



نگاهی به صادرات دارو

مقدمه:

خارجی هم ندارد، میتواند با برنامه‌ریزی مناسب و تدوین سیاست‌های جدید اقتصادی و با استفاده از تکنولوژی موجود در کشور و همچنین دست آوردهای جدید تکنولوژیک، با تقویت و متنوع ساختن منابع صادراتی و حمایت از تولید کالاهای مرغوب و صدور آنها، در راه حصول هر چه بیشتر ارز خارجی گام بردارد.

رسیدن به مرحله فوق طبعاً " زمان زیادی نیاز خواهد داشت، ولی وجود فاصله زیاد مورد نیاز برای رسیدن به یک هدف، اصل هدف را منتفی نمی‌نماید، بویژه در زمینه صدور کالاهایی مانند دارو که اصولاً " نیاز به زمان نسبتاً طولانی‌تر، از ویژگی‌های آن میباشد، این موضوع بیشتر اهمیت دارد.

در نگاه اول چشم‌انداز چنین تصویری، شاید بنظر خیال پردازانه باشد و حتماً " این سؤال برای بسیاری از افراد مطرح است که چگونه میتوانیم با کشورهای بزرگ صنعتی و نیمه صنعتی که تجارب صادراتی چندین ساله دارند، رقابت کرده و در این میدان زور آزمایی اقتصادی

نوسانات اخیر قیمت نفت در بازار جهانی، تاکیدی مجدد بر صحت این نظریه است که هر چه وابستگی به درآمدهای نفتی کمتر شود، اقتصاد کشورمان از آسیب پذیری کمتری برخوردار خواهد شد، و در غیر اینصورت هر چه این وابستگی بیشتر گردد، لطمات و آسیب بیشتری متوجه اقتصاد کشور خواهد گردید که از اثرات سوء آن میتوان تقلیل درآمدهای دولت، کاهش تولید داخلی، افزایش بیکاری، کسری بودجه ارزی و گسترش تورم را نام برد. در این شرایط و جهت متعادل کردن بودجه ارزی و کاهش کسری آن بایستی دو عمل کاهش واردات و افزایش صادرات همزمان صورت پذیرد.

در این شرایط، کشوری مانند جمهوری اسلامی ایران که عمده درآمد ارزی آن از محل عایدات فروش نفت تامین میگردد و مشکل دیون و بدهی

* مسئول واحد صادرات شرکت سهامی دارو پخش

فائق بیرون بیاییم . ما که به غیر از چند محصول سنتی صادراتی (پسته، فرش، خاویار و ...) محصول عمده‌ای برای صدور نداریم، چگونه میتوانیم کالاهایی که مواد اولیه، بسته-

که همان صادرات انبوه میباشد به زمان و تلاش بسیار نیاز دارد. برای بازاریابی و معرفی محصولات دارویی به خریداران، احتیاج به تهیه مقدماتی است که این مقدمات خود چند سالی طول خواهد کشید. بطور مثال برای شروع بازاریابی یک قلم دارو نیاز به تهیه جعبه، لیبل، بروشور (تیوب، استریپ و بلیستر، با توجه به نوع محصول) بزبان انگلیسی یا هر زبان مورد نیاز کشور خریدار، تهیه مدارک علمی و فنی مانند گواهی آنالیز، متد آنالیز، آزمایش استابیلیتی، نتایج توکسیکولوژی و کلینیکی و ... دهها مدرک علمی دیگر لازم است که بهمراه نمونه تولید شده میبایست به بهداری کشور خریدار ارائه شود.

● صادرات دارو از ایران با صادرات اقلام سنتی نظیر فرش، پسته، خاویار و... که هم کالاهای شناخته شده‌ای هستند و هم خریداران مشخصی دارند، فرق دارد.

بندی و قطعات ماشین‌آلاتشان هم از خارج وارد میگردد را صادر نماییم، و اصولاً چه معنی دارد که محصولی را که همه مواد آن از خارج وارد میگردد و جهت دریافت آن ارز خارجی پرداخت می‌کنیم دوباره به منظور تحصیل ارز به خارج صادر نماییم.

سئوال دیگری که بلافاصله با مطرح شدن صادرات دارو در ذهن متبادر میگردد اینست که با کمبود دارویی داخل مملکت چگونه می‌خواهیم صادرات داشته باشیم. در این مقاله قصد ما بر آن است تا با توضیحاتی اجمالی علاوه بر پاسخ مسائل فوق تا حدودی نتیجه اقدامات عملی در این باب را نیز بیان کنیم.

کلیات:

ابتدا این مسئله را باید روشن کرد که صادرات دارو از ایران با صادرات اقلام سنتی نظیر فرش، پسته، خاویار و ... که هم کالاهای شناخته شده‌ای هستند و هم خریداران مشخصی دارند فرق دارد و برای رسیدن به این هدف



بازاریابی بیشتر، شامل بررسی وضعیت کشورهای جهان سوم میباشد که فاقد صنایع دارویی بوده یا در این زمینه ضعیف میباشند. در این قسمت از پروسه صادرات، وجود رقابتی سابقه‌دار

و قوی در امر صادرات دارو، و شرکتهای چند ملیتی بزرگی که سایه خود را بر روی واردات

تهیه همین مقدمات زمان نسبتاً طولانی نیاز دارد، و با اینکه از ابتدای شروع تهیه این مقدمات صحبت راجع به صادرات داروست ولی عملاً "همراه با ارسال دارو نمیشد. بعد از تهیه این مقدمات و برخورد فعال و برنامه - ریزی شده در بازار دارویی مورد نظر، درخواستها در ابتدا بمقدار کم خواهد بود

● در زمینه صادرات دارو معمولاً روی اقلامی کار میشود که از توان تولیدی بالائی برخوردار بوده، و یا آنکه ارزش افزوده مناسبی دارند.

