

# دکتر میردریکوند: زیرساخت‌های صادرات مکمل‌ها مهیا نیست

written by پیمان صفردوست | ۱۴۰۱/۰۴/۰۷



فعالان حوزه مکمل باید تلاش بیشتری را برای حضور فعال در بازارهای به‌روز دنیا و بهره‌گیری از تجهیزات و فرمولاسیون‌های جدید به خرج دهند.

فعالان حوزه اقتصاد سلامت سال‌هاست بر این نکته تاکید دارند که یکی از ابزارهای توسعه و نوسازی صنایع دارویی و مکمل کشور، نگاه جدی و برنامه‌ریزی برای صادرات این محصولات است. کارشناسان اقتصادی در این‌باره اعتقاد دارند که بازار مستعد کشورهای همسایه و منطقه می‌تواند فضای مطلوبی را برای حضور موفق شرکت‌های تولیدکننده ایرانی فراهم کند و علاوه بر سودآوری و ایجاد اشتغال، با تمرکز بر ایجاد ارزش افزوده باعث توسعه اقتصادی کشور شود. با وجود این آگاهی و شناخت، متأسفانه بازارهای صادراتی کشور در حوزه دارو و مکمل هنوز آن‌چنان که باید و نشاید به شکوفایی نرسیده‌اند و نتوانسته‌اند ظرفیت‌های خود را در این بازارها نشان دهند. اما دلیل این موضوع چیست؟!

دکتر نینا میردریکوند، مدیرعامل شرکت داروفاشان شایگان در این زمینه در گفت‌وگو با **مجله غذا و دارو** عنوان کرد: شرکت‌های تولیدکننده ایرانی به‌راحتی قابلیت دارند که محصولی را تولید کنند که در این حوزه در بازار کشورهای همسایه با محصولات مشابه خارجی وارد رقابت شود. اما این هدف زمانی می‌تواند محقق شود که یک سری عوامل بیرونی مانند تحریم‌ها و همچنین برخی عوامل درونی مثل قوانین دست‌وپاگیر و زمان‌بر بودن فرآیندهای اداری مربوط به صادرات ما را در این زمینه دچار محدودیت نکنند.

دکتر میردریکوند با ذکر این نکته که امروز قوانین دست‌وپاگیر مشکل اصلی و اساسی بسیاری از شرکت‌های تولیدکننده مکمل در کشور است، تاکید کرد: اگر بخواهیم صادرات مطلوب مکمل‌ها را در برنامه‌های خود داشته باشیم، ملزم به دریافت یک سری از اسناد بین‌المللی مانند گواهی فروش آزاد در مبدأ (FSC) از سازمان غذا و دارو هستیم درحالی که مراحل دریافت این اسناد در کشور بسیار زمان‌بر است و عملاً تولیدکنندگان را در مراحل اداری اخذ مجوز زمین‌گیر می‌کند.

وی تصریح کرد: در حال حاضر زیرساخت لازم و کافی برای حمایت از صادرات مکمل‌های غذایی و دارویی وجود ندارد؛ درحالی‌که اگر می‌خواهیم صادراتی واقعی و قانونی مطلوب داشته باشیم، باید هم از نظر رگولاتوری و هم از نظر کیفی به سطح قابل قبولی برسیم که البته هنوز در عمل فاصله زیادی از آن داریم.

دکتر میردریکوند در این‌باره خاطر نشان کرد: زمان‌بر بودن فرآیندهای رگولاتوری در این حوزه در کنار مشکلات خاصی که در سیستم گمرک کشور با آن مواجه هستیم، مباحث

اقتصادی و سودآوری شرکتها را مورد تهدید قرار می‌دهد و صاحبان این صنایع را از فعالیت در مسیر قانونی صادرات دلزده می‌کند.

وی درباره اقدامات انجام شده در سازمان غذا و دارو برای تسهیل مراحل اداری اخذ مجوز صادرات تاکید کرد: اداره فرآورده‌های طبیعی، سنتی و مکمل سازمان غذا و دارو برای تسهیل و سرعت بخشیدن در امر صادرات از صدور پروانه ویژه صادرات خبر داد اما در عمل از نظر زمانی بهبود چندانی برای صادرات حاصل نشد و حتی در این رویه FSC یکی از محصولات ما که قاعدتا می‌توانست در یک روز صادر شود، نزدیک به دو ماه طول کشید. اگر می‌خواهیم ساختارهای قانونی و صحیح صادراتی در حوزه مکمل داشته باشیم، باید زیرساخت‌های لازم چه از نظر رگولاتوری و چه از نظر کیفی در نهادهای دست‌اندرکار در این حوزه مورد توجه قرار دهیم. ما امروز اظهارنظرهای فراوانی پیرامون حمایت از تولید و صادرات می‌شنویم ولی در عمل توجه چندانی به این موضوع نداریم.

