



سعید باسمنجی
مدیر عامل داروسازی شهید قاضی

واقعیت غیر قابل کتمان آن است که در هر جای دنیا هر کالایی اعم از ارز و کالاهای دیگر اگر دارای دو قیمت باشد، فسادآور است و به رانت و کمبود منتهی خواهد شد. بر این زمین تخصصی ارز دولتی در سال‌های اخیر باعث بروز مشکلات متعددی در حوزه تولید و صادرات شده و طرفی نهادهای بازیگران زیادی را روی دست تولید کنندگان قرار داده است و تا زمانی که عادت به طرح حمایتی کنار گذاشته نشود بسیاری از مشکلات پابرجاست. از حمایت باعث دست صحت دارد کوچک بای بماند و جذابیست سرمایه گذاری، توسعه سازی این صنعت از دست بیرون. این در شرایطی است که علاوه بر این، کیفیت گذری محصول در اختیار کمیته‌ای است که تورم بالای ۴۰ و ۵۰ درصدی در کشور را انداخته گرفته و حاشیه سودی معادل ۲۰ درصد برای خوش بیناننه ترین حالت برای تولید در نظر می گیرد. در حالی که کمیته قیمت گذاری در سازمان غذا و دارو هزینه‌های بازاریابی، کیفی، ضمانت استاندارد، هزینه‌های هزینه‌های پژوهشی و توسعه ماشین آلات وسایلها و توسعه ونوسازی تکنولوژی و دهها هزینه بزرگ و کوچک دیگر را در قیمت‌ها لحاظ نمی کند، اما همین شیوه باعث شده کارخانه‌های ایرانی به صورت روزمره زیان متحمل شوند و صنعت رونق ندهد به استهلاکی از پشت سر بگذارد و در نتیجه در سال‌های آتی بسیاری از واحدها مغفول فضای کیفی تولید و ماشین آلات توان فعالیت و بقا نخواهند داشت. در این بین تخصصی ارز دولتی نهادهای گردش تارمانندگذار دولتی در جلسات قیمت گذاری ورود و خروج و تصمیم گیری کنند و در نتیجه تنها گروهی که عملاً فایداشان را به جیب خود می برد همان صنعت هستند موضوع قیمت گذاری دولتی در شرایطی است که از سال قبل از مصرفی بسیاری از شرکت‌ها در صنعت دارو از دولتی به بنمای تبدیل شده است(در شرکت دروازی شپید فضای حدود ۱۸ درصد از فروش در بازار آزاد دولتی خارج شده است)، اما به طور کلی قیمت گذاری، دارو ۳۰ تا نهایتاً ۳۰ درصد افزایش قیمت را تجربه کرده که این رقم حتی پیشگوی موجود نیست. از طرفی در موضوع واردات قطعات و ماشین آلات نیز از ارز نمایی، از منشأ اشخاص و از ناشی از صادرات استفاده می شود که دولتی نیستند و لذا این سوال مطرح می شود: چرا به جای در موضع ارزش حاصل بازخ از دولتی قیمتی ای شوی؟ این حل در چنین ادوارسی قیمت از دولتی به بنمای این تصمیم باید به شیبی ملایم عملی شود، چراکه تبدیل ارز ۴۲۰۰ تومانی به ارز بنمایی به معنای ۶۰۰ درصد افزایش نیاز تدقیقی شرکت های تولید کننده است و این در حالی است که بسیاری از شرکت ها چنین میزان از افزایش در اختیار ندارند و سقف تسهیلات بانکی که برده است، این حسنگ رفتاری ریالی شرکت ها بر اساس مصرف رازی که برای واردات مواد اولیه، قطعات دیلی و ماشین آلات... دارند، ۶ برابر افزایش می یابد و در نتیجه با کمبود نقدینگی، مشکلات زیادی در تولید متوجه شرکت های می شود و این اجنا که شرکت ها از بازگشت نقدینگی در صنعت دارو بالای ۳۰۰ روز است، این شرکت ها جهت تولید ملی شدیدتر خواهند گرفت، چرا که بیشترین خرید دارو در کشور توسط دولت است و بدیهی هاله دوره سه دارد و بدیختی خود انمی پردازد، بیمهها به بدیختی خود انمی پردازند و شرکت های توزیع با حجم بالایی از مطالبات مواجهند و بهرجهت هستند و تولید کنندگان با بدیهی های بانکی زیاد و مساجعت در پیوند و تامین مواد اولیه تولید با اختلال روبه رو است این جز خله کل صنعت دارو مانند موریانه می خورد و در نقطه ای ممکن است این صنعت هویر بریزد.



