

شماره 100
صدای صنعت سلامت ایران

ماهنامه اختصاصی
غذا و دارو

شماره ۱۰۰ | دی ماه ۱۴۰۴ | قیمت ۵۰۰,۰۰۰ ریال | توزیع سراسری



دکتر بردیا فرزام‌فر

از بایوتک تا کازمیتیک در جستجوی زیبایی



LUXOCLON®

دستگاه های آنالیتیکال

Analytical Instruments



- HPLC
- GC
- GC/MS و GC/MS/MS
- LC/MS و LC/MS/MS
- ICP-OES و ICP/MS



Parsian Zist
Life Sciences
پارسیان زیست

نماینده انحصاری **BIOENDO** در ایران



کیت سنجش اندوتوکسین

- Gel Clot LAL (Single test) , (Multi Test)
- Kinetic Turbidimetric
- Chromogenic End point



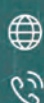
نماینده انحصاری **Membrane Solutions** در ایران

فیلتر غشایی
Membrane Filter



فیلتر سرسرنگی
Syringe Filter

Parsian Zist
Life Sciences
پارسیان زیست



www.ParsianZist.com
info@ParsianZist.com



۰۲۱ ۶۶۹۴۷۰۳۴-۹



Masport®

Clostridium Botulinum Toxin Type A

Embrace your Skin Laugh at
Wrinkles with Masport®

 **mdpc**
Biotechnology and Biopharmaceutics
Masoondarou Co.



www.masoondarou.com
info@masoondarou.com



CASPIAN
JAMAZMA

شرکت وارد کننده مواد و تجهیزات آزمایشگاهی

Millipore®

Milli-Q IQ 7003-05-10-15

Integrated Ultrapure & Pure
Water Systems



Tell: 021-79198000
www.caspianjamazma.com



CASPIAN
JAMAZMA

شرکت وارد کننده مواد و تجهیزات آزمایشگاهی



• FERMENTOR

تامین کننده انواع بیوفرماتور و بیوراکتور



• MEDIA

تامین کننده انواع محیط کشت



• SINGLE USE BAG

تامین کننده انواع بگ های یکبار مصرف
در صنایع بایوتکنولوژی



• TFF SYSTEM

تامین کننده سیستم های فیلتراسیون جریان
مماسی



• MICRO PLATE READER

تامین کننده انواع دستگاه های میکرو پلیت
ریدر جذبی، (الیزاریدر)



• CENTRIFUGE

تامین کننده انواع سانتریفیوژ در حجم
و دور های مختلف



Tell: 021-79198000
www.caspianjamazma.com



info@arokobioeng.com
www.arokobioeng.com

Phone : +98 26 36670244
Fax : +98 26 36670309

- Fermentors (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
- Validation Documents (DQ,IQ,OQ)

کرج، شهرک صنعتی سیمین دشت، خیابان دوم غربی، پلاک ۱۰
No.10, West 2nd St, Simin Dasht Industrial Area, Karaj, IRAN.



ماهنامه اختصاصی حوزه دارو، تغذیه، بهداشت و سلامت
شماره ۱۰۰، سال دوازدهم، دی ماه ۱۴۰۴
قیمت ۵۰۰،۰۰۰ ریال - توزیع سراسری
انتشار مطالب نشریه غذا و دارو با ذکر منبع بلامانع است.

صاحب امتیاز: مؤسسه رساگفتان صنعت پیش
مدیر مسئول: لیلیا چگینی
سرمدیر: شادمهر راستین
مشاوران علمی (به ترتیب حروف الفبا):
دکتر حسین امیرعضدی، دکتر مرتضی خیرآبادی
دکتر مهدی سلیمانجاهی، دکتر اکبر عبدالحی اصل
دکتر محمد عیده‌زاده، دکتر عباس کیریایی‌زاده
دکتر جعفر میرفخرایی، دکتر سیدمحمد ناصری
دکتر محمود نجفی‌عرب

روابط عمومی و ارتباطات سازمانی: اکرم اظهري
دبیر تحریریه: پیمان صفردوست
رسانه‌های اجتماعی: فرخ‌ده‌بزرگی
امور بازاریابی: مهسا عباسی
امور بین‌الملل: رسول سعدونی
طراحی گرافیک و صفحه‌آرایی: مهدیه عامری
عکاسان: امین سروری، افرا شهباززاده
با همکاری: زهرا کریمی، پگاه حبیبی
نیکان نیک‌پور، اردشیر شیرزادیان
لیتوگرافی، چاپ و صحافی: شرکت مینا چاپ

۸

سردبیر

صد شماره صدای صنعت سلامت ایران

۹

خبرنامه

سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران

۱۵

خبر داخلی - اخبار اول شخص دارو

دکتر مهدی پیرصالحی

۲۰

خبر داخلی

۲۶

پرونده

بررسی مزایا و موانع در توافق تجارت آزاد ایران و اوراسیا

۳۱

گزارش ویژه - نوآوری مرهم دارو در صنعت داروسازی ایران

استفاده از QR کد روی بسته‌بندی محصولات

۳۲

گزارش - در نشست «فرصت‌ها و موانع پیش روی صادرات دارو» بررسی شد

امکان توسعه دارو در بازارهای بزرگ‌تر

۳۴

مقاله - بهاره برهانی

حامل‌های نوین دارویی، نانوذرات نشاسته

۳۶

رپورتاژ آگهی



از مطالب این شماره با اسکن
QR.Code بازدید نمایید.

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۲۰۳۸۴۶
مقالات علمی: scientific@fdmag.ir
امور بین‌الملل: intl@fdmag.ir
انتشار و توزیع: مؤسسه رسایش

مؤسسه رسایش: ۸۸۲۰۳۸۴۵
امور مشترکین: ۸۸۸۷۱۲۲۸
امور سایت: it@fdmag.ir
معرفی کتاب: books@fdmag.ir

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولیعصر، توانیر، خیابان نظامی گنجوی، خیابان گنجه، کوچه حماسی
ساختمان رسایش، پلاک ۲۶ تلفن: ۸۸۲۰۳۸۴۵-۶ نمابر: ۸۸۱۹۸۵۲۰



صد شماره صدای صنعت سلامت ایران

صد شماره از نشریه «غذا و دارو» یعنی صد بار روایت از چالش‌های زنجیره تأمین دارو در تحریم، صد بار انعکاس صدای تولیدکنندگانی که شبانه‌روز با نوسان ارز و کمبود ماده اولیه جنگیدند، صد بار یادآوری این که مکمل‌های دارویی و فرآورده‌های طبیعی دیگری کالای لوکس نیستند، بلکه بخشی از امنیت غذایی و درمانی کشورند.

در این صد شماره همراه شما بودیم وقتی ایران‌فارما در کوران کرونا تبدیل به نماد خودکفایی شد، وقتی ایران‌بایو ۲۰۲۴ با حضور بیش از ۲۲۰ شرکت دانش‌بنیان، نویدبخش ورود جدی ایران به عصر زیست‌فناوری انسانی گردید، وقتی ایران‌کازمتیکا نشان داد صنعت آرایشی-بهداشتی ما با وجود همه محدودیت‌ها، اکنون صادرکننده به ۲۶ کشور است و وقتی نمایشگاه طلای سبز، ظرفیت عظیم گیاهان دارویی فلات ایران را به رخ دنیا کشید.

صد شماره یعنی صدها مصاحبه با مدیرانی که دارو را در شرایط جنگی تولید کردند، با استارت‌آپ‌هایی که پلتفرم توزیع عادلانه دارو ساختند، با اساتید دانشگاهی که در پارک‌های علم و فناوری، داروی بایوسیمیلار ضدسرطان را به ثمر نشان‌دادند و با صادرکنندگانی که با همه کمبودها در بازارهای اوراسیا و خاورمیانه حضور دارند.

امروز، در آغاز این فصل نوی انتشار، امید است چشم‌انداز روشن‌تر از همیشه شود با ادغام هوش مصنوعی در زنجیره تولید دارو، پلتفرم‌های مجازی مشترک با کشورهای همسایه برای تبادل دانش تولیدات دارویی، ایجاد هاب صادراتی مشترک با صندوق نوآوری و شکوفایی، و مهم‌تر از همه، شکل‌گیری یک اتاق فکر دائمی با حضور سازمان غذا و دارو، سندیکاها و انجمن‌ها، دانشگاه‌ها و استارت‌آپ‌ها.

شماره صد نه پایان، که آغاز یک گفت‌وگوی جهانی‌تر است. از این پس، علاوه بر نسخه چاپی، در فضای مجازی و با همکاری شرکای بین‌المللی تولیدی، روایتگر موفقیت‌های صنعت دارو، مکمل، بایوتک و کازمتیکای ایرانی در بازارهای جدید خواهیم بود.

سپاس از شما که صد شماره همراه بودید و قرار است آینده را با هم بسازیم. ►

هشدار تشکلهای صنعت دارو و تجهیزات پزشکی به رئیس جمهور

عدم تأمین ارز صنعت را زمین میزند



سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران به همراه تشکلهای بزرگ صنعت دارو و تجهیزات پزشکی کشور با ارسال نامه‌ای رسمی به رئیس جمهور، دکتر پزشکیان نسبت به تداوم عدم تأمین و انتقال ارز مورد نیاز واردات دارو، مواد اولیه و تجهیزات پزشکی هشدار دادند و اعلام کردند که این وضعیت می‌تواند به‌زودی به کمبود جدی و گسترده اقلام حیاتی حوزه سلامت منجر شود.

در این نامه که به امضای روسای سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران، سندیکای تولیدکنندگان مواد دارویی، اتحادیه واردکنندگان دارو و انجمن تولیدکنندگان تجهیزات پزشکی رسیده، تأکید شده است که شرکت ملی نفت ایران و شرکت نیکو علیرغم تکالیف قانونی، در تأمین و ارسال ارزهای تخصیصی حوزه سلامت دچار تعلل و تأخیرهای مکرر بوده‌اند؛ موضوعی که اکنون زنجیره تأمین دارو و تجهیزات پزشکی کشور را در معرض اختلال جدی قرار داده است. بر اساس مفاد این نامه، شرکت‌های دارویی

و تجهیزاتی ماه‌ها پیش، ارز تخصیصی خود را خریداری کرده و معادل ریالی آن را نیز به بانک مرکزی پرداخت کرده‌اند، اما تأخیر شرکت نیکو در انتقال ارز باعث شده است اعتبار شرکت‌های ایرانی نزد تأمین‌کنندگان خارجی آسیب ببیند، خطوط تولید با خطر توقف روبه‌رو شوند و قیمت تمام‌شده محصولات سلامت‌محور افزایش یابد.

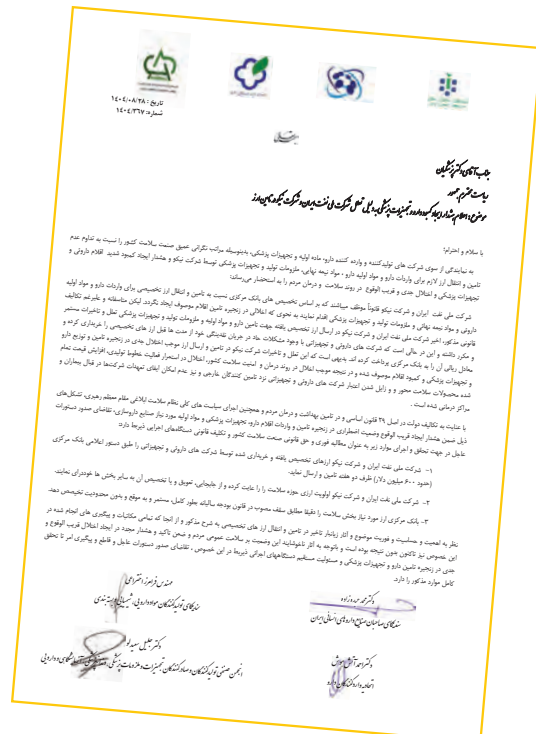
تشکلهای امضاکننده ضمن هشدار نسبت به ایجاد وضعیت اضطراری در تأمین دارو و تجهیزات، خواستار صدور دستورات فوری رئیس جمهور برای اجرای سه مطالبه اصلی شده‌اند:

۱- تأمین و ارسال حدود ۶۰۰ میلیون دلار ارز تخصیصی بخش سلامت ظرف دو هفته توسط شرکت ملی نفت و نیکو.

۲- رعایت اولویت حوزه سلامت در تخصیص و جابه‌جایی ارز و جلوگیری از انتقال منابع آن به سایر بخش‌ها.

۳- تأمین کامل و مستمر ارز بخش سلامت از سوی بانک مرکزی مطابق سقف مصوب قانون بودجه.

در پایان این نامه، تشکلهای صنعت سلامت با اشاره به آثار زیان‌بار ادامه این روند بر سلامت عمومی مردم و بی‌نتیجه بودن مکاتبات پیشین، نسبت به اختلال قریب‌الوقوع در زنجیره تأمین دارو و تجهیزات پزشکی هشدار داده و خواستار دستور قاطع و فوری رئیس جمهور برای حل این بحران شده‌اند.





وبینار ایران و ایتالیا در حوزه سلامت برگزار شد

فرصت‌هایی که مغفول مانده...

پیمان صفردوست - وینار مشترک نمایندگان ایران و ایتالیا در حوزه سلامت با موضوع «فرصت‌های مغفول مانده» برگزار شد. این وینار تخصصی در حوزه سلامت به کوشش سفارت ایتالیا در تهران و با همکاری آژانس تجارت ایتالیا (ITA) و با حضور نمایندگان دو کشور ایران و ایتالیا برگزار شد. به گزارش مجله خبری غذا و دارو، در این وینار جمعی از نمایندگان شرکت‌های دارویی و تجهیزات پزشکی و دندان‌پزشکی و همچنین نمایندگان ارشد انجمن‌های تولیدکنندگان دارو، تجهیزات پزشکی و تجهیزات دندان‌پزشکی کشور ایتالیا، با توجه به معافیت‌های مربوط به حوزه سلامت از تحریم‌های بانکی بین‌المللی، فرصت‌های مغفول مانده همکاری دو کشور در حوزه سلامت را با طرف ایرانی مورد بحث و بررسی قرار دادند.

همچنین در این نشست، دکتر محمد عبده‌زاده، رئیس سندیکای صنایع داروهای انسانی ایران و رئیس کمیسیون اقتصاد سلامت اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران، ابوالفتح صناعی، نایب رئیس این کمیسیون همراه با کارشناسان ثبت دارو و محصولات سلامت به نمایندگی از فعالان حوزه سلامت ایران، توضیحاتی را درباره شرایط کنونی بازار دارو و تجهیزات پزشکی در ایران و فرصت‌ها و راهکارهای ثبت محصول و ورود به بازار ایران به هیأت ایتالیایی ارائه دادند.

در ایران فارما پابیون خواهیم داشت

در بخش نخست این نشست دکتر جوزپه لاماکیا، مدیر دفتر توسعه تجاری ایتالیا (ITA) در ایران عنوان کرد: در مدت کوتاهی که از شروع ماموریت من در ایران گذشته است، با توجه به نبودن دارو در تحریم، با اشخاص کلیدی دیدار کرده‌ام که حضور در نمایشگاه ایران فارما در این مسیر بسیار راهگشا بوده است. دکتر لاماکیا همچنین گفت: در راستای حضور شرکت‌ها در نمایشگاه ایران فارما ۲۰۲۶، مذاکرات و هماهنگی‌ها آغاز شده و در این ارتباط سعی خواهیم داشت، حضور شرکت‌های ایتالیایی در این رویداد به‌عنوان پابیون ایتالیا را تسهیل کنیم.

دو کشور تمایل به همکاری دارند

در این نشست برخط آقای لورنزو گالانتی، مدیر کل آژانس توسعه تجاری ایتالیا (ITA) نیز ضمن خوشامدگویی، ابراز امیدواری کرد که ارتباطات در حوزه سلامت با ایران گسترش پیدا کند. وی ضمن تشکر از شرکت‌کنندگان در این جلسه، حضور نمایندگان ارشد صنعت سلامت ایران در این نشست را نشان‌دهنده تمایل دو طرف برای گسترش همکاری‌ها دانست.

ساختارهای بازرگانی مشابه داریم

در ادامه پی‌یر لوتیجی دآگاتا، دبیرکل اتاق بازرگانی و صنایع ایتالیا-ایران و کشورهای اکو عنوان کرد: میزان





سلامت بین دو کشور خاطرنشان کرد: این اقدام می‌تواند موجب افزایش تعاملات تجاری در مورد کالاهای سلامت محور خارج از فهرست تحریم‌ها شود.

صانعی در ادامه، درباره ظرفیت‌های تجاری حوزه تجهیزات پزشکی سخن گفت و آمارهایی را در خصوص نسبت جمعیت به تخت بیمارستانی در کشور ارائه داد. وی در این باره تصریح کرد: با توجه به استانداردهای ارائه شده توسط سازمان بهداشت جهانی، ما باید ظرفیت‌های موجود در این زمینه را تا ۲۰ درصد افزایش دهیم و این موضوع می‌تواند زمینه مناسبی برای تعاملات مشترک تجاری ایران و ایتالیا باشد. وی همچنین در ادامه گزارشی را در خصوص گردش مالی حوزه تجهیزات پزشکی ارائه داد و گفت: این رقم شامل ۲ میلیارد دلار برای تجهیزات و ملزومات و نیز ۵۰۰ میلیون دلار در حوزه نوسازی و نوآوری‌های جدید خواهد بود.

زیرساخت‌های تجاری فراهم است

دکتر احمد آتش‌هوش، نیز در این نشست ضمن بیان مراحل ثبت دارو در ایران، خطاب به نمایندگان صنایع سلامت‌محور ایتالیا عنوان کرد: علی‌رغم شرایط تحریمی تحمیل شده به ایران، شرکت‌های خارجی اعم از کشورهای منطقه و حتی کشورهای اروپایی در سال‌های اخیر به شکل مستمر در بازار سلامت ایران حضور داشته‌اند.

وی در این باره افزود: خوشبختانه زیرساخت‌های مربوط به واردات و همچنین بازار مصرف مناسب و تمایل برای همکاری با کشورهای اروپایی در این حوزه فراهم است.

نمایندگان صنعت سلامت ایران و ایتالیا چه گفتند؟

در بخش دیگر این نشست ماریو زائرو، معاون رئیس اتحادیه ملی صنایع دندانپزشکی ایتالیا (UNIDI) ضمن تشکر از فرصت اعطا شده به این نهاد، آماری از فعالیت‌های این اتحادیه ارائه داد.

همچنین ریکاردو پارسکی، از دپارتمان مطالعات انجمن صنایع دارویی ایتالیا (فارمیندوستریا) آمارهایی درباره صنایع دارویی ایتالیا، تولید، صادرات و همکاری‌های بین‌المللی شرکت‌های ایتالیایی ارائه کرد.

نماینده دفتر صادرات ITA نیز آماری از صادرات حوزه سلامت ایتالیا ارائه داد و تاکید کرد: برای همکاری با شرکت‌های ایتالیایی جهت صادرات به ایران آماده هستیم. در ادامه نیز یکی از مشاوران حقوقی از کشور ایتالیا، بر نکات اساسی درباره عقد قرارداد با شرکت‌های ایرانی و لزوم داشتن یک شرکت پارتنر ایرانی متناسب با صنعت تاکید کرد.

در بخش پایانی نشست نیز نمایندگان از شرکت‌های ایرانی، توضیحاتی درباره روند ثبت محصولات دارویی و تجهیزات پزشکی به شرکت‌های ایتالیایی ارائه دادند.

ارتباطات تجاری میان ایران و ایتالیا در سال ۲۰۲۴، بیش از پنج میلیارد دلار بوده که با توجه به ظرفیت‌ها امکان افزایش وجود دارد.

وی همچنین گفت: ساختار اتاق بازرگانی ایران شباهت‌های بسیاری با اتاق بازرگانی و صنایع ایتالیا دارد و تا به امروز همکاری‌های خوبی هم با هم داشتیم.

مانع قانونی وجود ندارد

سرگیو لونگونی، وابسته مالی بانک ایتالیا در کنسولگری ایتالیا در استانبول در دیگر پنلیست‌های نشست بود. وی ضمن ارائه گزارشی از وضعیت اقتصاد کشور، تاکید کرد: بر اساس قوانین بانکداری بین‌المللی، امکان همکاری ایتالیا و ایران در حوزه دارو وجود دارد، چرا که دارو در فهرست تحریم‌ها قرار ندارد.

سیستم بانکی دو طرف باید متناسب باشد

ماسیمو فراچی، کارشناس تامین مالی تجارت و تطابق با مقررات مالی بین‌المللی در این نشست خطاب به شرکت‌های ایتالیایی عنوان کرد: برای همکاری با ایران، نیاز است سیستم بانکی دو طرف راهکارهایی برای روشن شدن مبدا و مقصد پرداخت‌ها انجام دهند تا شرایط به سال‌های گذشته که امکان انتقال پول بسیار بیشتر بود برگردد.

وی همچنین با نمایش اسناد عمومی FATF اعلام کرد: ایران در لیست قرمز قرار دارد و چالش‌های قانونی متعددی برای ارتباطات بانکی با ایران وجود دارد که شرکت‌های ایتالیایی برای اجتناب از بسته شدن حساب یا جریمه شدن، می‌بایست نسبت به آنها آگاهی پیدا کنند.

آماده همکاری با ایتالیا هستیم

در ادامه نشست دکتر محمد عبده‌زاده، رئیس هیات‌مدیره سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران ضمن تشکر از برگزاری این وبینار، توضیحاتی درباره سندیکا و صنعت دارو در ایران ارائه داد و عنوان کرد: ایران برای همکاری با شرکت‌های ایتالیایی در تمامی صنایع مرتبط با حوزه سلامت آماده است. وی در این باره افزود: در حال حاضر بازار ایران به محصولات اروپایی تمایل دارد و اتاق بازرگانی و سازمان غذا و دارو نیز ساز و کار لازم برای همکاری‌های مشترک تجاری در این زمینه را دارند.

ظرفیت‌های مناسب تجاری در تجهیزات پزشکی وجود دارد.

ابوالفتح صانعی نایب‌رئیس کمیسیون اقتصاد سلامت اتاق بازرگانی نیز در صحبت‌های خود ضمن قدردانی از فرصت ایجاد شده برای ایجاد روابط تجاری حوزه



هم‌اندیشی سامانه تی‌تک و هوشمندسازی زنجیره تأمین

مزایا و معایب تی‌تک

از نگاه اهالی دارو

پیمان صفردوست- نشست تخصصی «هم‌اندیشی درخصوص سامانه تی‌تک و ظرفیت‌های هوشمندسازی زنجیره تأمین» روز پنجشنبه ۲۹ آبان ۱۴۰۴ در قالب سه پنل و یک سخنرانی در سالن رازی دانشکده داروسازی دانشگاه علوم پزشکی تهران برگزار شد. در این نشست که به همت سازمان غذا و دارو و با همکاری کمیته آموزشی-پژوهشی سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران شکل گرفته بود، صاحب‌نظران حوزه دارو، به بررسی جنبه‌های مختلف قوت و ضعف این سامانه پرداختند و موضوعات مختلفی را در این زمینه مطرح کردند.



سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران
The Syndicate of Iranian Pharmaceutical Industries

تی‌تک نیاز به ری‌دیزاین دارد

دکتر عباس کبریایی‌زاده رئیس فدراسیون اقتصاد سلامت ایران و عضو هیات‌مدیره سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران، در این نشست در عین حال که به مزایای وجود ساختاری مانند تی‌تک در نظام دارویی کشور اشاره داشت، به مشکلات سامانه تی‌تک و نیازهای اساسی آن برای رسیدن به جایگاه مطلوب و کارآمدی هرچه بیشتر سخن گفت.

دکتر کبریایی‌زاده در این باره عنوان کرد: پروژه تی‌تک، یک پروژه علمی است و باید با آن با معیارهای یک

پروژه علمی برخورد شود. وی در این باره تأکید کرد: همه گروه‌هایی که در شکل‌گیری تی‌تک ذی‌صلاح بودند، پای کار آمدند اما در ادامه این ذی‌نفعان حلاوت استفاده از تی‌تک را چندان که باید حس نکردند.

این عضو هیات‌مدیره سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران با بیان اینکه در اجرای هر پروژه باید مصالح ذی‌نفعان آن در نظر گرفته شود گفت: اصلی‌ترین ذی‌نفع در تی‌تک، مردم هستند که باید از حلاوت تأمین دارو برخوردار باشند. همچنین کسانی که در بدنه نظام سلامت به فعالیت مشغولند، دیگر ذی‌نفع تی‌تک هستند که این پروژه باید شرایط را برای آنها مطلوب‌تر کند.

رئیس فدراسیون اقتصاد سلامت ایران در این زمینه خاطرنشان کرد: داروخانه‌ها و صنعت مشتاق بودند که از این سیستم استفاده کنند زیرا داده‌های مفیدی را در اختیار صاحبان این کسب و کار قرار می‌داد.

دکتر کبریایی‌زاده در ادامه گفت: تی‌تک باید مورد آنالیز قرار گرفته و ری‌دیزاین شود. سازمان غذا و دارو در حال حاضر شرایط آن را دارد که اصول لازم برای ری‌دیزاینینگ این پروژه را فراهم کند.

وی در این باره تأکید کرد: در عین حال این پروژه نیاز به یک مشاور مدیریت پروژه دارد که باید با هدف برآورده کردن نیاز ذی‌نفعان آن را هدایت کند.

دکتر کبریایی‌زاده در پایان گفت: تی‌تک یک پروژه ملی است و باید برای آن یک اقدام ملی انجام شود.





شفافیت داده‌ها و دسترسی لحظه‌ای به اطلاعات یکی از محورهای اصلی سامانه است و انتظار می‌رود با همکاری داروخانه‌ها و شرکت‌های پخش، سامانه تیتک به ابزار کلیدی در مدیریت زنجیره تأمین دارو تبدیل شود.

تی‌تک باعث شفافیت حوزه دارو شد

در ادامه این نشست دکتر مرتضی خیرآبادی عضو هیأت‌مدیره سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران و از اعضای حاضر در نشست، در مورد تاثیر تی‌تک در نظام دارویی کشور گفت: اگرچه امروز یکی از بزرگترین مشکلات ما در حوزه دارو موضوعات مربوط به ارز است و اگر تی‌تک نبود این مشکلات قطعاً بسیار بیشتر می‌شد. وی تاکید کرد: اگر تی‌تک نبود مشکلی که امروز در مورد اطلاعات و داده‌های کالاهای اساسی داریم، در مورد دارو هم داشتیم.

دکتر خیرآبادی در این زمینه خاطرنشان کرد: تی‌تک، امروز باعث شفاف بودن داده‌ها در حوزه دارو شده است، در حالی که این شفافیت در بسیاری موارد در حوزه کالاهای اساسی دیگر به این صورت وجود ندارد.

سامانه‌ای برای مقابله با فروش غیرمجاز

در ادامه این نشست سعید مهرزادی، سرپرست دفتر بازرسی، عملکرد و رسیدگی به شکایات سازمان غذا و دارو اعلام کرد: سامانه تی‌تک نقش مهمی در ارزیابی عملکرد پرسنل و اعضای زنجیره تأمین و مقابله با فروش اینترنتی غیرمجاز دارو و مکمل‌ها دارد. همچنین سامانه تی‌تک امکان رصد فعالیت‌ها و شناسایی سایت‌ها و شماره‌های موبایل غیرمجاز را فراهم می‌کند.

سرپرست دفتر بازرسی یادآور شد: سامانه تی‌تک علاوه بر شناسایی متخلفان، ابزار ارزیابی عملکرد اعضای زنجیره تأمین را نیز در اختیار مدیران قرار می‌دهد تا تصمیم‌گیری

استفاده عمومی از تی‌تک هنوز پایین است

دکتر مهدی پیرصالحی در این نشست با اشاره به اهداف تی‌تک گفت: سامانه تی‌تک با هدف مبارزه با تقلب، قاچاق و مدیریت داده‌های حوزه دارو طراحی شده است.

وی افزود هدف اصلی سامانه تی‌تک، ایجاد شفافیت کامل در زنجیره تأمین دارو و کالاهای سلامت‌محور است. این سامانه برای مقابله با تقلب، قاچاق، کمبودهای ساختگی و جابه‌جایی‌های غیرمجاز طراحی شد تا بتوان تمام مسیر کالا را از تولید یا واردات تا توزیع و تحویل به بیمار ردیابی و رهگیری کرد.

دکتر پیرصالحی در این باره ادامه داد: تی‌تک قرار بود یک نقشه لحظه‌ای از وضعیت موجودی، توزیع جغرافیایی، مصرف و جریان کالا ارائه داده و به ادعاهای مربوط به وجود مافیای در حوزه دارو پایان دهد. در کنار این اهداف، سامانه برای ایجاد یکپارچگی بین سامانه‌های مختلف سازمان غذا و دارو و ساختن یک بستر داده معتبر برای تصمیم‌گیری و مدیریت بحران طراحی شده است.

وی همچنین گفت: در حال حاضر این سامانه امکان رصد لحظه‌ای توزیع دارو و تجهیزات پزشکی را فراهم می‌کند و مصرف‌کنندگان می‌توانند با وارد کردن شناسه ۱۶ رقمی هر محصول، اصالت آن را بررسی کنند.

دکتر پیرصالحی تصریح کرد: سامانه تی‌تک امکان مشاهده دقیق روند توزیع و ذخیره‌سازی داروها را در اختیار نهادهای نظارتی و تولیدکنندگان قرار می‌دهد و این اطلاعات به برنامه‌ریزی بهینه و پیش‌بینی کمبود یا مازاد دارو کمک می‌کند.

