



نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته «ایران فارما» برگزار می‌شود

بزرگترین گردهمایی صنعت دارو امروز در تهران

صفحه ۲

سبقت دارویی‌ها در تأمین مالی از بازار سرمایه

صفحه ۹



گروه دارویی برکت

خرید سهام شرکت‌های سرمایه‌پذیر در اولویت

صفحه ۷

فرشید مرادی



صنعت دارو در مضیقه

صفحه ۱۳

ابلیس کهزادی



صادرات ۴۲۰ هزار دالاری «دسبحان»

صفحه ۶

ارش سیاوشی نژاد



تعداد مراکز بالا متمایز کننده «پخش»

صفحه ۳

عقیل آیین‌نژاد



بررسی عملکرد ۶ ساله نشان داد:

رشد فروش و سودآوری شرکت‌های دارویی

صفحه ۱۵

مدیر عامل ایران دارو از برنامه‌های شرکت
برای افزایش سود خالص خبر داد:

ورود به باشگاه ۱۰۰ میلیاردی‌ها

صفحه ۱۲



مدیرعامل گروه دارویی برکت اعلام کرد:

سرمایه‌گذاری ۱۰ هزار میلیارد تومانی در حوزه تولید داروهای با فناوری پیشرفته

صفحه ۲



گروه دارویی برکت
(سهامی عام)

Barkat Pharmaceutical Group

۱ یکی از بزرگترین هلدینگ‌های دارویی کشور
• سهم بازار ۱۴ درصدی از بازار داروی کشور
• اشتغالزایی بالغ بر ۵,۰۰۰ سرمایه‌انسانی متخصص

۲ سرمایه‌گذاری بالغ بر ۱۰,۰۰۰ میلیارد تومان در حوزه فناوری‌های پیشرفته دارویی طی دهه اخیر

• اولین تولیدکننده واکسن کرونا در منطقه غرب آسیا (کوویران برکت و کوویران برکت پلاس)
• احداث اولین سایت تولید داروهای ضد سرطان تزریقی در منطقه غرب آسیا
• تولید واکسن پنتاوالان و ضد سرطان برای اولین بار در کشور
• اولین و بزرگترین شهرک تخصصی دارویی با زیرساخت‌های مجهز در منطقه غرب آسیا

۳ سبد دارویی بالغ بر ۸۵۰ قلم دارو

• گروه‌های درمانی بیوتکنولوژی، سلول درمانی، واکسن، قلب و عروق،
• آنکولوژی، اعصاب و روان، مکمل‌ها و غیره
• گواهینامه‌های GMP در خطوط تولیدی متنوع

۴ دارای زنجیره کامل ارزش در صنعت دارو

• رتبه نخست تولید مقداری دارو در کشور
• بزرگترین شبکه توزیع مویرگی در کشور



سلامتی برکت است...

آدرس: تهران - خیابان شهید بهشتی - خیابان احمد قصیر
تلفن: ۰۲۱۸۸۴۸۰۱۶۱
info@bpharmed.com www.bpharmed.com

صنعت دارو، نهاد توسعه‌یافتگی

حبیب‌علیرآده
روزنامه‌نگار

همه‌گیری بیماری کرونا که پس از انفولانزای اسپانیایی، کشنده‌ترین بیماری لقب گرفت، اهمیت توسعه صنعت دارو را بیش از پیش آشکار کرد. صنعت

دارو و خدمات درمانی علاوه بر اثرات اجتماعی (افزایش امید به زندگی، کاهش مرگ‌ومیر، سلامت روان جامعه و...)، از نظر اقتصادی و ارتباطات بین‌المللی نیز اهمیت زیادی برای کشورهای جهان دارد. بر پایه برآوردها، حدود ۱۰ درصد GDP جهان مربوط به بخش سلامت است. صنعت دارو یکی از سودآورترین صنایع جهان به شمار می‌رود.

در حال حاضر بیش از ۷۹۰۰ شرکت در حوزه پژوهش، تولید و توزیع انواع دارو در سطح جهان فعالیت می‌کنند. در ایران بیش از ۴۰ شرکت دارویی فعال هستند که حدود دوسوم آنها را شرکت‌های دولتی و شبه‌دولتی تشکیل می‌دهد. این ویژگی از یک سو مثبت و از سویی دارای پیامدهای منفی است. جنبه دولتی بودن صنعت دارو، وجود آرامش نسبی در بازار دارو است اما نبود قدرت تصمیم‌گیری مدیران برای اجرای طرح‌ها و برنامه‌های نوسازی و انجام پژوهش‌های توسعه‌ای وجه منفی آن به شمار می‌رود. جایجایی‌های پیاپی مدیران و کوتاهی دوره مدیریت آنها در بخش دولتی، از جمله چالش‌های صنعت داروی ایران است. با این حال، صنعت داروی ایران از ظرفیت‌ها و امکانات گسترده‌ای برای توسعه برخوردار است به طوری که ۹۷ درصد نیاز دارویی کشور در داخل تولید می‌شود. ارزش بازار تولید دارو در کشور بیش از ۳۵ هزار میلیارد تومان و ارزش بازار شرکت‌های دارویی پذیرفته‌شده در بورس حدود ۲۵۳ هزار میلیارد تومان است.