نیز روبرو هستیم که همه این موارد باعث می‌شود قیمت ماده اولیه بارش چند برابر ناشی از تحریم و دور زدن مسیر تحریم‌ها روبرو شود. در مورد موضوع قیمت‌گذاری محصولات آرایشی و بهداشتی با بیان اینکه محصولات این حوزه این روزها با مصوباتی روبرو است که باید قیمت مصرف‌کننده روی کالا درج شود ادامه داد: در مجموع افزایش قیمت‌ها - نه قیمت پایه - زیر منفی وزارت صمت و تعزیرات است؛ برای ارقام مدنظر شامپوهای دیگر مشمول گرانگذاشتن دستوری شده‌اند که البته این موضوع با توجه به قیمت بالای مواد اولیه و وضعیت بازار مشکل‌ساز خواهد بود و با این حال صنف روی این موضوع تمرکز دارد و تلاش می‌کند با رایزنی با دولت مشکلات رایج حوالی برساند.

■ پیش به سوی بازارهای مدرن

مدیر کارخانه عدل کالین در این گفت و گو با بیان این نکته که مدیر ییزس این شرکت سنتی است و موضوع کیفیت و تولید کیفی برای مدیران این مجموعه از اهمیت بسیاری برخوردار است، گفت: با توجه به محدودیت سرمایه این شرکت از یک سو و بی ثباتی در اقتصاد و شرایط کشور که تولید را با مشکل روبرو کرده است، باید به دنبال توسعه کیفی بود. این شرکت اخیراً با تولید محصول

وی در ارتباط با برند «یس میس» گفت: در این برند در زمینه تولید محصولاتی مانند کرم آبرسان در مدل پوست چرب و خشک فعالیت داریم که دارای جای جدید و رو به گسترش است و شرکت‌های ایرانی هنوز در این بازار جای گیر نشده‌اند، لذا در تلاشیم اولین محصول تولیدی ما در این برند به زودی وارد بازار شود و در عین حال هر چه سریع‌تر محصولات دیگری را نیز در این حوزه تولید و به بازار عرضه کنیم.

تولیدی بازار گانسی «عود کالاه» از سال ۱۳۹۵ فعالیت خود را در زمینه تولید لوازم آرایشی و بهداشتی آغاز کرد و در حالی است که شروع به فعالیت اصلی این شرکت در دوره قبلی آن بوده است. این شرکت در آن دوره ۷۰ بوده است. این شرکت در آن دوره یکی از مهم‌ترین شرکت‌های تولیدکننده شامپو در کشور بود که با بیش از ۱۵۰ نیروی انسانی به صورت سه شیفت به تولید این محصول و صادرات آن به بازارهای مختلف در منطقه و فراتر از منطقه مبادرت می‌کرد، با این حال برخی چالش‌ها در مسیر تولید، از جمله رقابت‌های ناسالم توسط برخی تولیدکنندگان در دهه‌های بعد از جنگ باعث کاهش تولید در این شرکت شد.

برند قیمت‌های بالاتری را نیز به خود اختصاص دهند و البته دارای خصوصیت‌های متفاوتی نسبت به برند ژومبو هستند که برای این منظور لازم است بازارهای تهران و کرج نیز فعال شوند.

وی با بیان اینکه منابع مالی شرکت‌ها در محل منابع افراد خانواده تأمین می‌شود گفت: هیچ حمایتی مانند تسهیلات بانکی و ... توسط

باین حال از سال ۹۵، این شرکت فعالیت مجدد خود را در تولید محصولاتی در برندهای جدید همچون ژومبو و بیس میس از سر گرفت. این شرکت در حال حاضر دارای ۱۰ نیروی کار شاغل است که البته ناپین تر از ظرفیت‌های تولیدی این شرکت است که در نتیجه عدم ثبات اقتصادی محدود شده است.