رئیس سازمان غذا و دارو افزود: با وجود قابلیت‌های سامانه، استفاده عمومی از این ابزار هنوز پایین است و تعداد اعلام‌های روزانه کمتر از ۳۰۰۰ مورد است. به گفته وی، افزایش آگاهی و اطلاع‌رسانی به مردم و فعالان حوزه دارو برای بهره‌برداری کامل از سامانه ضروری است.



افزود؛ فعالیت‌های مرتبط با تجارت داخلی از سال نود و شش آغاز شده و اکنون به حوزه‌هایی مانند مکمل‌ها نیز رسیده است. وی استعلام الکترونیک شیرخشک در داروخانه‌ها را یکی از طرح‌های قابل اتکای سازمان دانست که در نظام پرداخت وزارت بهداشت نقش مهمی دارد.

نگذاشتند تی‌تک به ظرفیت واقعی خود برسد

البته در این نشست درباره موانع موجود در مسیر شکل‌گیری سامانه تی‌تک نیز مطرح شد. دکتر **رسول دیناروند** رئیس اسبق سازمان غذا و دارو، در این نشست درباره موانع موجود در مسیر تی‌تک از آغاز تا امروز گفت: تی‌تک در سال‌های شکل‌گیری و بلوغ خود بارها با موانعی روبه‌رو شده است؛ حاشیه‌سازی‌ها و مداخلات غیرکارشناسی، سرعت توسعه تی‌تک را کند کرد و حتی برخی جریان‌ها به‌صورت علنی پیگیر توقف کامل این طرح بودند.

دکتر دیناروند در توضیح این موضوع اضافه کرد: در یکی از موارد و در پی نابینا شدن چند بیمار، داده‌های سامانه تی‌تک نشان داد که مرکز درمانی از داروی قاچاق استفاده کرده است. این کشف، بعدها دستاویزی برای طرح شکایتی علیه رئیس وقت سازمان غذا و دارو شد؛ شکایتی که با ادعای استفاده از داروی منجر به نابینایی بیماران شکل گرفت.

وی همچنین بیان کرد: بارها از ما می‌پرسیدند که آیا سرور تی‌تک داخل کشور است یا نه؟ در حالی که محل استقرار سامانه نه‌تنها داخلی بود، بلکه سرورها در خود ساختمان وزارت بهداشت قرار داشت.

رئیس اسبق سازمان غذا و دارو خاطرنشان کرد: مشکلاتی از این دست اجازه نداد تی‌تک به عنوان یک ابزار شفافیت‌ساز، به ظرفیت واقعی خود برسد. ►



سریع و دقیق انجام شود. سامانه تی‌تک با شفافیت و نظارت لحظه‌ای، ابزاری مؤثر برای حفظ سلامت جامعه و تضمین کیفیت دارو و مکمل‌ها محسوب می‌شود.

پایه‌ای برای تولید آمارنامه‌های واقعی

مهندس **سعید کاظمی**، مدیرکل دفتر فناوری اطلاعات سازمان غذا و دارو درباره سامانه تی‌تک گفت: تمامی فرآورده‌های سلامت‌محور باید کد آی آر سی داشته باشند و هر کالایی که فاقد این شناسه باشد غیرمجاز تلقی می‌شود. او تأکید کرد مبنای تشخیص اصالت کالا وجود شناسه معتبر است و سازمان فهرست جداگانه‌ای برای اقلام غیرمجاز منتشر نمی‌کند.

مدیرکل دفتر فناوری اطلاعات درباره نقش شناسه گذاری توضیح داد: تکمیل شناسه یکتا امکان تولید آمارنامه‌های دقیق و قابل استناد را در حوزه دارو، تجهیزات پزشکی و شیرخشک فراهم کرده و تصویر واقعی‌تری از وضعیت تامین و گردش کالا در کشور ارائه داده است.

مهندس کاظمی با اشاره به روند تکمیل زنجیره تامین





اخبار اول شخص دارو

در بازه زمانی یک ماه گذشته همچنان مشکلات اقتصادی صنایع دارویی پای ثابت مباحث این حوزه بوده است. تخصیص و تامین ارز، کمبود نقدینگی، مطالبات معوق و اصلاح قیمت‌ها از جمله مباحثی بوده‌اند که در یک ماه گذشته در نقل قول قول‌های حوزه دارو در کشور شنیده شده‌اند. طبیعتاً بخشی از گفت‌وگوهای رئیس سازمان غذا و دارو نیز معطوف به این موضوعات بوده است. همچنین موضوع تامین ذخایر استراتژیک و مباحث پیرامون آن از جمله موضوعات پرتکرار در حوزه دارویی کشور بوده است. به علاوه در این بازه زمانی دکتر مهدی پیرصالحی با توجه به حضور در آیین گشایش چندین طرح تولیدی در حوزه غذا و دارو، صحبت‌هایی پیرامون تولید داروهای بایوتک در ایران، فرآورده‌های مشتق از پلاسما، صنایع غذایی و ایمنی غذا، تجهیزات پزشکی و لزوم توجه به تحقیقات در حوزه دارو داشته است:

تامین ذخایر استراتژیک موجب ایجاد کمبود در کشور نشود

شود در صورتی که شرکت‌ها در نظر دارند بخشی از اقلام موضوع قرارداد را از موجودی داخل کشور تامین نمایند، برنامه‌ریزی لازم به نحوی صورت پذیرد که این اقدام موجب بروز کمبود آنها در سطح بیمارستان‌ها، مراکز ارائه‌دهنده خدمات درمانی، داروخانه‌ها و... نشود.

رئیس سازمان غذا و دارو در نامه‌ای به تامین‌کنندگان فرآورده‌های سلامت‌محور تاکید کرد که مشارکت در تامین ذخایر استراتژیک دارو و تجهیزات نباید موجب ایجاد کمبود در کشور شود. دکتر مهدی پیرصالحی رئیس سازمان غذا و دارو در این نامه خطاب به مدیران عامل شرکت‌های تولیدکننده و واردکننده فرآورده‌های سلامت‌محور، شرکت‌های فوریتی و شرکت‌های تجهیزات و ملزومات پزشکی، از آنها خواست تا تامین اقلام ذخایر استراتژیک کشور را از میزان مازاد بر نیاز بازار در دستور کار قرار دهند. در این نامه آمده است: در راستای اجرای مفاد قرارداد منعقد بین سازمان تامین‌کنندگان با موضوع «تامین ذخایر راهبردی ملزومات مصرفی پزشکی کشور»، ذکر گردیده به منظور تامین ذخایر راهبردی فرآورده‌های موضوع جدول قرارداد منعقد، تامین مازاد بر نیاز کشور بوده و این ذخیره‌سازی نمی‌بایست باعث بروز اختلال در روند طبیعی تامین توزیع این اقلام در کشور شود.

در این نامه همچنین تاکید شده است که با توجه به اهمیت استمرار ارائه خدمات درمانی و جلوگیری از بروز نارضایتی ناشی از کمبود فرآورده‌های دارویی و تجهیزات مصرفی پزشکی در کشور، ترتیبی اتخاذ



سرمایه‌گذاری در تولید مسئولیت ملی است



همه بخش‌ها باید برای رفع موانع تولید همکاری کنند. او گفت: سازمان غذا و دارو در حوزه وظایف خود تسریع بیشتری ایجاد خواهد کرد و در موضوعات بین‌دستگاهی نیز پیگیری لازم انجام می‌شود. رئیس سازمان غذا و دارو سرمایه‌گذاری در تولید را مسئولیتی ملی دانست و تصریح کرد: کارخانه‌ای که با سرمایه‌گذاری یک فرد ایجاد می‌شود متعلق به مردم است و باید در بهترین شرایط فعالیت کند. وی با اشاره به مسئولیت دستگاه‌های مختلف در حمایت از تولید، تصریح کرد: حمایت از این مسیر منت نیست و وظیفه قانونی دستگاه‌هاست. دکتر پیرصالحی در پایان بر آمادگی سازمان برای شنیدن دیدگاه‌ها و پیگیری مشکلات تولیدکنندگان تأکید کرد.

رئیس سازمان غذا و دارو با اشاره به ضرورت حمایت از تولید و رفع موانع قانونی و بین‌دستگاهی گفت: بخش مهمی از مشکلات تولید در سازمان قابل حل است و فرآیند تسریع صدور پروانه‌ها با رویکرد اصلاح دستورالعمل‌ها آغاز شده است. دکتر پیرصالحی در نشست با شرکت‌های تولیدی در اتاق بازرگانی تأکید کرد: باید موانع از پیش پای تولید برداشته شود تا صنایع بتوانند با سرعت بیشتری فعالیت کنند، نوآوری داشته باشند و در شرایط سخت اقتصادی کنار مردم بمانند. وی تولید را یکی از مؤثرترین حوزه‌ها در اشتغال و تأمین نیازهای ضروری کشور دانست و با اشاره به وجود عقب‌ماندگی‌ها و مطالبات متعدد در مسیر تولید گفت: بخشی از این مشکلات در حوزه اختیارات سازمان غذا و دارو قرار دارد و باید رفع شود. وی در این باره تأکید کرد: هر موضوع قابل حل در سازمان پیگیری خواهد شد و موارد نیازمند قانون یا ضابطه جدید نیز دنبال می‌شود. رئیس سازمان غذا و دارو در عین حال با بیان اینکه بخشی از مشکلات تولید خارج از حوزه این سازمان و مرتبط با ارز، بانک، گمرک و سایر دستگاه‌هاست، افزود:

اجرای نظام سطح‌بندی شرکت‌های تجهیزات پزشکی یک ضرورت است

که مدارک و مستندات کافی ارائه نکنند، باید مراحل بررسی دقیق‌تری را طی کنند تا وضعیت آنها به صورت شفاف مشخص شود. معاون وزیر بهداشت و رئیس سازمان غذا و دارو در پایان با اشاره به اصلاح آیین‌نامه‌ها و فیش‌های اداری، خاطرنشان کرد: این تغییرات بخشی از برنامه سازمان غذا و دارو برای مدیریت ریسک، ارتقای سلامت اداری و افزایش شفافیت در فرآیندهای نظارتی است. ▶



رئیس سازمان غذا و دارو با تأکید بر ضرورت اجرای نظام سطح‌بندی شرکت‌ها گفت: این اقدام با هدف ارزیابی دقیق‌تر سوابق، توانمندی‌ها و عملکرد واقعی شرکت‌ها انجام خواهد شد. دکتر پیرصالحی در این باره اظهار داشت: اجرای نظام سطح‌بندی شرکت‌های تجهیزات پزشکی موجب می‌شود تا فعالیت هر مجموعه بر اساس شاخص‌های مستند و قابل سنجش ارزیابی شود و از ادعاهای غیرواقعی یا فعالیت‌های فاقد پشتوانه جلوگیری به عمل آید. وی در مورد شیوه اجرای این طرح خاطرنشان کرد: شرکت‌هایی که سابقه سازندگی و عملکرد فنی قابل اعتماد دارند، بر اساس نتایج ارزیابی در سطوح بالاتر قرار می‌گیرند و از تسهیلات و همکاری بیشتری بهره‌مند خواهند شد. دکتر پیرصالحی در این باره افزود: در مقابل، شرکت‌هایی

مرکز تحقیقات نباید پارکینگ مدیران باشد

علمی و چه با همکاری اداره کل‌ها، نقش مؤثری در بهبود فرآیندهای سازمان داشته باشد و از تبدیل آن به صرفاً پارکینگ مدیران جلوگیری کند.

رئیس سازمان غذا و دارو ادامه داد: تجارب جهانی، مانند مدل FDA آمریکا، می‌تواند الگوی مناسبی برای هماهنگی بین امور ریگولاتوری و اجرایی باشد. هم‌زمان، باید ظرفیت اعضای هیات علمی توسعه یافته و نیروی جدید جذب شود تا مرکز تحقیقات بتواند با تمرکز بر آینده‌نگاری و حل مشکلات اساسی، به عنوان موتور توسعه سازمان عمل کند. دکتر پیرصالحی در پایان تصریح کرد: هدف این است که سازمان از روزمرگی خارج شود و بخش‌های ریگولاتوری هم معادل بهترین مدل‌های جهانی عمل کنند. تدارکات و امور اجرایی قابل حذف نیست، اما با بهره‌گیری صحیح از دانش هیات علمی می‌توان تعادل مناسبی بین اجرا و تحقیق برقرار کرد.

رئیس سازمان غذا و دارو در مراسم افتتاح ساختمان مرکز تحقیقات سازمان غذا و دارو تأکید کرد: مرکز تحقیقات باید با تمرکز بر آینده‌نگاری و حل مشکلات اساسی، سازمان را از روزمرگی خارج کند و هم‌زمان با توسعه ظرفیت هیات علمی و جذب نیروی جدید، نقش مؤثری در ارتقای عملکرد و نوآوری سازمان ایفا کند.

دکتر پیرصالحی در این مراسم گفت: هیات علمی سازمان، با توان علمی بالای خود، می‌تواند بخش عمده‌ای از فعالیت‌ها را به حل مسائل کلان و برنامه‌ریزی بلندمدت اختصاص دهد. این ظرفیت ارزشمند فرصتی است تا سازمان غذا و دارو بتواند به شکل مؤثرتر به مسائل ریگولاتوری و آینده‌نگاری بپردازد و مسیر توسعه و نوآوری را تقویت کند.

دکتر پیرصالحی افزود: مرکز تحقیقات باید با ارائه راهکارهای علمی و تجربی، چه از سوی اعضای هیات

سرمایه‌گذاران با وجود مشکلات، ایستاده‌اند

از سازمان‌های بیمه‌گر و طرح دارویار وجود دارد که پرداخت نشده است و این تأخیرها تولید را تحت فشار قرار داده است.

معاون وزیر بهداشت در ادامه با تأکید بر اهمیت سرمایه‌گذاری در صنعت دارو به ویژه در شرایط تحریمی و مشکلات اقتصادی، افزود: سرمایه‌گذاری در بخش دارو نه تنها یک اقدام اقتصادی بلکه یک جهاد ملی است و می‌بینیم که با وجود مشکلات فراوان، سرمایه‌گذاران به چرخه تولید دارو وارد می‌شوند که این یعنی دلشان برای این کشور می‌سوزد.

وی همچنین بر ضرورت حمایت بیشتر از تولیدکنندگان داخلی و رفع مشکلات مالی و بیمه‌ای برای اینکه صنعت دارو بتواند به مسیر خود ادامه دهد و به سلامت مردم کشور کمک کند، تأکید کرد.

رئیس سازمان غذا و دارو در پایان تأکید کرد: هدف نهایی، ایران سلامت‌تر، آبادتر و شادتر است و این هدف تنها با تقویت تولید داخلی و حمایت از سرمایه‌گذارانی که در سخت‌ترین شرایط در تولید دارو پایدار مانده‌اند، محقق می‌شود. این اقدامات باید با همکاری و حمایت دولت و سازمان‌های بیمه‌گر همراه باشد تا صنعت دارو در کشور رشد کند و چالش‌های آن رفع شود. ▶

دکتر پیرصالحی معاون وزیر بهداشت و رئیس سازمان غذا و دارو، گفت: ۸۲ درصد از ارزش بازار دارویی کشور اکنون در اختیار تولیدکنندگان داخلی است. این دستاورد بزرگ در شرایطی حاصل شده که صنعت دارو با مشکلات زیادی از جمله مطالبات معوق از سازمان‌های بیمه‌گر و تحریم‌های ظالمانه مواجه است.

معاون وزیر بهداشت در ادامه تأکید کرد که دارو، یک کالای استراتژیک نیست بلکه کالای حیاتی است. وی گفت: اگر امروز تولید داخل نداشتیم، برای تأمین دارو به ۴ تا ۵ برابر ارز فعلی که صرف واردات دارو می‌شود، نیاز داشتیم. این در حالی است که کشورهای همسایه با جمعیت مشابه ایران، تقریباً پنج برابر ایران ارز صرف دارو و تجهیزات پزشکی می‌کنند.

دکتر پیرصالحی به مشکلات متعددی که صنعت دارو در کشور با آن مواجه است، اشاره کرد و افزود: از جمله این مشکلات می‌توان به تحریم‌های ظالمانه و مشکلات انتقال ارز اشاره کرد که بر روند تولید دارو تأثیر منفی گذاشته است. علاوه بر این، مشکلات ریالی داخلی نیز فشار زیادی به صنعت وارد کرده است. همچنین امروز بیش از ۱۰۰ هزار میلیارد تومان مطالبه معوق

ایران از کشورهای پیشرو در حوزه بیوتکنولوژی است

کشور انجام شده است و امروز ایران در زمره کشورهای پیشرو در این حوزه قرار دارد و افزوده شدن هر کارخانه جدید به این بخش، مایه افتخار است.

وی در ادامه با اشاره به کمبود در حوزه تولید محصولات مشتق از پلاسما در کشور، بر اهمیت سرمایه‌گذاری در این حوزه تأکید کرد و افزود: یکی از حوزه‌هایی که کشور به افزایش تولید در آن نیاز دارد، حوزه محصولات مشتق از پلاسماست. در حال حاضر دو کارخانه در این حوزه در کشور فعال هستند، اما نیاز بازار داخلی بسیار فراتر از ظرفیت تولید موجود است. اکنون حجم قابل توجهی از پلاسما از کشور خارج شده و پس از فرآوری و تبدیل شدن به دارو، مجدداً به کشور وارد می‌شود. امیدواریم با سرمایه‌گذاری‌های بیشتر در این زمینه، شاهد تولید داخلی و تأمین هر چه بیشتر نیاز بازار باشیم.

وی به اهمیت تولید داروهای مشتق از پلاسما اشاره کرد و گفت: آلبومین و IVIG از جمله داروهای پرمصرف این حوزه هستند و علاوه بر آن فاکتورهای ۸، ۹، فبرینوژن و برخی محصولات دیگر نیز از پلاسمای انسانی جداسازی می‌شوند. در گذشته این داروها از خارج از کشور تهیه می‌شد و پلاسما برای پالایش به دیگر کشورها ارسال و پس از تفکیک، مجدداً وارد ایران می‌شد.

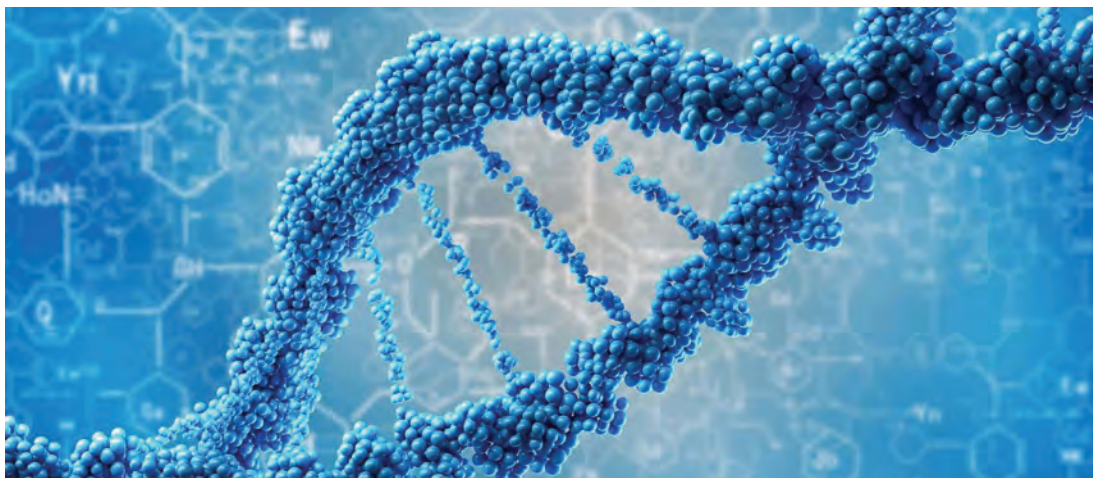
رئیس سازمان غذا و دارو با ابراز امیدواری برای تولید داروهای جدید در کشور افزود: ورود داروهای بایوتک به بازار زمان‌بر است، زیرا پس از مراحل تحقیقاتی و تولید، باید فاز مطالعات بالینی نیز طی شود. با این حال، امید است که این مراحل به‌زودی انجام شود تا داروهایی که نتایج مثبت در مطالعات بالینی دارند، وارد بازار شوند. ►

رئیس سازمان غذا و دارو با تأکید بر اهمیت خودکفایی در تولید داروهای بایوتک و محصولات مشتق از پلاسما، سرمایه‌گذاری در این حوزه را سبب کاهش ارزبری و توسعه صادرات داروهای باکیفیت ایرانی خواند.

دکتر پیر صالحی در این باره گفت: ایجاد یک کارخانه داروسازی کاری بسیار دشوار و پیچیده است؛ از نقطه آغاز و طراحی تا اجرا، و به‌ویژه رعایت بهترین استانداردهای GMP و کیفیت، تا در آینده بتوان به تولید پایدار و سپس صادرات دست یافت. این مسیر بسیار دشوار است و نیازمند تلاش و پشتکار فراوان است. با توجه به شرایط سخت کشور، تحریم‌ها و دشواری‌هایی که در مسیر انتقال ارز وجود دارد و محدودیت‌هایی که با آن مواجه هستیم، شرکت‌ها نیز با چالش نقدینگی روبرو هستند. در چنین شرایطی وقتی سرمایه‌گذار جدیدی را می‌بینیم که با تکیه بر دانش بومی در زمینه تولید باکیفیت سرمایه‌گذاری کرده است و برای بازارهای صادراتی نیز برنامه دارد، به آن افتخار می‌کنیم.

معاون وزیر بهداشت درباره ویژگی تولید داروهای بایوتک گفت: این نوع داروها وابسته به واردات ماده اولیه نیستند، زیرا مواد اولیه آن‌ها در داخل کارخانه و توسط ارگانیسم‌های زنده یا میکروب‌ها تولید می‌شود. این فناوری بر پایه دانش زیستی است که از موجود زنده به دارو می‌رسد و تمامی مراحل آن در داخل شرکت انجام می‌شود.

رئیس سازمان غذا و دارو در ادامه با اشاره به جایگاه کشور در حوزه داروهای بیوتکنولوژی گفت: در حوزه بیوتکنولوژی از دهه ۸۰ سرمایه‌گذاری‌های خوبی در



نظارت بر غذا باید از مزرعه تا سفره باشد



(ریکال) می‌شود. دکتر پیرصالحی ادامه داد: در قانون برنامه توسعه کشور، شناسه‌گذاری محصولات کشاورزی از مبدأ پیش‌بینی شده و آیین‌نامه آن در دولت تدوین شده است. با اجرای آن و همکاری وزارت جهاد کشاورزی، نظارت از مرحله تولید آغاز خواهد شد. همچنین لازم است سامانه‌های هوشمند پایش و نظارت ایجاد شود و تصمیم‌گیری‌ها مبتنی بر داده و فناوری‌های نوین مانند هوش مصنوعی باشد. دکتر پیرصالحی تأکید کرد: در حوزه ایمنی غذا، همکاری بین‌بخشی ضروری است و شورا عالی سلامت و امنیت غذایی برای هماهنگی میان دستگاه‌های مختلف تشکیل شده است تا اطمینان حاصل شود غذای سالم به دست مردم می‌رسد. وی با اشاره به نقش تولید داخلی در پایداری امنیت غذایی کشور گفت: در بحران‌های اخیر از جمله جنگ ۱۲ روزه، علی‌رغم شرایط اضطراری و جابه‌جایی جمعیت، هیچ کمبودی در تأمین غذای سالم و ایمن در کشور مشاهده نشد که این موفقیت مرهون توان تولید داخلی است. معاون وزیر بهداشت در پایان خاطرنشان کرد: غذای سالم، انسان سالم و در نهایت جامعه‌ای قدرتمند می‌سازد. اگر از سلامت غذا غافل شویم، ناچار به پرداخت هزینه‌های گزاف درمان خواهیم بود؛ در حالی که هزینه پیشگیری از طریق تغذیه سالم بسیار کمتر است. ▶

دکتر مهدی پیرصالحی، رئیس سازمان غذا و دارو با تأکید بر ضرورت نظارت مستمر بر زنجیره تولید مواد غذایی اظهار کرد: در حوزه غذا با دو موضوع مهم روبه‌رو هستیم؛ یکی امنیت غذایی که به دسترسی مردم به غذای کافی و تأمین کالری روزانه مربوط می‌شود و دیگری ایمنی یا سلامت غذا که تضمین‌کننده سالم و بی‌ضرر بودن مواد غذایی است؛ تحقق همزمان این دو، شرط سلامت جامعه است. وی افزود: سازمان غذا و دارو بر اساس استانداردهای مشخصی نظارت می‌کند و شرکت‌ها تنها در صورت رعایت آنها مجوز تولید دریافت می‌کنند. با این حال، همه محصولات دارای پروانه لزوماً از نظر تغذیه‌ای سالم یا مفید نیستند. از این‌رو باید فرهنگ تغذیه صحیح و آگاهی مردم نسبت به غذای سالم نیز ارتقا یابد. دکتر پیرصالحی با اشاره به رشد فناوری و نوآوری در صنایع غذایی و دارویی کشور گفت: شرکت‌ها و برندهای ایرانی امروز در داخل و خارج کشور عملکرد موفق‌تری دارند و این نشان‌دهنده سرمایه‌گذاری مؤثر در حوزه صنایع دانش‌بنیان است. رئیس سازمان غذا و دارو تصریح کرد: نظارت بر غذا باید از مزرعه تا سفره انجام شود، اما زنجیره نظارتی در کشور هنوز کامل نیست. باید مشخص باشد هر محصول در چه مزرعه‌ای و با چه نوع کود، سم و شرايطی تولید شده است. نبود شناسه برای محصولات در مواقع بروز آلودگی، مانع از پیگیری کامل و فراخوان

مدیرکل امور دارو و مواد تحت کنترل:

نظارت‌های کیفی بر داروهای فوریتی تشدید می‌شود



مدیرکل دارو در نامه‌ای خطاب به مدیران عامل شرکت‌های فوریتی از تشدید نظارت‌های کیفی بر داروهای فوریتی خبر داد.

به گزارش مجله خبری غذا و دارو، دکتر اکبر عبداللهی اصل، مدیرکل امور دارو و مواد تحت کنترل سازمان غذا و دارو در نامه‌ای خطاب به مدیران عامل شرکت‌های فوریتی، موضوع الزامات آزادسازی و کنترل کیفی داروهای واردات فوریتی را مطرح کرد.

مدیر کل امور دارو و مواد تحت کنترل سازمان غذا و دارو در این نامه آورده است: با عنایت به اهمیت نظارت فنی بر فرآورده‌های وارداتی به صورت فوریتی و با توجه به اینکه این داروها هیچ مستند کیفی به همراه نداشته و بعضاً از منابع عمده فروشی تهیه می‌شوند که آن شرکت‌ها نظارتی بر اصالت و کیفیت آنها ندارند و همچنین سابقه ورود داروهایی که به علت مشکلات کیفی ظاهری و نقصان‌های بارز ریکال شده‌اند ضمن ضرر و زیان مالی و ارزی به کشور، سلامت بیماران را نیز به خطر انداخته‌اند، از این پس در مورد داروهای فوریتی نظارت کیفی به شرح ذیل تشدید می‌شود:

۱- شرکت‌های فوریتی نیز مانند همه شرکت‌های دارویی می‌بایست سازوکار نظام‌نامه کیفیت را در شرکت خود

اجرا کرده و مستندات آن قابل ارائه به کارشناسان نظارت این اداره کل باشد. از تاریخ صدور این نامه بازدیدهای سرزده از مستندات کیفی در اولویت کار کارشناسان فنی این اداره کل قرار خواهد گرفت.

۲- مسئول فنی غیرحضوری تخلف محسوب شده و ضمن معرفی به مراجع قضایی به علت قصور، پروانه نیز تعلیق خواهد شد. کلیه امور پیگیری در این اداره نیز می‌بایست به همراه یا توسط مسئول فنی انجام گردد.

۳- کنترل‌های ظاهری و مقایسه با رفرنس و نمونه‌برداری ادواری طبق ضوابط این اداره کل الزامی است.

۴- نگهداری مستندات کیفی هر سری ساخت از هر کالای وارداتی طبق اصول تضمین کیفیت الزامی است. ▶

مدیرکل دفتر نظارت و پایش فرآورده‌های سلامت‌محور:

بیش از یک‌سوم نسخ سرپایی حاوی آنتی‌بیوتیک هستند

مدیرکل دفتر نظارت و پایش فرآورده‌های سلامت‌محور سازمان غذا و دارو اعلام کرد: بر اساس بررسی نسخ سرپایی سال گذشته ۳۴.۴۱ درصد از نسخ حاوی آنتی‌بیوتیک بوده است.

دکتر نازیلا یوسفی به مناسبت هفته جهانی آگاهی از مقاومت میکروبی اظهار داشت: بر اساس اطلاعات استخراج شده از نسخ بیمه‌شدگان تامین اجتماعی، پنج داروی پرمصرف خوراکی شامل آزیترومایسین، سفکسیم، کوآموکسی‌کلاو، آزیترومایسین و آموکسی‌سیلین بوده است.

