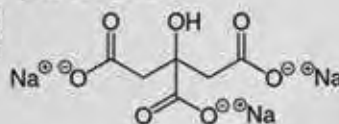
TABRIZ PHARMA

Tabriz Chemical and Pharmaceutical Industry.

CALCIUM
PHOSPHATE
ANHYDROUS



**TRISODIUM CITRATE
DIHYDRATE**



Tabriz Chemical And Pharmaceutical Industry - km 14 T

For more information about our products, please refer to

شرکت داروسازی ایران هورمون
IRAN HORMONE PHARMACEUTICAL Co.



Betamethasone L.A. Amp. آمپول بتامتازون ال.آ. Betasonex L.A. بتازونکس ال.آ.



FAST-ACTING & LONG-LASTING DualAgentBeta

ترکیب شروع اثر سریع و پیوستگی و تداوم اثربخشی



دارای گواهینامه ISO 9001:2015

دارای گواهینامه اشتها به کیفیت

دومین توره جایزه ملی کیفیت غذا دارو و بهداشت ایران

تهران: کیلومتر ۱۱ جاده مخصوص کرج - صندوق پستی: ۱۷۶۷-۱۳۱۸۵

تلفن: ۹ ۴۴۹-۵۵۱۷ (۰۲۱) - فکس: ۴۴۹-۵۵۱۲ (۰۲۱)

صدای مشتری: ۹ (۳۵۸) ۴۴۹-۵۵۱۷ (۰۲۱)

توزیع و پخش در داروخانه های سراسر کشور توسط شرکت های:

پخش فردوس، داروگستر نجفگان، رازی، قاسم ایران، مجیا دارو

www.iranhormone.com

info@iranhormone.com



شرکت داروسازی ایران هورمون
IRAN HORMONE PHARMACEUTICAL Co.



هیپارین سدیم ۵۰۰۰ Heparin Sodium 5000



TREATING
BLOOD CLOTS
REQUIRES FAST ACTION

FastTrack with Heparin

پوشش ضدانعقادی تزریقی در لخته های شریانی و وریدی



دارای گواهینامه ISO 9001:2015

دارای گواهینامه استاندارد کیفیت

دومین دوره جایزه ملی کیفیت غذا دارو و بهداشت ایران

تهران: کیلومتر 11 جاده مخصوص کرج، صندوق پستی: ۱۳۱۸۵-۱۶۶۷

تلفن: ۰۹-۲۴۹۰۵۵۱۷ (۲۱) - فکس: ۰۲۱-۲۴۹۰۵۵۱۲

سمای مشتری: (۲۵۸) ۰۹-۲۴۹۰۵۵۱۷ (۲۱)

توزیع و بخش در داروخانه های سراسر کشور توسط شرکت های:

بخش فردوس، داروگستر نجفگان، رازی، قاسم ایران، محیا دارو

www.iranhormone.com info@iranhormone.com





شرکت داروسازی سیمرغ داروی عطارد

کپسول

سیموپروستات®

موثر در درمان
هیپرپلازی (بزرگی)
پروستات



کپسول

لاکتوسیم®

افزایش حجم شیر
و افزایش قدرت
تغذیه ای شیر مادر
کاهش نفخ و دل درد
در مادر و نوزاد



کپسول

سیمواسلیم®

کمک به کاهش
وزن، سوخت و
ساز چربی بدن



شیاف

سیموواژ®

درمان عفونت‌های
کاندیدایی و
باکتریایی واژینال



Address: Iran, Neyshabour, Khayyam industrial estate,
Simorgh Darou Attar Pharmaceutical industry Co.

Website: www.simorghdarou.com
Email: info@simorghdarou.com

آدرس : نیشابور، شهرک صنعتی خیام، بلوار بهره وری
نیش بهره وری ۳ پلاک ۱
تلفن: ۰۵۱-۴۳۲۶۹۴۲ فکس: ۰۵۱-۸۶۷۶۱۶۵

Get Fit
سلامت_باشید

همگام با نشاط خانوادگی

شرکت داروسازی

کیمیآگر طوس®

شربت اپتایت کیم® ← اشتها آور

کپسول اسلیم کیم® → لاغر کننده

رو فرم باش...