حمید پورمحمدی، مدیر تولید این شرکت در گفت‌وگو با «دنیای اقتصاد» با بیان اینکه کمبود زیرساخت‌های انرژی برای تولید می‌شکل روبرو شود، گفت: این امر عاملی برای تولید ناخالص داخلی است و باعث کاهش تولید می‌شود. او افزود: دولت از این مجموعه نوت نمی‌گیرد و در نتیجه این شرکت کالا روی پای خود ایستاده است و این در حالی است که هر روز نهادهای تولید با افزایش ریسک روبرو می‌شوند و تولید کنند در این رشد و بی‌ثباتی قیمتی هیچ گونه دخالتی ندارد.

■ چالش‌های تامین مواد اولیه

وی با بیان اینکه این شرکت در محصولات مختلف بحث‌هایی از مواد اولیه خود را دارد می‌کند، افزود: یکی از مواد اولیه‌ای که از داخل تامین می‌شوند، به اینگونه بر کامپلوتاید داخل دستگاه‌ها مانند وازن و ظروف بسته‌بندی و... اما قیمت‌ها بر پایه دلار محاسبه می‌شوند و نوسان هر روز، دلار علاوه بر مواد اولیه و اردی رتی قیمت مواد اولیه داخلی نیز اثر می‌گذارد.

به گفته پورمحمدی حتی در زمانی مواد اولیه پتروشیمی که از ایران به دبی صادر می‌شد، در بازار دبی از قیمت‌های داخلی ما کمتر تمام می‌شد و این مشکل دستگاهی به تولیدکننده فشار می‌آورد. بااین حال بخش زیادی از مواد اولیه مورد نیاز از آلومینا، بلژیک، فرانسه و حتی از آمریکا وارد می‌شود که البته، با مشکلاتی در مسیر تامین مواد اولیه و حمل و نقل

خط ویژه سازمان آگهی

شركتی در نظر دارد

يك دستگاه خودرو هیوندای سوناتامدل 2011NF

متعلق به خود را از طریق مزايد عمومی به فروش رساند. متقاضیان می توانند از روز سه شنبه مورخ ۱۳۹۰/۱۲/۰۴ پایان روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۰/۱۲/۱۱ جهت بازدید و ارائه پیشنهاد قیمت در ساعات اداری روزهای شنبه تا چهارشنبه به همراه داشتن مدارک شناسایی به آدرس تهران خیابان ملاصدرا خیابان شیراز جنوبی، خیابان برزلی غریز، پلاک ۱۲۰، طبقه دوم مراجعه نمایند. هزینه آگهی و کارشناسی خودرو به عهده برنده مزاید می باشد.

آگهی مزایده عمومی انواع ضایعات

شرکت داروسازی شهید قاضی (سهامی عام) در نظر دارد نسبت به فروش انواع ضایعات به شرح ذیل اقدام نماید:

۱- نوع ضایعات: ضایعات پلی اتیلن آسیایی درجه دو - ضایعات آمپول آب مقطر تزریقی ۵ سی سی - مواد آسیایی بطری پلی اتیلن PE - ضایعات بطری خالی لیبل دار پلی اتیلن - ضایعات روده‌ای پلی اتیلن - ضایعات گرانول مخلوط - ضایعات استپر - ضایعات گونی پلاستیکی - ضایعات پلاستیک لفافه پالت و غیره

۲- مهلت دریافت اسناد مزایده و پذیرش پیشنهادات: از تاریخ انتشار آگهی به تاریخ ۱۴۰۰/۱۲/۲ لغایت پایان وقت اداری ۱۴۰۰/۱۲/۱۲ (به جز تعطیلی رسمی) به مدت ۱۰ روز

۳- تاریخ و ساعت بازدید: همه روزه از ساعت ۹ الی ۱۲ (به جز تعطیلی رسمی)

کلیه متقاضیان جهت دریافت و یا تحویل اسناد و پیشنهادات مالی مربوط به آگهی مزایده ضایعات می‌توانند به محل کارخانه واقع در کیلومتر ۱۰ جاده تبریز به طرف تهران، بالاتر از پاسگاه پلیس راه، روبروی مرکز آموزش جهاد کشاورزی، خیابان سرم دارو، واحد دبیرخانه محرمانه و یا دفتر مرکزی شرکت واقع در تهران به آدرس: بلوار مرزداران، ترسیده به پل یادگار امام، خیابان فرشتگان، پلاک ۳ مراجعه نمایند.