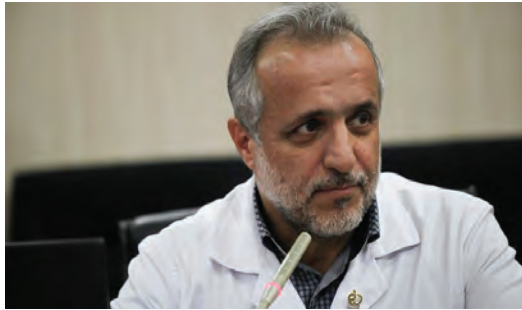
وی همچنین گفت: در بخش آنتی‌بیوتیک‌های تزریقی نیز، پرتجویزترین داروها شامل سفازولین، پنی‌سیلین و سفتریاکسون هستند که رتبه‌های یک تا سه تجویز را به خود اختصاص داده‌اند.

مدیرکل دفتر نظارت و پایش فرآورده‌های سلامت‌محور در ادامه بیان داشت: بررسی‌ها نشان می‌دهد که درصد نسخ حاوی آنتی‌بیوتیک در شهرهای مختلف متفاوت است و این پراکندگی گویای تفاوت الگوی مصرف در نقاط مختلف کشور است گرچه میانگین تجویز منطقی حدود ۲۰ درصد است، اما در برخی استان‌ها میزان مصرف آنتی‌بیوتیک در نسخ به بیش از ۶۰ درصد می‌رسد.

دکتر یوسفی ضمن تأکید بر ضرورت پرهیز از مصرف خودسرانه و بدون تجویز پزشک بیان داشت: مدیریت مصرف آنتی‌بیوتیک‌ها نیازمند همکاری بین‌بخشی، آموزش پزشکان و اطلاع‌رسانی مؤثر به عموم مردم است. ضمن اینکه توجه به کاهش مصرف غیرضروری آنتی‌بیوتیک‌ها و جلوگیری از مقاومت دارویی باید در اولویت سیاست‌گذاران سلامت باشد. ▶

مدیرکل آزمایشگاه‌های مرجع غذا، دارو و تجهیزات پزشکی:

نمک‌های دریایی فله آلودگی به میکروب و فلزات سنگین دارد



می‌تواند برای بیماران مبتلا به آسم یا برونشیت مزمن تحریک‌کننده باشد، زیرا ذرات ریز موجود در آنها ممکن است وارد دستگاه تنفسی شوند و مشکلاتی ایجاد کنند. وی یادآور شد: اگرچه مصرف نمک در مقادیر کنترل‌شده خطری ندارد، اما تضمینی برای رعایت این میزان توسط همه افراد وجود ندارد. بسیاری از ادعاهای درمانی درباره نمک‌های دریایی پایه علمی ندارد و در مواردی این ادعاها به‌صورت شفاهی مطرح می‌شود، در حالی که تولیدکنندگان مجاز چنین ادعایی را بر بسته‌بندی درج نمی‌کنند. دکتر انصاری در پایان گفت: نمک‌های دریایی مورد تأیید این سازمان تحت کنترل‌های دقیق از نظر میزان فلزات سنگین، خلوص و آلودگی میکروبی قرار دارند و تولید آن‌ها باید بر اساس اصول GMP انجام شود. ▶

دکتر مهدی انصاری دوگاهه، مدیرکل آزمایشگاه‌های مرجع غذا، دارو و تجهیزات پزشکی سازمان غذا و دارو درباره مصرف نمک‌های دریایی هشدار داد و گفت: این نوع نمک‌ها ممکن است حاوی میکروپلاستیک، فلزات سنگین و باکتری‌های مضر باشند و مصرف بیش از اندازه آن‌ها خطرات جدی برای سلامت ایجاد می‌کند. به گزارش مجله خبری غذا و دارو، وی با بیان اینکه نمک‌های دریایی عمدتاً همان نمک‌های معمولی هستند که از منابع دریایی جمع‌آوری و بدون تصفیه کامل عرضه می‌شوند، افزود: این محصولات می‌توانند حاوی فلزات سنگین مانند سرب، کادمیوم، آرسنیک و جیوه باشند که مصرف طولانی‌مدت آن‌ها سلامت انسان را تهدید می‌کند. وی تصریح کرد: نمک‌های تصفیه‌نشده معمولاً یکد کمتری دارند و مصرف بیش از اندازه آنها، به‌ویژه با تصور نادرست از خواص درمانی، منجر به افزایش مصرف سدیم، بالا رفتن فشار خون و افزایش خطر بیماری‌های قلبی و سکته می‌شود. دکتر انصاری تأکید کرد: در کنار آلودگی‌های شیمیایی، احتمال وجود آلودگی‌های میکروبی از جمله سالمونلا و سایر باکتری‌ها نیز در این محصولات وجود دارد. مدیرکل آزمایشگاه‌های مرجع غذا، دارو و تجهیزات پزشکی هشدار داد: استفاده از محصولات نمکی به‌صورت اسپری

مدیرکل فرآورده‌های طبیعی، سنتی، مکمل و شیر خشک سازمان غذا و دارو:

تولید شیر خشک، نیازمند ثبات در تامین مالی و ارزی است

تأمین منابع مالی و ارزی، به نتیجه مطلوب نخواهد رسید. به گفته وی تداوم تأمین مواد اولیه با مدیریت هوشمندانه زنجیره تأمین، از مهم‌ترین اولویت‌های فعلی این حوزه است.

مدیرکل فرآورده‌های طبیعی، سنتی، مکمل و شیر خشک سازمان غذا و دارو تأکید کرد: با وجود چالش‌های اقتصادی، تلاش شده که هیچ وقفه‌ای در دسترسی بیماران به شیر خشک‌های رژیمی ایجاد نشود و هماهنگی با دستگاه‌های مرتبط برای تسریع تخصیص ارز در حال انجام است.

دکتر شعبی در پایان خاطرنشان کرد: همکاری بین دستگاهی و برنامه‌ریزی دقیق می‌تواند از بروز نوسان در بازار این محصولات پیشگیری کند. ▶

به گزارش مجله خبری غذا و دارو، دکتر شهرام شعبی مدیرکل فرآورده‌های طبیعی، سنتی، مکمل و شیر خشک سازمان غذا و دارو از ضرورت تأمین به‌موقع ارز برای واردات مواد اولیه شیر خشک‌های تخصصی خبر داد.

وی در این باره اظهار کرد: تولید شیر خشک‌های ویژه و متابولیک نیازمند مواد اولیه‌ای است که بخشی از آن در داخل کشور تأمین می‌شود و بخشی دیگر وابسته به واردات است. به همین دلیل تأخیر در تخصیص ارز یا ناهماهنگی در فرآیند بانکی می‌تواند مشکلاتی در استمرار تولید ایجاد کند.

وی در این زمینه افزود: سیاست سازمان غذا و دارو حمایت از تولیدکننده داخلی است، اما این حمایت بدون ثبات در

مدیرکل فرآورده‌های غذایی و آشامیدنی

امنیت غذایی نیازمند اصلاح سیاست‌ها و تقویت تحقیقات است

اقلیمی، فناوری‌های نو و هوش مصنوعی برای پایش باقیمانده سموم است. فهرستی از اولویت‌های پژوهشی باید تهیه شود تا بخشی از بودجه تحقیقاتی کشور به این موضوع اختصاص یابد.

دکتر بهفر در بخش روغن‌ها و کنترل آلاینده‌ها نیز گفت: وابستگی کشور به دانه‌های روغنی وارداتی و شرایط نگهداری آنها اجرای برنامه‌ها را پیچیده کرده است. رفع آلاینده‌ها نیازمند همکاری وزارت بهداشت، سازمان‌های ذیربط و صنایع روغن‌کشی است.

هدف ما کاهش چربی ترانس به کمتر از دو درصد است. این موضوع اهمیت زیادی دارد زیرا چربی ترانس بر سلامت قلب و نابآوری اثر مستقیم دارد.

مدیرکل فرآورده‌های غذایی و آشامیدنی افزود: امنیت غذایی پایدار زمانی محقق می‌شود که اصلاحات فنی، سیاست‌های اقتصادی و ظرفیت علمی کشور با هم هماهنگ باشند.

دکتر بهفر در پایان گفت: استفاده از تحقیقات مستقل و مشارکت نهادهای غیردولتی مسیر اجرای برنامه‌های ملی را شفاف و قابل ارزیابی خواهد کرد. ▶



دکتر عبدالعظیم بهفر مدیرکل فرآورده‌های غذایی و آشامیدنی سازمان غذا و دارو گفت: امنیت غذایی زمانی تقویت می‌شود که همکاری میان دستگاه‌های اجرایی و مراکز تحقیقاتی برقرار باشد و اصلاحات فنی و اقتصادی با هم پیش بروند. اجرای مؤثر برنامه‌های ملی بدون تعامل بین بخشی ممکن نیست.

مدیرکل فرآورده‌های غذایی و آشامیدنی، با اشاره به تحقیقات هدفمند در حوزه امنیت غذایی توضیح داد: بخش عمده چالش‌ها مربوط به آلودگی غذا، تغییرات

سخنگوی سازمان غذا و دارو:

مقاومت میکروبی تبعات مهلک‌تری نسبت به آنفلوآنزا دارد

سخنگوی سازمان غذا و دارو در سوالی در مورد کیفیت آنتی‌بیوتیک‌ها نیز توضیح داد: در شرایطی که پرورش‌دهندگان طیور به‌صورت افسارگسیخته آنتی‌بیوتیک به‌کار می‌برند و بسیاری از افراد در زنجیره تامین میوه و سبزی از مواد شیمیایی و آنتی‌بیوتیک‌ها برای پیشگیری از فساد زودرس محصولات استفاده می‌کنند و بسیاری از مردم با اولین علائم سرماخوردگی سراغ آنتی‌بیوتیک می‌روند و میزان بروز مقاومت‌های میکروبی به اوج خود رسیده است، اظهار نظر در مورد کیفیت دارو و یا عدم پاسخ‌گیری از آنتی‌بیوتیک‌ها نابخردانه است. ▶



دکتر محمد هاشمی سخنگوی سازمان غذا و دارو اعلام کرد: اگرچه در کشورهای توسعه یافته بهترین اقدام در بحران‌های آنفلوآنزایی، کاهش تجمعات، ضدعفونی سطوح و دست‌ها و اقدامات تغذیه است و در اغلب افراد هیچ نیازی به درمان با ضدویروس یا آنتی‌بیوتیک وجود ندارد؛ اما در موارد خاص این بیماری ذخایر فعلی پاسخگوی نیاز مراکز درمانی است.

وی با تأکید بر اینکه روند پایش موجودی داروها به‌صورت مستمر ادامه دارد، گفت: همچنین علیرغم بحران ارزی کشور و تحریم‌ها و تصمیم‌های خلق‌الساعه بانک مرکزی و نظام اقتصادی دولت در تامین مالی زنجیره تامین و بدهی شدید بیمه‌ها به نظام درمانی، تاکنون اختلالی در عرضه داروهای اساسی گزارش نشده است.

او همچنین با اشاره به آمار مصرف ناخواسته آنتی‌بیوتیک‌ها در کشور تأکید کرد: مصرف غیرضروری این داروها می‌تواند منجر به مقاومت‌های میکروبی شود که تبعات بسیار مهلک‌تری نسبت به آنفلوآنزا بر نظام درمانی کشور دارد. چه‌بسا بیماران عفونی در بیمارستان‌ها به علت مقاومت میکروبی به هیچ آنتی‌بیوتیکی پاسخ ندهند.

رئیس کمیته فنی سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران:

کمیته فنی نقش مهمی در تصمیم‌سازی‌ها ایفا می‌کند



دکتر امیرحسین معینی‌زندى، رئیس کمیته فنی سندیکای تولیدکنندگان مکمل‌های رژیمی غذایی ایران گفت: این کمیته فنی با هدف بررسی دقیق قوانین موجود و ارائه پیشنهادهای اصلاحی تشکیل شد و اکنون به‌عنوان یکی از مراجع مشورتی سازمان غذا و دارو شناخته می‌شود. بسیاری از مقررات پیش از ابلاغ، ابتدا در این کمیته بررسی و تحلیل می‌شوند.

دکتر معینی‌زندى عنوان کرد: این کمیته که در دوره جدید هیأت‌مدیره تشکیل شده، به یکی از فعال‌ترین و اثرگذارترین بخش‌های این سندیکا تبدیل شده است. این کمیته با حضور مسئولین فنی شرکت‌های عضو، به‌صورت منظم به بررسی ضوابط، دستورالعمل‌ها و روندهای جهانی حوزه مکمل می‌پردازد و نقش مهمی در تصمیم‌سازی‌های مرتبط با سازمان غذا و دارو ایفا می‌کند.

وی با اشاره به برگزاری منظم جلسات کمیته افزود: اعضای کمیته که از میان مسئولین فنی شرکت‌های تولیدکننده انتخاب شده‌اند، هر ماه گرد هم می‌آیند تا ضمن بررسی چالش‌های اجرایی، به‌روزرسانی استانداردها و دستورالعمل‌ها را بر اساس نیاز صنعت و الزامات علمی پیشنهاد دهند.

دکتر معینی‌زندى همچنین تأکید کرد: در حوزه‌هایی که نیازمند پژوهش و تحلیل علمی است، کمیته با مطالعه روندهای جهانی و انطباق آن با شرایط کشور، رویکردی مبتنی بر دانش روز ارائه می‌دهد. خوشبختانه همکاری نزدیک با کارشناسان سازمان غذا و دارو زمینه‌ساز تدوین مقررات دقیق‌تر و ارتقای سطح کیفی تولید مکمل‌های ایرانی شده است.

وی در پایان ابراز امیدواری کرد که با تداوم این تعامل سازنده، مسیر بهبود فرآورده‌های فنی و افزایش کیفیت محصولات داخلی بیش از پیش هموار شود. ►

درخواست ۸۰ نماینده از روسای قوا:

پرونده سرقت داروهای شیمی‌درمانی پیگیری شود

حدود ۸۰ نماینده مجلس در نامه‌ای به روسای قوا خواستار پیگیری پرونده سرقت داروهای شیمی‌درمانی از بیمارستان ولیعصر تبریز و تزریق آب مقطر به جای این داروها به بیماران مبتلا به سرطان بعد از گذشت یک سال از مطرح شدن این موضوع، شدند. در متن این نامه آمده است:

از آبان‌ماه سال ۱۴۰۳ موضوع سرقت داروهای شیمی‌درمانی از بیمارستان ولیعصر تبریز و تزریق آب مقطر به‌جای این داروها به بیماران مبتلا به سرطان در مراجع انتظامی، قضایی و همچنین رسانه‌ها مطرح شده است؛ با این حال، با وجود گذشت بیش از یک سال از طرح این مساله بسیار مهم و حساس، تاکنون هیچ‌گونه شفاف‌سازی رسمی و روشنی در این خصوص ارائه نشده است.

در ادامه این نامه با نام بردن از معاون سابق پارلمانی رییس جمهور عنوان شده که در دوره ریاست و

سهامداری جناب آقای دبیری تلاش شده است که ابعاد این موضوع را صرفاً به «فروش داروهای شیمی‌درمانی» محدود و عدم دریافت این دارو بی تأثیر در طول عمر بیماران سرطانی مرتبط با موضوع و پیشرفت مراحل بیماری شان نشان داده شود.

در بخش دیگری با انتقاد از عدم شفاف‌سازی درباره این پرونده آمده است: این اقدام می‌تواند نگرانی از تأثیرگذاری بر روند رسیدگی و ایجاد تعارض منافع را تشدید نماید. ضمن آنکه لازم است چنین مسئولیت خطیری در اختیار افرادی باشد هیچگونه شبهه‌ای در کارنامه حرفه‌ای و صنفی ایشان وجود نداشته باشد. لذا شایسته است روسای محترم قوای سه گانه با حساسیت و جدیت لازم نسبت به این موضوع ورود نموده و پیگیری‌های مقتضی را به‌عمل آورند تا از تضییع حقوق عامه مردم به ویژه بیماران آسیب‌دیده جلوگیری شود. ►

انقصاد یک تفاهم‌نامه دارویی و تجهیزات پزشکی

گامی برای دسترسی سریع‌تر به بازارهای سلامت ایران و کوبا



به عقیده کارشناسان و صاحب‌نظران حوزه سلامت، انعقاد این تفاهم‌نامه گامی مهم در توسعه مناسبات علمی، فناورانه و اقتصادی در حوزه سلامت بین جمهوری اسلامی ایران و جمهوری کوبا محسوب می‌شود و می‌تواند به افزایش تولید مشترک، تبادل تجربیات و در نهایت تأمین دارو و تجهیزات پزشکی مورد نیاز مردم دو کشور کمک شایانی نماید.

این توافق راهبردی موفقیتی در عرصه دیپلماسی سلامت و تقویت زنجیره تأمین محصولات سلامت‌محور برای هر دو کشور است و زمینه مشارکت فعال در برنامه‌های آموزشی، پژوهشی و فناورانه، به‌ویژه در حوزه واکسن‌ها، فرآورده‌های بیولوژیکی و روش‌های تشخیصی آزمایشگاهی را فراهم می‌کند.

گفتنی است زمینه‌سازی برای امضای این تفاهم‌نامه در سفر مهرماه سال جاری، با حضور دکتر علی جعفریان مشاور عالی وزیر بهداشت، دکتر احسان مصطفوی رئیس انستیتو پاستور ایران و دکتر قباد مرادی رئیس مرکز مدیریت بیماری‌های واگیر به کوبا انجام شد.

انستیتو پاستور ایران از مؤسسات پیشرو در حوزه واکسن است و برخی فناوری‌های تولید واکسن‌های هپاتیت و کووید-۱۹ را از کوبا دریافت کرده و در حال حاضر پروژه انتقال دانش فنی تولید واکسن پنوموکوک را دنبال می‌کند. این تفاهم‌نامه علاوه بر تسهیل فرایند انتقال دانش فنی، زمینه‌ساز تسهیل صادرات محصولات زیستی تولیدشده در ایران به کوبا نیز خواهد بود. ▶

به‌منظور تقویت همکاری‌های بین‌المللی و توسعه دسترسی به فرآورده‌های سلامت، تفاهم‌نامه‌ای در زمینه همکاری‌های دارویی و تجهیزات پزشکی میان سازمان غذا و داروی ایران و موسسه متناظر در کوبا (مرکز کنترل دولتی داروها و تجهیزات پزشکی کوبا) منعقد شد.

به گزارش مجله خبری غذا و دارو این تفاهم‌نامه که به امضای معاون وزیر و رئیس سازمان غذا و داروی ایران و رئیس مرکز کنترل دولتی داروها و تجهیزات پزشکی کوبا رسیده است، به رسمیت شناختن متقابل شرکت‌های تولیدکننده و محصولات دارویی و پزشکی طرفین را مقرر می‌دارد.

با امضای این تفاهم‌نامه، شرکت‌ها و مراکز تولیدی دارای مجوز از وزارت بهداشت هر یک از دو کشور در کشور طرف دیگر به رسمیت شناخته می‌شوند. همچنین محصولات دارویی و تجهیزات پزشکی تولیدی هر طرف در کشور دیگر ثبت شده و مورد تأیید قرار خواهند گرفت.

صدور گواهی ثبت رسمی برای محصولات موجود و جدید، در صورت ارائه مدارک مورد نیاز ظرف مدت حداکثر یک ماه و بدون نیاز به ارزیابی مجدد انجام خواهد شد. این اقدام دسترسی سریع‌تر به بازارهای دو کشور را فراهم می‌سازد.

همچنین بر اساس بندی دیگر از این تفاهم‌نامه طرفین در برگزاری دوره‌های آموزشی مشترک در زمینه امور نظارتی و نیز در انتقال دانش فنی، مهندسی و زیستی برای احداث و تجهیز کارخانه‌ها همکاری خواهند کرد.

PHARMAPACK ❄️

Paris Expo, Porte de Versailles

21-22 January 2026

تور نمایشگاه فارما پک فرانسه

پاریس، ۳۰ دی تا ۴ بهمن ۱۴۰۴



- اخذ ویزای فرانسه
- پنج شب و شش روز
- اقامت در هتل پنج ستاره
- ترنسفر

اطلاعات بیشتر و رزرو: 09121352798





امکان توسعه دارو در بازارهای

بزرگتر در نشست «فرصت‌ها و موانع پیش روی صادرات دارو» بررسی شد

پیمان صفردوست - فرصت‌ها و موانع پیش روی صادرات دارو و بررسی امکان توسعه دارو در بازارهای بزرگتر موضوع یکی از پنل‌های اصلی در دهمین نمایشگاه ایران فارما بود که مورد استقبال بسیاری از فعالان این حوزه نیز قرار گرفت. در این نشست، سخنرانان اصلی از وجوه مختلف به بررسی راهکارها، امکانات و پتانسیل‌های موجود کشور برای حضور در بازارهای بین‌المللی پرداختند. مرور موضوعات مطرح شده در این نشست با توجه به موضوعات مطرح شده ماه‌های اخیر درباره گسترش تجارت با کشورهای عضو اتحادیه اقتصادی اوراسیا خالی از لطف نیست:

مانع از موفقیت ما در بحث صادرات هستند. تحریم‌های بین‌المللی و محدودیت‌های بانکی و مشکلات حمل‌ونقل و لجستیکی از چالش‌های خارجی ما در عرصه صادرات است که عبور و مرتفع کردن این چالش‌ها نیازمند همکاری و هم‌افزایی در داخل و استفاده از نقطه نظرات صاحبان صنایع و کارشناسان این حوزه است.

ایفای نقش گمرک در راستای تسهیل تولید

دکتر سید محمد تقوی معاون دفتر صادرات گمرک در نشست فرصت‌ها و موانع پیش روی صادرات دارو عنوان کرد: قانون‌گذار اجازه می‌دهد مواد اولیه اصلی برای تولید محصول صادراتی را به طور موقت وارد محدوده گمرکی شود.

وی گفت: گمرک هم مانند خیلی از دستگاه‌ها نقش خود در صادرات دارو را ایفا می‌کند که این ایفای نقش از سه جنبه اهمیت دارد:

۱- این که ورود موقت مواد اولیه اصلی برای پردازش دیگر نیاز به ثبت سفارش ندارد.

صادرات دارو نیاز به مانع‌زدایی داخلی و خارجی دارد

مهندس محمدرضا جهانگیر، دبیر کمیته صادرات سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران در این نشست عنوان کرد: ارزش صادرات و پارامترهای دیگر محاسبه شده در سال ۲۰۲۳ میلادی بیانگر این است که ما فضای خوبی پیش روی خود داریم و با کمی تلاش می‌توانیم جایگاه واقعی خود را در عرصه تولید ارزش و صادرات دارو پیدا کنیم.

وی گفت: در این مسیر و برای حضور پررنگ در بازارهای بین‌المللی و صادرات، ما باید چالش‌های داخلی و خارجی پیش رو را برطرف کنیم. وجود ارگان‌های متعدد تاثیرگذار در صادرات، تغییرات در قوانین و مقررات صادراتی، قیمت‌گذاری دستوری و یارانه داخلی دارو، نقص در مستندسازی فنی و مدارک بین‌المللی، نبود توافقنامه‌های یک یا چندجانبه کاربردی با کشورهای هدف صادراتی بخشی از چالش‌های داخلی پیش روی صادرات هستند. مهندس جهانگیر خاطرنشان کرد: البته در کنار چالش‌های داخلی، چالش‌های خارجی متعددی نیز وجود دارند که

وی افزود: همچنین یک نشست تخصصی برای هر دستگاه برگزار می‌کنیم و تمام اکوسیستم اعم از بانک مرکزی، سازمان توسعه تجارت و سایر دستگاه‌ها را دعوت می‌کنیم و هر کدام به‌صورت جداگانه موانع و مشکلاتشان را بازگو خواهند کرد.

بازاریابی بر عهده وزارت خارجه نیست

دکتر مجید صمدزاده صابر مدیرکل دیپلماسی اقتصاد مقاومتی وزارت امور خارجه نیز در این نشست اظهار داشت: ما در وزارت امور خارجه وظیفه تسهیل‌سازی روابط در جهت صادرات را برعهده داریم و بازاریابی بر عهده ما نیست اما گاهی جبر زمانه ایجاب می‌کند که در این نقش ظاهر شویم و حلال مشکلات هم باشیم. دکتر صمدزاده صابر گفت: ما وظیفه داریم بسترهای حقوقی و قانونی خاص را تامین کنیم تا شما به سهولت به صادرات و واردات و تبادل دانش برسید. گاهی اوقات ممکن است برای سهولت در کار شرکت‌های دارویی، با طرف مقابل ارتباط بگیریم که ممکن است دفتر حفاظت منافع یا سرکنسولگری یا هر مجموعه دیگری باشد.

وی تاکید کرد: به عنوان بسترساز، موافقت‌نامه‌های مختلفی را با کشورها منعقد می‌کنیم. همچنین در مورد برخی اسناد تخصصی از سازمان‌ها یا نهادهای ذی‌ربط کمک می‌گیریم که الان چه اسنادی باید امضا شود. دکتر صمدزاده همچنین گفت: در نمایشگاه‌هایی که در خارج از کشور برگزار می‌شود ما مساعدت‌های لازم را انجام می‌دهیم که شرکت‌های ما بتوانند در آنها شرکت کنند و وقتی در داخل کشور نمایشگاهی برگزار می‌شود تلاش می‌کنیم تا ذی‌نفعان آن حوزه را مطلع کنیم تا به این نمایشگاه‌ها بیایند. ▶

۲- ورود موقت کالا چون قرار است به محصول تبدیل شود دیگر نیاز به کد تامین ارز برای بانک مرکزی ندارد. ۳- ترخیص برای ورودی و خروجی به پرداخت هزینه نیاز ندارد و شما با ضمانت‌نامه بانکی این کار را انجام می‌دهید. دکتر تقوی تاکید کرد: نکته بسیار مهم دیگر این است که چون از روز اول محصول را به قصد تامین کالا آورده‌اید، آن دستگاهی که قرار بوده مجوز نوع اول را صادر کند دیگر نیازی به مجوز ندارد و فقط در روز آخر فقط باید مجوز بهداشت و مجوز ترخیص گرفته شود.

معاون دفتر صادرات گمرک همچنین بیان کرد: ممکن است مجموعه‌ای توان تولید را نداشته باشد، برای این موضوع واحدهای بازرگانی هم می‌توانند با بستن قرارداد با واحد تولیدی از این تسهیلات استفاده کنند. ضمن اینکه از آنجا که در تولید دارو چند ماده استفاده می‌شود، به‌جز ماده اولیه اصلی هر لوازم دیگری هم که در تولید محصول نیاز است را می‌توان ورود موقت کرد.

صادرات دارو نیاز به علاج بین دستگاهی دارد

دکتر سلمان رستمی معاون توسعه کسب و کار بین المللی و روابط علمی ریاست جمهوری در نشست فرصت‌ها و موانع پیش روی صادرات دارو گفت: این یک زخم کهنه است و ما نیاز داریم برای پیدا کردن یک راه حل و یک علاج واقعی بین دستگاه‌های متولی و کارشناسی یک ارتباط سازنده شکل بگیرد.

دکتر رستمی گفت: ما در معاونت توسعه کسب و کار بین‌المللی و روابط علمی ریاست جمهوری مشکلات پیش روی تولیدکنندگان این حوزه را منتقل خواهیم کرد و تلاشمان برای این است تا بتوانیم مسیر صادرات را تسهیل کنیم و در این رابطه قرار است در نشست‌های جداگانه، صادرات شرکت‌های دانش بنیان را بررسی کنیم.





بررسی مزایا و موانع در توافق تجارت آزاد ایران و اوراسیا

با نگاهی به فرصت‌های صادراتی صنعت گاز متیک

پیمان صفر دوست - در دنیای امروز عضویت در معاهدات و پیمان‌های منطقه‌ای و بین‌المللی اقتصادی و سیاسی از مهم‌ترین ابزارهایی است که کشورها برای توسعه مناسبات خود با همسایگان و دیگر شرکای استراتژیک به کار می‌گیرند. موافقت‌نامه تجاری میان ایران و اتحادیه اقتصادی اوراسیا که مذاکرات آن از چند سال قبل آغاز شده و اکنون به مراحل جدی‌تری رسیده است، در کنار پیمان‌هایی مانند سازمان همکاری شانگهای، یکی از نمونه‌های موفق همکاری منطقه‌ای برای کشور به شمار می‌رود. هرچند هنوز ظرفیت‌های بالقوه زیادی برای توسعه همکاری‌ها در این موافقت‌نامه وجود دارد، این توافق توانسته از منظر تجاری، مناسبات میان ایران و پنج کشور عضو این اتحادیه را تقویت کند. اما پرسش و دغدغه فعالان حوزه سلامت در این زمینه این است که موافقت‌نامه تجاری ایران و اتحادیه اقتصادی اوراسیا تا چه حد می‌تواند بر اقتصاد سلامت کشور به خصوص در حوزه دارو و تجهیزات پزشکی تأثیر بگذارد و آیا بسترهای این همکاری مشترک تجاری به خوبی فراهم است یا نه.

در جهت تسهیل صادرات، کاهش هزینه‌ها و افزایش رقابت‌پذیری محصولات ایرانی در بازارهای این اتحادیه عنوان کرده‌اند و آمارهای منتشرشده ابتدایی نیز نشان از توسعه تجارت ایران در نتیجه همکاری با این اتحادیه دارد؛ به‌طوری‌که در سه ماه نخست سال ۱۴۰۴ نسبت به مدت مشابه سال گذشته، صادرات ایران به اوراسیا ۲۲ درصد رشد ارزشی داشت. بر اساس آمارهای جدیدتر نیز در شش ماهه نخست سال ۱۴۰۴ و همزمان با اجرای موافقت‌نامه تجارت آزاد، صادرات ایران به اتحادیه اقتصادی اوراسیا ۱۶ درصد رشد داشته که عمدتاً به دو کشور روسیه و ارمنستان محدود بوده است.