۰۵۱ ۳۵۱۳۶۲۷-۸
۰۵۱ ۳۵۱۳۶۲۷-۶
www.kimiagartooos.com

info@kimiagartooos.com
Kimiagartooos_Official
@kimiagartooos

بسپارش_به_ما
۲۳ سال همراهی



AQVIDA



AqVida GmbH

Kaiser-Wilhelm-Str. 89
20355 Hamburg Germany

www.AqVida.com
info@AqVida.ir

شرکت داروسازی رویان دارو نماینده انحصاری AqVida آلمان در ایران

تلفن: ۸۸ ۸۹ ۴۲ ۵۴
فکس: ۸۸ ۸۹ ۴۲ ۵۵

AQVIDA

مراقبت کامل از تنفس با تکنولوژی

Elpenhaler®

See To Believe



Rolenium®

Fluticasone propionate+Salmeterol



(250+50) mcg x 60



(500+50) mcg x 60



The Leading Greek
Pharmaceutical Company
www.elpen.gr

شرکت داروسازی رویان دارو
تلفن: ۰۲۱ ۸۸۸۹۵۴۴۲-۳



مراقبت کامل از تنفس با تکنولوژی
Elpenhaler®

See To Believe



Pulmoton®

Budesonide+Formoterol fumarate dihydrate



(200+6) mcg x 120



(400+12) mcg x 60



The Leading Greek
Pharmaceutical Company
www.elpen.gr

شرکت داروسازی رویان دارو
تلفن: ۰۲۱ ۸۸ ۸۹ ۵۴ ۴۲-۳



Healthica®
Product Of Healthica

mulizan®

Food Supplement

INFANTS &
TODDLERS

Multivitamin

A+D

Iron

Zinc

قطره خوراکی مولیزان®

مولتی ویتامین / آ + د / آهن / زینک

کمک به رشد و

حفظ سلامتی نوزادان و کودکان

مکمل تغذیه‌ای جهت تامین ویتامین‌ها و عناصر مورد نیاز روزانه اطفال

یک ترکیب کامل از ۹ ویتامین، آهن و زینک می‌باشد که نیاز روزانه بدن به ویتامین‌ها و عناصر ضروری را در دوران نوزادی و خردسالی به صورت یکجا تامین می‌نماید.

مورد مصرف:

این محصول جهت رشد و نمو طبیعی، تقویت سیستم ایمنی، بهبود اشتها، بهبود عملکرد ذهنی و سلامت پوست، مو و دندان‌ها در نوزادان و خردسالان به کار می‌رود.



Each 1 ml Contains:			
Vitamin A	1500 IU	Folic Acid	150 mcg
Vitamin D3	400 IU	Vitamin C	40 mg
Vitamin B1	0.5 mg	Ferrous Sulfate	75 mg
Vitamin B2	0.5 mg	(eq. to ele. Iron 15 mg)	
Vitamin B6	0.6 mg	Zinc Gluconate	20.91 mg
Vitamin B12	1 mcg	(eq. to ele. Zinc 3 mg)	
Niacinamide	6 mg		

30 ml
Oral Drops



این فرآورده مکمل تغذیه‌ای بوده و جهت تشخیص، درمان و یا پیشگیری از بیماری نمی‌باشد.

Nikasa
Pharmed

شرکت داروسازی نیک آسا فارمد
www.nikasapharmed.com
021-44 20 95 10



Sorena Kish

شرکت فلات سورنا کیش

The Right Source makes all the Difference

Your global strategic partner with local service center

تیم حرفه ای و قابل اعتماد شما

در تامین مواد اولیه شیمیایی و گیاهی برای تولید دارو ، واکسن و سرم

(فقط از منابع اروپایی)

تامین کننده انحصاری محصولات :

Thermo Fisher Scientific

VWR / Merck / sigma

از طریق دفتر شرکت در ارمنستان

دفتر بازرگانی خارجی و سفارشات

☎ ۰۲۶ - ۳۳ ۴۲ ۳۳ ۵۱-۵۲-۵۳

فکس : ۰۲۶ - ۳۳ ۴۲ ۳۳ ۵۰

📱 ۰۹۱۰ - ۰۱۰۰ ۷۱۴

📍 کرج ، مهرشهر ، بلوار شهرداری ، خیابان ۱۱۱ ، برج هورمهر ، طبقه ۹ واحد ۳

scan me





© GENESTAR_US
WWW.PRO_GEN.IR
WWW.GENESTAR.US
WWW.SETAREGANNIK.COM

هلدینگ صنایع دارو سازی
ستارگان نیک و ایساتیس دارو پارس (سهامی خاص)
تولید کننده انواع فرآورده های دارویی و مکمل های ورزشی، غذایی و رژیمی