ضمناً اسناد مزایده در سایت اینترنتی شرکت به آدرس

www.sgco-infusion.com نیز قابل مشاهده می‌باشد.

۸۹۰۰

محبوبترین
وبسایت
فارسی
زبان

www.den.ir

دست‌اندازهای سرمایه‌گذاری در پخش دارو



عقیل آرین نژاد
مدیر عامل پخش البرز

حاشیه سود در صنعت پخش را باید مهم‌ترین چالش کنونی برای این صنعت تلقی کرد؛ چالشی که در پی رشد شدید هزینه‌ها و تورم در اجزای متشکله هزینه‌ها پخش از اجاره ران گرفته تا توزیع ناوگان ایجاد شده و همه‌اگران این صنعت را در پی می‌گیرد و باید گفت این موضوع مانع اصلی در مسیر توسعه سرمایه‌گذاری‌ها در این بخش است. مارجین سود این فعالیت در اندازه‌ای است که حتی هزینه حمل‌برخی کالاها را نیز پوشانده نمی‌دهد.

در این بین در حوزه توزیع دارو، عدم بازپرداخت بدهی‌های دولت به شرکت‌های پخش می‌تواند به همه‌تلاش‌هاست و این در حالی است که نرخ تنزیل اوراقی که دولت در ازای بدهی خود به شرکت‌های پخش می‌پردازد، ۲۸ تا ۲۰ درصد صمیمت این اوراق را شامل می‌شود که توجیه این نحوه بازپرداخت را از بین می‌برد و باعث می‌شود سودآوری در حوزه پخش دارو بیش از کالاها، کاهش یابد و نگاهی به سودهایی مندرج در سامانه کدال نشان می‌دهد بهرغم سرمایه‌گذاری‌های بالای که برای این صنعت صورت می‌گیرد، عملاً سودی عاید این فعالیت‌ها نمی‌شود. در این میان دولت در سال‌های اخیر به دنبال توسعه شفافیت در حوزه توزیع رفته و برای این منظور سامانه‌هایی را برای توزیع کالا و دارو از شرکت‌های تولیدی تا مصرف‌کننده ایجاد کرده است که این اقدامات نتایج مبارکی را به همراه داشته‌است؛ هرچند در حوزه توزیع دارو این موضوع هزینه‌های زیادی را برای شرکت‌های پخش به همراه دارد، اما انتظار می‌رود دولت با سیاست‌های درست منابع این شرکت‌ها را نیز در نظر داشته باشد. به عنوان مثال راه‌اندازی سامانه‌ی تک در حوزه دارو به نفعی که در مسیر شفافیت به همراه دارد، باعث شده باشد یادی از دارو‌دارای پلن مشخص باشد که بار هزینه‌ای برای شرکت‌های توزیع دارد و از طرفی شرکت‌های مذکور ناچار به توزیع دارو حتی به اقراخانه‌های بدکار هستند که این امر در برخی موارد توجیه اقتصادی توزیع را از بین می‌برد و هزینه‌های پخش را افزایش می‌دهد.

با این حال واقعیت آن است که ثبت کالا در سامانه‌ها به طور کلی اقدام مناسبی است که شفافیت در تولید و توزیع را به دنبال دارد و به نفع شرکت‌های پخش شفاف است؛ با این حال مطالبه شرکت‌های مذکور انعطاف دولت و فراهم‌سازی زمینه همکاری با این شرکت‌ها است.

نباید فراموش کرد شرکت‌های پخش دارو در شرایط کرونا و وضعیتی که کشور در شرایط تحریمی به سر می‌برد، داروهای مورد نیاز وزارت بهداشت را به آسانی در اختیار مصرف‌کنندگان قرار دادند و به‌جای این اطمینان وجود دارد که شرکت‌های پخش در پهن‌های تعریف شده توسط وزارت بهداشت عملیات توزیع را با توجه به نظرات‌های دقیق‌کی که صورت می‌گیرد به دست‌های مردم می‌دهند.