اوراسیا یک بازار ۲۰۰ میلیون نفری است
دکتر محمود نجفی عرب، رئیس اتاق بازرگانی تهران

نگاه کلی به توافق تجارت آزاد ایران و اوراسیا

بر اساس آخرین تحولات، در اوایل سال جاری موافقت‌نامه تجارت آزاد میان ایران و اتحادیه اقتصادی اوراسیا اجرایی شد. هدف این توافق، رساندن حجم تجارت ایران با اعضای اتحادیه به حداقل ۱۰ میلیارد دلار است. پیش از این، همکاری ایران و اوراسیا در قالب موافقت‌نامه تجارت ترجیحی جریان داشت، اما اجرایی شدن توافق‌نامه تجارت آزاد گام مهمی در ارتقای روابط دو طرف محسوب می‌شود.

طبق این توافق، حدود ۸۷ درصد کالاهای مبادله‌ای میان ایران و پنج کشور عضو اتحادیه اقتصادی اوراسیا (روسیه، قزاقستان، بلاروس، ارمنستان و قرقیزستان) از ۲۵ اردیبهشت امسال با تعرفه صفر مبادله می‌شوند. دست‌اندرکاران حوزه تجارت این اقدام را گامی اساسی

اقتصاد منطقه اوراسیا باید بر سه پایه استوار شود؛ اعتماد متقابل و احترام به منافع متوازن اعضا، توسعه زیرساخت‌های ارتباطی و مالی مشترک، و تقویت نهادهای منطقه‌ای برای مدیریت چالش‌های اقتصاد جهانی.

نقش تاثیرگذار دارو و سلامت در تجارت با اوراسیا

حسام‌الدین حلاج، معاون امور بین‌الملل و توسعه تجارت اتاق بازرگانی تهران نیز در گفت‌وگوی اختصاصی با ماهنامه غذا و دارو در رابطه با تأثیرات تعاملات تجاری با کشورهای عضو اتحادیه اوراسیا در حوزه دارو گفت: یکی از محورهای مهم این تعاملات، گسترش ارتباطات میان ایران و کشورهای عضو اتحادیه اقتصادی اوراسیا در بخش دارو و محصولات سلامت‌محور است که می‌تواند زمینه‌ساز تحولات مثبت در این صنعت راهبردی باشد. وی تأکید کرد: توافق تجارت آزاد میان ایران و اتحادیه اقتصادی اوراسیا، بستر نوینی را برای توسعه صادرات و تبادل فناوری در حوزه دارو و تجهیزات پزشکی فراهم می‌کند. کاهش تعرفه‌ها و رفع موانع غیرتعرفه‌ای، از جمله در زمینه مجوزها، استانداردها، قرنطینه و بازرسی‌های فنی و بهداشتی، از دستاوردهای مهم این توافق به شمار می‌آید که می‌تواند مسیر دسترسی محصولات ایرانی به بازارهای منطقه را هموار سازد.

دکتر حلاج در این باره افزود: هم‌زمان با این روند، همکاری نهادهای نظارتی و فنی دو طرف در حوزه استانداردسازی، کنترل کیفیت و ارزیابی انطباق، به ایجاد اعتماد متقابل و تسهیل پذیرش محصولات سلامت‌محور کمک خواهد کرد. این هماهنگی‌ها می‌تواند منجر به شکل‌گیری نظامی همسو در ثبت و صدور مجوزهای دارویی شود و در نهایت به تسریع ورود داروهای ایرانی به بازارهای اوراسیا بینجامد.

معاون امور بین‌الملل و توسعه تجارت اتاق بازرگانی تهران خاطرنشان کرد: ایران از توانمندی علمی، فناوریانه و صنعتی قابل توجهی در زمینه تولید دارو، مواد اولیه، تجهیزات پزشکی و مکمل‌های تغذیه‌ای برخوردار است. ترکیب این ظرفیت‌ها با بازار ۱۸۰ میلیونی و متنوع اتحادیه اوراسیا، فرصت بی‌نظیری برای ایجاد همکاری‌های مشترک، سرمایه‌گذاری متقابل و انتقال فناوری میان شرکت‌های ایرانی و هم‌تایان منطقه‌ای فراهم می‌آورد.

حلاج تأکید کرد: اتاق بازرگانی تهران نیز در چارچوب مأموریت خود برای توسعه همکاری‌های بین‌المللی، آماده است با بهره‌گیری از ظرفیت کمیسیون‌های تخصصی و تعامل نزدیک با دستگاه‌های اجرایی و تشکلهای دارویی، بستر گسترش همکاری‌های



این توافق را نقطه عطفی در مسیر دیپلماسی اقتصادی کشور می‌داند که می‌تواند ساختارهای اقتصادی کشور را در حوزه صادرات در بخش‌های مختلف از جمله دارو و تجهیزات پزشکی تقویت کند.

وی در این زمینه گفت: این توافق، نخستین تجربه جامع ایران در برقراری تجارت آزاد با یک بلوک اقتصادی چندملیتی است و می‌تواند کشور را وارد مرحله تازه‌ای از همکاری‌های ساختارمند و متوازن در شمال و شمال شرق منطقه کند.

دکتر نجفی عرب تأکید کرد: همکاری ایران با اتحادیه اقتصادی اوراسیا، فراتر از مبادلات تجاری، فرصتی راهبردی برای توسعه زنجیره‌های ارزش منطقه‌ای، انتقال فناوری و گسترش همکاری در بخش‌های انرژی، کشاورزی هوشمند و صنایع نوآورانه فراهم می‌کند. وی تصریح کرد: اتحادیه اقتصادی اوراسیا با جمعیتی نزدیک به ۲۰۰ میلیون نفر و تولید ناخالص داخلی بیش از دو تریلیون دلار، از نظر اقتصادی و ژئوپلیتیکی جایگاه ویژه‌ای دارد و برای ایران صرفاً بازاری برای صادرات یا واردات نیست، بلکه پل ارتباطی راهبردی میان خلیج فارس، دریای خزر، آسیای مرکزی و اروپای شرقی محسوب می‌شود. ضمن اینکه استان‌های شمالی و شمال شرقی کشور، به دلیل هم‌جواری با بازارهای اوراسیایی، می‌توانند محور ارتباطات ترانزیتی و حلقه‌های تولیدی مشترک باشند.

دکتر نجفی عرب گفت: همکاری ایران با اتحادیه اقتصادی اوراسیا تنها محدود به تجارت کالا نیست، بلکه بستر مناسبی برای توسعه زنجیره‌های ارزش منطقه‌ای، انتقال فناوری و همکاری در حوزه‌های انرژی، کشاورزی هوشمند، حمل و نقل و صنایع نوآورانه فراهم می‌کند که این موضوع در حوزه دارو و کالاهای سلامت‌محور نیز مزایای فراوانی را برای فعالان این حوزه دارد. رئیس اتاق بازرگانی تهران در پایان تأکید کرد: آینده

سلامت‌محور میان ایران و کشورهای عضو اتحادیه اقتصادی اوراسیا را فراهم آورد و از تمامی ظرفیت‌های این توافق برای تقویت دیپلماسی اقتصادی بخش خصوصی استفاده کند.

بازاری با قابلیت تهاتر، گشایش ال سی و تجارت با ارز محلی



دکتر علیرضا کیانی، رئیس کمیسیون بازار پول و سرمایه اتاق تهران، این توافق‌نامه را فرصتی بی‌بدیل برای تجار، بازرگانان و صنعتگران کشور می‌داند و معتقد است که این قرارداد، امکان تسویه مالی با ارزهای محلی یا از طریق تهاتر و همچنین گشایش ال سی از طریق بانک‌های ایرانی را فراهم کرده و این تسهیلات تا حد زیادی، تجار ایرانی را از محدودیت‌ها و مشکلات ناشی از تحریم‌ها رها می‌سازد.

دکتر کیانی گفت: با انعقاد توافق‌نامه میان ایران و کشورهای عضو اتحادیه اوراسیا، کشور ما به بازاری با حدود ۱۸۶ میلیون نفر جمعیت و ۲۶۰۰ میلیارد دلار تولید ناخالص داخلی دسترسی پیدا کرده است؛ بازاری که تقریباً هفت برابر اقتصاد ایران است.

وی با اشاره به اینکه حجم فعلی تجارت ایران با پنج کشور عضو اتحادیه اوراسیا به دو میلیارد دلار در سال هم نمی‌رسد، افزود: این درحالی است که ترکیه با یکی از این کشورها یعنی روسیه بیش از ۵۲ میلیارد دلار مبادلات تجاری دارد.

دکتر کیانی کاهش چشمگیر تعرفه‌های تجاری را از مهم‌ترین مزیت‌های این توافق‌نامه دانست و توضیح داد: پس از امضای قرارداد، تعرفه حدود ۸۰ درصد اقلام به نزدیک صفر رسیده و در سایر موارد نیز در حداقل ممکن قرار دارد.

وی همچنین امکان تسویه مالی با ارزهای محلی یا از طریق تهاتر و همچنین گشایش ال سی از طریق بانک‌های ایرانی را از دیگر دستاوردهای این توافق عنوان کرد و گفت: این امکانات ما را از محدودیت‌ها و مشکلات ناشی از تحریم‌ها تا حد زیادی رها می‌سازد.

رئیس کمیسیون بازار پول و سرمایه اتاق تهران با تأکید بر اینکه بازار کشورهای عضو اوراسیا از منظر رقابت‌پذیری برای صادرکنندگان ایرانی ساده‌تر از بازارهایی مانند کشورهای جنوبی خلیج فارس یا ترکیه است، افزود: سطح استانداردها و سازوکارهای بازاریابی در این کشورها، فضای مساعدتری برای صادرات و فعالیت تجاری فراهم می‌کند.

موانع قانونی و ارزی، مانع جهش تجارت با اوراسیا

البته ایجاد روابط تجاری مستمر و دامن‌دار با کشورهای عضو اتحادیه اقتصادی اوراسیا خالی از مشکل و موانع نیز نیست. برخی موانع از جمله بی‌ثباتی در قوانین و مقررات، سیاست‌های ارزی نادرست مانند چند نرخی بودن ارز، الزام دستوری بازگشت ارز صادراتی و همچنین محرومیت صادرکنندگان از مزایای قانونی به بهانه عدم ایفای تعهدات ارزی، مانع جهش بزرگ‌تر در تجارت با اوراسیا می‌شود. این موضوعی است که تأثیرات آن در حوزه دارو و تجهیزات پزشکی نیز می‌تواند همکاری در این زمینه را با چالش‌های جدی مواجه کند.

در این رابطه دکتر نجفی عرب در بخش دیگری از صحبت‌های خود درباره تجارت ایران با کشورهای عضو اتحادیه اوراسیا با اشاره به همین چالش‌ها گفت: تحقق کامل ظرفیت‌های همکاری در چارچوب





قاچاق معکوس به جای تجارت قانونی

پیش‌تر نیز دکتر **هاله حامدی‌فر**، رئیس انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان محصولات بیوتکنولوژی پزشکی ایران در مطلبی در ماهنامه غذا و دارو، بر لزوم قیمت‌گذاری واقعی محصولات این حوزه برای دستیابی به بازارهای صادراتی موفق تاکید کرده و بی‌توجهی به این مساله را دامن زدن این موضوع به پدیده قاچاق دارو از کشور دانسته بود.

دکتر حامدی‌فر گفت: قیمت‌های داخلی سرکوب شده باعث شده تا صادرات رسمی داروها به کشورهای همسایه متوقف شود و کشورهای هدف صادراتی ایران، این داروها را به طور عمده از مجاری غیرقانونی و مسیرهای قاچاق از بازار داخلی ایران تهیه کنند.

وی در این زمینه با اشاره به گزارش‌های آماری تاکید کرد: اگر نگاهی به گزارش‌های رسمی درباره میزان صادرات دارو داشته باشیم، متوجه می‌شویم که آمارهای مربوط به صادرات نیز حاکی از همین موضوع است. آمارها در این باره نشان می‌دهد که ما در بازه‌های زمانی یک ساله در سال‌های گذشته رقمی حدود ۱۷۰ میلیون دلار را در مجموع صادرات دارویی ثبت کرده‌ایم در حالی که متأسفانه این میزان در سال گذشته (۱۴۰۳) به کمتر از ۸۰ میلیون دلار کاهش یافته است.

رئیس انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان محصولات بیوتکنولوژی پزشکی ایران تصریح کرد: این کاهش به‌طور عمده به این دلیل است که بزرگترین بازارهای داروهای ما از جمله کشورهای آسیای میانه، به دلیل همجواری مرزی و دسترسی به بازارهای داخلی ایران، داروهای مورد نیاز خود را به جای خرید دارو از مجاری قانونی و با قیمت واقعی، از بازارهای داخلی که قیمت آنها به دلیل قیمت‌گذاری دستوری و سرکوب شده، به صورت ریالی خریداری کرده و به مقاصد خود ارسال می‌کنند.



توافق اوراسیا نیازمند توجه ویژه به زیرساخت‌های فنی، لجستیکی، مالی و حقوقی است. وی تاکید کرد: باید با واقع‌نگری پذیرفت که در مسیر اجرایی‌سازی این توافق، چالش‌هایی همچون تفاوت در نظام‌های استاندارد، محدودیت مسیرهای حمل‌ونقل، کمبود تسهیلات بانکی و دشواری‌های مرتبط با تصفیه ارزی وجود دارد.

خریداران دارو را به قیمت کشور مبدا می‌خواهند

دکتر **مهدی پیرصالحی** رئیس سازمان غذا و دارو در این زمینه اعتقاد دارد که برای ایجاد یک رابطه تجاری مناسب و متناسب با اتحادیه اوراسیا در حوزه‌ای مانند دارو، علاوه بر موضوعات بین‌المللی، باید آماده‌سازی بسترها و پیش‌زمینه‌های داخلی نیز مورد توجه قرار گیرد.

وی در گفت‌وگوی اختصاصی با ماهنامه غذا و دارو در این باره گفت: بدون تردید ایجاد تعاملات تجاری در حوزه سلامت با کشورهای عضو اتحادیه اقتصادی اوراسیا، می‌تواند به توسعه این صنایع در کشور و بازده اقتصادی آنها کمک کند اما این جریان، نیازمند فراهم آمدن بسترهای مناسب تولید و رگولاتوری در این حوزه در داخل کشور نیز هست.

دکتر پیرصالحی از قیمت‌گذاری دستوری دارو در داخل کشور به عنوان یکی از این موضوعات یاد کرد و افزود: در تجارت بین‌المللی دارو، یکی از مولفه‌ها، بحث قیمت دارو در کشور مبدا است و خریداران تمایل دارند که دارو را با قیمت کشور مبدا خریداری کنند، در حالی که تحقق این موضوع در حال حاضر در کشور ما مقدور نیست.

رئیس سازمان غذا و دارو در این زمینه خاطرنشان کرد: ما برای اینکه بتوانیم در این تجارت موفق باشیم باید در جهت واقعی‌سازی قیمت دارو گام برداریم.

صادرات به اوراسیا نیاز به حمایت دارد

حمزه شهیدی از فعالان حوزه بهداشتی آرایشی و مدیرعامل یکی از شرکت‌های صاحب‌نام در این حوزه نیز حضور ایران در این گونه تعاملات تجاری را به نفع توسعه سلامت‌محور می‌داند اما مشکلاتی را در این مسیر برمی‌شمارد که توجه به برطرف کردن آنها در ایجاد یک تعامل تجاری پایدار بین‌المللی حائز اهمیت است. شهیدی در گفت‌وگو با ماهنامه غذا و دارو تاکید کرد: به دلیل تحریم‌هایی که علیه کشور ایران وجود دارد، هر گونه پیمان‌های منطقه‌ای می‌تواند در تبادلات تجاری ایران اثرگذار باشد. مخصوصاً اتحادیه تجاری اوراسیا که مزیت‌های تعرفه‌ای ترجیحی دارد و می‌تواند در مبادلات تجاری ایران اثرات مثبت زیادی داشته باشد اما این مسیر خالی از چالش نیز نیست.

وی در این زمینه افزود: محصولات شوینده و آرایشی ایران از نظر کیفیت با بزرگترین تولیدکننده‌های کشورهای غربی و پیشرفته برابری می‌کند و حتی در بعضی از موارد از نظر کیفی بالاتر است و خوشبختانه نیروی‌های متخصص در همه حوزه‌های صنعت در ایران وجود دارد و از نظر کمی هم همه محصولات شوینده و بهداشتی تقریباً ظرفیت معادل دو تا سه برابر نیاز داخلی است.

این فعال حوزه صنعت در عین حال گفت: البته تجارت و صادرات چه جهت کشورهای عضو اتحادیه اوراسیا چه به بقیه کشورهای هدف صادراتی، در کشور ما همراه با مشکلات بنیادینی است. به‌طور مثال سازمان توسعه تجارت که متولی صادرات در ایران است مثل بقیه کشورهای مشوق صادراتی در

حوزه صنایع شوینده در نظر نمی‌گیرد؛ تغییرات نرخ ارز به‌طور مستمر تغییر می‌کند؛ در عین حال رویه تخصیص ارز مدام در حال تغییر است؛ همچنین وجود مشکلات برق و گاز و آب باعث شده است که ما همواره در واردات مواد اولیه و حتی خرید محصولات از شرکت‌های داخلی دچار مشکل شویم و این امر باعث می‌شود که قیمت تمام شده کالای تولیدی افزایش یافته و رقابت را در در بازارهای جهانی و از جمله کشورهای اورسیا دچار مشکل کند.

راهکارهای توسعه تجارت با اوراسیا

کارشناسان معتقدند توسعه واقعی تجارت با کشورهای عضو این اتحادیه نیازمند کاهش هزینه‌های تمام شده تولید، تقویت زنجیره تأمین و ایجاد مزیت‌های نسبی پایدار است. به‌علاوه دولت می‌تواند با همکاری تشکلهای بخش خصوصی مانند اتاق بازرگانی نشست‌های منظم و برنامه‌ریزی شده برگزار کند تا نتایج این موافقت‌نامه سریع‌تر نمایان شود. همچنین اعزام و پذیرش هیات‌های تجاری میان دو طرف می‌تواند نقش مهمی در تقویت و تسریع روابط اقتصادی ایفا کند.

در کنار این موارد توجه به موانع و مشکلاتی مانند نقدینگی، تخصیص به موقع ارز، تقویت زیرساخت‌ها جهت اطمینان از تولید مواد اولیه، عدم صدور بخشنامه‌هایی که باعث ضربه زدن به تولید می‌شود و سامان‌دهی وضعیت کارت‌های بازرگانی صادرات موردی می‌تواند در بهبود تعاملات تجاری ایران با کشورهای اتحادیه اوراسیا کمک‌کننده باشد ▶





شرکت مرهم دارو (سهامی خاص)
Marham Daru Co.

نوآوری مرهم دارو در صنعت داروسازی ایران

استفاده از QR کد

روی بسته‌بندی محصولات



کارخانه تا دست مصرف‌کننده را فراهم می‌سازد. این ویژگی نقش مهمی در جلب اعتماد پزشکان، داروسازان و بیماران خواهد داشت و می‌تواند الگویی برای سایر شرکت‌های دارویی کشور باشد. این اقدام، جایگاه شرکت مرهم دارو را به‌عنوان پیشرو در به‌کارگیری فناوری‌های نوین در صنعت داروسازی ایران تثبیت می‌کند و نشان می‌دهد که این مجموعه تنها به تولید داروی باکیفیت بسنده نکرده، بلکه با دیدی آینده‌نگرانه به بهبود تجربه مصرف‌کننده و ارتقای استانداردهای خدمات دارویی نیز می‌اندیشد. شرکت مرهم دارو با این رویکرد نوآورانه، نه‌تنها به ارتقاء کیفیت و ایمنی داروها کمک کرده است، بلکه گامی مهم در راستای همگام‌سازی صنعت داروسازی کشور با استانداردهای جهانی برداشته است. این حرکت می‌تواند آغازی باشد برای تغییرات مثبت گسترده‌تر در این حوزه، و مصرف‌کنندگان می‌توانند مطمئن باشند که با انتخاب محصولات این شرکت، علاوه بر بهره‌مندی از داروی مؤثر، از خدماتی نوین و هوشمند نیز استفاده خواهند کرد. ▶

شرکت مرهم دارو، گام مهمی در مسیر ارتقای کیفیت خدمات به بیماران و مصرف‌کنندگان برداشته است. این شرکت برای اولین بار در ایران اقدام به درج QR کد روی بلیسترهای محصول خود کرده است؛ اقدامی که نه‌تنها در حوزه بسته‌بندی دارویی یک نوآوری به‌حساب می‌آید، بلکه گامی ارزشمند در جهت شفافیت اطلاعات، افزایش آگاهی بیماران و تسهیل دسترسی به داده‌های ضروری محسوب می‌شود. با استفاده از این فناوری، مصرف‌کنندگان می‌توانند تنها با اسکن کد درج شده بر کوچک‌ترین واحد بسته‌بندی، به اطلاعات دقیق و به‌روز هر دارو شامل موارد مصرف، نحوه استفاده، هشدارهای ایمنی، اطلاعات شرکت سازنده و حتی در آینده فیلم‌های آموزشی دسترسی پیدا کنند. این امر باعث کاهش خطاهای دارویی، ارتقای فرهنگ مصرف صحیح دارو و درنهایت بهبود روند درمان بیماران می‌شود. مزیت مهم دیگر این نوآوری، مقابله با قاچاق و تقلب دارویی است. درج QR کد منحصربه‌فرد برای هر محصول، امکان رهگیری مسیر توزیع دارو از



حامل‌های نوین دارویی

نانوذرات نشاسته (Starch Nanoparticles, SNPs)

نویسنده: دکتر بهاره برهانی - مدیر تحقیق و توسعه زرفارما

مورفولوژی ذرات را تعیین می‌کنند، بلکه نسبت بخش‌های کریستالی به آمورف در ساختار نانوذرات را نیز تحت تأثیر قرار می‌دهند، که این نسبت بر عملکرد دارورسانی و رهایش دارو اثر مستقیم دارد. علاوه بر روش‌های فیزیکی، اصلاحات شیمیایی نقش مهمی در توسعه SNPs دارد. استریفیکاسیون، اکسیداسیون، کراس‌لینکینگ، استری‌سازی و مشتق‌سازی نشاسته به منظور بهبود خواص سطحی و عملکردی انجام می‌شود. این اصلاحات امکان طراحی نانوذرات حساس به pH، با ظرفیت باردهی دارویی بالا، رهایش هدفمند و بهبود هیدروفوبیسیته و حلالیت داروها را فراهم می‌کنند. همچنین، نوع منبع نشاسته (ذرت، سیب‌زمینی، تاپیوکا و غیره) تأثیر قابل توجهی بر مورفولوژی، اندازه، نسبت کریستالی/آمورف و سایر ویژگی‌های عملکردی SNPs دارد.

کاربردهای دارویی نانوذرات نشاسته

کاربرد اصلی SNPs در حوزه دارورسانی است و مطالعات نشان می‌دهند که حدود ۸۴ درصد از تحقیقات، SNPs را به عنوان حامل مواد فعال دارویی (API) مورد استفاده قرار داده‌اند. این نانوذرات قادرند حلالیت داروهای ضعیف و زیست‌دسترس‌پذیری پایین آنها را افزایش داده، نفوذ دارو در مخاط دستگاه گوارش را بهبود بخشند و امکان طراحی فرم‌های دارویی با رهایش تعدیل‌شده و زمان‌بندی دقیق را فراهم کنند.

در بین داروهای مورد مطالعه، داروهای ضدتومور بیشترین سهم حدود ۲۳ درصد را دارند. یکی از بزرگ‌ترین

پلیمر نشاسته، با منشأ طبیعی، زیست‌تخریب‌پذیر، زیست‌سازگار و غیرسمی، یکی از گزینه‌های ایده‌آل در طراحی سیستم‌های دارورسانی محسوب می‌شود. ویژگی‌های زیستی و ساختاری این پلی‌ساکارید، از جمله قابلیت اصلاح سطح و ساختار کریستالی آمورف، توانایی ایجاد نانوذرات با خواص مطلوب دارویی را فراهم می‌آورد. با تبدیل نشاسته به نانوذرات، یعنی (Starch Nanoparticles SNPs)، اندازه ذرات از مقیاس میکرومتری به نانومتری کاهش می‌یابد و نسبت سطح به حجم افزایش قابل توجهی پیدا می‌کند. این ویژگی منجر به ارتقای ویژگی‌های دارورسانی شامل رهایش کنترل‌شده، هدفمندی دارو، افزایش زیست‌دسترس‌پذیری و کاهش سمیت سیستمیک می‌شود. علاوه بر این، سطح بالای تماس SNPs با محیط بیولوژیک، امکان اتصال انواع داروها و مولکول‌های فعال را فراهم می‌آورد، که برای طراحی سیستم‌های دارورسانی هدفمند و مؤثر ضروری است.

آماده‌سازی و اصلاح نانوذرات نشاسته

روش‌های متنوعی برای تهیه SNPs گزارش شده است. هیدرولیز اسیدی، یکی از متداول‌ترین روش‌هایی است که بخش‌های آمورف نشاسته را حذف و بخش‌های کریستالی را حفظ می‌کند، در نتیجه ساختاری پایدار با اندازه و مورفولوژی کنترل‌شده به‌دست می‌آید. دیگر روش‌های رایج شامل نانوپرسپیتاسیون، امولسیفیکاسیون، هوموژنیزاسیون فشار بالا، شکست فیزیکی و هیدرولیز آنزیمی می‌شوند. این فرآیندها نه تنها اندازه و توزیع

مزایا، چالش‌ها و چشم‌انداز آینده

مزایای SNPs شامل در دسترس بودن گسترده و کم‌هزینه، زیست‌تخریب‌پذیری، قابلیت اصلاح ساختاری و سازگاری با سیستم‌های بیولوژیک است. با این حال، چالش‌هایی از جمله نیاز به مطالعات جامع ایمنی و سمیت *in vivo*، تعیین دقیق پارامترهای مورفولوژی (اندازه، بار سطحی، نسبت کریستالی/آمورف)، پایداری نانوذرات در محیط‌های بیولوژیک و زیست‌محیطی، مقیاس‌پذیری تولید و استانداردسازی روش‌ها نیز در این زمینه وجود دارد. چشم‌اندازهای پژوهشی شامل طراحی نانوذرات حساس به pH یا دما، هدفمندسازی با لیگاندهای سطحی، کاربرد در ایمونوتراپی یا درمان ژنی، و ترکیب SNPs با سیستم‌های دیگر مانند هیدروژل‌ها یا پلیمرهای زیست‌سازگار است. این مسیرها می‌توانند امکان توسعه سیستم‌های دارورسانی هوشمند، کاهش عوارض جانبی و افزایش اثر درمانی داروها را فراهم کنند.

نتیجه‌گیری

با توجه به شواهد موجود، نانوذرات نشاسته به‌عنوان حامل دارویی نوین، ظرفیت بالایی برای بهبود کارایی درمان و کاهش عوارض جانبی داروها دارند. برای بهره‌برداری کامل از این ظرفیت، نیاز است مطالعات ایمنی و بالینی تقویت شوند، تولید در مقیاس صنعتی بهینه گردد و چارچوب‌های مقرراتی مناسب طراحی شود. ترکیب طراحی دقیق نانوساختارها، هدفمندسازی پیشرفته و فناوری‌های نوین، SNPs را به گزینه‌ای نوآورانه و امیدوارکننده به‌ویژه در توسعه داروهای هدفمند و سیستم‌های رهایش کنترل‌شده در صنعت داروسازی تبدیل کرده است.

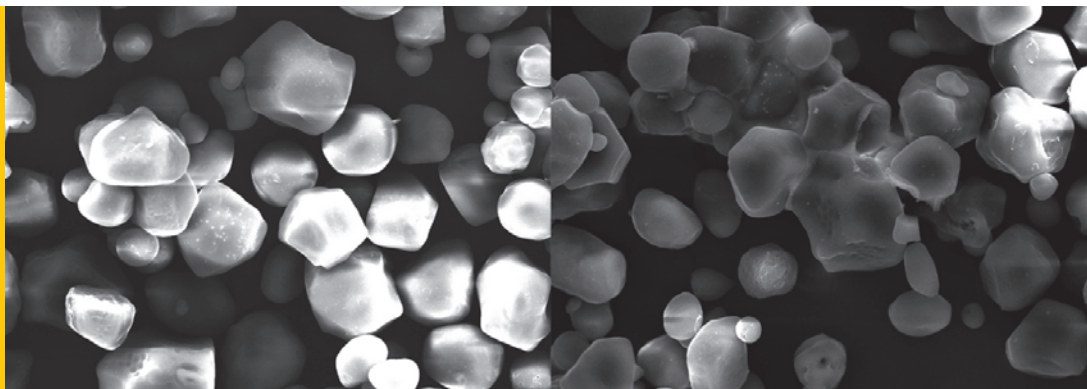
منابع:

Caldonazo, A., Almeida, S. L., Bonetti, A. F., Lazo, R. E. L., Mengarda, M., & Murakami, F. S. (2021). Pharmaceutical applications of starch nanoparticles: A scoping review. *International Journal of Biological Macromolecules*, 181, 697-704.

چالش‌های درمان سرطان، هدفمند کردن دارو به سلول‌های تومور و جلوگیری از آسیب به بافت سالم است. نانوذرات نشاسته، به دلیل نسبت سطح به حجم بالا، تنوع در شکل و قابلیت باردهی متعدد، بستر مناسبی برای توسعه سیستم‌های دارورسانی هدفمند ایجاد می‌کنند. این یافته‌ها نشان می‌دهد که نانوذرات نشاسته نه تنها حامل دارویی هستند، بلکه خود می‌توانند عملکردهای درمانی مستقل داشته باشند.

