

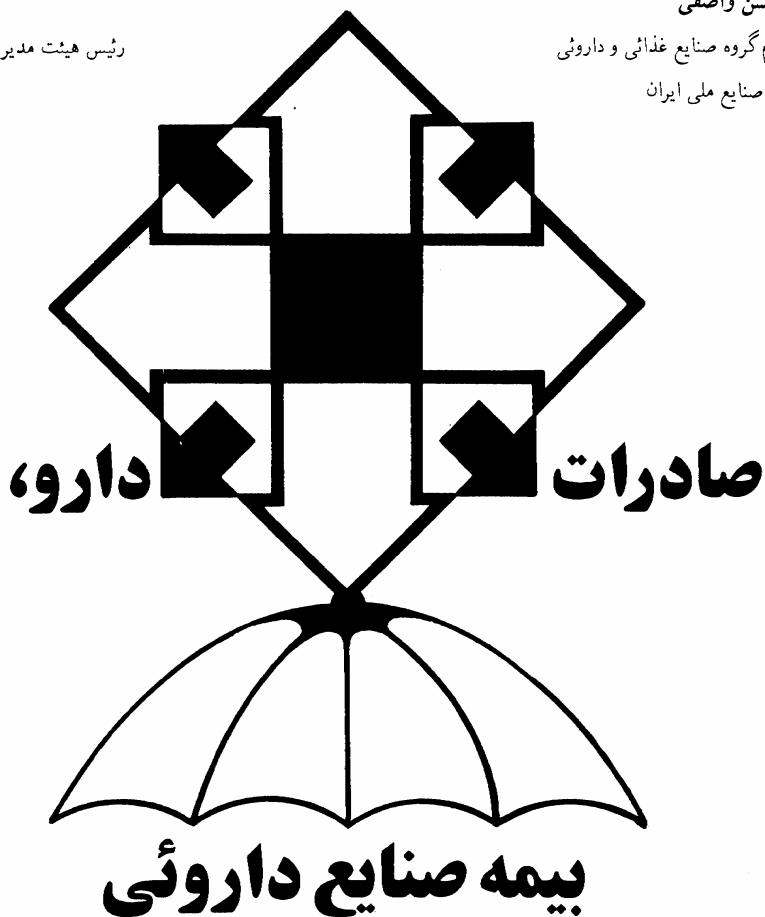
بیژن جعفریه

رئیس هیئت مدیره شرکت فارمیکو

دکتر حسن واصفی

قائم مقام گروه صنایع غذائی و دارویی

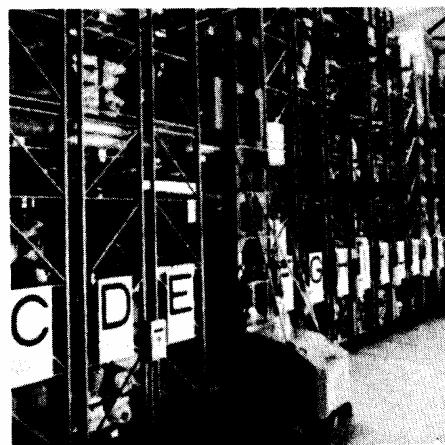
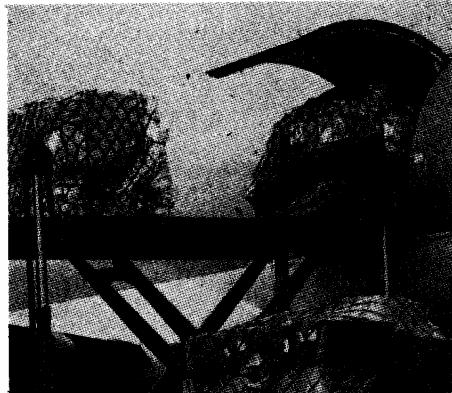
سازمان صنایع ملی ایران