## فرآیند قیمت‌گذاری رسمی و قابل نظارت باشد

مدیرعامل شرکت داروفاشان شایگان از قیمت‌گذاری‌ها در حوزه مکمل به‌عنوان یکی از مشکلات تولیدکنندگان این صنعت نام برد و افزود: برای قیمت‌گذاری منطقی در حوزه مکمل‌ها باید ارتباط بین سندیکا و سازمان غذا و دارو به شکل موثرتری برقرار شود. یکی از مشکلات در قیمت‌گذاری مکمل‌ها این است که در حال حاضر مرجع رسمی قیمت این محصولات در سامانه «تی‌تک» وجود ندارد. این موضوع باعث می‌شود که تعداد زیادی از تولیدکنندگان قادر به دریافت قیمت نباشند و یا قیمت اخذ شده آنها با قیمت واقعی فاصله داشته باشد. این ناهمسانی در نهایت باعث به‌وجود آمدن مشکلاتی مانند تخفیفات کاذب، آفرها و تسهیلات خاص در بازار می‌شود که فضای رقابت را برای تولیدکنندگان این بخش نامناسب می‌کند. البته به تازگی اقداماتی برای روزآمد شدن قیمت‌ها صورت گرفته که در صورت به نتیجه رسیدن، می‌تواند مشکلات این بخش را کمتر کند.

## پتانسیل صادرات داریم

دکتر میردربیکوند در بخش دیگر صحبت‌های خود با اشاره به پیشرفت‌های حاصل شده در صنعت تولید مکمل کشور تاکید کرد: تجربه‌های موفق سال‌های گذشته نشان داده است شرکت‌های تولیدکننده ایرانی به راحتی می‌توانند محصولات قابل رقابت با برندهای خارجی را برای عرضه در بازار کشورهای همسایه تولید کنند اما رسیدن به این هدف نیازمند حمایت‌هایی است که باید از عرصه تولید به عمل آید. جدا از موضوعات خارجی و بین‌المللی اگر بتوانیم موانع داخلی در مسیر صادرات مانند قوانین دست‌وپاگیر و زمان‌بر بودن فرآیندهای اداری را به شکل درست مدیریت کنیم، بسیاری از محدودیت‌ها در این بخش کاسته می‌شود و دست تولیدکنندگان فعالیت مطلوب‌تر باز می‌شود.

وی با اشاره به پتانسیل مطلوب تولید مکمل در کشور گفت: در حال حاضر بسیاری از کشورهایی که می‌توانند بازار مطلوبی برای مکمل‌ها باشند، بیش از موضوع کیفیت به فاکتور قیمت اهمیت می‌دهند و تولیدکنندگان ما نیز برای حفظ بازار و رقابت قیمتی با سایر محصولات ناچار به چشم‌پوشی از برخی از فاکتورهای کیفی هستند.

## فضای رقابتی لازم داریم

وی یکی از مولفه‌های افزایش کیفی مکمل‌های غذای و رژیمی را ایجاد فضای رقابتی در

این عرصه دانست و بیان کرد: رقابت در این عرصه می‌تواند تولیدکنندگان را برای افزایش کیفیت و به‌کارگیری فرمولاسیون‌های جدید و موثرتر ترغیب کند.

میردریگونند در پایان گفت: در سال‌های گذشته با اعمال تحریم‌های اقتصادی علیه ایران فرصتی دست داد تا شرکت‌های تولیدکننده فرآورده‌های مکمل بتوانند در این عرصه به خودکفایی برسند اما برای ادامه روند توسعه در این صنعت، فعالان حوزه مکمل‌ها باید تلاش بیشتری را برای حضور فعال در بازارهای به‌روز دنیا و بهره‌گیری از تجهیزات و فرمولاسیون‌های جدید به خرج دهند. زیرا اتکا به توان داخلی در این حوزه اگرچه در کوتاه‌مدت مثبت و اثربخش است ولی در بلندمدت نمی‌تواند کافی باشد. //