نانوذرات نشاسته (SNPs) به دلیل اندازه ریز و سطح وسیع، توانایی منحصربه‌فردی در تثبیت امولسیون‌ها دارند. در امولسیون‌های پیکرینگ (Pickering)، این ذرات به جای سورفاکتانت‌های معمولی در مرز بین دو مایع غیرقابل امتزاج جذب می‌شوند و به‌صورت غیرقابل برگشت در آنجا می‌مانند، که باعث پایداری بالای قطرات و جلوگیری از بهم‌پیوستن آنها می‌شود. این ویژگی، به امولسیون اجازه می‌دهد که در شرایط مختلف پایدار بماند و برای مدت طولانی ساختار خود را حفظ کند. علاوه بر تثبیت، این نوع امولسیون‌ها امکان دارورسانی مبتنی بر امولسیون را فراهم می‌کنند، به طوری که مواد فعال مانند کورکومین یا پلی‌فنول‌های چای می‌توانند به شکل پایدار در آنها جایگزین شده و با پراکندگی بهتر و زیست‌دسترس‌پذیری بالاتر آزاد شوند.

علاوه بر نقش امولسیون‌سازی، نانوذرات نشاسته توانایی مهار آنزیمی نیز دارند. مهار α -آمیلاز، آنزیمی که نشاسته را به گلوکز تبدیل می‌کند، از جمله مثال‌های مهم است. نانوذرات نشاسته به‌ویژه نوع چندضلعی آن‌ها، می‌توانند آنزیم را به دام بیندازند و از عملکرد آن جلوگیری کنند. این مهار هم به دلیل رقابت بر سر سوبسترا و هم به دلیل گیر افتادن آنزیم در ساختار نانوذرات اتفاق می‌افتد، که نشان‌دهنده پتانسیل نانوذرات نشاسته در توسعه استراتژی‌های کنترل قند خون و کاربردهای درمانی مرتبط با متابولیسم نشاسته است.



مدیرعامل و رئیس هیات مدیره گروه شرکت‌های دکتر کامکار:

سرکوب قیمت، آفت صادرات است

شرکت لابراتوارهای عطرآگین در بهار ۱۳۱۵ در خیابان ناصرخسرو تهران با نام مدیکال کلر و با برند پامدورا برای محصولات آرایشی و داروهای با برندهای مختلف با مدیریت آقایان دکتر جلال بدخشان و دکتر ناصر مهر شروع به فعالیت کرد. در ۱۳۶۰ نام مدیکال کلر به شرکت عطرآگین با مسئولیت محدود تغییر یافت و بیش از ۲۰ نفر از اساتید دانشگاهی علوم پزشکی مدیران و صاحب‌نظران این صنعت جوان، هسته اولیه شرکت را به اتفاق شادروان دکتر بدخشان تشکیل دادند و در ابتدا به‌صورت تولید به سفارش در لابراتوارهای شفا و عبیدی کار خود را آغاز کردند. در چند سال اخیر عطرآگین به این آمادگی رسیده است که علاوه بر تولید محصولات بهداشتی در بخش ملزومات پزشکی، محصولات گیاهی و کالاهای سلامت‌محور دستاوردهای جدیدی با کمک نیروهای جوان و متخصص به‌دست آورد و در آینده علاوه بر محصولات بهداشتی و آرایشی و سلامت‌محور، در تولید مواد اولیه داروهای گیاهی بخش‌های مختلف آن نیز فعالیت خواهد کرد. با توجه به حضور شرکت لابراتوارهای عطرآگین در هفتمین همایش و نمایشگاه ایران‌کازمتیکا، گفت‌وگوی کوتاهی را با دکتر محمدمهدی کامکار آملی، مدیرعامل و رئیس هیات‌مدیره این مجموعه انجام داده‌ایم:

محصولات شاخص شما در نمایشگاه امسال چیست؟

انواع کرم‌ها، ژل‌ها، لوسیون‌ها، محصولات سلامت‌محور و مراقبت پوستی با برندهای عطرآگین و دکتر کامکار

جایگاه این صنعت را در توسعه اقتصادی کشور چطور ارزیابی می‌کنید؟

با توجه به منابع عظیم معدنی، گیاهی و دریایی و دانش وسیع موجود در کشور، تعداد بالای فارغ‌التحصیلان رشته‌های داروسازی، گیاه‌شناسی و رشته‌های مرتبط، ایران درصورت توجه و رفع موانع تولید به یکی از قطب‌های صنایع شوینده، بهداشتی، آرایشی و دارویی منطقه و جهان تبدیل می‌شود.

مهم‌ترین مشکلات موجود در این صنعت را کدام موارد می‌دانید؟

متأسفانه عملکرد اشتباه وزارت صمت در سال‌های گذشته در سرکوب قیمت‌های داخلی و نیز گلوگاه‌های به‌وجود آمده توسط نهادهای وزارت بهداشت و سازمان استاندارد، موجب افزایش قیمت مواد اولیه و زمان‌بر شدن تولید شده و با کاهش ارزش پول ملی تمام کشورهای خریدار محصولات ما در منطقه، امروز این محصولات را به‌راحتی از منابع داخلی با کمترین قیمت تهیه و خارج می‌کنند. این مشکل زمانی خاتمه خواهد یافت که ارزش پول ملی ما ثابت باقی بماند و مقررات دست‌وپاگیری که مجلس و دولت پیش روی سازمان غذا و دارو قرار داده با توجه به کیفیت و فراوانی تولید اصلاح شود:

- حذف قوانین، مقررات و موانعی که در گذشته جزء مسئولیت‌های حاکمیتی بوده و متأسفانه به‌دلیل کم‌توجهی به‌صورت قانون یا دستورالعمل‌های مدیریتی به صنعت یا مردم محول شده است.
- حذف قیمت‌های دستوری و سپردن قیمت‌ها به کیفیت و موقعیت هر برند تا رقابت‌ها خود موجب کاهش قیمت‌ها، روان‌سازی تولید و ارتقای کیفیت شود.
- طرح توانایی‌ها و ابتکارات، رقابت معقول و مثبتی در صنعت به‌وجود آورده که می‌تواند درصورت تداوم، دستاوردهای چشمگیری را در صنعت ایران حاصل کند.



مدیرعامل مجموعه صنایع پلاستیک و بسته‌بندی محب قزوین:

ایران‌کازمتیکا موجب توسعه مبتنی بر دانش می‌شود

مجموعه صنایع پلاستیک و بسته‌بندی محب قزوین در سال ۱۳۷۷، به‌عنوان اولین تولیدکننده تیوب‌های پلاستیکی ۵ لایه با قابلیت چاپ ۸ رنگ و هیبریدی و همچنین تولید تیوب لمینیت با بهره‌گیری از ماشین‌آلات چاپ ورق در ایران و منطقه تاسیس شده است. این شرکت با مشاوره متبحرترین کارشناسان صنعت بسته‌بندی و با پیشرفته‌ترین ماشین‌آلات تیوب از کشورهای سوئیس، آلمان و ایتالیا شروع به تولید کرده است. مواد اولیه مختلف تیوب شامل پلی‌اتیلن، ادمر و ایوال از معتبرترین شرکت‌های تولیدکننده اروپای غربی دارای تاییدیه‌های لازم از سازمان‌های جهانی نظارتی چون FDA آمریکا و BPF انگلستان و TUV آلمان تهیه می‌شود و ورق‌های تیوب‌های لمینیت این مجموعه نیز از کشورهای هند و آلمان تهیه می‌شود. به بهانه حضور مجموعه صنایع پلاستیک و بسته‌بندی محب قزوین در هفتمین همایش و نمایشگاه ایران‌کازمتیکا گفت‌وگوی کوتاهی را با آقای بختیار علم‌بیگی، مدیرعامل این مجموعه انجام داده‌ایم:

کیفیت تولیدات را در محصولات این حوزه چطور ارزیابی می‌کنید؟

به‌طورکلی، استاندارد ملی تیوب در ایران ۵۹۸۳ است که از ۴ استاندارد جهانی BS/INDIA/AISA/EN استخراج شده است و از نظر استانداردها مشکلی نداریم. در حال حاضر در ایران تقریباً ۹۰ درصد تولیدکنندگان استاندارد جهانی را رعایت می‌کنند و شرکت محب در این زمینه مطابق با استانداردهای جهانی است.

مشکلات اصلی این صنعت شامل کدام موارد است؟

جدا از مشکلات ذاتی حوزه تولید، در حال حاضر یکی از مشکلات اصلی تولیدکنندگان فرآورده‌های آرایشی بهداشتی، تامین مواد اولیه است که به دلایل مختلف با موانع و دشواری‌های خاص خود همراه است و شرکت‌های تولیدکننده را برای تامین نیاز مصرف‌کنندگان با چالش مواجه می‌کند. همچنین باید حضور محصولاتی که به‌صورت قاچاق وارد بازار کشور می‌شود را نیز به عنوان یکی از عوامل آسیب‌زننده به این صنایع دانست که در تولیدات داخلی مشکل به‌وجود آورده است.

نقش ایران‌کازمتیکا در توسعه صنایع بهداشتی آرایشی را چطور ارزیابی می‌کنید؟

به طور کلی حضور در نمایشگاه‌ها و نشان دادن قابلیت‌های تولید به تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان بسیار موثر و مهم است. در این راستا ایران‌کازمتیکا بستر مناسبی است تا همفکری و هم‌افزایی مناسب بین صنعتگران به‌عنوان پیشگامان اقتصادی از یک سو و جابجایی علمی و دانشگاهی از سوی دیگر سبب ارتقا و بسط سبد محصولات و ارزش بازار این صنعت مبتنی بر دانش روز شود. علاوه‌براین حضور نمایندگان شرکت‌های بین‌المللی در این رویداد سبب توسعه بازار برای شرکت‌های داخلی می‌شود. خوشبختانه ایران‌کازمتیکا با نظمی که به‌وجود آورده، در این زمینه نقش بسیار موثرتری داشته است.



رئیس هیات مدیره شرکت پوبر:

صادرات برای ما یک چشم انداز است

شرکت پوبر فعالیت خود را در سال ۱۳۵۸ به عنوان یک شرکت خانوادگی در حوزه تجارت آغاز کرد. مجموعه ای کوچک اما متعهد به یک اصل غیرقابل چشم پوشی یعنی «کیفیت». از دهه ۷۰ پوبر همکاری نزدیک خود را با معتبرترین لابراتوارها و برندهای دنیا از جمله Pierre Fabre Group و Neostrata شروع کرد و فعالیت خود را با برندهایی از جمله Uriage, Bailleul, Noreva, Lierac, Saforelle, Sesderma, Rogé Cavaillès, Bioderma, Esthederm, Ego, Nuxe, Caudalie, Isdin, Bio-Oil, Sybionyme ادامه داد.

با تغییر شرایط اقتصادی و محدودیت های واردات، پوبر به عرصه تولید ملی بر پایه تجربه جهانی روی آورد. در سال ۱۳۹۹، کارخانه تخصصی پوبر با رویکردی نوین افتتاح شد؛ مجموعه ای مدرن و مجهز برای توسعه فرمولاسیون که بر پایه چهار دهه تجربه، همکاری های تولید قراردادی و خلق نسل جدیدی از برندهای ایرانی است. نتیجه این تحول، تولد برندهایی همچون درماتیپیک، سری کیت، سبیکتا، ورونیک و... است که امروز در بازار داروخانه ای کشور جایگاهی ویژه یافته اند. به علاوه، با ارتقای ظرفیت و زیرساخت های تولید، امکان ساخت تخصصی مکمل های غذایی مطابق با استانداردهای جهانی نیز در پوبر فراهم شده است. با توجه به حضور شرکت پوبر در هفتمین همایش و نمایشگاه ایران کازمتیکا، گفت و گوی کوتاهی پیرامون حوزه صادرات با هومن قویمی، رئیس هیات مدیره این مجموعه انجام داده ایم:

نقش صادرات در توسعه در صنایع بهداشتی آرایشی تا چه حد است؟

صادرات در صنعت زیبایی و مراقبت از پوست، شاخصی است که میزان بلوغ، استاندارد و قابلیت رقابت پذیری یک برند یا یک صنعت را نشان می دهد. زمانی می توان از «تولید ملی موفق» صحبت کرد که آن محصول بتواند از مرزهای کشور عبور کند و با استانداردهای جهانی، رقبا و قوانین سخت گیرانه بازارهای خارجی تطبیق پیدا کند.

آیا این رویکرد در شرکت پوبر نیز وجود داشته است؟

بله؛ برای مجموعه ای مانند پوبر که ۴۶ سال سابقه همکاری با معتبرترین لابراتوارهای اروپایی و یکی از گسترده ترین شبکه های توزیع محصولات تخصصی در ایران را داشته، ورود به صادرات یک حرکت طبیعی و استراتژیک بوده است؛ حرکتی که نه از سر اجبار، بلکه از سر توانمندی شکل گرفت.

چه اقداماتی در این زمینه انجام داده اید؟

پس از افتتاح کارخانه تخصصی پوبر در سال ۱۳۹۹ و توسعه برندهای ایرانی با استانداردهای جهانی، مسیر صادرات به طور رسمی آغاز شد. نخستین گام، ورود برند درماتیپیک به بازار امارات متحده عربی بود؛ بازاری رقابتی و حساس که پذیرش آن، نشان دهنده سطح کیفیت، فرمولاسیون و استاندارد تولید محصولات پوبر است. این اقدام تنها ارسال یک محصول نبود، بلکه تأیید عملی این موضوع بود که تولید تخصصی ایرانی، در صورت تکیه بر دانش جهانی، R&D قوی و کنترل کیفیت سخت گیرانه، قابلیت حضور در ویتترین های منطقه را دارد.

چشم اندازهای آینده پوبر در حوزه صادرات چیست؟

صادرات برای پوبر صرفاً یک فعالیت تجاری نیست؛ بخشی از چشم انداز بلندمدت مجموعه است. برنامه ریزی پوبر بر این اساس است که تولید ملی را از قالب مصرف داخلی خارج کرده و آن را وارد چرخه رقابتی منطقه ای کند؛ و بتواند سهم ایران را در زنجیره ارزش صنعت زیبایی افزایش دهد، اشتغال پایدار ایجاد کند و هویت تازه ای برای برندهای ایرانی در بازارهای بین المللی بسازد.



مدیرعامل شرکت کیاکام فارمد:

ایران کازمتیکا نقش کلیدی در معرفی توانمندی‌های صنعت دارد

شرکت کیاکام فارمد در سال ۱۳۹۸ با هدف توسعه و تولید محصولات دارویی، درموکازمتیک و مراقبتی تاسیس شد. این مجموعه با اتکا به دانش تخصصی، فناوری‌های روز، زیرساخت‌های آزمایشگاهی پیشرفته و فرمولاسیون‌های نوآورانه، محصولاتی منطبق با استانداردهای جهانی ارائه می‌دهد. با توجه به اهداف تعریف شده، کیاکام فارمد در نظر دارد با ارائه راهکارهای منحصربه‌فرد و دانش‌بنیان، به رهگیری از آخرین فناوری‌های روز دنیا و تولید محصولاتی با بالاترین کیفیت، در جمع سه شرکت برتر ایرانی تولیدکننده نام‌های تجاری معتبر در حوزه‌های آرایشی بهداشتی، درمانی و سلامت قرار گیرد و توان رقابت با شرکت‌های بین المللی را کسب نماید. با توجه به حضور کیاکام فارمد در هفتمین همایش و نمایشگاه ایران کازمتیکا، گفت‌وگویی را با دکتر امیرحسین ذوالفقاری مدیرعامل این شرکت انجام دادیم:

محصولات شاخص خود در نمایشگاه امسال را نام ببرید و در مورد آن توضیح دهید.

امسال با برندهای برایت مکس، سیسپرسا، ویوتاآپ، سیکالدرم و الیو در هفتمین نمایشگاه ایران کازمتیکا حضور خواهیم داشت. برایت مکس مجموعه‌ای کامل از محصولات روشن‌کننده، جوان‌ساز، محافظتی و ترمیم‌کننده ارائه می‌دهد و مناسب گروه سنی ۲۵ تا ۶۵ سال است.

سیسپرسا خط تخصصی درمان لک و آسیب‌های پوستی دارد و مناسب استفاده روزانه و پس از درمان‌های کلینیکی است. در این نمایشگاه، از جدیدترین محصول این برند، کرم دور چشم سیسپرسا رونمایی خواهیم کرد؛ این کرم با سر غلظتی خاص و بسته‌بندی ارگونومیک طراحی شده و به کاهش تیرگی و پف اطراف چشم، بهبود الاستیسیته پوست و محافظت از پوست حساس دور چشم کمک می‌کند.

ویوآپ مکمل‌های جوشان با ویتامین‌ها و مواد معدنی برای حمایت از سلامت پوست و مو ارائه می‌دهد که قابل مصرف با معده خالی هستند. سیکالدرم محصولات ترمیم‌کننده و ضدالتهاب برای پوست‌های حساس یا آسیب دیده ارائه می‌کند و برای استفاده پس از درمان‌های کلینیکی و مراقبت‌های روزانه مناسب است. برند الیو بر پایه ترکیبات گیاهی و طبیعی است که حاصل همکاری دو شرکت با سابقه در حوزه مراقبت از پوست و مو می‌باشد و تمرکز آن بر مواد اولیه کاملاً گیاهی و سازگار با پوست است.

جایگاه این صنعت را در توسعه اقتصادی کشور چطور ارزیابی می‌کنید؟

این صنعت علاوه بر ایجاد اشتغال مستقیم و غیرمستقیم، باعث رشد صنایع وابسته و ارزآوری می‌شود. تولید محصولات باکیفیت داخلی، کاهش وابستگی به واردات و توسعه ظرفیت صادرات را به همراه دارد.

نقش توسعه صادرات را در این حوزه تا چه حد می‌دانید و چه اقداماتی در این زمینه انجام داده‌اید؟

صادرات در توسعه این صنعت بسیار مهم است و علاوه بر ارزآوری، باعث معرفی برندهای ایرانی در بازارهای جهانی می‌شود. ما با حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی و معرفی محصولات برندهای سیسپرسا، برایت مکس، سیکالدرم و الیو اقدامات موثری انجام داده‌ایم.

مهم‌ترین اولویت‌ها در حیطه صنایع شوینده، آرایشی و بهداشتی را کدام موارد می‌دانید؟

اولویت‌ها در صنایع شوینده، آرایشی و بهداشتی عبارتند از تولید محصولات باکیفیت، استفاده از ترکیبات ایمن و مؤثر، توسعه خطوط تخصصی، ارائه محصولات روشن‌کننده و جوان‌ساز، تقویت صادرات و آموزش مصرف‌کنندگان است.

نقش ایران کازمتیکا تا امروز در نمایش قابلیت‌های این صنایع تا چه حد بوده است؟

این نمایشگاه نقش کلیدی در معرفی توانمندی‌ها و نوآوری‌های داخلی داشته و فرصتی مناسب برای معرفی محصولات جدید، جذب بازارهای داخلی و بین‌المللی و شناساندن برندهای ایرانی فراهم کرده است.



مدیر مارکتینگ و برندینگ گروه صنعتی آریان کیمیا تک:

چشم انداز ما حضور موثر در بازارهای جهانی است

گروه صنعتی آریان کیمیا تک یک هلدینگ خصوصی ایرانی در حوزه محصولات دارویی، آرایشی و بهداشتی است که در سال ۱۳۸۱ تأسیس شده و از زیرمجموعه‌های گروه صنعتی گلرنگ به شمار می‌آید. این مجموعه فعالیت خود را با تولید و عرضه برند مای آغاز کرد و به تدریج با توسعه خطوط تولید و سرمایه‌گذاری روی تحقیق و توسعه، سبد محصولات خود را در دو حوزه اصلی محصولات آرایشی و مراقبت از پوست و مو و محصولات بهداشتی و مراقبتی روزمره گسترش داد. این مجموعه علاوه بر تولید، در زنجیره کامل ارزش از فرمولاسیون و تحقیق و توسعه تا بازاریابی، برندینگ و صادرات فعال است و اکنون با چندین برند معتبر از جمله مای، شون، الارو، نئودرم، کالیستا، مای فارما، بلک دایموند، مامابی‌بی و نیوتیس در بازار ایران و منطقه حضور دارد. با توجه به حضور گروه صنعتی آریان کیمیا تک در هفتمین همایش و نمایشگاه ایران‌کازمتیکا، گفت‌وگویی را با سرکار خانم مهکامه اینانلو مدیر مارکتینگ و برندینگ این مجموعه انجام داده‌ایم که شرح آن را در ادامه می‌خوانید:

جایگاه گروه آریان کیمیا تک را در توسعه اقتصادی کشور چگونه ارزیابی می‌کنید؟

گروه آریان کیمیا تک از معدود تولیدکنندگان لوازم آرایشی-بهداشتی در ایران است که مجوز تولید دارو و محصولات دارویی را دارد و توانسته بخشی از نیاز کشور به این محصولات را از طریق تولید داخلی تأمین کند. این گروه با بیش از ۱۷۰۰ نفر نیروی انسانی مستقیم و چند هزار شغل غیرمستقیم در حوزه تأمین، توزیع و فروش، نقشی فعال در ایجاد اشتغال پایدار ایفا می‌کند. رشد میانگین درآمد سالانه این شرکت در سال‌های اخیر در حدود ۳۰ درصد گزارش شده که نشان‌دهنده پویایی اقتصادی و سهم روبه‌افزایش این صنعت در اقتصاد ملی است.

نقش صادرات را در توسعه این حوزه چگونه ارزیابی می‌کنید و چه اقداماتی در این بخش انجام داده‌اید؟

آریان کیمیا تک چشم‌انداز خود را «برترین هلدینگ دانش‌محور محصولات دارویی، آرایشی و بهداشتی در خاورمیانه» تعریف کرده و از ابتدا استراتژی توسعه بازارهای خارجی را جدی دنبال کرده است. برخی محورهای اصلی فعالیت در حوزه صادرات این مجموعه عبارتند از:

- حضور در بازارهای منطقه‌ای در خاورمیانه و آسیای میانه به واسطه برندهایی مانند مای، نئودرم، شون و نوت؛
 - ثبت شرکت‌ها و دفاتر تابعه در چند کشور از جمله فرانسه، کانادا و ترکیه برای تسهیل حضور بین‌المللی؛
 - اخذ گواهی‌ها و استانداردهای بین‌المللی مانند GMP، ISO 9001:2015 و سایر گواهی‌های کیفی که پیش‌نیاز دسترسی پایدار به بازارهای صادراتی است؛
 - کسب عنوان صادرکننده نمونه کشور در سال‌های اخیر که تأییدکننده نقش این شرکت در صادرات محصولات آرایشی و بهداشتی است.
- این اقدامات باعث شده محصولات گروه نه تنها در ایران، بلکه در بسیاری از بازارهای منطقه‌ای نیز حضور داشته باشد و برند ایرانی در قفسه فروشگاه‌های بین‌المللی دیده شود.

رئیس هیات‌مدیره نوآوری زیستی گویا:

لوکسوکلون حرف‌های تازه‌ای برای بازار دارد

شرکت نوآوری زیستی گویا با پیشینه فعالیت بنیان‌گذاران آن در حوزه تولید فرآورده‌های بیوتکنولوژی از سال ۱۳۸۵، در دهه ۹۰ با تولید قطره‌های استریل چشمی مانند اشک مصنوعی در حوزه تولیدکنندگان محصولات آرایشی و بهداشتی شناخته شد. این شرکت در ابتدا با معرفی قطره دارویی چشمی بیماتوپروست با برند اکسیلیا، جایگاه خوبی در میان مصرف‌کنندگان پیدا کرد و این محصول را با این برند نزدیک به یک دهه تولید کرد. این شرکت با توجه به تصمیمات اخیر خود امتیاز برند اکسیلیا را به یکی از شرکت‌های همکار واگذار کرده و قصد دارد محصولات خود را از این پس با برند لوکسوکلون (LUXOCLON) به مصرف‌کنندگان معرفی کند. با توجه به حضور شرکت نوآوری زیستی گویا در هفتمین همایش و نمایشگاه ایران‌کازمتیکا، گفت‌وگویی را با دکتر بردیا فرزاف‌فر، رئیس هیات‌مدیره این مجموعه انجام داده‌ایم که شرح آن را در ادامه می‌خوانید:

امسال با چه محصولاتی در هفتمین همایش و نمایشگاه ایران‌کازمتیکا حضور دارید؟

محصولات جدید ما که با برند لوکسوکلون وارد بازار می‌شود، در ادامه تولید محصولات قبلی است. ما امسال لوکسوکلون هیر را با سازوکار آرایشی تولید کرده‌ایم. همچنین فرآورده‌ای به نام ال‌نویر را داشتیم که به شکل ریمل تولید می‌شدند و به زودی با برند لوکسوکلون وارد بازار خواهند شد. این محصولات حرف‌های تازه‌ای در بازار آرایشی و بهداشتی خواهند داشت. همچنین در حوزه مراقبت‌های پوستی شرکت لوتوس فارمد محصولات جدید خود با برند بی اف (BF) را معرفی خواهد کرد. ما در این بخش در نمایشگاه امسال چهار فرآورده «نیاسینامید 10% + Zinc 1%»، «آلفاهیدروکسی اسید + بتاهیدروکسی اسید»، «سرم دور چشم کافئین + EGCG» و «سرم پوست هیالورونیک اسید + B5» را آماده ورود به بازار داریم.

به نظر شما صادرات در این حوزه چه جایگاهی دارد؟

به‌طورکلی صادرات در همه صنایع، دریچه‌ای برای توسعه است. در حوزه آرایشی بهداشتی نیز صادرات نگاه آینده‌نگر ماست و می‌خواهیم با توسعه این بخش، بازار خود را گسترده‌تر کنیم و برندهای خود را در کشورهای دیگر معرفی کنیم.

چه اولویت‌هایی را در این حوزه قابل ذکر می‌دانید؟

همه فرآورده‌های این حوزه کاربردهای تخصصی خود را دارند و طبیعتاً عرضه و تقاضای بازار اولویت‌ها در این زمینه را تعیین می‌کند اما در نگاه ما به عنوان فعالان در حوزه مراقبت‌های پوستی، طبیعتاً اولویت با فرآورده‌هایی است که نگاه مراقبتی دارند و باید توجه ویژه‌ای معطوف این بخش شود.

نظر شما درباره نقش ایران‌کازمتیکا در توسعه این صنعت چیست؟

امسال برای اولین بار به عنوان تولیدکننده تجربه شرکت در ایران‌کازمتیکا را خواهم داشت. اما بررسی‌ها در مورد این رویداد تخصصی نشان می‌دهد که ایران‌کازمتیکا محل تلاقی صنعت، دانشگاه و بازار مصرف است و جایگاه مناسبی برای معرفی و عرضه محصولات تخصصی در حوزه شوینده، بهداشتی و آرایشی است. ما با پیشینه بیوتکنولوژی وارد این صنعت شده‌ایم؛ فرآورده‌هایی تا امروز تولید می‌کردیم حیات‌بخش بوده و امروز می‌خواهیم محصولات زندگی‌بخش را به مصرف‌کنندگان معرفی کنیم.



مدیرعامل شرکت داروسازی مصون دارو:

«استارفیل» را در ایران کازمیتیکای هفتم معرفی می‌کنیم

شرکت داروسازی مصون دارو با بیش از دو دهه فعالیت تخصصی در حوزه تولید داروهای بایولوژیک، همواره در مسیر تأمین سلامت جامعه و تحقق خودکفایی دارویی کشور گام برداشته است. این شرکت به‌عنوان یک شرکت دانش‌بنیان، با تکیه بر دانش فنی تولید داروهای بیوتکنولوژیک و واکسن‌های انسانی و ارائه داروهای جدید با فناوری‌های پیشرفته، فعالیت خود را در جهت مبارزه با بیماری‌ها و ارتقای سطح سلامت جامعه آغاز کرده است. از اهداف اصلی مصون دارو می‌توان به تربیت و بهره‌گیری از منابع انسانی متخصص، ایجاد فضاهای تولید و آزمایشگاهی مطابق با آخرین استانداردها، انجام پژوهش‌های کاربردی در راستای ارتقای سلامت جامعه و توسعه همکاری‌های علمی در سطح ملی و بین‌المللی اشاره کرد. به بهانه حضور شرکت داروسازی مصون دارو در هفتمین همایش و نمایشگاه ایران کازمیتیکا، گفت‌وگویی را با دکتر احسان عالی مدیرعامل این شرکت انجام داده‌ایم:

محصولات شاخص خود در نمایشگاه امسال را نام ببرید و در مورد آن توضیح دهید.

شرکت داروسازی مصون دارو به‌عنوان تنها تولیدکننده داروی آنتی‌بوتولسم در ایران، در سال ۱۳۸۶ با رونمایی از محصول زابوتریکس گامی مهم در مسیر خودکفایی دارویی کشور برداشت و پس از آن، برای نخستین بار در ایران، موفق به تولید توکسین بوتولینوم تیپ A با برند مصپورت شد. در نمایشگاه امسال، مصون دارو محصولات جدید خود را با نام برند «استارفیل» معرفی می‌کند؛ ژل هیالورونیک اسید کراس‌لینک‌شده که در سه نوع متفاوت عرضه خواهد شد و گامی نو در مسیر توسعه محصولات زیبایی و درمانی به شمار می‌آید.