چگونه کودک محصور در کنج خانه بدون تماس با همسانان خود در بیرون خانه می‌تواند به نقاط قوت و ضعف خویش پی برده و متکامل گردد؟ تا زمانیکه ما به تولید در حد رفع نیازهای داخلی خود (در سال ۱۳۷۱ رقم فروش محصولات داروئی ۲۸۷ میلیارد ریال بوده است) اکناف کرده باشیم و بدون برخورد با رقبا و بازارهای خارجی (حتی در کشورهای همسایه که شدیداً نیازمند محصولات داروئی ماستند و علی رغم مزیت نسبی نزدیکی با ما فعلاً از سایر کشورها دارو وارد می‌کنند) در چهار دیواری خودمان

اینک که صادرات داروئی ایران در سال ۱۳۷۱، از مرز پنج میلیون دلار گذشت، شاید سخن از ناباوری قدرت صادراتی، امری بجا نباشد. گرچه مقدار داروی صادر شده در مقایسه با توان بالقوه صنعت داروئی کشورمان ناچیز می‌نماید، اما همین قدر هم حاصل تلاش متخصصین بازاریابی دلسوی و متعهد کشور بوده است چراکه در عرصه رقابت تنگاتنگ بین المللی از فرصت‌های بدبست آمده هوشیارانه استفاده نموده و این سنگ بنای بعنوان «باور صادراتی» ایجاد نموده‌اند. در ضرورت صادرات، تمیل وار باید گفت:

کارخانه در اصفهان می‌تواند کلیه کشورهای عربی منطقه خلیج فارس را جزء محدوده مصرف کنندگان خود بداند، و یا یک کارخانه در مشهد مقدس و یا تبریز همسایگان تازه استقلال یافته شمالی را بعنوان بازار بالقوه خود به شمار آورد. اصولاً کارخانجات ما نبایستی تنها بفکر فروش محصولاتشان در محدوده مرزهای میهن باشند، بلکه باید به فراسونگری روی آورند. این مسئله باعث می‌شود تا در دنیای رقابتی و نه سوبیسیدی آینده بتوانند روی پای خود بایستند. برای نیل به این هدف بایستی محصول در مواجه با رقبای خارجی چه از نظر کیفیت و چه از نظر کمیت قابل رقابت باشد. چه افتخاری بالاتر از این که هر کارخانه



بتوانند ارز مورد نیاز و مصرفی خود را از راه صادرات کسب نماید. تجربه سال گذشته برای برخی از کارخانجات این امر را کاملاً اثبات نموده است و این احساس قدرت ارزآوری بسیار شیرین و دلگرم کننده است.