از موانع مهم توسعه صنعت داروی ایران، می‌توان به قیمت‌گذاری دستوری اشاره کرد که عملاً اجرای هرگونه طرح توسعه‌ای را غیرممکن می‌کند. سازمان غذا و دارو مسئولیت قیمت‌گذاری محصولات این صنعت را بر عهده دارد. مشکل قیمت‌گذاری دستوری در بسیاری از صنایع دیگر نیز به چشم می‌خورد. گرچه این سیاست برای کنترل قیمت‌ها و جلوگیری از تشدید فشار بر مردم به اجرا درآمده، اما در عمل موفقیت زیادی نداشته است.

در سطح جهان به ویژه در اقتصادهای نوظهور، افزایش جمعیت سالمندان که موجب افزایش تقاضای دارو و درمان برای بیماری‌های مزمن شده، همچنین افزایش نسبی درآمد و بهبود دسترسی به خدمات درمانی، زمینه را برای رشد و توسعه صنعت دارو فراهم کرده است. پیشرفت فناوری و تولید نوآورانه داروهای جدید به پرنگ‌تر شدن نقش این صنعت منجر شده است. اما در ایران، با وجود برخورداری صنعت دارو از متخصصان و کارشناسان زبده و فراهم بودن زمینه‌های پژوهش، همچنین توانایی تولید بخش بزرگی از نیازهای دارویی در داخل، این صنعت هنوز راه زیادی برای رسیدن به شرایط مطلوب دارد.

صنعت داروی هر کشور، یکی از نمادهای توسعه‌یافتگی آن است چرا که به صورت مستقیم با روح و جسم مردم در ارتباط است. بر این اساس، افزایش سرمایه‌گذاری در این صنعت، استفاده از فناوری‌های روز برای تولید دارو و گسترش دامنه پژوهش‌های علمی و صنعتی در این حوزه می‌تواند ایران را به یکی از قطب‌های این صنعت در جهان تبدیل کند.

نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته «ایران فارما» برگزار می‌شود

بزرگترین گردهمایی صنعت دارو امروز در تهران

نمایشگاه‌های دارویی شده است.

هدف نمایشگاه ایران فارما

نمایشگاه ایران فارما فعالیت خود را با اهداف بزرگ آغاز کرده و تا کنون توانسته به بسیاری از این اهداف دست یابد. ایران فارما تلاش می‌کند تا این نمایشگاه را باکیفیت بسیار بالا برگزار کند؛ بنابراین هرساله با ارزیابی تمامی شرکت‌کننده‌ها میزان عملکرد این نمایشگاه مورد بررسی قرار گرفته و هرساله تلاش می‌شود آن را نسبت به سال قبل باکیفیت‌تر برگزار کنند. این نمایشگاه به‌قدری تأثیرگذار و مفید است که هرساله شرکت‌های بزرگ پس از اتمام دوره نمایشگاه اقدام به رزرو سال بعد می‌کنند. مهم‌ترین اهداف این نمایشگاه عبارت‌اند از:

- تمامی شرکت‌هایی که در زمینه تولید و توزیع دارو یا صنایع وابسته به دارو هستند را به عموم معرفی کند.
- بستری مناسب به‌منظور داشتن تجارت بین‌المللی دارو و صنایع مشابه آن فراهم خواهد کرد.
- شرکت‌های داروسازی با مراکز علمی بزرگ داخلی و خارجی می‌توانند ارتباط برقرار کنند.
- حمایت از تولیدات داخلی افزایش می‌یابد.
- بر روی بازار داخلی و خارجی ایجاد شده این نمایشگاه تأثیر چشمگیری دارد.
- این نمایشگاه به افزایش صادرات دارو و صنایع وابسته به آن کمک می‌کند.
- هرساله با افزایش حضور شرکت‌های ایرانی و خارجی در نمایشگاه ایران فارما در صنعت دارویی و صنایع مربوطه دیگر شرکت‌ها توانسته‌اند با تبادل اطلاعات میان یکدیگر به پیشرفت‌های چشمگیری دست یابند. از دیگر دستاوردهای این نمایشگاه می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:
- با بازدید از غرفه‌ها دانشجویان داروسازی توانسته‌اند دید بسیار وسیع‌تری نسبت به رشته خود و آینده آن پیدا کنند. در این نمایشگاه نمایندگی‌های مستقیم از کشورهای هند، چین، پاکستان و... حضور یافته‌اند. شرکت‌های بین‌المللی مستقل مانند شرکت هوگر ژن و شرکت سوپیشی حضور یافته‌اند.



ایران فارما از سال ۹۳ تا کنون توانسته بیش از ۴۰ کشور دنیا را به خود جذب کند. ایران فارما به دلیل شیوع بیماری کرونا در سال ۹۹ یعنی در ششمین دوره خود برگزار نشد. در سال ۱۴۰۰ به بعد برگزاری این رویداد بزرگ به حالت عادی خود برگشته و هرساله برگزار شد. همچنین هشتمین دوره از نمایشگاه ایران فارما، بزرگترین گردهمایی تخصصی صنعت داروسازی ۵ الی ۷ مهر ماه سال ۱۴۰۲ از ساعت ۹ صبح تا ۱۸ عصر، در محل

مصلای امام خمینی (ره) برگزار می‌شود.

مهم‌ترین صنایع حاضر در نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما، صنایع تولید دارو، تولید کنندگان مواد اولیه، صنایع آرایشی و بهداشتی، صنایع غذایی شامل مواد و مکمل‌های غذایی و صنایع تولید کننده تجهیزات داروسازی هستند.