جایگاه این صنعت را در توسعه اقتصادی کشور چطور ارزیابی می‌کنید؟

نقش صنعت کازمیتیک در اقتصاد ایران را می‌توان مثبت و پرتوانسبیل دانست. این صنعت با ظرفیت بالای تولید داخلی و کاهش واردات، می‌تواند سهم مهمی در رشد اقتصادی و ایجاد ارزش افزوده از طریق نوآوری و توسعه محصولات جدید داشته باشد. با این حال، تحقق این ظرفیت‌ها نیازمند ثبات اقتصادی و حمایت از تولید داخلی است.

با توجه به نقش صادرات در توسعه در این حوزه چه اقداماتی در این زمینه انجام داده‌اید؟

با توجه به زیرساخت‌های تولیدی قوی، ایران ظرفیت تبدیل شدن به قدرت منطقه‌ای در صنعت کازمیتیک و حضور فعال در بازار کشورهای همسایه را دارد. تولید داخلی گسترده در این حوزه، علاوه بر کاهش وابستگی به واردات و جلوگیری از خروج ارز، موجب تقویت امنیت اقتصادی و توسعه پایدار کشور شده است. در حال حاضر محصولات شرکت مصون دارو از جمله محصول مصپورت® به بیش از ۲۰ کشور در قاره‌های آسیا، آفریقا و حتی اروپا در پروتکل صادرات است. ما بر این اصل تأکید داریم که هر محصول دارویی که از کارخانه مصون دارو به یک بیمار در هر نقطه از جهان می‌رسد، تنها یک کالای تجاری نیست؛ بلکه پیام‌آور سلامت، امید و توانمندی پزشکی ایران است.



مدیرعامل پدیده شیمی قرن:

در ایران کازمتیکا نسل جدید شوینده لباس را معرفی می‌کنیم

شرکت پدیده شیمی قرن در سال ۱۳۸۹ تاسیس شد و با هدف تولید محصولات شوینده و بهداشتی گام بزرگی را در عرصه تولیدات داخلی برداشت. مسیری که محصولات شوینده و بهداشتی با نام تجاری اکتیو را به یکی از پرفروش‌ترین و موفق‌ترین برندهای موجود در بازار داخلی تبدیل کرد. این شرکت با استراتژی توسعه سهم بازار در کشورهای منطقه، برندسازی، نوآوری در تولید محصولات، ایجاد اعتماد و اعتبار در سطح جامعه و مشتری مداری، در صدد است به یک قطب تولیدی محصولات شوینده و بهداشتی در داخل و خارج از کشور تبدیل شود. کارخانه‌های این شرکت براساس استانداردهای جهانی و با ظرفیت تولید روزانه بیش از ۱۰۰ هزار کارتن در شهرک صنعتی اشتهارد و زنجان احداث شده‌اند تا با بالاترین توانایی در تولید محصولات با کیفیت و متنوع، افزایش سطح رشد بهداشت در ایران را به ارمغان بیاورند. با توجه به حضور شرکت پدیده شیمی قرن در هفتمین همایش و نمایشگاه ایران کازمتیکا، گفت‌وگویی را با آقای مهندس حمزه شهیدی، مدیرعامل این مجموعه انجام داده‌ایم که شرح آن را در ادامه می‌خوانید:

محصولات شاخص خود در نمایشگاه امسال را نام ببرید و در مورد آن توضیح دهید.

یکی از این محصولات «پاد لباسشویی اکتیو» نسل جدید شوینده لباس است و به‌عنوان تغییر الگوی شست‌وشوی البسه معرفی شده است. این محصول دارای ویژگی منحصر به فرد پاک‌کنندگی فوق‌العاده، لکه‌بری بالا، تثبیت رنگ البسه و نرم‌کنندگی فوق‌العاده است و همه این ویژگی‌ها در یک محصول قرار دارند و استفاده از آن بسیار آسان است.

جایگاه این صنعت را در توسعه اقتصادی کشور چطور ارزیابی می‌کنید؟

صنعت شوینده، آرایشی و بهداشتی در ایران را می‌توان به‌عنوان یک موتور بالقوه برای رشد اقتصادی، اشتغال‌زایی و صادرات تلقی کرد. اگرچه امروزه سهم آن در اقتصاد کلان بزرگ نیست، ولی با رفع چالش‌ها و به‌کارگیری فرصت‌ها می‌تواند تبدیل به یکی از صنایع کلیدی کشور شود. به‌ویژه در شرایطی که اقتصاد کشور نیاز به تنوع‌بخشی، کاهش وابستگی به نفت، و افزایش صادرات دارد، این صنعت می‌تواند نقشی مؤثر ایفا کند.

نقش ایران کازمتیکا تا امروز در نمایش قابلیت‌های این صنایع تا چه حد بوده است؟

تا امروز ایران کازمتیکا نقش مؤثری در نمایش توانمندی‌های تولیدی، انتقال دانش تخصصی و ایجاد تعامل میان صنعت، دانشگاه و رگولاتوری ایفا کرده است و قطعاً در نمایشگاه امسال این امکان وجود دارد شرکت‌های داخلی از تولیدکننده مواد اولیه و شرکت فعال در حوزه فروش تبادل نظر صورت پذیرد و در رابطه با شرکت‌های خارجی امکان گسترش صادرات در کشورهای هدف بوجود خواهد آمد، در ضمن فروشندگان مواد اولیه خارجی هم امکان مذاکره و دریافت اطلاعات خرید وجود دارد.



مدیرعامل شرکت داریو درمان آرا:

هدف‌گذاری ما نیازهای پوستی، سلامت و زیبایی است

مجموعه داریو درمان آرا دارو با هدف ایجاد تحول در حوزه مراقبت از پوست و ارائه محصولات علمی، اثربخش و قابل اعتماد، در سال ۱۴۰۰ تأسیس شد. این مجموعه با تکیه بر تجربه و دانش رویان دارو و پس از چند دهه فعالیت موفق در بازار دارویی، با برندهای بلوسنس، متامد و دی ان ای فیلر وارد حوزه آرایشی و بهداشتی شد. از ابتدای فعالیت، رویکرد این مجموعه بر پایه تحقیق و توسعه مستمر، استفاده از دانش روز و بهره‌گیری از تجربه تخصصی در علوم دارویی شکل گرفت. در این مجموعه تلاش شده تا با بهره‌گیری از مواد اولیه مرغوب و روش‌های نوین تولید، محصولاتی ارائه شود که علاوه بر رفع نیازهای پوست، سلامت و زیبایی آن را نیز ارتقا دهند. با توجه به حضور شرکت داریو درمان آرا در هفتمین نمایشگاه ایران‌کازمتیکا گفت‌وگویی را با دکتر شیوا ناجی مدیرعامل این مجموعه انجام داده‌ایم:

امسال با چه محصولات شاخصی در نمایشگاه ایران‌کازمتیکا حضور دارید؟

سرم‌های مراقبت از پوست بلوسنس و فیلرهای تزریقی برند دی ان ای فیلر از محصولات شاخص ما در نمایشگاه امسال هستند.

جایگاه این صنعت را در توسعه اقتصادی کشور چطور ارزیابی می‌کنید؟

صنعت آرایشی و بهداشتی در ایران نقش راهبردی در توسعه اقتصادی دارد. بازار این محصولات در ایران بسیار عظیم است و بر اساس گزارش‌ها ایرانیان سالانه حدود ۲.۱ میلیارد دلار برای محصولات آرایشی و بهداشتی هزینه می‌کنند. این میزان هزینه نشان می‌دهد که تقاضا برای این محصولات بسیار بالا است و این بازار، فرصتی مناسب برای تولیدکنندگان داخلی محسوب می‌شود. درعین‌حال، صنعت آرایشی و بهداشتی می‌تواند تأثیری فرهنگی و اجتماعی نیز داشته باشد؛ نیاز مردم به مراقبت پوست و زیبایی با افزایش آگاهی سلامت و زیبایی -به‌خصوص نسل جوان- رشد یافته است؛ این تغییر در سبک زندگی خود به رونق بازار و گسترش مصرف منجر می‌شود.

نقش صادرات را توسعه در این حوزه تا چه حد می‌دانید و چه اقداماتی در این زمینه انجام داده‌اید؟

بازار کشورهای منطقه، از خاورمیانه تا آسیای مرکزی، ظرفیت بالایی برای جذب محصولات باکیفیت ایرانی دارد. در سال‌های اخیر، افزایش هزینه واردات و تغییر تمایلات مصرف‌کنندگان در کشورهای همسایه، فرصت‌های مناسبی برای برندهای ایرانی ایجاد کرده تا با تکیه بر استانداردهای علمی و کیفیت قابل رقابت، وارد این بازارها شوند. در مجموعه ما توجه ویژه‌ای به ایجاد ظرفیت صادراتی داشته‌ایم. نخستین گام، ارتقای فرمولاسیون‌ها بر اساس استانداردهای بین‌المللی و استفاده از مواد اولیه باکیفیت بوده است تا محصولات توان رقابت در بازارهای جهانی را داشته باشند. همچنین در زمینه طراحی بسته‌بندی، برچسب‌گذاری چندزبانه و رعایت اصول موردنیاز برای ورود به بازارهای خارجی اقدام کرده‌ایم. انجام مطالعات بازار برای کشورهای هدف، بررسی نیازها و ترجیحات مصرف‌کنندگان، و انطباق محصولات با این نیازها نیز از دیگر اقدامات ما بوده است.

نقش ایران‌کازمتیکا در نمایش قابلیت‌های این صنایع تا چه حد بوده است؟

ایران‌کازمتیکا تاکنون نقش بسیار مؤثری در معرفی و نمایش قابلیت‌های صنایع آرایشی و بهداشتی کشور ایفا کرده است. از طریق ایران‌کازمتیکا، برندهای داخلی توانسته‌اند فرصت شبکه‌سازی، مذاکره با شرکای تجاری، جذب مشتریان بالقوه و توسعه بازار صادراتی را تجربه کنند. این نمایشگاه همچنین به شناسایی روندهای نوین در تکنولوژی و فرمولاسیون محصولات کمک کرده و زمینه‌ای برای یادگیری و تبادل تجربیات میان متخصصان فراهم می‌آورد. علاوه بر این، ایران‌کازمتیکا باعث افزایش آگاهی عمومی نسبت به محصولات ایرانی با کیفیت و توجه رسانه‌ها و فعالان صنعت به قابلیت‌های نوآورانه تولیدکنندگان شده است.



مدیرعامل و همبنیان‌گذار «خانومی»:

زیرساختی برای رشد و نوآوری صنعت زیبایی ایران هستیم

پلتفرم خانومی فعالیت خود را از سال ۱۳۹۳ آغاز کرد و امروز با چهار میلیون کاربر و بزرگ‌ترین مرکز پردازش حوزه زیبایی، به نقطه وصل مهمی بین تولیدکننده‌ها و مصرف‌کننده تبدیل شده است؛ جایی که رشد برندهای ایرانی سرعت می‌گیرد و دسترسی کاربران به محصولات معتبر بیشتر می‌شود. با توجه به حضور «خانومی» در هفتمین همایش و نمایشگاه ایران‌کازمتیکا، گفت‌وگویی را با مسعود شاهمرادی، مدیرعامل و همبنیان‌گذار این مجموعه انجام داده‌ایم:

جایگاه این صنعت را در توسعه اقتصادی کشور چطور ارزیابی می‌کنید؟

گزارش‌های معتبری مانند پژوهش «بیوتی‌متر» نشان می‌دهد که بازار زیبایی و مراقبت شخصی در خاورمیانه اکنون ارزشی بیش از ۴۶ میلیارد دلار دارد و تا آخر امسال به حدود ۶۰ میلیارد دلار می‌رسد. بازار زیبایی خاورمیانه با میانگین رشد سالانه ۸ درصد یکی از سریع‌ترین بازارهای در حال توسعه جهان است. همین روند در ایران نیز نشان می‌دهد که صنعت بیوتی، یکی از جدی‌ترین فرصت‌های سرمایه‌گذاری و توسعه اقتصاد دیجیتال در کشور است.

مهم‌ترین اولویت‌ها در حیطه صنایع شوینده، آرایشی و بهداشتی را کدام موارد می‌دانید؟

کمبود سرمایه، دسترسی محدود به منابع مالی و محدودیت‌های تامین ارز سرعت رشد صنعت زیبایی ایران را به‌طور جدی کند کرده و بخشی از ظرفیت‌های آن را در معرض رکود قرار داده است. درحالی‌که همین صنعت، با تقاضای روبه‌افزایش و تولید تخصصی محصولات به‌روز، یکی از جذاب‌ترین فرصت‌های سرمایه‌گذاری در اقتصاد ایران به‌شمار می‌رود.

تجارت الکترونیک چه نقشی در توسعه صنعت زیبایی دارد و این روند در ایران چگونه پیش می‌رود؟

در خاورمیانه، بخش مهمی از رشد ۸ درصدی صنعت بیوتی حاصل توسعه تجارت الکترونیک است؛ جایی که فروش آنلاین، استانداردسازی تجربه خرید و دسترسی‌پذیری گسترده، موتور اصلی این رشد شده‌اند. همچنین طبق پیش‌بینی مک‌کینزی تا سال ۲۰۳۰ سهم فروش آنلاین از کل بازار زیبایی جهانی به بیش از ۳۰ درصد خواهد رسید. در ایران نیز همین الگو در حال تکرار است؛ پلتفرم‌های دیجیتالی مانند خانومی با ایجاد شفافیت، تقویت اعتماد به اصالت کالا، تحلیل رفتار مصرف‌کننده و افزایش رقابت‌پذیری برندها، به یکی از عوامل کلیدی توسعه بازار زیبایی تبدیل شده‌اند. تجارت الکترونیک امروز در ایران تنها یک کانال فروش نیست؛ بلکه زیرساختی برای رشد، نوآوری و تسهیل مسیرهای صادراتی صنعت زیبایی ایران است.

نقش ایران‌کازمتیکا تا امروز در نمایش قابلیت‌های این صنایع تا چه حد بوده است؟

ایران‌کازمتیکا در سال‌های گذشته نقش مهمی در شکل‌گیری اکوسیستم زیبایی، گردآوری فعالان داخلی و تقویت تصویر صنعت زیبایی ایران داشته و فرصت شبکه‌سازی خوبی برای فعالان این صنعت ایجاد می‌کند. امسال هم این رویداد فرصت ارزش‌مندی برای تبادل تجربه، نمایش توانمندی‌ها و ایجاد همکاری‌های بلندمدت است.



مدیرعامل شرکت صفا رایحه:

به ۱۵ کشور جهان صادرات داریم

شرکت صفا رایحه به عنوان نخستین تولیدکننده اسانس‌های آرایشی و بهداشتی در ایران، در سال ۱۳۳۵ توسط حاج حسین صفارزاده تأسیس شد و از آن زمان تاکنون با تکیه بر تجربیات ارزشمند بنیانگذار خود، به طور مستمر در جهت توسعه و نوآوری گام برداشته است. صفا رایحه با دریافت اولین مجوز تولید اسانس آرایشی و بهداشتی از وزارت صنعت، معدن و تجارت، توانسته وابستگی کشور به واردات را کاهش دهد و توان تولید داخلی را تقویت کند. این شرکت در محیطی به وسعت ۸۲۰۰ مترمربع و زیربنای بیش از ۵۵۰۰ مترمربع فعالیت می‌کند و دارای ظرفیت تولید سالانه ۲۰۰۰ تن اسانس است. با توجه به حضور شرکت صفا رایحه در هفتمین همایش و نمایشگاه ایران کازمتیکا، گفت‌وگویی را با محمد مرویان صفارزاده، مدیرعامل این مجموعه انجام داده‌ایم:

در نمایشگاه امسال با چه محصولات شاخصی حضور دارید؟

شرکت صفا رایحه، همواره بر دو اصل اساسی توسعه و نوآوری تأکید داشته است. تمرکز اصلی ما بر تولید اسانس‌هایی با کیفیت تضمین‌شده در سطح استانداردهای جهانی است که این امر، پایه و اساس اعتماد مشتریان و شرکای تجاری ما بوده است. در راستای توسعه سبد محصولات و پاسخگویی به نیازهای متنوع بازار، برنامه‌ای مدون و پویا را در دست اجرا داریم. گام بلند ما در این مسیر، افزودن محصولات نوینی همچون اسپری‌های خوشبوکننده بدن و ادکلن به مجموعه سبد محصولی است.

جایگاه این صنعت را در توسعه اقتصادی کشور چطور ارزیابی می‌کنید؟

صنعت تولید اسانس‌های آرایشی و بهداشتی، با پیشگامی شرکت‌هایی مانند صفا رایحه، نقشی حیاتی در توسعه اقتصادی ایران ایفا می‌کند. این نقش کلیدی را می‌توان در چند محور اصلی «کاهش وابستگی و جلوگیری از خروج ارز از کشور»، «تقویت تولید داخلی و زنجیره ارزش»، «دستیابی به پتانسیل صادراتی و ورود ارز»، «ایجاد اشتغال» و «توسعه دانش‌بنیان» خلاصه کرد. توسعه این صنعت باعث کاهش واردات و وابستگی و در نتیجه مانع خروج منابع ارزی می‌شود.

نقش صادرات را توسعه در این حوزه تا چه حد می‌دانید و چه اقداماتی در این زمینه انجام داده‌اید؟

شرکت صفا رایحه به طور فعالانه در مسیر توسعه صادرات گام برداشته است که از آن جمله می‌توان به این موارد اشاره کرد: تعریف چشم‌انداز استراتژیک روشن: این شرکت به طور رسمی و شفاف، هدف خود را تبدیل شدن به «بزرگترین تولیدکننده و صادرکننده اسانس در ایران» تا سال ۱۴۱۰ اعلام کرده است.

توسعه بازارهای بین‌المللی: مهم‌ترین اقدام عملی، «صادرات به ۱۵ کشور جهان» است که نشان می‌دهد شرکت توانسته است در سطح منطقه و بین‌المللی نیز مشتریانی را جذب کند و توانایی رقابت داشته باشد.

تکیه بر کیفیت و تخصص: اساس توانایی صادرات این شرکت، بر «تکیه بر تجربیات ارزشمند بنیانگذار» و «بهره‌گیری از دانش مدیران و نیروی متخصص» استوار است. بدون داشتن محصولی با کیفیت جهانی، دستیابی به ۱۵ بازار صادراتی ممکن نبود.

توسعه ظرفیت تولید: داشتن «ظرفیت تولید سالانه ۲۰۰۰ تن اسانس» نشان از آمادگی زیرساخت‌های شرکت برای تأمین تقاضای بازارهای صادراتی دارد.



مدیرعامل گروه مهندسی و بازرگانی توسکای خراسان:

ایران کازمتیکا فرصتی برای رقابت سالم است

فعالیت گروه مهندسی و بازرگانی توسکای خراسان در سال ۱۳۷۹ با فعالیت مشترک شرکت شیمیایی خراسان (۱۳۴۴) و شرکت شیمیایی توسکا (۱۳۷۲) آغاز شد و تاکنون، این گروه نمایندگی انحصاری تعدادی از تولیدکنندگان معتبر کشورهای جهان از قبیل آلمان، فرانسه، سوئیس، ایتالیا، کره جنوبی، چین و اسپانیا را در اختیار دارد. با توجه به حضور گروه مهندسی و بازرگانی توسکای خراسان در هفتمین همایش و نمایشگاه ایران کازمتیکا، گفت‌وگویی را با مهندس مرتضی تقی‌زاده، مدیرعامل این گروه انجام داده‌ایم که شرح آن را در ادامه می‌خوانید:

نقش گروه را در صنایع بهداشتی آرایشی کشور چگونه ارزیابی می‌کنید؟

این مجموعه در حال حاضر نمایندگی انحصاری شرکت‌های ErlenWelt آلمان تولیدکننده اسانس‌های آرایشی و بهداشتی؛ Frey&Lau آلمان تولیدکننده اسانس‌های خوراکی و دارویی؛ Natura-Tec فرانسه تولیدکننده وکس‌ها، باترها، استرها، روغن‌ها و عصاره‌های گیاهی، مشتقات پروتئین و جایگزین لانولین؛ K.S.Pearl کره تولیدکننده انواع پیگمنت‌های رنگی کوت شده محصولات آرایشی؛ Grafechemie آلمان تولیدکننده پلیمرهای تخصصی برای محصولات مو؛ Pellets چین تولیدکننده انواع دانه و کپسوله‌های رنگی، ویتامینه معطر، خنک‌کننده و ساینده؛ Bordas اسپانیا تولیدکننده اولئورزین‌ها، روغن بادام شیرین، روغن کاج، روغن اکالیپتوس، روغن درخت چای و...؛ Koster Keunen هلندی تولیدکننده وکس‌های تخصصی آرایشی، خوراکی و دارویی؛ ADP Cosmetics اسپانیا تولیدکننده نسل جدید یووی فیلترهای معدنی با تکنولوژی اسمارت؛ Mibelle سوئیس تولیدکننده مواد اکتیو مناسب پوست و مو، روشن‌کننده، نرم‌کننده، آبرسان، ضد ریزش مو، ضد چروک و... را در اختیار دارد.

به نظر شما مهم‌ترین مشکلات صنایع بهداشتی آرایشی کشور کدام موارد است؟

با توجه به قوانین دست‌وپاگیر سازمان‌های مسئول دولتی (وزارت صنعت، معدن و تجارت؛ بانک مرکزی و گمرکات) کمبود منابع معتبر تولیدکننده و تحریم‌ها، تحویل به موقع نهاده‌ها و مواد اولیه به تولیدکنندگان صنعت کشور، از مهم‌ترین مشکلات شرکت‌های تأمین کننده است. به همین دلیل نیز عبور از این مانع و در اولویت قرار گرفتن موضوع تحویل به موقع کالا به کارخانه‌ها، امروز به یکی از شاخص‌ها و معیارهای مهم همکاری کارخانه‌ها و تأمین‌کننده‌ها بدل شده است.

نقش ایران کازمتیکا تا امروز در نمایش قابلیت‌های این صنایع تا چه حد بوده است؟

در صنایع آرایشی بهداشتی وجود رویدادی مانند ایران کازمتیکا بسیار حیاتی است. حضور شرکت‌های تأمین کننده مواد در نمایشگاه و شناسایی نیازهای تولیدکنندگان و برطرف کردن مشکلات این شرکت‌ها و برآورده کردن نیازهای آنها می‌تواند تاثیر قابل توجهی در تأمین نیاز بازار داشته باشد. به علاوه این نمایشگاه می‌تواند بستری مناسب برای رقابت سالم شرکت‌های داخلی و ارتقای کیفیت محصولات داشته باشد.



مدیرعامل شرکت نوین سرآمد هونام:

به دنبال چشم‌اندازهای تازه در صنعت زیبایی هستیم

شرکت نوین سرآمد هونام با درک ضرورت دسترسی به مواد اولیه باکیفیت و استاندارد و با هدف گسترش افق‌های تازه در صنعت زیبایی، از سال ۱۴۰۰ فعالیت رسمی خود را آغاز کرده و با تکیه بر شعار سازمانی خود یعنی Expand your vision، همواره در تلاش بوده است تا چشم‌انداز تازه‌ای در زنجیره تأمین مواد اولیه آرایشی و بهداشتی کشور ایجاد کند.

نوین سرآمد هونام با تمرکز بر واردات مواد اولیه آرایشی و بهداشتی از معتبرترین تولیدکنندگان جهان، همکاری گسترده‌ای با شرکت‌های اروپایی نام‌آشنا در فرانسه، ایتالیا و آلمان و... برقرار کرده است. علاوه بر این، این شرکت با بهره‌مندی از فرصت‌های تجاری در هند و چین نیز مواد اولیه متنوع و اقتصادی را وارد کشور می‌کند تا نیاز طیف گسترده‌ای از تولیدکنندگان داخلی را تأمین کند. این تنوع جغرافیایی در تأمین کالا، یکی از مزیت‌های مهم نوین سرآمد هونام است که امکان ارائه سبدی جامع، استاندارد و رقابتی را فراهم می‌سازد. ضمن اینکه در کنار واردات مواد اولیه، ارائه مشاوره تخصصی، راهنمایی‌های فنی، معرفی ترندهای روز جهان، بررسی استانداردها و کمک به انتخاب بهترین مواد مطابق فرمولاسیون‌های مختلف از مهم‌ترین خدمات این مجموعه به تولیدکنندگان است. با توجه به حضور شرکت نوین سرآمد هونام در هفتمین همایش و نمایشگاه ایران‌کازمتیکا، گفت‌وگویی را با مهندس شاهین سلطانی حسینی، مدیرعامل این مجموعه انجام داده‌ایم:

در نمایشگاه امسال چه محصولات و خدمات شاخصی را ارائه می‌دهید؟

در این دوره ایران‌کازمتیکا، مجموعه ما با تمرکز بر مواد اولیه تخصصی آرایشی و بهداشتی حضور یافته است. محصولات شاخص ما شامل سلیکون، امولینت، نگهدارنده، ترکیبات نرم‌کننده، وکس، یووی فیلترها، سورفکتانت‌های ملایم نسل جدید، مواد مؤثره ضد‌ریزش و تقویت‌کننده مو، امولسیفایرهای پایدار و اکتیوهای مرتبط با محصولات پاک‌کننده و اسکین‌کر است. این محصولات با هدف ارتقای کیفیت فرمولاسیون، افزایش ایمنی مصرف‌کننده و کمک به تولید پایدار، مطابق با استانداردهای روز اروپا ارائه شده‌اند.

جایگاه این صنعت را در توسعه اقتصادی کشور چطور ارزیابی می‌کنید؟

صنعت آرایشی، بهداشتی و شوینده از پیشران‌های مهم اقتصاد غیرنفتی کشور است. این حوزه علاوه بر ایجاد اشتغال گسترده در زنجیره تولید، بسته‌بندی و توزیع، نقش قابل‌توجهی در کاهش واردات و افزایش توان تولید داخلی دارد. رشد تکنولوژی فرمولاسیون و توسعه برندهای ایرانی نشان می‌دهد این صنعت می‌تواند سهم بالاتری در تولید ناخالص داخلی داشته باشد.

نقش صادرات را در توسعه این حوزه تا چه حد می‌دانید و چه اقداماتی در این زمینه انجام داده‌اید؟

صادرات در این صنعت یک نیاز راهبردی است. بازارهای منطقه‌ای مانند CIS، خاورمیانه و شمال آفریقا ظرفیت بالایی برای جذب محصولات ایرانی دارند. ما با استانداردسازی مواد اولیه، ارائه مستندات فنی بین‌المللی و ایجاد شبکه‌های همکاری با تولیدکنندگان منطقه، بستر صادرات مواد اولیه و همکاری‌های فرمولاسیونی را فراهم کرده‌ایم.

مهم‌ترین اولویت‌ها در حیطه صنایع شوینده، آرایشی و بهداشتی را کدام موارد می‌دانید؟

به نظر ما اولویت‌های اصلی شامل ارتقای استانداردها و انطباق کامل با الزامات جهانی، توسعه محصولات کم‌خطر و پایدار (Clean Beauty)، حمایت از نوآوری و R&D و تسهیل مسیرهای صادراتی و کاهش موانع ثبت و مجوز است.

نقش ایران‌کازمتیکا در نمایش قابلیت‌های این صنایع تا چه حد بوده است؟

ایران‌کازمتیکا طی سال‌های اخیر تبدیل به یکی از مهم‌ترین وبسایت‌های تخصصی صنعت شده است. این رویداد بستری برای معرفی دستاوردهای شرکت‌های ایرانی، ایجاد ارتباطات تجاری، تبادل دانش فنی و نزدیک‌سازی تولیدکنندگان و تأمین‌کنندگان فراهم کرده و نقش مؤثری در رشد این صنعت داشته است.



رئیس هیات مدیره شرکت آیین خلاق پرگاس شیمی:

محصولات شخصی سازی شده را معرفی می کنیم

پایه شرکت آیین خلاق پرگاس شیمی در حوزه مشاوره در سال ۱۴۰۰ و استارت راه اندازی کارخانه ویرا ایده راد آفرین جهت تولید انواع محصولات آرایشی و بهداشتی در سال ۱۴۰۱ زده شد. در حال حاضر این مجموعه علاوه بر تولید ۳ برند با حدود ۱۲۰ مدل کالا، ۱۵ برند به صورت ظرفیت خالی در لاین های Skin Care-Hair Care - محصولات سالنی - Perfumes و Color Cosmetic تولید و در بازار لانچ کرده است. با توجه به حضور شرکت آیین خلاق پرگاس شیمی در هفتمین همایش و نمایشگاه ایران کازمتیکا، گفت و گویی را با علی صادقی، رئیس هیات مدیره این شرکت انجام داده ایم که شرح آن را در ادامه می خوانید:

با چه محصولات یا خدمات ویژه ای در نمایشگاه امسال ایران کازمتیکا حضور یافته اید؟

یکی از شاخصه های آیین خلاق پرگاس شیمی، تولید محصول به صورت تک فروشی و بالک به صورت انحصاری و اصطلاحاً Personalized است. در این زمینه بر اساس هر مشتری که از یک برند برای عموم تا یک شخص حقیقی تعریف می شود، به صورت اختصاصی و بر اساس اولویت های Owner یک فرمول در یک محصول با هر وزنی و تعدادی (از یک عدد تا نامحدود) تولید و عرضه می کند. در نمایشگاه امسال به غیر از ارائه دستاوردهای برندهای خود و شرکای تجاریمان تمامی برندهای تولید کارخانه و همچنین پلتفرم هوش مصنوعی شرکت جهت تولید محصول Personalized & Customized به نمایش درآمده و امیدواریم بر اساس تحول جدید در عرضه محصولات به سبک و سیاق جدید بتوانیم محصولات براساس نیاز واقعی مشتریان را (Target oriented) خلق و در اختیارشان قرار دهیم.