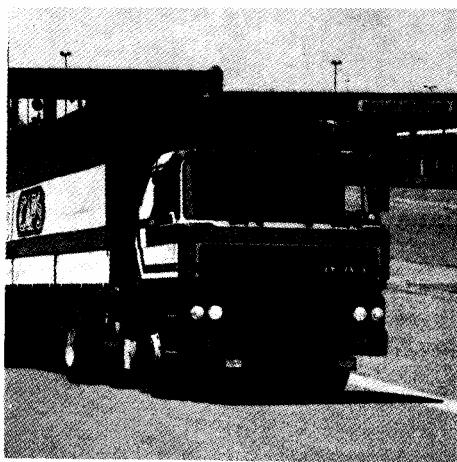
بعارت دیگر در دنیای رقابتی فعلی حتی

محبوس گردیم آیا انتظار تکامل و پیشرفت بجاست. از دیگر سوابین صفت، حداقل معادل چهارصد و هفتاد میلیون دلار ارز برای تهیه مواد اولیه نیاز دارد که با در نظر گرفتن ارزش افزوده ارزی ناشی از صادرات و توان و ظرفیت بالقوه‌ای که علاوه بر تأمین نیاز داخلی در کشور وجود دارد اگر ما بتوانیم رقم صادرات خود را افزایش دهیم به آسانی این میزان ارز مورد نیاز نیز تأمین خواهد شد. این در حالی است که با راه اندازی پروژه‌های جدید تأمین مواد اولیه، ارزآوری صادرات به مراتب بیشتر خواهد شد و کارخانجات تولیدی جدیدی که اخیراً به تولید رسیده‌اند و ظرفیت آنها پوشش دهنده نیاز دهه هفتاد خواهد بود میزان تولید به مراتب بالاتر از میزان نیاز داخلی خواهد شد. ما که اینک در ارتباط بسیار نزدیک با شرکتهای تولیدی هستیم علاقه شدید آنها برای مشارکت در صادرات دارو و برطرف شدن ناباوریهای اولیه آنها به امر صادرات را احساس می‌کنیم. هر کارخانه انتظار دارد که صادراتی حداقل معادل یک میلیون دلار در سال داشته باشد که با احتساب ۴۴ کارخانه داروسازی در کشور، رقم ۴۴ میلیون دلار رقمی است که در مرحله نخست می‌تواند رضایت‌بخش باشد.

در زنجیره اقتصادی بهم پیوسته عصر حاضر، یک

توسعه و سازماندهی مجدد این صنایع می‌باشد. لازمه اداره این حجم صادرات مدیریتی بسیار حرفه‌ای و تخصصی با امکانات لازم و بدور از هرگونه تنگ نظری بوده و لازم است کلیه ارگانها و سازمانهای ذیربیط بصورت هماهنگ و یکپارچه در این روند توسعه صادرات همیاری کنند.

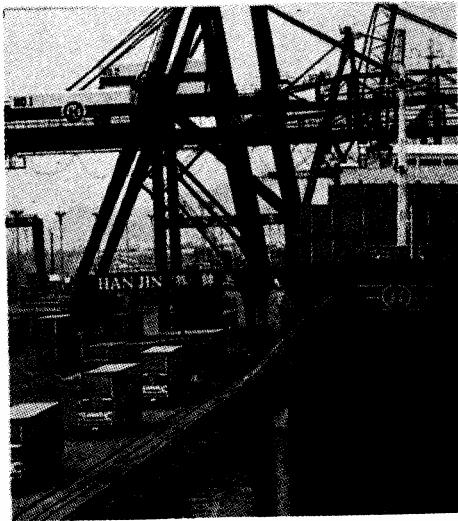
در برنامه پنجساله توسعه اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی اول، رقم صادرات دارو ۱۳۵ میلیون دلار پیش‌بینی شده بود که با توجه به عدم آمادگی‌های داخلی بخصوص از نظر تهیه مدارک علمی جهت ثبت محصولات در کشورهای خریدار تحقق این هدف امکان‌پذیر نمی‌باشد چرا که با احتساب صادرات



انجام شده و پیش‌بینی سال جاری عنوان آخرین سال برنامه اول کل رقم صادرات دارو طی برنامه پنج ساله اول از مرز سیزده میلیون دلار بالاتر نخواهد رفت که با رقم پیش‌بینی شده ۱۳۵ میلیون دلار فاصله بسیاری دارد. همانطور که در بالا اشاره شد با یک آماده‌سازی همگانی رسیدن به چنین رقمی دور از دسترس نیست.

اقتصادهای ملی نیز برای رشد و توسعه مجبورند با اقتصاد جهانی در ارتباط بوده و در آن سهم گردند. جمهوری اسلامی ایران با توجه به پیوندهای عقیدتی، فرهنگی که با ملل مختلف دارد باید بخوبی بتواند این پیوندها را با نیازهای آنان گره بزند و رابطه اقتصادی پویای با آنان برقرار نماید. علی‌الخصوص در مورد کالایی حیاتی نظیر دارو که عامل شفابخشی آن موجب تداوم حیات است و مصرف کننده آن، این تداوم حیات را مرهون کشوری خواهد داشت که دارو از آنجا بدستش رسیده است.