نیک آزما پارس

توسعه دهنده محصولات نوین دارویی

فرمولاسیون اشکال مختلف دارویی

آنالیز فرآورده های دارویی

توسعه (طراحی) روش های آنالیز داروها

معتبرسازی روش های آنالیز

سازمان غذا و دارو و آموزش تخصصی در زمینه صنعت داروسازی



خدمات فرمولاسیون

توسعه فرمولاسیون، یکی از مهمترین بخش های توسعه یک محصول دارویی است که مستقیماً بر کیفیت، کارایی، پایداری، امکانپذیری و انعطاف پذیری تولید و هزینه تمام شده محصول تاثیر می گذارد.

از جمله مواردی که در آزمایشگاه فرمولاسیون نیک آزما پارس به آن توجه ویژه ای می شود، تشابه حداکثری رهایش دارو با محصول مرجع، توجه به هزینه و در دسترس بودن مواد جانبی، در نظر گرفتن امکانات تولید، سازگاری ماده موثره با مواد جانبی، کاهش زمان مورد نیاز برای پروسه تولید، پایداری مناسب و تکرارپذیری فرایند ساخت می باشد.

خدمات آنالیز

انجام کلیه آزمون های فیزیکو شیمیایی محصولات دارویی (بیولوژیک و شیمیایی)، مکمل و طبیعی (Assay, Dissolution, Impurities, Content uniformity,...)

توسعه روش آنالیز

با توجه به نبود روش آنالیز مناسب برای داروهای جدید در فارماکوپه ها، آزمایشگاه نیک آزما پارس با در اختیار داشتن متخصصین با تجربه و دستگاه های پیشرفته و طیف وسیعی از ستون های کروماتوگرافی قادر است روش های آنالیز مورد نظر برای تعیین مقدار گستره وسیعی از مواد را توسعه دهد.

معتبرسازی روش آنالیز

معتبرسازی کلیه روش های آزمون بر اساس پروتکل های معتبر بین المللی (ICH, FDA و ...)

کرج، ماهدشت، میدان آزادگان، پلاک ۴۱۹، واحد سه

۰۲۶-۳۷۳۱۸۷۴۸

۰۲۶-۳۷۳۱۳۴۰۶

۰۹۳۹-۳۶۳۸۰۲۸

www.naplab.ir

info@naplab.ir



BEHFA

آزمایشگاه کالیبراسیون
دانش بنیان بهینه فرآیند آزما

- ارائه داده های قابل اعتماد
- تحقیق و توسعه
- پیشبرد فرهنگ تصدیق کالیبراسیون تجهیزات و کنترل کیفیت



دریافت گواهی نامه استاندارد
(ISO/IEC 17025:2017)
از مرکز اعتباردهی کشور هندوستان



ILAC
Membership



NABL

- آزمایشگاه نمونه تایید صلاحیت شده سال ۱۳۹۶
- آزمایشگاه نمونه همکار سازمان ملی استاندارد ایران سال ۱۳۹۳
- ارائه خدمات مشاوره ای در خصوص کنترل میانی، انتخاب و نگهداری پیشگیرانه تجهیزات آزمایشگاهی
- کالیبراسیون و احراز کیفیت دستگاه های آنالیز دستگاہی با استفاده از مواد مرجع (CRM)

دفتر مرکزی: تهران، بزرگراه شهید حکیم غرب بعد از پل اشرفی اصفهانی
خیابان شهید خجسته پور (شهید باهنر)، پلاک ۱۴، طبقه ۲