البته در بسیاری از صنایع تولیدی، وزارت صمت هنوز نتوانسته شرکت‌های تولیدکننده برخی کالاها مانند ماسک یا الکلی را تولیدکننده‌های تجهیزات پزشکی را قانع کند که تولیدات خود آنها را طبق روش‌های پیشین توزیع کنند و این موضوع باعث عدم شفافیت و فساد در این صنایع می‌شود و بر این اساس انتظار می‌رود دولت برنامه‌ریزی‌های لازم برای شفافیت در این حوزه را در دستور کار خود قرار دهد.

علاوه بر این در حوزه پخش دارو، به رازینی شرکت های پخش با دولت و اتخاذ تصمیمات درست برای سودآوری در صنعت پخش نیاز ضروری وجود دارد و این رابطه بر گزاری جالبست با مسئولان سازمان غذا و دارو و تبیین دقیق جایگاه رازینی صنعت پخش دارو در کشور می تواند نقش این شرکت ها را در پروسه هایی مانند قیمت گذاری بر رنگ کرد. در حال حاضر شرکت های پخش در فرآیند قیمت گذاری عملا هیچ نقشی ندارند و این در حالی است که شرکت های تولید کننده پیشنهاد های قیمتی خود را اعلام می کنند و در چانه زنی برای قیمت تعیین کار دارند. بر این اساس نیازمند تبیین جایگاه های پخش معاصر ما راجع به این در دسترس هستیم.

به عنوان نمونه شرکت‌های تامین کنند «رمدیسور»
 ها حاشیه پخش بالای ۵۰ درصدی این دارو را در اختیار
 داشته‌اند. پخش داروهای اندو این در حالی است که ماهی
 ن در نظر گرفته شده برای این محصول برای توزیع تنها چند
 درصد است و دولت نیز در قبال خرید این دارو از شرکت‌های
 اوراقی را در اختیار شرکت‌های مذکور قرار داده که
 به‌خوبی به وجه نقد تبدیل نشده‌اند. این نشان می‌دهد مسوولان
 در جایگاه پخش دارو بی‌اطلاعند و در فرایند قیمت‌گذاری
 جایگاهی برای آن در نظر نگرفته‌اند.

در این میان واسطه‌های غیر شفاف نیز مشکلاتی را در مسیر فعالیت شرکت‌های بخش‌های ایجاد می‌کنند؛ عدم پراخت‌یالیات توسط این شرکت‌ها در شفافیت در فروش، فروش، قیمت‌های بالاتر از قیمت اصلی، نبود حساسیت دقیق در فعالیت این افراد و... همگی باعث رقابت ناسالم بین شرکت‌های بخش قانونی و واسطه‌های غیر شفاف شده که البته امیدواریم با سامانه‌هایی که عملیات توزیع را از شرکت‌های تولیدی رصد می‌کنند، بتوان جلوی فعالیت این واسطه‌ها را گرفت یا آنها را به‌رود به حوزة شفافیت وادار کرد.

حضور روس‌ها در شرکت توزیع داروهای دامی اروپا

دنیای اقتصاد، جمعی از متخصصان تولید کننده داروهای دایمی روسیه که به ایران آمدند موفق به بازآید از امکانات شرکت توزیع داروهای دایمی داروپخش شدند. براساس اطلاعات دریافتی در مذاکرات روس ها با طرف ایرانی (شرکت توزیع داروهای دایمی داروپخش) توافقاتی صورت پذیرفته و به مرحله عقد قرارداد همکاری نزدیک شده است. مهندس کرام الدین، سرپرست شرکت توزیع داروهای دایمی داروپخش ضمن اظهار رضایت از حضور متخصصان داروهای دایمی روسی در ایران گفت: استراتژی شرکت ما بر توسعه و تکمیل سبد داروهای متنوع و محصولات و کیفیت استوار است و این حضور را برای تقویت بنیادهای شرکت توزیع داروهای دایمی داروپخش ارزیابی می کنم.

دنیا کے اقتصاد

ویژه نامه سراسر

«صنعت پخش»

منتشر شد



دولت چه خواب‌هایی برای تقویت صنعت توزیع کشور دیده است؟

دولتیزاسیون صنعت پخش

ضمناً اسناد مزایده در سایت اینترنتی شرکت به آدرس **www.sgco-infusion.com** نیز قابل مشاهده می‌باشد.

www.den.ir