سالانه تعداد زیادی نمایشگاه دارویی در کشور برگزار می‌شود؛ اما نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما نسبت به مابقی نمایشگاه‌ها دارای نکات مثبت بسیار زیادی است. در این نمایشگاه تمامی چالش‌هایی که سبب ایجاد تعامل بین دو شرکت می‌شود و تبادلات علمی و اقتصادی روی می‌دهد. حضور افراد بازدیدکننده متخصص و حضور شرکت‌های بین‌المللی گسترده همراه با وزرا و سفیرانشان سبب بالا رفتن جایگاه این نمایشگاه نسبت به سایر

شرکت‌های تولیدکننده دارو (محصول نهایی)، شرکت‌های تولیدکننده مواد اولیه دارویی، شرکت‌های توزیع کننده دارو، شرکت‌های تولیدکننده تجهیزات و ماشین‌آلات دارویی، شرکت‌های خدمات چاپ و بسته‌بندی دارو، شرکت‌های تولیدکننده داروهای نو ترکیب و شرکت‌های دانش‌بنیان، تولیدکنندگان داروهای گیاهی، مکمل‌های غذایی و رژیمی، مراکز علمی، تحقیقاتی و پژوهشی داروسازی، انجمن‌ها، اهالی مطبوعات و نشریات حوزه دارویی بوده است.

محورهای رویدادها و موضوعات مورد بحث در نمایشگاه ایران فارما؛ صادرات دارو، توزیع دارو، چاپ و بسته‌بندی، تجهیزات داروسازی، ماشین‌آلات، مواد اولیه، محصول نهایی و پژوهش و توسعه است.

ایران فارما یکی از نمایشگاه‌های مشهور در صنعت دارویی بوده که از سال ۱۳۹۳ تا کنون مشغول به فعالیت است. یکی از سودآورترین صنایع در دنیا صنعت داروسازی است که در همه دوره‌ها به دلیل اهمیت دادن مردم به سلامت خود رشد چشمگیری داشته است. در واقع نمایشگاه ایران فارما با هدف برگزاری هرساله توسط گروه‌های صنایع دارویی از سال ۱۳۹۳ فعالیت خود را شروع کرده است. هرساله تعداد شرکت‌کنندگان در این نمایشگاه افزایش یافته و توانسته در سطح بین‌المللی نیز فعالیت خود را گسترش دهد. نمایشگاه بین‌المللی

برنامه تحول

صیانت از ثروت ذینفعان

تعالی سرمایه انسانی

بهینه‌سازی پرتفولیو مبتنی بر سیاست مستمر تحلیل و تعدیل پرتفوی

سرمایه‌گذاری در کسب و کارهای پربازده و بزرگ مقیاس

بهره‌مندی از فرصت‌های بهینه محیط بین‌الملل

توسعه نوآوری

افزایش بهره‌وری ناظر به روزآمدی و کارآمدی

چابک‌سازی

مولدسازی دارایی‌ها

خروج از بنگاه‌داری و تمرکز بر سهامداری

شفافیت و پاسخ‌گویی، مبارزه با فساد و تضاد منافع

مدیریت منسجم، یکپارچه و هم‌افزا درون گروهی شستا با سایر شرکت‌ها

شرکت سرمایه‌گذاری دارویی تامین (سهامی عام)

TAMIN PHARMACEUTICAL INVESTMENT COMPANY(PJS)

Aburaihan
Pharmaceutical Co.

تاثیر ایران فارما در گسترش صنعت داروسازی و ارتقای برند



بابک مصباحی
مدیرعامل شرکت داروسازی کوثر

در حوزه‌های مختلف وقتی یک صنعت به بلوغ می‌رسد، این موضوع را به کشورهای منطقه و جهان اعلام می‌کند. باید گفت که صنعت داروسازی کشور پس از این سال‌ها و با گذراندن مراحل دشوار، بالندگی و نقاط قوتی را در خود ایجاد کرده که امروز می‌تواند خود را ابراز کند. امروز برندیک مورد انتظار در صنعت داروسازی در حال روی

دادن است و باید در مسیر تقویت آن حرکت کنیم. داروسازی در کشور ما مزیت‌هایی را برای خود ایجاد کرده و دارای مزایای رقابتی شده است که می‌تواند آن را به کشورهای منطقه و حتی فراتر از آن گسترش دهد؛ و البته برای این توسعه نیاز به ابزار مناسب وجود دارد که باید از آنها بهره گرفت. بدون تردید در این زمینه یکی از راه‌هایی که امروز می‌تواند به عنوان مسیر معرفی برند داروسازی کشور مطرح شود، استفاده از قابلیت موجود نمایشگاهی است که می‌توانیم از آن بهره بگیریم.

وقتی از نظر نمایشگاهی منطقه را مورد بررسی قرار می‌دهیم، می‌بینیم که این منطقه همچنان برای تشکیل این نوع نمایشگاه‌ها بکر است. بنابراین نمایشگاه ایران فارما که در این سال‌ها در این حوزه به شکل مطلوب فعالیت داشته، می‌تواند به خوبی از این فضا برای گسترش صنعت داروسازی کشور استفاده کند.

ایران فارما به عنوان یک نمایشگاه و رویداد بین‌المللی در صنعت داروسازی فرصتی هست برای شرکت‌های دارویی که به مخاطبان خود یادآور شوند هنوز در عرصه تولید حضور دارند و از محصولات و دستاوردهای جدید خود با آن‌ها سخن گویند. به عبارتی برنامه حال و آینده خود را با مخاطبان در میان‌گذارند و برند خود را به این شیوه جان تازه می‌بخشند، از این رو این رویداد یک مدیای آگاهی‌بخش است، از طرفی مخاطبان جدید و علاقه‌مندان به صنعت فرصت را خواهند داشت تا اطلاعات خود را از بازار گسترش دهند.