نمایشگاه ایران کازمتیکا را در توسعه این صنعت چطور می بینید؟

ایران کازمتیکا با فرصتی که برای شرکت های جدید و پویا ایجاد می نماید، باعث رقابت سالم بین بازیگران جدید و پیشکسوتان قدیم در عرضه محصولات نوآورانه و با تکنولوژی در نظر مصرف کنندگان می گردد.

مدیرعامل و همبنیان‌گذار شرکت گیاه فرآور خاورمیانه:

به تولید محصولات ایرانی با کیفیت جهانی می‌اندیشیم

مجموعه «گیاه فرآور خاورمیانه» با نام تجاری لابراتوار نوآوری رجا با مأموریت ارتقای استانداردهای مراقبت پوست و مو در ایران تأسیس شد؛ مأموریتی که بر پایه دو اصل اساسی بنا شده است: نوآوری علمی و کنترل کیفیت سخت‌گیرانه. پایه‌گذاران این مجموعه تلاش کرده‌اند کارخانه‌ای بسازند که نه فقط تولیدکننده، بلکه یک لابراتوار اصلی R&D و هسته خلق محصول برای برندهای ایرانی باشند. این گروه در این مسیر، هم برند اختصاصی خود (Ormus) را توسعه داده و هم با ظرفیت‌سازی صنعتی، خدمات تولید قراردادی به ده‌ها برند ارائه کرده‌اند. امروز، این کارخانه با سه لایه کنترل کیفی (QC، QA، Stability) و زیرساخت مدرن تولید، از مرحله انتخاب مواد اولیه تا بسته‌بندی نهایی، همه چیز را بر اساس استانداردهای سخت اروپا پیش می‌کند تا محصول نهایی باکیفیت، ایمن و اثرگذار باشد. با توجه به حضور شرکت گیاه فرآور خاورمیانه در هفتمین همایش و نمایشگاه ایران‌کازمتیکا گفت‌وگویی را با رسول احمدی مدیرعامل و همبنیان‌گذار این شرکت انجام داده‌ایم:

با چه محصولات شاخصی در نمایشگاه امسال حضور دارید؟

در نمایشگاه امسال، تمام تمرکز ما بر معرفی برند ORMUS است؛ برندی که طی سال‌های اخیر با تکیه بر فرمولاسیون‌های پیشرفته، کنترل کیفیت چندلایه و انتخاب اکتیوهای کلینیکالی تأییدشده، به یکی از جدی‌ترین نام‌های در حال رشد صنعت اسکین‌کر ایران تبدیل شده است. رویکرد ORMUS بر پایه یک مفهوم ساده اما کلیدی است: «تولید محصولات ایرانی با کیفیتی کاملاً قابل رقابت با برندهای مطرح جهانی»؛ و برای رسیدن به این هدف، در سه مسیر R&D مداوم، انتخاب مواد اولیه با گرید اروپایی و آزمایش‌های سخت‌گیرانه پیش از تولید انبوه سرمایه‌گذاری عمیق انجام داده‌ایم.

جایگاه این صنعت را در توسعه اقتصادی کشور چطور ارزیابی می‌کنید؟

صنعت آرایشی و بهداشتی یکی از معدود صنایع داخلی است که هم ارزش افزوده بالا ایجاد می‌کند و هم می‌تواند جایگزین واردات باشد. این صنعت به‌خاطر مصرف عمومی بالا، وابستگی کم به تجهیزات سنگین و قابلیت R&D داخلی، می‌تواند یکی از اهرم‌های رشد پایدار اقتصاد کشور باشد.

نقش صادرات را توسعه در این حوزه تا چه حد می‌دانید و چه اقداماتی در این زمینه انجام داده‌اید؟

بازارهای منطقه در حوزه اسکین‌کر به‌شدت روبه‌رشد هستند و ایران در این زمینه مزیت رقابتی قابل‌توجهی دارد. در مجموعه ما، برنامه صادرات با سه محور «فرمولاسیون قابل صادرات با استاندارد جهانی»، «طراحی بسته‌بندی بین‌المللی» و «مذاکره با توزیع‌کنندگان کشورهای همسایه» پیش می‌رود. از سال گذشته صادرات آزمایشی آغاز شده و امسال ورود رسمی به دو کشور همسایه را برنامه‌ریزی کرده‌ایم.

مهم‌ترین اولویت‌ها در حیطه صنایع شوینده، آرایشی و بهداشتی را کدام موارد می‌دانید؟

ارتقای استانداردهای کنترل کیفیت، بومی‌سازی دانش فرمولاسیون مدرن، تولید پایدار و سازگار با محیط‌زیست، نوسازی بسته‌بندی و تجربه مصرف‌کننده و توسعه R&D برای رقابت با برندهای جهانی از مهم‌ترین اولویت‌هایی است که باید در این مورد توجه قرار گیرد.

نقش ایران‌کازمتیکا تا امروز در نمایش قابلیت‌های این صنایع تا چه حد بوده است؟

ایران‌کازمتیکا در سال‌های اخیر به سکوی نمایش توان فناوریانه صنایع آرایشی بهداشتی تبدیل شده و فضای ملاقات علمی-تجاری برندها، تولیدکنندگان، استارت‌آپ‌ها و متخصصان را فراهم کرده است. این رویداد عملاً به ارتقای استاندارد، ایجاد همکاری‌های صنعتی و معرفی بازیگران جدید این حوزه کمک جدی کرده است.



رئیس هیات مدیره شرکت رامان آروند دینا:

تمرکز ویژه‌ای بر تولید انواع ظروف پلیمری و PET داریم

شرکت رامان آروند دینا به‌عنوان یکی از شرکت‌های ارائه‌دهنده کلیه اقلام بسته‌بندی موردنیاز صنایع آرایشی و بهداشتی، شامل تولید داخلی و واردات تخصصی است و با تکیه بر شبکه تأمین گسترده، توانایی پاسخ‌گویی به طیف متنوعی از سفارشات را دارد. در این سال‌ها بخش عمده‌ای از خدمات این مجموعه به شرکت‌های فعال در حوزه تولید فرآورده‌های بهداشتی و آرایشی کشور اختصاص یافته است. عمده مخاطبان رامان آروند دینا شامل شرکت‌هایی هستند که فرآورده‌های بهداشتی و آرایشی برای عرضه در بازارهای جهانی و صادرات تولید می‌کنند با توجه به حضور شرکت رامان آروند دینا در هفتمین همایش و نمایشگاه ایران‌کازمتیکا، گفت‌وگویی را با لیلا حسام وزیری، رئیس هیات‌مدیره این شرکت انجام داده‌ایم:

امسال با کدام محصولات شاخص در نمایشگاه ایران‌کازمتیکا حضور دارید؟

در سال جاری تمرکز ویژه‌ای بر تولید داخلی انواع ظروف پلیمری و بسته‌بندی PET داشته و تلاش کرده سهم بیشتری در تأمین نیاز صنایع آرایشی و بهداشتی کشور ایفا کند. افزایش ظرفیت تولید، به‌روزرسانی خطوط، و برنامه‌ریزی جهت موجودی مستمر اقلام پرمصرف، از مهم‌ترین محورهای فعالیت ما در این دوره بوده است. از سوی دیگر، برای اقلام تخصصی و محصولاتی که امکان تولید آنها در داخل کشور وجود ندارد، سیاست ما بر واردات هدفمند، اصولی متمرکز بوده است. در همین راستا مجموعه‌ای متنوع از محصولات پرفروش و ضروری بازار از جمله پمپ‌های فوم‌پاش، پمپ‌های استونی، شیشه‌های قطره‌چکانی، بطری‌های ایرلس و سایر ملزومات تخصصی پکیجینگ به‌صورت استوک و آماده تحویل در انبار نگهداری می‌شود تا پاسخگوی نیاز مستمر تولیدکنندگان و برندها باشد.

جایگاه این صنعت را در توسعه اقتصادی کشور چطور ارزیابی می‌کنید؟

در سال‌های اخیر، محدودیت‌های مختلف در حوزه واردات اقلام آرایشی و بهداشتی، شرایط بازار پکیجینگ این صنعت را دستخوش تغییر کرده است. این محدودیت‌ها از یک‌سو ضرورت تقویت تولید داخلی را افزایش داده و از سوی دیگر نیاز بازار به تأمین پایدار و قابل اتکا را بیش از گذشته برجسته کرده است.

نقش رامان آروند دینا را در این زنجیره چطور ارزیابی می‌کنید؟

افزایش تنوع محصولات، ارائه قیمت‌های رقابتی، و ایجاد امکان تأمین سریع از تأمین‌کننده‌های بین‌المللی، به ما این فرصت را داده تا نقش مؤثرتری در زنجیره تأمین ایفا کنیم. مجموعه ما بر این باور است که ترکیب تقویت تولید داخل و واردات تخصصی اقلام غیرقابل‌تولید، مسیر درست توسعه این صنعت و افزایش پایداری بازار در آینده خواهد بود.



موسس و مدیر عامل مانتره کیش:

چهار سرم درمانی را در ایران کازمتیکا معرفی می‌کنیم

شرکت مانتره کیش حدود بیست سال پیش و با هدف تولید و توسعه محصولات موثر مراقبت از پوست که همزمان کاربردی و در دسترس تمامی گروه‌های مصرف‌کننده باشند شکل گرفت. امروز نیز هدف اصلی مانتره، تولید و به‌روزرسانی محصولات مراقبت از پوست مطابق با استانداردهای جهانی است. امروز مانتره با تولید و گسترش برندهای تخصصی اسکین کد، درماینیک، لایف توبی و بیوتی سیلک، در تلاش است انتخابی هوشمندانه و قابل اعتماد را در اختیار مصرف‌کنندگان قرار دهد. با توجه به حضور شرکت مانتره کیش در همایش و نمایشگاه ایران کازمتیکا، گفت‌وگویی را با خانم فرناز عظیم‌رعیت، موسس و مدیرعامل مانتره کیش انجام داده‌ایم:

در ایران کازمتیکای امسال با چه محصولات شاخصی حضور دارید؟

ما در این نمایشگاه چهار سرم درمانی مراقبت از پوست از برند درماینیک را معرفی می‌کنیم که در سطح تخصصی، تمامی نیازهای پوست را تامین می‌کنند. سرم جدید دور چشم از برند درماینیک، با عملکرد چندگانه و در کاربردی‌ترین بسته‌بندی، همزمان با معرفی در این نمایشگاه، به بازار عرضه خواهد شد. همچنین در راستای گسترش برند بیوتی سیلک و مراقبت از پوست حساس کودکان، محصولات کودک این برند معرفی خواهند شد.

جایگاه این صنعت را در توسعه اقتصادی کشور چطور ارزیابی می‌کنید؟

صنعت آرایشی بهداشتی را می‌توان به‌عنوان یکی از راهبردی‌ترین بخش‌های اقتصاد در نظر گرفت. وجود تقاضای گسترده برای محصولات آرایشی بهداشتی در بازار، امکان بومی‌سازی فناوری مورد نیاز و همچنین قابلیت کاهش وابستگی به واردات، موجب شده تا این صنعت نقش قابل توجهی در رشد اقتصاد کشور ایفا کند. با توجه به دانش بنیان بودن این حوزه، ظرفیت بالایی برای عرضه بین‌المللی و در نتیجه تقویت صادرات غیرنفتی وجود دارد.

نقش صادرات را توسعه در این حوزه تا چه حد می‌دانید و چه اقداماتی در این زمینه انجام داده‌اید؟

صادرات محصولات نه تنها نشان‌دهنده توان رقابتی و کیفیت برندهاست، بلکه نقش مهمی در ورود ارز به کشور، ارتقای استانداردهای تولید و همچنین بهبود جایگاه صنعت ایران در بازارهای منطقه‌ای و بین‌المللی دارد. ما نیز در سال‌های اخیر با تمرکز مستمر بر استانداردسازی فرمولاسیون‌ها مطابق با نیاز و قوانین بازار کشورهای همسایه، دریافت گواهی‌نامه‌های معتبر و مورد نیاز و همچنین ایجاد شبکه‌های همکاری با شرکای تجاری در حوزه خلیج فارس، اقدامات عملی برای شروع صادرات محصولات انجام داده‌ایم.

مهم‌ترین اولویت‌ها در حیطه صنایع شوینده، آرایشی و بهداشتی را کدام موارد می‌دانید؟

در صنعت آرایشی و بهداشتی، تمرکز بر تحقیق و توسعه برای بهبود فرمولاسیون محصولات مهم‌ترین اولویت است. همچنین نوآوری در تولید، ارتقای کیفیت مواد اولیه و پایداری به استانداردهای جهانی لازمه بقا و پیشرفت در این صنعت است. به علاوه با نظارت دقیق بر فرآیندهای تولید و شفافیت اطلاعات محصولات، می‌توان اعتماد مصرف‌کنندگان را تقویت کرد. از سوی دیگر پایداری محیط زیست و کاهش اثرات زیست‌محیطی تولید باید جزو اولویت‌های این حوزه باشد. در عین حال ارتقای فرهنگ مصرف‌کننده از طریق آموزش و اطلاع‌رسانی درست درباره استفاده و انتخاب محصولات، بخشی جدایی‌ناپذیر از اهداف توسعه پایدار این صنعت محسوب می‌شود.



مدیرعامل شرکت زرین پلاست پمپ:

برای مصرف‌کننده آگاه طراحی می‌کنیم

زرین پلاست پمپ، یکی از پیشروترین تولیدکنندگان و پخش‌کنندگان ظروف بسته‌بندی آرایشی و بهداشتی در ایران است. این شرکت با بیش از ۴۰ سال تجربه، طیف گسترده‌ای از بطری‌ها، پمپ‌ها و ظروف لوکس را برای برندهای کوچک و بزرگ فراهم می‌کند. با توجه به حضور شرکت زرین پلاست پمپ در هفتمین همایش و نمایشگاه ایران‌کازمتیکا، گفت‌وگویی را با مهدی عاطفی ابراهیم‌آباد، مدیرعامل این مجموعه انجام داده‌ایم:

محصولات شاخص شما در نمایشگاه امسال کدام محصولات هستند؟

انواع ظروف بطری (بطری‌های پلی‌اتیلن و PET مقاوم و بهداشتی و بطری‌های اکریلیک لوکس) پمپ و اسپری (پمپ‌های لوسیون، فومر، کرم پودر و اسپری رقیق‌پاش، غلیظ‌پاش، مینی‌تریگر و اسپری بینی) ظروف تیوبی و کاسه‌ای (تیوب‌های انعطاف‌پذیر مخصوص کرم و ژل و ظروف کاسه‌ای برای کرم، ماسک مو و بالم لب) ظروف فشرده (کامپکت) (ظروف مناسب پنکیک، فیکساتور و پودر آرایش) مام رول و بادی اسپلش (مام رول در سایز و رنگ‌های متنوع، بطری‌های بادی اسپلش)

جایگاه این صنعت را در توسعه اقتصادی کشور چطور ارزیابی می‌کنید؟

بازار محصولات زیبایی در حال حاضر که شامل مراقبت از پوست و مو، عطر، و آرایش می‌شود، تبدیل به یکی از پرسودترین و جذاب‌ترین صنایع در دنیا شده است. ارزش بازار صنعت زیبایی در سال ۲۰۲۲ حدود ۴۳۰ میلیارد دلار برآورد شده است. امروزه این صنعت در تمامی بخش‌ها در مسیر صعودی قرار دارد و می‌تواند به شکل مطلوبی موجب توسعه اقتصادی کشور شود.

نقش صادرات را توسعه در این حوزه تا چه حد می‌دانید و چه اقداماتی در این زمینه انجام داده‌اید؟

در سال‌های اخیر، مصرف‌کنندگان ایرانی به‌صورت چشم‌گیری نسبت به ترکیبات محصولات آرایشی و بهداشتی آگاه‌تر شده‌اند. این آگاهی منجر به افزایش تقاضا برای محصولاتی با بسته‌بندی منحصربفرد شده است. آینده صنعت آرایشی و بهداشتی ایران تحت تأثیر این آگاهی، به سمت تولید محصولاتی با بسته‌بندی با کیفیت بالا در ترکیب و عملکرد شده است. با رشد اطلاعات عمومی و دسترسی سریع به منابع آنلاین، کاربران به بررسی جزئیات محصولات پیش از خرید تمایل پیدا کرده‌اند. این موضوع برندها را وادار می‌کند تا نه تنها کیفیت، بلکه صداقت در برندسازی را نیز در اولویت قرار دهند؛ چرا که مصرف‌کننده امروز به‌سادگی از یک برند روی‌گردان می‌شود.

بازارهای همسایه مانند عراق، افغانستان، کشورهای حاشیه خلیج فارس و آسیای میانه، ظرفیت قابل توجهی برای محصولات آرایشی و بهداشتی ایرانی دارند. کیفیت قابل قبول، قیمت رقابتی و نزدیکی فرهنگی می‌تواند به توسعه صادرات کمک کند. آینده صنعت آرایشی و بهداشتی ایران بدون نگاه جدی به بازارهای منطقه‌ای، فرصت بزرگی را از دست خواهد داد.

مهم‌ترین اولویت‌ها در حیطه صنایع شوینده، آرایشی و بهداشتی را کدام موارد می‌دانید؟

استفاده از مواد اولیه مرغوب و مورد تأیید وزارت بهداشت در بسته‌بندی، ارائه بسته‌بندی متنوع برای مراقبت از پوست، مو و زیبایی، طراحی ظروف لوکس برای افزایش اعتبار برند و همچنین شبکه توزیع گسترده در سراسر ایران با تحویل سریع از مهم‌ترین اولویت‌هایی است که می‌توان برای حوزه برشمرد.

نقش ایران کازمتیکا تا امروز در نمایش قابلیت‌های این صنایع تا چه حد بوده است؟

حضور در نمایشگاه‌هایی همچون ایران‌کازمتیکا، تطبیق با استانداردهای صادراتی و ایجاد نمایندگی‌های محلی ازجمله راهبردهایی هستند که می‌توانند به تسخیر بازارهای هدف کمک کنند که البته حمایت‌های دولتی در حوزه تعرفه‌ها و لجستیک نیز در تحقق اهداف این مسیر نقش اساسی دارد.



مدیرعامل شرکت محصولات پوستی دکتر نوشا:

صادرات محور راهبردی ما است

شرکت محصولات پوستی دکتر نوشا، به عنوان یک شرکت دانش محور و فناور مستقر در پارک علم و فناوری فعالیت می کند. رویکرد این مجموعه از ابتدا مبتنی بر تحقیق و توسعه مستمر، ارتقای کیفیت و توسعه فناوری های نوین مانند بایوتکنولوژی و آلگاترپی بوده است. تولید محصولات نوآورانه، تحقیق و توسعه و بهینه سازی تکنولوژی های روز در برند دکتر نوشا با بهره گیری از تحقیقات برتر داخلی و بین المللی، نمونه سازی و اجرای عملی محصولات کازمتیک طی این سال ها در دستور کار دست اندکاران این مجموعه بوده است. با توجه به حضور شرکت محصولات پوستی دکتر نوشا در هفتمین همایش و نمایشگاه ایران کازمتیکا گفت و گویی را با دکتر فرنوشا خانی مدیرعامل این مجموعه انجام داده ایم:

با چه محصولات شاخصی در نمایشگاه ایران کازمتیکا امسال حضور یافته اید؟

در نمایشگاه امسال، یکی از محصولات شاخص ما سرم های پیلینگ تخصصی است که با لایه برداری سطحی و شکستن پیوندهای دیسموزومی، سه فرآیند Regeneration، Elimination، Destruction را فعال می کند. در کنار این سرم ها، پلی ساکاریدهای شبه بوتاکس بدون تزریق استخراج کرده ایم که در بهبود چین و چروک و جوان سازی، مشابه PEPHA® و TIGH Liftonine عمل می کنند. دو محصول مکمل شامل سرم آستاگزانتین و سرم ترانگزامیک اسید نیز ارائه شده اند که به ترتیب نقش آنتی اکسیدانی قوی و کنترل سنتز ملانین و کاهش لک را دارند.

علاوه بر سرم های پیلینگ، ما یک پکیج نوین طراحی کردیم که بر پایه جلبک های Haematococcus و Dunaliella ساخته شده است. این پکیج سرشار از آنتی اکسیدان های بسیار قوی است و قابلیت شخصی سازی و اثرگذاری هم زمان بر لک، آکنه، جوان سازی و آبرسانی پوست را دارد. این پکیج نخستین نمونه کابینال ایرانی در حوزه آلگاترپی است و ترکیبات آن شامل کاروتنوئیدها، فلاوونوئیدها و آنتی اکسیدان های طبیعی استخراج شده از جلبک ها است.

جایگاه اقتصادی صنعت را چگونه ارزیابی می کنید؟

بخش آرایشی و بهداشتی-به ویژه محصولات دانش محور مبتنی بر جلبک- امروز یکی از پیشران های رشد اقتصادی، کاهش وابستگی به واردات و خلق ارزش افزوده است و می تواند سهم مهمی در توسعه صادرات و اشتغال تخصصی داشته باشد.

با توجه به نقش صادرات در توسعه این حوزه، چه اقداماتی در این زمینه انجام داده اید؟

صادرات برای ما محور راهبردی است. تاکنون رایزنی هایی با ترکیه، عمان، فرانسه و هلند انجام شده، در چندین نمایشگاه بین المللی شرکت کرده ایم و فرآیند اخذ گواهی CE اروپا را آغاز کرده ایم تا ورود پایدار به بازارهای جهانی فراهم شود.

از نظر شما اولویت های این صنعت که باید مورد توجه قرار گیرد، کدام است؟

در سطح ملی، مهم ترین اولویت ها شامل توسعه R&D، استاندارد سازی، تولید مواد مؤثره داخلی، گسترش صادرات، ارتقای مهارت تخصصی و حرکت به سمت فرمولاسیون های سبز است.

نقش ایران کازمتیکا را در توسعه این حوزه چطور می بینید؟

ایران کازمتیکا با برگزاری منظم نمایشگاه، دعوت از اساتید برجسته و ارائه آموزش های استاندارد برای پزشکان، داروسازان و بیوتراپیست ها نقش مهمی در نمایش توانمندی های داخلی و تقویت ارتباط علم و صنعت ایفا کرده است.

مدیرعامل شرکت مهرگان آیینیه سلامت حوا:

تجربه‌ای در سطح بین‌المللی ایجاد می‌کنیم

شرکت مهرگان آیینیه سلامت حوا با هدف تولید محصولات مراقبت از پوست با استاندارد و کیفیت جهانی و مبتنی بر جدیدترین دستاوردهای علمی تأسیس شد. از ابتدا تلاش این مجموعه بر این بود که محصولاتی ارائه کنند که نه تنها از نظر فرمولاسیون ایمن و مؤثر باشند، بلکه با بهره‌گیری از سیستم حمل متفاوت، جذب بالا و اثربخشی ماندگار بتوانند تجربه‌ای هم‌سطح برندهای معتبر بین‌المللی برای مصرف‌کنندگان ایجاد کنند. این شرکت محصولات خود را تحت لیسانس کمپانی Ema cosmetics کانادا و با نظارت فنی و استانداردهای سخت‌گیرانه این مجموعه تولید می‌کند. برند آناپارلا نتیجه این همکاری و بیانگر توجه ما به نوآوری، کیفیت و سازگاری محصولات با نیازهای پوست مصرف‌کنندگان ایرانی است. به بهانه حضور شرکت مهرگان آیینیه سلامت حوا در هفتمین همایش و نمایشگاه ایران‌کازمتیکا گفت‌وگویی را با سرکار خانم حوا شلیجی مدیرعامل این مجموعه انجام داده‌ایم که شرح آن را در ادامه می‌خوانید:

با چه محصولات شاخصی در نمایشگاه امسال حضور دارید؟

در ایران‌کازمتیکا امسال، مجموعه ما با چند محصول کلیدی حضور دارد:

- سری تخصصی هوم‌کرهای مراقبت از پوست با فرمولاسیون پیشرفته، سیستم جذب بالا و اثربخشی ماندگار
- سرم‌های لایه‌بردار ملایم و مؤثر با قابلیت جذب عمیق در لایه‌های پوست و عملکرد قابل مشاهده در بهبود بافت و افزایش شفافیت.

این محصولات نتیجه تحقیق و توسعه تخصصی و استفاده از مواد اولیه با استانداردهای جهانی هستند.

جایگاه این صنعت در توسعه اقتصادی کشور را چطور ارزیابی می‌کنید؟

صنایع آرایشی و بهداشتی با ظرفیت بالای خود در ایجاد ارزش افزوده، اشتغال‌زایی و کاهش وابستگی وارداتی، توانایی ایفای نقش به‌عنوان یکی از پیشران‌های مؤثر توسعه اقتصادی کشور را دارند.

با توجه به نقش صادرات در توسعه این صنعت، چه اقداماتی را در این زمینه انجام داده‌اید؟

صادرات در این صنعت فرصت مهمی برای معرفی محصولات ایرانی با کیفیت و بسته‌بندی مطابق استانداردهای روز جهان است. مجموعه ما توسعه صادرات را به‌عنوان یکی از اهداف اصلی خود دنبال می‌کند و در این مسیر اقداماتی مانند تطبیق استانداردهای فرمولاسیون و تولید، طراحی بسته‌بندی مناسب بازارهای هدف و برنامه‌ریزی برای ورود به کشورهای منطقه را در دستور کار قرار داده است.

از نظر شما مهم‌ترین اولویت‌های صنعت در این حوزه کدام موارد است؟

ارتقای کیفیت واقعی، شفافیت در ترکیبات، تقویت زیرساخت‌های تحقیق و توسعه و افزایش اعتماد مصرف‌کننده، از مهم‌ترین اولویت‌های امروز این صنعت محسوب می‌شوند.

نقش ایران‌کازمتیکا را در توسعه صنایع بهداشتی و آرایشی چگونه ارزیابی می‌کنید؟

ایران‌کازمتیکا بستری مؤثر برای نمایش توانمندی‌ها، ایجاد ارتباطات حرفه‌ای و تقویت همکاری میان تولیدکنندگان، تأمین‌کنندگان و متخصصان علمی فراهم کرده و نقش مهمی در دیده شدن و رشد برندهای داخلی ایفا کرده است.



مدیرعامل شرکت طب آفرین:

با معرفی شامپوهای فری سولفات و سرم‌های درمانی، به ایران‌کازمتیکا می‌آییم

شرکت طب آفرین در سال ۱۳۸۸ با هدف توزیع محصولات درمانی تاسیس شد و تا سال ۱۳۹۸ به فعالیت توزیع مشغول بوده است. این شرکت از اوایل سال ۱۳۹۹ به بخش تولید محصولات بهداشتی وارد شده و به عنوان تولیدکننده در این حوزه به فعالیت می‌پردازد. با توجه به حضور شرکت طب آفرین در هفتمین همایش و نمایشگاه ایران‌کازمتیکا، گفت‌وگویی را با آقای خلیل آقازاده، مدیرعامل این شرکت انجام داده‌ایم که شرح آن را در ادامه می‌خوانید:

شما در ایران‌کازمتیکا امسال با تمرکز بر چه محصولاتی حضور دارید؟

شامپوهای فری سولفات و سرم‌های درمانی از محصولات شاخص ما در نمایشگاه ایران‌کازمتیکا امسال است.

جایگاه این صنعت را در توسعه اقتصادی کشور چطور ارزیابی می‌کنید؟

با توجه به این که درمان و زیبایی شاخصه اصلی هر جامعه و اقتصادی است، قطعا ظرفیت‌های رشد کشور در این زمینه بالا است و توسعه این صنعت می‌تواند به بهره‌وری اقتصادی جامعه کمک کند.

چه اقداماتی برای تقویت پتانسیل‌های صادراتی محصولات خود انجام داده‌اید؟

با توجه به شرایط موجود در حوزه تجارت بین‌المللی، راهکارهایی برای حضور در سایت آمازون و حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی در کشورهای منطقه در دستور کار این شرکت قرار گرفته است.

مهم‌ترین اولویت‌ها در حیطه صنایع شوینده، آرایشی و بهداشتی را کدام موارد می‌دانید؟

با توجه به نقش حیاتی تولید در استمرار حضور صنایع بهداشتی و آرایشی، قطعا همکاری همه حوزه‌ها در تحقق این موضوع اهمیت دارد. ما برای دستیابی مستمر به محصولات باکیفیت بین‌المللی نیازمند حمایت و بسترسازی‌های مناسب تولید در کشور هستیم.

نقش ایران‌کازمتیکا تا امروز در نمایش قابلیت‌های این صنایع تا چه حد بوده است؟

صنایع مختلف برای بروز توانایی‌ها و توانمندی‌های خود در حوزه‌های مختلف نیازمند وجود جایگاه‌های معتبری هستند و بی‌تردید نمایشگاه ایران‌کازمتیکا در این زمینه یک ویتترین مهم برای ارائه ظرفیت‌های موجود در صنایع بهداشتی و آرایشی کشور است.



پنجمین کنگره و نمایشگاه محصولات بیوتکنولوژی پزشکی ایران

The Fifth Conference and Exhibition on
Iranian Medical Biotechnology Products

5th

یکم تا سوم بهمن ماه ۱۴۰۴
مرکز نمایشگاهی ایران مال

21-23 Jan. 2026
Iran Mall, Tehran

iranbio.info



Dr.Kamkar

THE CURE FROM NATURE

هدیه ما به شما، مراقبتی که شایسته شماست.

درمان تمام آسیب های پوستی از دل طبیعت...