آزمایشگاه: تهران، سازمان پژوهش های علمی و صنعتی ایران، مرکز رشد واحد های فناوری

خط ویژه (۰۱۰ خط) : ۰۲۱-۵۲۸۸۸۰۰۲
www.Behfacc.com



لیدوکائین / اپی نفرین

۲۰ میلی گرم / ۱۲/۵ میکروگرم



دندانپزشکی بدون درد
با لیدوکائین / اپی نفرین لقمان

لکمان

لقمان
شرکت دارویی و بهداشتی

صنایع چاپ و بسته بندی کامل

SINCE :1974

تاسیس ۱۳۵۳

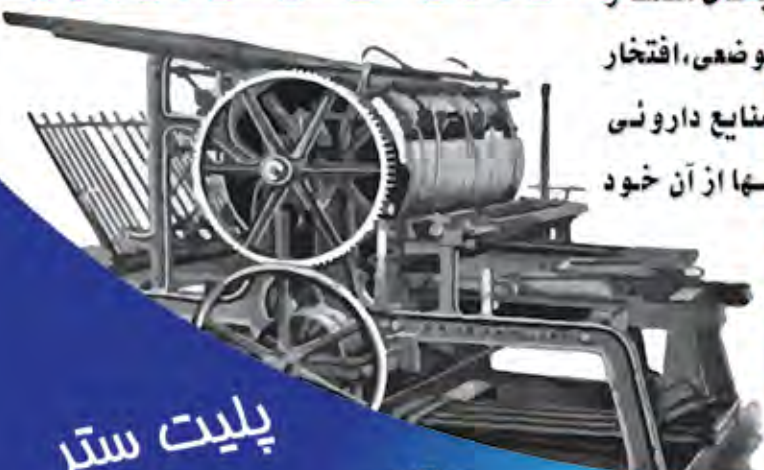
مجمع چاپ و بسته بندی محتشم

SINCE :1956

تاسیس ۱۳۳۵



چاپ کامل با داشتن نیم قرن تجربه (از سال ۱۳۵۳) و چاپ محتشم با داشتن بیش از نیم قرن تجربه (از سال ۱۳۳۵) در زمینه چاپ و با بهره گیری از امکانات عکاسی صنعتی طراحی، لیتوگرافی دیجیتال، چاپ های افست و فلکسو، طلاکوب گرم و سرد، برجسته سازی و یووی موضعی، افتخار انجام کلیه امور چاپی و تبلیغاتی شرکتها و کارخانجات صنایع دارویی آرایشی، بهداشتی، غذایی و پلاستیکی را در این سالها از آن خود نموده است.



پلیت ستر

عکاسی صنعتی

جعبه چسبانی

چاپ فلکسو

چاپ افست



تولید انواع جعبه های مقوایی بهمراه سلفون و یووی و برجسته سازی

تولید لیلهای پشت چسبدار با جنس کاغذی، ترانسپارنت، پی وی سی، پلی گور، صدفی، متالایز نقره ای و طلایی

تولید انواع بروشورهای دارویی، آرایشی، بهداشتی، غذایی و صنایع دیگر

chapekamel@gmail.com kamelprint@yahoo.com

آدرس: تهران کیلومتر ۴ جاده مخصوص کرج، بعد از چهارراه ایران فودرو

فیابان پیتگر جنوبی (پهل و چهارم)، کوچه گلستان ۵، پلاک ۲

تلفن: ۵-۴۴۱۹۷۰۶۴-۳۰ و ۴۴۱۹۴۱۲۹-۳۰ و ۴۲-۴۱-۴۰-۴۴۱۸۰۰۴۰

فکس: ۴۴۱۹۶۹۸۴ کد پستی: ۱۳۸۶۱۶۳۱۵۱

هلدینگ کامل



شرکت داروسازی فارماشیمی (س.ا.ج)
Pharma Chemie Pharmaceutical Co. (S.A)

CELADRIN

FRESH HEALTH



CANADIAN ORIGIN



کسب اطلاعات
از طریق اسکن
QR code



500
mg

کیپسول سلدرین

- ترکیبی از اسیدهای چرب استری شده
- کمک به کاهش التهاب و در نتیجه کاهش درد در مفاصل
- کمک به بازسازی مایعات داخل مفصلی، افزایش انعطاف و دامنه حرکات مفصل
- ترمیم طیف وسیعی از آسیب های ورزشی به مفاصل، عضلات، تاندون ها و بافت های عمقی بدن
- قابل استفاده همراه با گلوکزآمین و کندروئیتین بدون عوارض جانبی



« در فارماشیمی دارو می سازیم و سلامتی می بخشیم »

پارس پاد

PARSPAD

دانش بنیان

تولید و عرضه کننده تجهیزات و ماشین آلات کارخانجات داروسازی، سرم و واکسن سازی، بیوتکنولوژی و نو ترکیب و مراکز تحقیقاتی