علاوه بر این ملاقات‌های B2B به منظور افزایش سینرژی از دیگر مزایای این رویداد است که بستر آن با توجه به تنوع شرکت‌های حاضر در این رویداد فراهم است. از طرفی شناسایی رقبای تجاری و اطلاع از تولیدات جدید آن‌ها و حرکت به سمت آینده با کسب اطلاع از وضعیت موجود در این رویداد فراهم است. حضور شرکت‌های خارجی و امکان انعقاد قرارداد تجاری با آن‌ها نیز یکی دیگر از فرصت‌هایی است که در ایران فارما فراهم آمده است که بستری برای افزایش تولیدات قراردادی و تولیدات مشترک است.



SOBHAN DAROU



SOBHAN DAROU
Leader in CNS products

- نزدیک به نیم قرن سابقه
- تولید بیش از ۱۵۰ محصول دارویی
- رتبه اول کشوری از لحاظ حجم تولید
- پیشرو در تولید داروهای اعصاب و روان

فرهیخته گرامی :

سبحان دارو از شما دعوت می‌نماید تا در هشتمین نمایشگاه بین المللی ایران فارما در غرفه گروه دارویی برکت همراه ما باشید.

شبستان مصلای بزرگ امام خمینی(ره)،
غرفه گروه دارویی برکت (مقابل درب ورودی)
شماره E/120-E/121-E/122



IRANPHARMA
هشتمین نمایشگاه بین المللی دارو و صنایع وابسته (ایران-فارما)
۵ تا ۷ مهر ۱۴۰۲، تهران، مصلی امام خمینی(ره)
The 8th Int'l Exhibition on Pharmaceuticals and Related Industries (IRANPHARMA)
27 - 29 Sep. 2023 Tehran - Iran
www.irphexpo.com

در گفت‌وگو با مدیرعامل پخش البرز مطرح شد:

تعداد مراکز بالا متمایز کننده «پخش»

یکی از بزرگترین شرکت‌های پخش دارو در کشور شرکت پخش البرز است. در این رابطه با عقیل آرین‌نژاد، مدیرعامل این شرکت به بررسی شرایط حال حاضر پخش البرز و چالش‌ها و مزیت‌های آن پرداختیم.

نگین عطیمی
محرر



*** معمولاً چند درصد از داروهای شما، به دلیل تاریخ انقضا غیر قابل استفاده می‌شوند؟ برای کاهش انبار مانی داروها چه برنامه‌ای دارید؟**

درصد انقضا بسیار کم است و عمده کار ما با شرکت‌ها به صورت امانی است و اگر انقضایی هم باشد با شرکت‌های تأمین کننده خواهد بود. حتی در خصوص خریدهای قطعی هم با مذاکراتی که با تأمین کننده داریم، بخش عمده کالاهایی که ممکن است منقضی شوند را به حساب تأمین کننده می‌زنیم و عدد آن در شرکت‌های پخش و به خصوص پخش البرز بالا نیست.

*** چند درصد از مطالبات خود را با دریافت اوراق بهادار تسویه می‌کنید؟**

اینکه چقدر از مطالبات از طریق اوراق تسویه می‌شود، سال به سال فرق می‌کند مثلاً سال گذشته اوراق تهاثر مالیاتی نداشتیم ولی امسال در بودجه آمده و به دنبال این هستیم که بتوانیم تهاثر مالیاتی انجام دهیم یا اینکه سال قبل اوراق اخزا نداشتیم و ممکن است امسال در بودجه باشد. باید دید که امکان آن وجود دارد تا از این ابزارها استفاده شود یا خیر ولی به طور کلی در این پنج سال اخیر در خصوص شرکت‌های بزرگی مانند پخش البرز و شرکت‌های هجرت، دارو پخش و رازی که عدد فروش آنها به دولت بالاست می‌توان گفت بالای ۵ درصد از وصول آنها از طریق انواع مختلف اوراق‌ها بوده است.

*** فروش آنلاین هم دارید؟ آیا برای بهینه کردن سیستم آنلاین برنامه‌ای دارید؟**

درواقع هنوز شرکت‌های پخش امکان فروش آنلاین را ندارند. برخی از داروخانه‌ها این کار را با توجه به بستری که دارند انجام می‌دهند ولی اگر زمانی قانونی شود و بتوانند شرکت‌های پخش هم فروش آنلاین داشته باشند ما بستر نرم افزاری آن را داریم.

*** اقدامات شرکت در رابطه با اختلاف حقوقی با شرکت تولی پرس در چه مرحله‌ای است؟**

مناقشات با دو بانک ملت و لقتصاد نوین درمورد پرونده تولی پرس داریم که پرونده بانک ملت به انتهای کار رسیده و تا دو ماه آینده بسته می‌شود. همچنین با وصول مطالباتی که داشتیم کارهای اقتصاد نوین هم جلو رفته و مخاطراتی از آن بابت نداریم و به نظر می‌رسد آن هم در یک سال آینده حل شود.