ژل شستشو
مناسب پوست های آسیب دیده

کرم نرم کننده پوست
حاوی اوسرین و اوره ۱۰ درصد

کرم نرم کننده پوست
حاوی اوسرین و اوره ۵ درصد

کرم ترمیم کننده
پوست پس از لیزر

کرم ترمیم کننده زخم دیابتی

ژل ترک پا

کرم ترمیم کننده
زخم سوختگی

کرم محافظ پوست

کرم ترمیم کننده زخم بستر

www.dr-kamkar.com
@doctor.kamkar

دوستی
۹۰ سال

عطرآگین
ATRAGIN



نیازی به احداث کارخانه نیست !
شما میتوانید از ظرفیت خالی کارخانه و تجهیزات ما
در عطرآگین استفاده کنید و برند خود را روانه ی بازار کنید.

۰۲۱_۸۴۳۲۶

www.atragin.ir

www.mohebc.co.com

MOHEB QAZVIN



Packing Plastic

Industrial Co (P.J.S)



شرکت صنایع پلاستیک و بسته بندی محب قزوین
اولین تولید کننده چاپ هیبریدی
(چاپ فلکسو و سیلک) در خاورمیانه
بزرگترین تولید کننده تیوب های پنج لایه
پلاستیکی و لمینیت در ایران

MOHEB QAZVIN
**Packing
Plastic**
Industrial Co(P.J.S)

www.mohebc.com



شرکت صنایع پلاستیک و بسته بندی محب قزوین
اولین تولید کننده چاپ هیبریدی
(چاپ فلکسو و سیلک) در خاورمیانه
بزرگترین تولید کننده تیوب های پنج لایه
پلاستیکی و لمینیت در ایران

45

YEARS
POOBER
GROUP

Since 1979

پوهر پیشگام در بازاریابی، تولید و توزیع محصولات تخصصی
پوست، مو و مکمل های غذایی

DERMATYPIQUE
LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE



ERIKEH
PARIS

CANDID®
PROFESSIONAL
HAIRCARE



SEBYCTA
LABORATOIRES

GIL BEAUTÉ
PARIS

SKIN ONE
LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE

VERONIQUE
PARIS

CB
PARIS

Dermagor
DERMATOLOGIE

HEGOR
DERMATOLOGIE

SYNBIONYME
PROBIOTICS RESEARCH
PARIS



NATURAL ACTIVES
Baby Born

matilda

X-MART®

HairoNik®
Let Your Hair Beauty Shine Through

Derma-Life®
Healthy Hair, Nail & Skin

BRONSON®

شرکت پخش سراسری **پونل برسام** زیرمجموعه گروه پوهر
با مجوز پخش محصولات بهداشتی، دارویی و مکمل های غذایی

کارخانه پوبر واقع در تهران با توانایی تولید و ارائه خدمات

محصولات مراقبت از پوست و مو

- ✓ پشتیبانی برند
- ✓ ارائه فرمولاسیون تخصصی با قابلیت ساخت انواع محصولات شامل:
 - کرم، لوسیون، سرم، ژل، شوینده، تونر، ماسک، ضدآفتاب و ...
- ✓ نوآوری در محصولات
 - محصولات مراقبت از پوست نظیر ضدآفتاب ها، با فرمولاسیون مؤثر، جذب سریع، بافت سبک و ابریشمی (Silky touch)
 - استفاده از دانش روز در محصولات درمواکاز متیک جهت رفع انواع مشکلات پوست
- ✓ ارائه انواع خدمات بسته بندی
- ✓ تأمین مواد اولیه و بسته بندی از بهترین تأمین کنندگان
- ✓ تولید در مقیاس صنعتی
- دارای رتبه Grade A در حوزه محصولات مراقبت از پوست و مو همراه با امتیاز کامل از سازمان غذا و دارو
- ✓ استقرار سیستم تضمین کیفیت
- انجام کلیه آزمایش های فیزیکی، شیمیایی و میکروبی برای تضمین کیفیت و ایمنی محصول در آزمایشگاه های اختصاصی کارخانه
- ✓ خدمات رگولاتوری و تضمین کیفیت

مکمل های غذایی - دارویی

- ✓ توانایی تولید قرص و کپسول در بسته بندی فلاکن و پلیستر



POOBER FACTORY

آدرس کارخانه : تهران، کیلومتر 9 جاده مخصوص،
خیابان نخ زرین، پلاک 24
تلفن دفتر مرکزی : 021-88775522

Quality first  POOBER



Scan me
poober.com



Instagram
POOBER GROUP

email: info@poober.com

Cypersa®

روتین تخصصی ضد لک پوست



cypersa



www.cypersa.com

BRIGHT MAX

روتینی کامل برای روشنایی و سلامت پوست





Derma Clean

کرم های دست و صورت
درماکلین



HAND & FACE
CREAM

24 hr
DEEP
MOISTURIZING





THE POWER OF
HYALURONIC
ACID
IN A FEATHER-LIGHT
TOUCH



ژل-کرم آب رسان سینره

حاوی هیالورونیک اسید هیدرولیز شده

HYDRATING GEL CREAM

www.mycinere.com / www.cinere.ir

Ellaro
INSPIRED BY ELEGANCE
Skin Care Products



Callista

Color Up Your Life



callista.ir [callista.ir](https://www.instagram.com/callista.ir)

Beauty Begins at the Root



LUXOCLON®

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



Be in the Frame

Caffeine Solution 5% + EGCG

Hyaluronic Acid 2% + B5

AHA 30% + BHA 2%

Niacinamide 10% + Zinc 1%



Market Authorization Holder:

 **Lotus Pharmed Co.**

WWW.THEBFOFFICIAL.COM

@thebf_official

CERITA®

H a i r C a r e



محصولات تخصصی مژه و ابرو سرتا

• افزایش طول، ضخامت و حجم تارهای
مژه و ابرو تنها در ۴ هفته

GenoBIOTIC®

سرم ویتامین سی ژنوبایوتیک



• قوی ترین سرم ویتامین C
• آنتی اکسیدان، کلاژن ساز
• روشن کننده



SERU-GEN PRODUCTS

Masport®

Clostridium Botulinum Toxin Type A

Embrace your Skin
Laugh at Wrinkles
with Masport®



info@masoondarou.com
www.masoondarou.com



Masport®

Clostridium Botulinum Toxin Type A



Starfill

Produced by Visionmed Korea
Distributed by Masoondarou Co.



Active

Soft

شامپو آقایان

نرم کننده
پوست و مو



خنک کننده



نرم کننده
پوست و مو



مناسب برای: سر، صورت، بدن و اصلاح

مایع دستشویی فروتی اکتیو



"انتخاب اول دست‌ها"

www.active.ir



Active HOME

لباس هات رو پاد کن

پاد لباسشویی اکتیو
نسل جدید شوینده های لباس

www.active.ir



شرکت پدیده شیمی قرن
Padideh Shimi Gharn Co.



Active

ActiDent
REASON TO SMILE

PRO
SHINE

Roya

Hayat
GREEN LIFE

www.gharn.ir



شرکت پدیده شیمی قرن در سال ۱۳۸۹ تاسیس شد و با هدف تولید محصولات شوینده و بهداشتی گام بزرگی را در عرصه تولیدات داخلی برداشت. مسیری که محصولات شوینده و بهداشتی با نام تجاری **اکتیو** را به یکی از پرفروش ترین و موفق ترین برندهای موجود در بازار داخلی تبدیل کرد. این شرکت با استراتژی توسعه سهم بازار در کشورهای منطقه، برندسازی، نوآوری در تولید محصولات، ایجاد اعتماد و اعتبار در سطح جامعه و مشتری مداری، درصدد است به یک قطب تولیدی محصولات شوینده و بهداشتی در داخل و خارج از کشور تبدیل شود



BLUE SENSE SCIENCE FOR SKIN

سرم های مراقبت از پوست بلوسنس

جهت اخذ نمایندگی فروش با شماره
۰۹۱۲۲۳۸۰۷۶۴ و یا ۰۲۱-۲۶۴ ۷۰ ۴۴۳ تماس
بگیرید.

bluesense.ir  dariodarmanara.com

ایران
کازمتیکا
غرفه : E218 / E219



DNA Filler

For Longe - Lasting
Results **DNA FILLER**

فیلر هیالورونیک اسید 26mg/1ml

جهت اخذ نمایندگی فروش با شماره ۰۹۱۲۲۳۸۰۷۶۴
و یا ۰۲۱-۲۶۴۷۰۴۴۳ تماس بگیرید.

ایران
گازمتیکا
غرفه : E219 / E218

📷 DNAfiller.korea

🌐 dariodarmanara.com



برای زندگی امروز

شامپو سر، بدن و اصلاح آقایان



Merident

خمیردندان‌های ترمیم کننده



خمیردندان از جنس دندان

ترمیم مینای دندان با اثر سفیدکنندگی و مناسب دندان‌های حساس

مورد تایید جامعه علمی دندانپزشکی ایران



Soft lan

یکپارچه مهربانی



مایع نرم کننده
حوله و لباس سافتلن



حاوی اسانس کپسوله

بزرگترین مرکز پردازش تخصصی صنعت زیبایی

ظرفیت پردازش روزانه: ۱۲۰۰۰۰ کالا



به خاطر خودت

KHANOUMI.COM

فروشگاه اینترنتی محصولات زیبایی

خانومی

Racuten®

Treatment and Beauty

شرکت دارو درمان نوژان با سال‌ها تجربه در حوزه تولید و توسعه محصولات تخصصی سلامت و مراقبت پوست، امروز با برند RACUTEN گامی نوین در صنعت COSMECEUTICAL کشور برداشته است.

نوژان



@nojan_company

Racuten®
Treatment and Beauty

@racuten.ir

ما در راکوتن باور داریم که زیبایی زمانی ماندگار است که ریشه در درمان داشته باشد؛ شعاری که سال‌هاست بر آن ایستاده‌ایم.





اسانس های آرایشی و بهداشتی



اسانس های خوراکی و دارویی



وکس ها، باترها، استرها، روغن ها و عصاره های گیاهی، مشتقات پروتئین و جایگزین لانولین



انواع پیگمنت های رنگی کوت شده محصولات آرایشی



پلیمر های تخصصی برای محصولات مو



انواع دانه و کپسوله های رنگی، ویتامینه معطر، خنک کننده و ساینده



اولئورزین ها، روغن بادام شیرین، روغن کاج روغن اکالیپتوس، روغن درخت چای و...



KOSTER
KEUNEN

وکس های تخصصی آرایشی، خوراکی و دارویی



نسل جدید یووی فیلتر های معدنی با تکنولوژی اسمارت



مواد اکتیو مناسب محصولات پوست و مو
روشن کننده، نرم کننده، آبرسان
ضد ریزش مو، ضد چروک و...



گروه مهندسی و بازرگانی توسکا

تهران، خیابان دکتر بهشتی، نبش خیابان سرافراز
برج دریای نور، طبقه یازدهم، واحد ۱۱۰۲
۸۸ ۷۴ ۹۳ ۷۰ - ۳ ۸۸ ۵۱ ۵۷ ۰۶ - ۱۳
www.tooskaco.com info@tooskaco.com



در یک آکادمی کاملاً علمی، خلاق و پویا توانسته است بر اساس سابقه طولانی و تجربه ارزنده همراه با دانش روز، بر اساس نیازهای جامعه که با حداکثر سرعت در حال، توسعه مییابد، توانایی های بالقوه و بالفعل خود را بکار گماریم. در همین راستا، عهد بسته ایم تا خود را هر چه کاملتر و بروزتر برای مخاطبین عزیز مان، در این صنعت معرفی نماییم. از آنجا که محصولات بهداشت فردی پوست و مو، کاملاً تخصصی و بغیر از سرمایه نقدی بسیار زیاد و متخصصین متنوع نیاز دارد،

مجموعه آینه خلاق پرگاس شیمی



We will by our will

پرگاس آمادگی قاطع خود را در تولید انواع سبد کالاهای متنوع این حوزه و دگر حوزه های بهداشتی و حتی حوزه حیوانات خانگی در قالب محصول نهایی، بالک محصول و حتی تامین مواد اولیه، برای شما عزیز ضمن انتقال دانش در یک پروسه منطقی تولید و یا اخذ مجوزهای سازمان غذا و دارو به ارمغان آورده است.

ما به هر آنچه خواسته ایم رسیده ایم

شما هم میتوانید امتحان کنید.....





Jahan Shimi
by Dr.Kamkar

تولید کننده تیوب ها و پلاستیک بدون درز



THE RIGHT PACKAGING

« بسته‌بندی مناسب » مرغوبیت کالای شما را دو چندان می‌کند.

ELEVATES YOUR PRODUCT'S QUALITY

www.jsdk.co

info@jsdk.co

۰۲۱ - ۹۱۰۷۹۵۱۰

تهران - خیابان ولیعصر - نرسیده به

پل پارک وی کوچه فخرالدینسی

شماره ۲۷ - طبقه پنجم - واحد ۱۷

ORMUS'

DERMATOLOGIST RECOMMENDED

ما در اورموس باور داریم هر پوست، داستانی یکتاست و سزاوار بهترین مراقبت. با تکیه بر فرمولاسیون‌های پیشرو، مواد اولیه اصیل و استانداردهای سختگیرانه‌ی جهانی، محصولاتی می‌سازیم که زیبایی طبیعی شما را تقویت کند و به درخشش واقعی‌تان فرصت ظهور بدهد. در هر قطره از محصولات اورموس، دقت، ظرافت و احترام به نیازهای پوست نهفته است؛ همراهی صمیمانه‌ای که به شما اطمینان می‌دهد مسیر مراقبت از پوست می‌تواند ساده، لذت‌بخش و قابل اعتماد باشد.



ORMUS'

DERMATOLOGIST RECOMMENDED

هوشمندانه مراقبت کن
SMART CARE FOR YOUR BEAUTY



AJMAL

FURLA
SINCE 1927 ITALY

THE MERCHANT
OF VENICE®

The Different
Company



Paris



www.atraperfume.com

 [atra.company](https://www.instagram.com/atra.company)

LA PURE

All Lapure products

Delightful Beauty



lapure.official
www.mylapure.com



Vitreous

All Vitreous products



vitreous.official
www.vitreous-italy.com



RADINA

RAMAN ARVAND DINA

packaging & design solution

همراه شما از ایده تا اجرا



راه حل های نوآورانه برای طراحی و بسته بندی

INNOVATIVE PACKAGING DESIGN SOLUTIONS



+98 02188202290
info@radinaco.com

راه حل های نوآورانه برای طراحی و بسته بندی

شرکت رامن آرون دینا، ارائه دهنده کلیه بسته بندی های مورد نیاز جهت محصولات بهداشتی از جمله تیوپ و جارهای مناسب برای انواع کرم (کرم پودر، کرم ضدآفتاب، کرم های روز و شب، انواع کرم های پوستی و ...) و آرایشی مانند پوکه های رژ لب (جامد و مایع)، ریمل، انواع خط چشم، شیشه های لاک، شیشه های عطر، ادکلن و اسانس، دیفیوزرها، پالت های سایه، رژگونه و پنیک و پمپ می باشد. همچنین بسته بندی های بهداشتی نظیر پت، پ پ، انواع مختلف پمپ (غلیظ پاش، رقیق پاش، فوم پاش، تریگر و اسپری)، درب فلیپ تاپ، فندکی و تیوپ های ایرانی و خارجی جزء اقلام تامینی مجموعه رادیناست. شرکت رادینا از طریق شرکت همکار خود در ایران، واردکننده مواد اولیه از کشورهای آلمان، ترکیه، هند و چین می باشد.



DERMAUNIQUE

Your Unique Beauty Path

سرم های تخصصی درمایونیک



www.mantrehshop.com @mantreh.ir

شرکت مانتره کیش نماینده انحصاری محصولات درمایونیک در ایران



محصولات مراقبت از پوست و مو



Life2be DERMAUNIQUE + skincode BEAUTY SILK

www.mantreshop.com @mantreh.ir

شرکت مانتره کیش نماینده انحصاری محصولات درمایونیک، اسکین کد، لایف تویی و بیوتی سیلک در ایران



<https://zarinplastpump.ir/>

Zp

zarin plast pump

بزرگترین تولید و تامین کننده ظروف آرایشی و بهداشتی

لباس تمام محصولات خود را از ما بخواهید

کارخانه : رودهن ، منطقه صنعتی خرمداشت

دفتر مرکزی : تهران ، میدان نبوت 02177952419

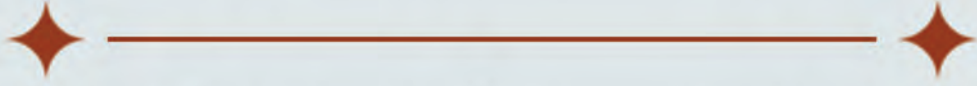
تلفن همراه و واتساپ : 09129094136





Dunaliella

Dr Noosha Mentorship Package



پکیج منتورشیپ (الگا تراپے) **دونالیا**

الگاتراپے پوست بر پایه میکرو جلبک ها

محصولات لاین اسکالپ اسکراب **دونالیا**

اسکالپ تراپی بر پایه گرین پیل ها و میکرو جلبک ها





DOCTOR
NOOSHA

سرم های اسید-تتراری
و محصولات تخصصی کابین دکتر نوشا

New formulation



- تمام اطلاعات بر پایه داده‌های کاملاً علمی
- مواد اولیه با کیفیت فرانسوی و سوئیسی
- نسل جدید فرمولاسیون‌های اروپایی با اثر بخشی بالینی تایید شده
- تحت لیسانس کمپانی اونسیا فرانسه



کرم دور چشم بیزانس

فناوری 4 گانه اروپایی با اثربخشی بالینی تایید شده

- کاهش تیرگی و افزایش شفافیت
- فرمولاسیون علمی بازسازی و کاهش چین و چروک
- کافئین تخصصی برای گردش خون
- هیالورونیک اسید با دو وزن و پپتید ابریشمی اروپایی
- لیفت و کاهش خطوط
- کاهش پف و بازسازی سلول‌ها
- پپتید آرژیلاین اروپایی با اثر شبه بوتاکس و تایید بالینی
- ماده منحصر به فرد چالکون برای کنترل تجمع مایعات و احیای بافت

سرم‌های تخصصی بیزانس



سرم لیفت بیزانس

نوآوری پپتیدی اروپایی برای لیفت و استحکام قابل مشاهده

- فناوری آب رسانی چند عمقی
- پپتید ابریشم اروپایی
- آبرسانی عمیق 48 ساعته
- اثر بخشی بالینی در بازسازی و درخشندگی پوست
- پپتید آرژیلاین
- کمپلکس آنتی اکسیدانی نسل جدید
- اثر بالینی شبه بوتاکس برای کاهش خطوط
- محافظت سلولی و پیشگیری از پیری زودرس



سرم منافذ بیزانس

کنترل و بهبود منافذ نسل جدید فرمولاسیون اروپایی

- تکنولوژی لیپوزومال پیشرفته نفوذ دقیق و اثر واقعی
- قدرت ضدالتهابی نسل جدید محافظت سلولی و ضد جوش
- ماده منحصر به فرد Poreaway از کمپانی میبل، سوئیس بهبود و کنترل منافذ، مات‌کنندگی پوست



سرم ویتامین C بیزانس

محافظت و جوان سازی با نسل جدید فرمولاسیون اروپایی و اثر بخشی بالینی تایید شده

- تکنولوژی لیپوزومال پیشرفته اروپایی نفوذ عمیق و اثر واقعی
- بافت نان‌کومپوزیت سبک، بدون ایجاد جوش و سازگار با هر نوع پوست
- قدرت آنتی‌اکسیدانی نسل جدید محافظت سلولی و ضد پیری تایید شده
- ویتامین C در 2 فرم پایدار شفافیت و یکنواختی پوست با اثر بخشی تایید شده



سرم آبرسان بیزانس

سرم هیالورونیک اسید بیزانس - آبرسانی عمیق با نوآوری علمی اروپایی

- فناوری آبرسانی چند عمقی نفوذ عمیق و اثر بخشی قوی
- اکتوین اروپایی روشن‌کنندگی مؤثر و بازسازی ساختار پوست
- آبرسانی 48 ساعته هیالورونیک اسید دو وزن مولکولی و پپتیدهای تخصصی با تایید علمی
- نسل جدید کمپلکس پپتیدی ضد پیری و التهاب محافظت، بازسازی و آرامش پوست



سرم رتینول 2 درصد بیزانس

- رفع اثرات به جا مانده از آکنه و بهبود لک به دلیل وجود روغن برنج
- عدم ایجاد خشکی و آبرسانی عمیق پوست: به دلیل وجود دو وزن مولکولی هیالورونیک اسید و اکتوین باکیفیت
- افزایش سرعت تجدید سلولی و کاهش علائم پیری پوست به دلیل وجود رتینول خالص و با کیفیت اروپایی
- تسکین و کاهش التهابات پوستی با کمپلکس نوآورانه‌ی آلانتوئین و اکتوئین و روغن هسته انگور

تمام اطلاعات بر اساس داده‌های علمی می‌باشد.



INLAY
NATURAL BEAUTY

محصولات آرایشی این لی
YOUR IDEAL MAKEUP BRAND

inlaycosmetics

www.inlaycosmetics.com





anaPARLA

a skin care system researched and developed by medical estheticians.

محصولات مراقبت از پوست آناپارلا



همرسان



www.hamresan.dev



[@hamresan.dev](https://www.instagram.com/hamresan.dev)



بزرگترین واحد تولید و ستر رنگ و مواد شیمیایی در خاور میانه

شرکت دانش بنیان الوان ثابت ۹ سال تحقیق بر روی رنگ های دارویی و غذایی از سال ۱۳۹۶ با آماده کردن ساختمان مجزای دارویی و الهام گیری از قوانین GMP اعلام شده از سوی سازمان غذا و دارو موفق به تولید رنگ های مورد مصرف در صنایع دارویی گردید. در سنتز این رنگ ها با مراجعه به فارماکوپه و اقتباس از آن و منطبق بر مراجع تولید کنندگان مطرح جهان از جمله آمریکا و اروپا محصولات تولیدی عاری از هرگونه فلزات سنگین و آلاینده ها بوده که با تعیین دوز میکروبی و آزمایشات لازم با روش هایی مانند پرتو دهی، تمام انواع آلودگی میکروبی را از بین برده و با افتخار یک محصول ناب داخلی را ارائه می نماید که علاوه بر سهولت دسترسی و تهیه مصرف کنندگان محترم صرفه اقتصادی صنایع مذکور را نیز در بر می گیرد.

رنگ های پودری (پیگمنت آلی)

مناسب جهت استفاده در قرص ، مکمل ، شربت و روکش

Shade	Products Name	IRC	C.I NO.
	D&C YELLOW NO.10	8286810930224181	19140
	FD&C YELLOW NO.5	8440026191232142	15985
	FD&C YELLOW NO.6	3898307456777471	16255
	PONCEAU 4R	1380767956777735	16035
	FD&C RED NO.40		14720
	FD&C RED NO.10		45430
	FD&C RED NO.3		42090
	FD&C BLUE NO.1	1273823686498705	73015
	FD&C BLUE NO.2	4372943756245609	42053
	FD&C GREEN NO.3	9735053881243026	E 150a
	CARAMEL N-BS POWDER		E 150a
	CARAMEL N-BS LIQ		
	CARAMEL DARK FOOD		15985+42090+16255
	FD&C BLACK PNS		15985+42090+14720

رنگ های پودری (پیگمنت معدنی)

مناسب جهت استفاده در قرص ، مکمل ، شربت و روکش

Shade	Products Name	IRC	C.I NO.
	YELLOW IRON OXIDE	3750107194113276	77492
	RED IRON OXIDE	8663655441291960	77491
	BROWN IRON OXIDE	4404937023867259	77491+77499+77492
	TITANIUM DIOXIDE	5768268344385727	77891
	BLACK IRON OXIDE	3402126970023879	77499
	BLUE IRON OXIDE		77007

رنگ های لیک (رنگ های پودری محلول در روغن)

مناسب جهت استفاده در قرص ، مکمل ، شربت و روکش

Shade	Products Name	IRC	C.I NO.
	FD & C YELLOW NO.5 LAKE		19140:1
	FD & C YELLOW NO.10 LAKE		47005:1
	FD & C YELLOW NO.6 LAKE		15985:1
	PONCEAU 4R LAKE	4942158886492587	16255:1
	CARMOSIN LAKE		14720:1
	FD & RED NO.40 LAKE		16035:1
	FD & C BLUE NO.1 LAKE		42090:1
	FD & C BLUE NO.2 LAKE	2600020687557517	73015:1
	ARIANYL GREEN GB LAKE		4700:1 - 42090:1
	CARAMEL DARK FOOD LAKE		15985:1-42090:1-16255:1
	BLACK PNS LAKE		15985:1-42090:1-16255:1



تهران ، یوسف آباد ، خیابان جهان آرا ، خیابان شهید شریفی (سی و یکم) ، پلاک ۲۵

۰۹۱۹ ۸۱۴ ۳۹ ۴۱

۰۲۱ ۵۱۷۸ ۶۰۰۰ - ۸۸ ۰۱۰۴۷۷ - ۸۸ ۰۱۰۴۷۴





شرکت آریا شیمی رایکا

شرکت آریا شیمی رایکا

بزرگ‌ترین کارخانه تولید مواد اولیه شوینده، بهداشتی و دارویی از جمله گلیسرین و انواع تویین مطابق فارماکوپه دارویی در کشور دارای پروانه‌های G.M.P و IRC از سازمان غذا و دارو

تهران، میدان آرژانتین، خیابان بخارست، کوی هفدهم، پلاک ۱۸
تلفن: ۰۲۱۸۸۱۰۰۰۰۰۰ کد پستی: ۱۵۱۳۸۳۳۹۱۵ www.asrc.ir



BAO BAIB

محصولات مراقبت از پوست و مو باوباب حاوی روغن طبیعی درخت باوباب



سورن شیمی رایکا

تهران، میدان آرژانتین، خیابان بخارست، کوی دوم، پلاک ۳۰ واحد ۱۵
تلفن: ۰۲۱۸۸۷۴۰۰۳۴ کد پستی: ۱۵۱۴۶۱۳۳۳۸ sorenchimi.com

تولید کننده انواع

اتانول طبی ۹۶٪ و ۹۹/۸٪ مطابق استاندارد فارماکوپه

برای صنایع دارویی، غذایی و بهداشتی کشور

با بیش از ۲۰ سال سابقه در صنعت. عضو انجمن های :

(اتانول ایران، صنایع شوینده آرایشی بهداشتی، افزودنی صنایع غذایی و مواد اولیه دارویی کشور)



بسته بندی انواع اتانول طبی
(۹۹/۸ و ۹۶ و ۷۰)
در بسته های ۱ لیتری و ۵ لیتری

اولین تولید کننده اکتان افزا
با پایه الکلی در ایران

دارای IRC از سازمان غذا و دارو



☎ ۰۲۱ - ۴۴۶۰۷۹۶۸

🌐 www.pars-alcohol.com

آدرس کارخانه : جاده اصفهان به شیراز، کیلومتر ۵ جاده اقلید، سه راهی سورمق
آدرس دفتر مرکزی : تهران، جنت آباد مرکزی، نبش شجاعی غربی، پلاک ۹۸، طبقه ۵



خدمات تخصصی

دپارتمان تجهیزات پزشکی

سرویس‌های مشاوره‌ای

مشاوره تجهیز:

- کلینیک
- درمانگاه و بیمارستان
- راه‌اندازی خط تولید
- واردات محصولات جدید
- توسعه محصولات جدید
- ارزیابی بالینی تجهیزات پزشکی
- تکمیل فرم ارزیابی اقتصادی فناوری
- اخذ کد IRC



ارزیابی فناوری سلامت (HTA)

مطالعات امکان‌سنجی

مطالعات بازار

ارزیابی بالینی تجهیزات پزشکی

آموزش جامع تجهیزات پزشکی



پاسخ‌دهی کتبی و حضوری در
سازمان‌های ذی‌ربط



مشاوره علمی جامع و دقیق جهت تسریع
در روند ثبت، تولید، واردات و اخذ
مجوزهای قانونی تجهیزات پزشکی

Meet The Expertise



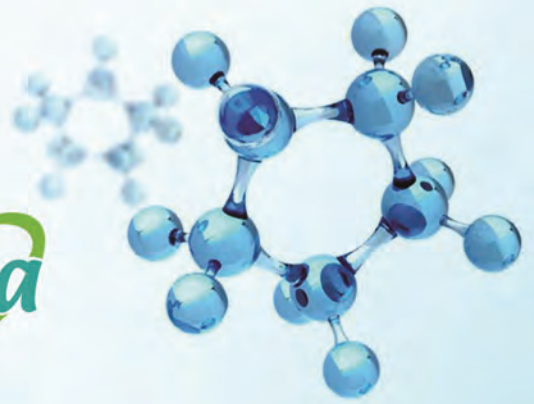
09055796952



021-88984493



www.pasarpharma.com



شرکت زرفارما تولید کننده انواع مواد اولیه و اکسیپانت های صنایع دارویی بر پایه ذرت

- مالتودکسترین
- نشاسته ذرت
- نشاسته پری ژلاتینه ذرت
- فرکتوز مایع
- گلوکز مایع
- سوربیتول مایع
- سوربیتول پودری
- دکستروز مونوهیدرات
- دکستروز آنهیدروز
- فروکتوز پودری



zarpharma.co



zarpharma.products



026-43212000



Haloperidol Tablets



**Antipsychotic,
Used to treat:**

- Schizophrenia
- Tourette's Syndrome
- Decreasing abnormal excitement in the brain



شرکت مهر دارو
MARHAM DARU CO.