در یک برونو مرزی نگری و بررسی بازار کشورهای حاشیه خودمان در می‌یابیم که کشورهای همسایه بصورت یک کمرنگ جغرافیایی اکثراً از واردکنندگان محصولات دارویی هستند. بازار کشورهای عربی حوزه خلیج فارس حدود نیم میلیارد دلار است و اگر بر این رقم مصرف جمهوری‌های تازه استقلال یافته شوروی سابق و افغانستان و پارهای نیازهای پاکستان را افزون کنیم به بازاری نزدیک به دو میلیارد دلار می‌رسیم که با توجه به کیفیت مطلوب و استاندارد محصولات دارویی کشور و هم‌چنین مزیت نسبی کرایه حمل کمتر بخاطر نزدیکی به این کشورها که بر قیمت نهایی فرآورده تاثیر خواهد گذاشت، سهم شدن در این بازار دور از دسترس نمی‌باشد. و اگر بتوانیم سهمی حدود ۰.۵٪ از کل این بازار را به خود اختصاص دهیم رقم ۱۰۰ میلیون دلار محقق می‌شود ($100/1000 = \frac{5}{100} \times 2/1000/1000$) ناگفته نماند که رساندن رقم صادرات از مرز پنج به یکصد میلیون دلار مستلزم انجام دگرگونیهای ادرای فراوانی در ساختار کنونی صنایع دارویی و در واقع



می‌رسد.

باید برای تسخیر بازارهای داروئی کشورهای همسایه آماده شد و خود را برای این هدف بزرگ مهیا ساخت. بدیهی است جزئیات مراحل ورود به بازارهای موجود در حوصله این مقاله نبوده و تنها هدف از نگارش این سطور اشارات کلی به اهمیت مسئله و امکان‌پذیری صادرات محصولات داروئی بوده که برای ورود به این بازارها نیاز به برنامه‌ریزی دقیق و بازاریابی علمی می‌باشد و باید مقدمات داخلی را بمنظور دستیابی به اهداف مرحله‌ای آماده ساخت. در پایان امید است این مختصر اشارتی به ضرورت تاریخی، اقتصادی کشور بارقه امیدی برای علاقمندان و دست‌اندرکاران داروئی کشور باشد و همیاری تمامی متخصصین مربوطه را برانگیزد.



برای روشن شدن بیشتر موضوع و طرح مشکلات پیشاروی، ذیلاً نقاط قابل اشاره دیگری بصورت فهرست‌وار آورده شده‌اند که جهت فراهم آوردن شرایط لازم باید مورد توجه قرار گیرند:

۱- جلوگیری از قاچاق، دارو که مثال باز آن کشور افغانستان است. قاچاق دارو به آن کشور تاکون، منجر به فروش ناموفق قانونی گردیده است. بعبارتی دیگر فروش دارو به صورت قانونی و از طریق صادرات در افغانستان موقفيتی نداشته است.

۲- رفع کمبودهای داخلی، بطوریکه صادرات دارو هیچ‌گونه تاثیر منفی بر دسترسی داروها در داخل کشور نداشته و از این نظر شباهی بر جای نگذارد.

۳- روشن شدن این ذهنیت برای جامعه که صادرات دارو نه تنها صدمه‌ای به در دسترس بودن محصولات برای هموطنان نمی‌زند بلکه ارز بدست آمده موجبات رشد و توسعه تولید را فراهم خواهد کرد و خود به خود باعث از بین رفتن کمبودهای احتمالی نیز خواهد شد.

۴- مشخص کردن این نکته که استفاده از ارز دولتی برای همیشه امکان‌پذیر نیست بلکه باید با استفاده از تخلوای ارزی صادرات را افزایش داد و با ارزش افزوده ارزی نیاز داخلی را نیز تأمین نمود.

۵- آمادگی صنایع داروئی کشور برای تهیه مدارک علمی جهت ثبت محصولات در کشورهای خریدار، باید اذعان داشت که متأسفانه عدم آمادگی تولیدکنندگان داخلی برای تهیه مدارک مورد نیاز برای ثبت، بصورت معضلی جدی موجبات کندی بیش از حد توسعه صادرات را فراهم نموده است. یک پوشش همگانی علمی برای تهیه این مدارک ضروری به نظر