*** یکی از مهمترین چالش‌های شرکت‌های پخش، وصول مطالبات است. برنامه‌ریزی شما برای وصول مطالبات چگونه است؟**

بخشی از مشتریان ما در حوزه دارو دولت است که حدود ۳۵ تا ۴۰ درصد فروش ما به مجموعه‌های دولتی انجام می‌شود. در این مورد هم پیگیر وصول هستیم تا بتوانیم از طریق دریافت چک یا واریز به حساب وصول داشته باشیم. همچنین از ابزارهای مختلف تهاثر بانکی، تهاثر مالیاتی، دریافت اوراق و ابزارهای مختلف پیگیر هستیم و تا به حال هم توانستیم وصول خوبی داشته باشیم. در مجموع دوره مطالبات خود را از دولت در حد نرمال نگه داشتیم و در حوزه بخش خصوصی هم از طریق ابزارهای مختلف در داخل مجموعه سعی می‌کنیم تا به موقع چک‌ها را دریافت کنیم. بنابراین سعی می‌کنیم کالاهای خوبی در سبد خود داشته و سبد قبلی را تأمین کنیم که به واسطه آنها قدرت ما را در وصول مطالبات بیشتر کند.

*** دوره وصول مطالبات شما در سال جاری نسبت به سال گذشته تغییری داشته است؟**

نسبت به سال گذشته دوره وصول مطالبات مقداری کاهش پیدا کرده چون سبد شرکت سبد بهتری شده است و هرچند شرایط اقتصادی داروخانه‌ها خوب نیست و کمی با چالش عدم توانایی برخی داروخانه‌ها در پرداخت بدهی مواجه هستیم ولی وضعیت دوره وصول مطالبات خود را کنترل کرده‌ایم.

*** بزرگترین بدهکاران شما چه کسانی هستند؟**

بزرگترین بدهکار شرکت پخش البرز دولت است اما داروخانه‌های بزرگی هم هستند که در شهرهای مختلف با اعداد بالایی بدهکارند که همیشه به لحاظ ریسک و اعتبار سنجی تحت نظر ما هستند ولی عملاً بزرگترین بدهکار ما مجموعه دولت است.

*** برای توسعه شبکه‌های فروش خود، چه برنامه‌ای دارید؟**

همیشه به دنبال توسعه شبکه فروش خود از طریق تعداد فروشندگان از طریق پوشش دادن هر چه بیشتر داروخانه‌ها و بیمارستان‌های کشور هستیم تا بتوانیم پوشش خود را به ۱۰۰ درصد نزدیک کنیم. در این صورت هم به توانمندی خود در داخل اضافه می‌کنیم و هم سعی می‌کنیم سبدمان را تکمیل‌تر کنیم که همه داروخانه‌ها نیازمند خرید از ما باشند. همچنین از طرفی سعی می‌کنیم با تعداد شرکت‌های بیشتری کار کنیم تا هر چه بیشتر سبدمان تکمیل شود.



شرکت پخش البرز
(سهامی عام)



شرکت پخش البرز مقدم شمارا در هشتمین نمایشگاه بین المللی ایران فارما گرامی می‌دارد.

WWW.ALBORZDC.COM



IRANPHARMA

۵ تا ۷ مهرماه ۱۴۰۲، تهران، شبستان مصلی امام خمینی (ره)

غرفه گروه دارویی برکت، شماره های ۱۲۲، ۱۲۱، ۱۲۰



مدیرعامل گروه دارویی برکت اعلام کرد:

سرمایه‌گذاری ۱۰ هزار میلیارد تومانی در حوزه تولید داروهای با فناوری پیشرفته

محمدرضا شاهرودیلو
مدیرعامل
 که هر از چند گاهی اذهان عمومی را به خود مشغول می‌کند. اینکۀ آیا تحریم‌ها بر تولید و یا واردات دارو تأثیری در کمبود آن در آینده خواهد داشت از جمله سوالات مطرح در این باره است. بر این اساس علی مرتضوی، مدیرعامل گسروه دارویی برکت در گفت‌وگو با هفته نامه اطلاعات بورس به بررسی این موضوع و وضعیت گروه دارویی برکت پرداخت.

صنعت دارو را در حاشیه سود ناخالص نامناسب رقم زده است؛ به طوری که در سال اخیر بالغ بر ۱۰ درصد به طور میانگین با کاهش حاشیه سودآوری در صنعت دارو مواجه بوده ایم.

مهمترین مشکل صنعت دارو، قیمت‌گذاری دستوری برای دارو است که منجر به عدم تناسب قیمت دارو با بهای تمام شده شده است. از این رو طی این سال‌ها همواره قیمت‌گذاری دستوری مشکلاتی برای این صنعت ایجاد کرده و قیمت دارو در کشور واقعی نبوده است. بنابراین ضروری است برای تعادل در بازار داروی کشور، از تولید داخلی حمایت شود تا بتوان نیاز کشور به داروهای وارداتی را نیز کاهش داد؛ و این موضوع به خصوص در شرایطی مانند تحریم‌ها که کشور با موقعیت حساسی رو به رو است از اهمیت زیادی برخوردار است. همچنین در کنار بحث قیمت‌گذاری، دوره بالای وصول مطالبات همچون سال‌های گذشته وجود داشته است. با این تفاوت که به دلیل آزادسازی بحث نرخ ارز در صنعت دارو، این موضوع چالش‌ها و مخاطرات جدی تری نسبت به سال‌های گذشته در گردش نقدینگی شرکت‌ها به وجود آورده است.

* در رابطه با اجرای طرح دارویار توضیح دهید.