- طراحی و ساخت ستون کروماتوگرافی
- طراحی و اجرای سیستمهای اتوماسیون توسط PLC
- طراحی و ساخت انواع فرماتور هوازی و بی هوازی
- طراحی و ساخت انواع سیستم های فیلتراسیون و TFF
- طراحی و ساخت بلندرهای Double Cone جهت پودرها
- طراحی و ساخت کانویرهای حمل و نقل بصورت اتوماتیک
- طراحی و ساخت انواع بیوراکتورهای دارویی جهت رشد سلول
- طراحی و ساخت انواع لامینارهود سقفی و متحرک در ابعاد مختلف
- طراحی و ساخت خشک کن جهت خشک کردن انواع قرص و کپسول
- طراحی و ساخت انواع پس باکس های استاتیکی و دینامیکی در ابعاد مختلف
- طراحی و ساخت انواع راکتورهای دارویی جهت آماده سازی مواد اولیه (API)
- ساخت انواع تجهیزات داخل کلین روم شامل انواع سینک، کمد، بنچ، قفسه، صندلی، ترولی
- طراحی و ساخت انواع مخازن ساخت و ذخیره استینلس استیل دارویی (مایعات و نیمه جامدات)
- طراحی و اجرای پایپینگ استینلس استیل خطوط دارویی توسط جوشکاری اوربیتال به همراه بروسکوپي

نشانی کارخانه: شهر نظرآباد، شهرک صنعتی سپهر، بلوار کار آفرینان، بلوار اریبھست شرقی، انتهای خیابان رازی.
نشانی دفتر فروش: تهران، میدان توحید، اول خیابان ستارخان، خیابان کوثر دوم، پلاک ۱، ساختمان دلگشا، طبقه اول، واحد ۹.

www.parspaad.com
parspadco@yahoo.com

تلفن دفتر فروش: ۰۲۱ ۶۶۴۳۱۸۸۴

۰۲۱ ۶۶۹۲۶۰۰۳

۰۲۱ ۶۶۴۳۹۳۹۰

دورنگار دفتر فروش: ۰۲۱ ۶۶۴۳۱۸۸۶

تلفن کارخانه: ۰۲۶ ۵۳۳۲۱۳۳

۰۲۶ ۵۳۳۲۱۳۴

۰۲۶ ۵۳۳۲۵۱۵

دورنگار کارخانه: ۰۲۶ ۵۳۳۲۵۱۶

Even^o Oil[®]

Natural Product
Evening Primrose Oil
Oenothera biennis Oil



ایون^o اویل[®]

روغن گل مغربی
روغن انوترابنیس

Even^o Oil Plus[®]

Evening Primrose Oil
Oenothera biennis Oil

ایون^o اویل پلاس[®]



روغن گل مغربی
روغن انوترابنیس



کسب اطلاعات
از طریق اسکن
QR code

موثر در :

- ✓ کاهش علائم سندرم پیش از قاعدگی (PMS) و کاهش علائم یائسگی
- ✓ کاهش علائم آرتروز و روماتوئید
- ✓ بهبود عملکرد اعصاب حسی و رفلکس های تاندونی در بیماران دیابتی
- ✓ اثربخشی در بهبود علائم بیماری های پوستی اگزما و پسوریازیس





دستاوردها:

پس از عرضه، نصب و پشتیبانی از ۴۰۰ دستگاه HPLC در شرکت های داروسازی، اداره های کل غذا و دارو و دانشگاه های سراسر کشور، اکنون خدمتی دیگر را برای شما به ارمغان آورده ایم.



 دستگاه و اتاقک تست شرایط محیطی	 دستگاه های تست قرص و دارو	 آشکار سازهای سریع میکروبی	 دستگاه شناسایی و شمارش میکروبی	 آب خالص و فوق خالص آزمایشگاهی
 ژنراتورهای گاز خالص و فوق خالص	 آنالایزهای منابع فلزی و معدنی	 کوره های آزمایشگاهی و صنعتی	 زیاده سوزهای صنعتی و بیمارستانی	 سکو و میزبان آزمایشگاهی

SiderAL Folic



SiderAL



SiderAL ORO



SiderAL FORTE



SiderAL GOCCE



BONECAL



PharmaNutra

+ Royal Jelly Propolis



Ginkgo biloba



Top Levure
Enriched in vitamins B, C, E



Vitaminet

DHA & Vitamins Omega



L-Carnitine



euronatural

Oxyforte
أكسيفورتن



Silybin E



tekaje

ADVANCIS ColiBaby



ADVANCIS ENERGY VITAMINS



ADVANCIS OMEGA MOUSSE



ADVANCIS KIDS



ADVANCIS Portugal

femMED PREGNANCY + GINGER



femMED HAIR, SKIN & NAILS



femMED WEIGHT MANAGEMENT



femMED Canada