و بالطبع این مقدار کم به هیچوجه اثری بر بازار داخلی دارو ندارد. مرحله دوم این کار یعنی فروش دارو در حجم بالا، دقیقاً "ثمرات نحوه عمل صادرکننده در مرحله اول صادرات دارو و به تعبیری دیگر، فروش داروی با کیفیت مطلوب، حمل و تحویل دارو در زمان تعیین شده، برخورد تبلیغاتی واقعی و مناسب و توجه به مکانیسم پیچیده شرکتهای بزرگ فروشنده دارو و استفاده از تجربیات حضور این شرکتها در ایران، خواهد توانست ما را از مرحله اول به مرحله دوم برساند.

همانطور که در بالا اشاره شد فعالیتهای زمینه‌ای تهیه مقدمات صادرات دارو، بمعنی صادرات انبوه اقلام دارویی نمیشد و رسیدن به این هدف نیاز به فعالیت مستمر و استفاده از تخصص و تجربه افراد مجرب و توان تولیدی بالای سیستم دارویی مملکت دارد. اما اینکه در شرایط کمبود دارو چگونه مبادرت به صادرات دارو می‌نمائیم نیازمند توضیح



دارو در دیگر کشورها انداخته‌اند، برنامه‌ریزی و استمرار روش‌های مورد عمل صادرکننده ایرانی را می‌طلبند و نیازمند حضور فعال و مستمر شرکت صادرکننده در بازار دارویی مورد نظر است.

بیشتری است. تهیه مقدمات صادرات دارو به معنی صادرات انبوه دارو نمیباشد، ضمن آنکه در طول سالهای گذشته در جزء جزء اقلام دارویی کمبود نداشته‌ایم واکثرا "این کمبودهای مقطعی بدلیل نقصان و ضعف فی‌نفسه ظرفیت تولیدی یا نیروهای مجرب و کارآموده نبوده است. علاوه بر آنکه اکثرا" جهت صادرات اقلامی فعالیت میشود که از توان تولیدی بالایی برخوردار بوده و یا آنکه ارزش افزوده مناسبی دارند، که با استفاده از این ارزش افزوده بازیافتی، میتوان در جهت افزایش توان تولیدی و در نتیجه تولید اقلام دارویی که بدلیل مشکلات ارزی دچار وقفه شده‌اند، قدمهای مؤثر و مثبتی برداشت.

موضوع دیگر، رقابت با شرکتهای بزرگ چند ملیتی و صاحب تکنولوژی با سابقه طولانی‌تر در امر تولید و صادرات دارو میباشد، که در ابتدای امر بنظر میرسد کاری نشدنی است، ولی تجربه همین چند سال اخیر صادرات دارو نشان داده است که این رقابت در عین پیچیدگی‌هایی که دارد در عمل امکان‌پذیر میباشد. مهمترین دلیل آن، حالت پذیرش اکثر کشورهای جهان سوم و واردکننده دارو نسبت به داروی ایرانی بعنوان جان‌نشین داروهای مشابه شرقی و غربی میباشد و آن نیز بدلیل اسلامی و انقلابی بودن ایران و ارتباط عاطفی است که مردم این کشورها با ایران و محصولات ایرانی دارند. ضمن آنکه داروی ساخت ایران در مقایسه با دیگر مشابهین خارجی بسیار ارزان‌تر تهیه و تولید می‌شود و این ارزانی با حفظ کیفیت، عامل موثری است تا کشورهای جهان سوم را که اکثرا" از وضعیت ارزی و مالی مناسبی برخوردار نیستند ترغیب به خرید دارو از جمهوری اسلامی ایران بنماید.

واحد صادرات داروپخش:

از سال ۶۵ بنیان این واحد بر اساس سیاست‌های عدم وابستگی به درآمد نفت و رهایی از اقتصاد تک محصولی دولت جمهوری اسلامی ایران گذاشته شد. تاکنون علاوه بر انتخاب اسامی تجارتي برای هر یک از محصولات ژنریک تولیدی و به ثبت رساندن آنها، تهیه بسته بندی صادراتی هر یک از محصولات، شرکت در نمایشگاههای بین‌المللی و اختصاصی جهت معرفی محصولات، داروپخش، راسا " دو محموله به لبنان صادر نموده است و بهمراه سازمان صنایع ملی ایران در صادرات دارو به الجزایر نقش مهمی داشته است. علاوه بر آن واحد صادرات داروپخش در وزارت بهداشتی کشورهای کنیا، اتیوپی و امارات متحده اقدام به ثبت محصولات تولیدی خود نموده که بلافاصله بعد از تأیید توسط وزارت بهداشتی قادر به صدور دارو به آن کشورها میباشد. ضمناً از ابتدای شروع تهیه مقدمات صادرات، در چندین مناقصه بین‌المللی شرکت نموده که آخرین آنها مناقصه سریلانکا است. امیدواری زیادی وجود دارد که با کسب تجربه شرکت در دیگر مناقصه‌ها، واحد صادرات داروپخش بتواند در چند قلم از داروهای مورد نیاز آن کشور برنده شود.

با اینکه صنعت داروسازی ما هنوز در مورد تولید مواد اولیه دارویی بسیار ضعیف است، واحد صادرات داروپخش موفق شده است ده تن سولفات باریم رادیوگرافی تولیدی خود را به کشور اطریش صادر نماید. مطالب گفتنی در ارتباط با صادرات دارو و اقدامات عملی شرکت سهامی داروپخش در این راستا بسیار است که مجال دیگری را می‌طلبد.