پس از اجرای طرح دارو یار و حذف ارز ترجیحی در صنعت دارو و عدم تناسب قیمت‌گذاری دارو با بهای تمام شده آن، نیاز به نقدینگی در صنعت دارو افزایش یافت از طرفی در پی اجرای سیاست‌های انقباضی بانکی و کاهش تسهیلات این مشکل حاد شد و در صورتی که حل نشود، صنعت دارو در ماه‌های آتی با بحران مواجه خواهد شد و در برخی داروها کمبود خواهیم داشت.

برداشتن در این حوزه در کشور بوده است. در این خصوص طرح‌هایی در دست مطالعه است که به محض نهایی شدن و تصویب در هیأت مدیره، اطلاع رسانی خواهد شد.

* برنامه شرکت برای شرکت‌های تابعه چیست؟

گروه دارویی برکت برنامه‌های متعددی را در جهت پیش برد چشم‌انداز و اهداف خود در پیش دارد که از آن جمله می‌توان به تقویت بنیه مالی و تأمین مالی شرکت‌ها از مجرای افزایش سرمایه و انتشار اوراق تأمین مالی جهت اجرای طرح‌های تولیدی جدید، بهبود مستمر خطوط تولیدی و الزامات GMP و بهبود سبب محصولات شرکت‌های تابعه و تقویت تیم اجرایی شرکت‌های تابعه و همچنین تلاش در جهت استقرار کامل اصول حاکمیت شرکتی ابلاغی سازمان بورس جهت استیفای حقوق سهامداران جزء اشاره کرد. بهبود خطوط تولید و ارتقای GMP همواره در طی سنوات اخیر از مهمترین دغدغه‌های هلدینگ در راستای افزایش کیفیت محصولات تولیدی شرکت‌ها بوده است. استمرار سودآوری همراه با تولید محصولات با کیفیت در شأن مردم عزیز ایران در بازارهای داخلی و صادراتی از مهمترین اهداف پیش روی گروه دارویی برکت بوده است.

* مهمترین مشکل صنعت دارو را چه می‌دانید؟

به نظر می‌رسد با توجه به سیاست‌های اقتصادی و افزایش نرخ ارز از نرخ مرجع به نیمایی و تخصیص ناکافی ارز بین شرکت‌های دارویی همراه با عدم افزایش قیمت مناسب محصولات، مهمترین چالش

* ارزیابی شما از مشکلات صنعت دارو در سنوات اخیر به چه صورت است؟

رشد نقدینگی و تورمی که اقتصاد ایران در سنوات اخیر آن را تجربه کرده، سبب افزایش نرخ ارز صنعت دارو از مرجع ۴۲،۰۰۰ ریالی به نیمایی شد. در پی این امر؛ قیمت محصولات دارویی متناسب با افزایش بهای تمام شده محصولات دارویی افزایش نیافته و در نهایت منجر به تضعیف حاشیه سود در صنعت دارو شد. قابل ذکر است این پدیده سبب چالش‌هایی همچون کمبودهای دارویی در برخی از بخش‌های صنعت دارو و همچنین تضعیف سرمایه‌گذاری مجدد و بهبود تدریجی خطوط تولیدی شده است.

از طرف دیگر افزایش مطالبات دولتی در دانشگاه‌ها و مراکز دولتی سبب افزایش متوسط دوره وصول مطالبات و در پی آن تشدید چالش نقدینگی در صنعت دارو شده است. همچنین تحریم‌های اقتصادی کشور سبب چالش ورود مواد اولیه و ماشین آلات تولیدی در برخی از مبادی ورودی شده است.

* برنامه ورود به کسب و کارهای جدید دارید؟

با توجه به بیانیه چشم انداز شرکت مبنی بر «پیش‌تاز در ارزش آفرینی، نوآوری و قابل اعتماد در عرصه خدمات و کالاهای سلامت محور منطقه غرب آسیا» گروه دارویی برکت خود را ملزم به ورود به عرصه‌های جدید دارویی با رویکرد فناوری بالا می‌داند. در یک دهه گذشته این هلدینگ با سرمایه‌گذاری بالغ بر ۱۰ هزار میلیارد تومانی در حوزه تولید داروهای با فناوری پیشرفته، همواره پیش‌تاز قدم

یادداشت

ردپای قیمت‌گذاری دستوری همه جااست

رضا درویشکار
گروه‌ساز دارو
 مشکلات صنعت دارو گسترده است زیرا قوانین مربوط به آن مدام دستخوش تغییرات می‌شود. هر دولتی که روی کار می‌آید تغییراتی به وجود می‌آورد که بخش مهمی از آن تغییرات به جای این که مبتنی بر نظریه‌های علمی یا جهانی باشد ایجاد می‌شود.

بخش مهمی از جامعه داروسازی ایران از قیمت‌گذاری دستوری و اجرای ناقص تأمین نقدینگی طرح دارو یار نگران و ناراضی هستند همچنین رابطه تعاملی که باید بین سازمان غذا و دارو و نهادهای ذیربط صنعت مثل سندیکا با بدنه دارویی برقرار شود دچار نقصان است. این رابطه مثل سر و بدن است و باید هماهنگ باشد اما در بسیاری از موارد اینطور نیست و گویی سر و بدن تناسب ندارند.

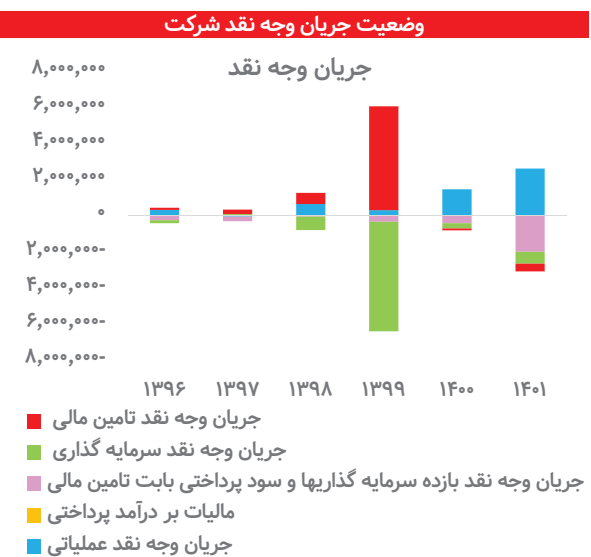
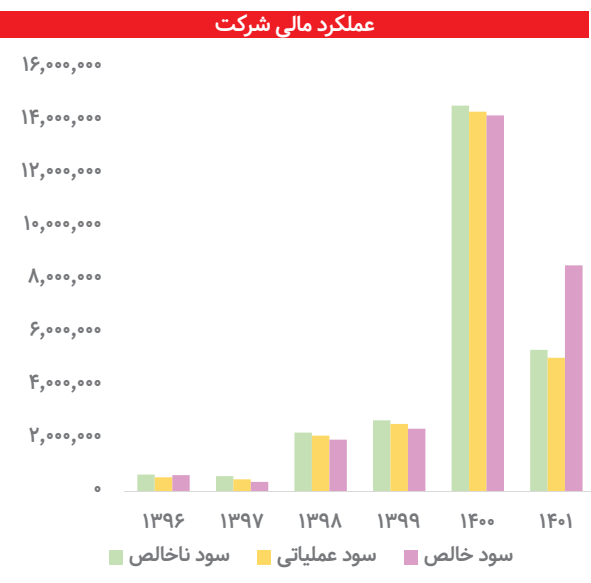
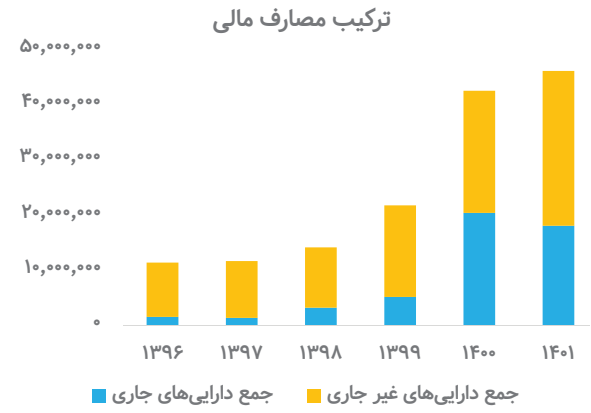
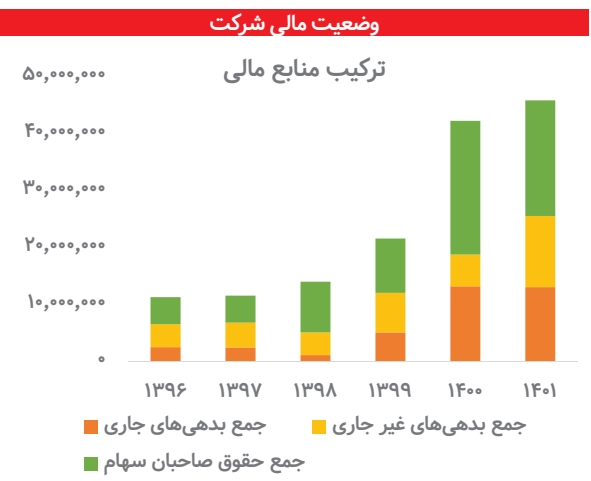
مشکلات صنعت دارو به دودسته می‌تواند تقسیم شود، در قسمت A یا مواد اولیه دارویی تمایل دارند ارز دولتی و ارزان بگیرند و سودشان در تأمین ارزان مواد اولیه و ... می‌بینند. در بخش نهایی تولید کننده تمایل دارد با ارز بازار آزاد معامله کند. اما آنچه باعث نگرانی همه افراد این قشر شده است تأمین نشدن بودجه دانشگاه و دارو است که پخش کننده وقتی دارو را به دانشگاه یا داروخانه می‌دهد تا زمانی که بخواهد به پولش برسد زمان زیادی می‌برد و مجبور به گرفتن وام و پرداخت سود بانکی و ... می‌شود، وقتی پخش کننده به پول نرسد طبیعتاً به تولید کننده نیز پولی نمی‌دهد و آن هم به چالش مالی برمی‌خورد و به همین شکل به صورت زنجیروار مشکل ایجاد می‌شود. به طور مثال فقط طلب یک شرکت از دانشگاه‌ها ۲ هزار میلیارد تومان بوده است. این انباشت برای سیستم مشکل ایجاد کرده و باعث از دست رفتن نیروها و مشکلات دیگر می‌شود.

بر اساس قوانین محصولات که در کشور تولید می‌شوند حق واردات ندارند که شاید یکی از جنبه‌های خودکفایی کشور باشد، اما در جایی نقصان هم دیده شده است به طور مثال در سال گذشته کمبود سرم و .. داشتیم و سازمان غذا و دارو از هند تأمین کرد که کیفیت لازم را هم نداشتند. با توجه به تحریم‌ها ارتباطمان اگر کاملاً هم قطع نباشد اما به هر حال قطع است و هیچ کشوری بدون حساب تولید نمی‌کند و لازم به ثبت سفارش است که در شرایط تحریمی بسیار مشکل است بنا براین در بعضی موارد نیازمند وارد کردن دارو هستیم، چون اصلاً داروی بعضی از بیماری‌ها را نداریم به طور مثال برای بیماری‌های خاص و نادر و سرطان‌ها و ... که مکانیزم آنها را باید جدا کرد اما همین که قانون اجازه ورود دارو و تجهیزات که مشابه داخلی دارد را نم‌دهد در بسیاری از موارد خوب جواب داده است ولی باید تأمین کننده دارو را تأمین کرد تا مردم به مشکل بر نخورند.

فدره بچی

گروه دارویی برکت	
نام شرکت	گروه دارویی برکت
تابلو	فهرست اولیه بازار دوم
صنعت	مواد و محصولات دارویی
گروه	تولید مواد دارویی، محصولات شیمیایی دارویی و داروهای گیاهی
نماد	برکت
تاریخ تاسیس	۱۳۸۹/۰۳/۳۰
تاریخ آغاز فعالیت (پهره‌برداری)	۱۳۸۹/۰۳/۳۰
تاریخ ثبت اولیه	۱۳۸۹/۰۳/۳۰
شماره ثبت اولیه	۳۷۷۶۶۵
سال مالی	۱۲/۳۰

رشد ۳ ماهه ۱۴۰۱ نسبت به دوره مشابه سال ۱۴۰۰			
عنوان قلم	۱۴۰۱/۰۳	۱۴۰۰/۰۳	
سرمایه	۰.۰۰ درصد	۲۶.۵۵ درصد	
جمع دارائی‌های جاری	-۱۱.۸۰ درصد	۲۹۳.۷۴ درصد	
جمع دارائی‌های غیرجاری	۳۴.۳۴ درصد	۱۶.۲۶ درصد	
جمع کل دارائی‌ها	۱۲.۴۳ درصد	۷۴.۷۲ درصد	
جمع بدهی‌های جاری	۳۶.۹۵ درصد	۱۴۸.۸۹ درصد	
جمع بدهی‌های غیرجاری	۷۰.۲۸ درصد	-۳۹.۳۱ درصد	
جمع کل بدهی‌ها	۴۷.۳۴ درصد	۲۶.۵۳ درصد	
جمع حقوق صاحبان سهام	-۱۵.۱۳ درصد	۱۴۹.۸۵ درصد	







شیرکت ایران دارو (سهامی عام)
تهران - ایران

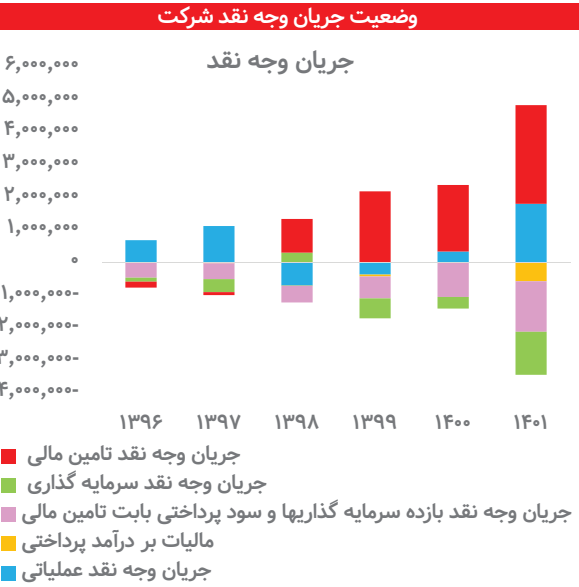
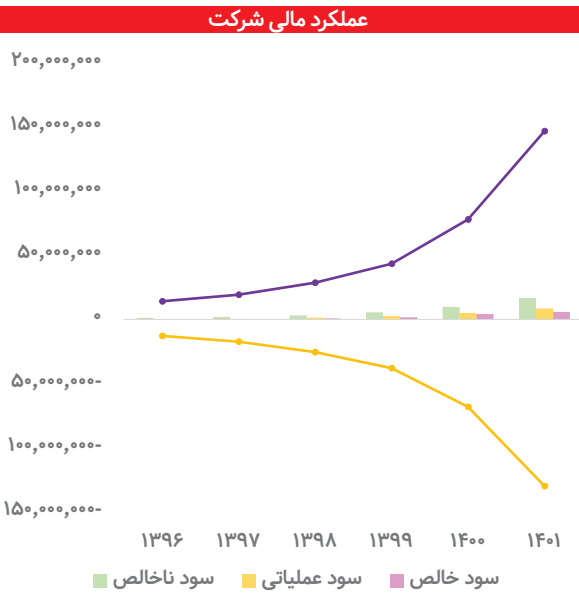
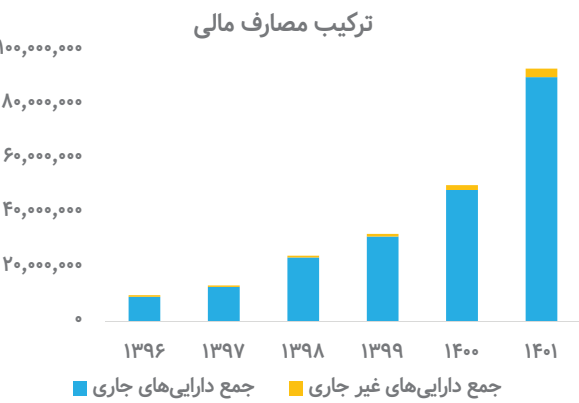
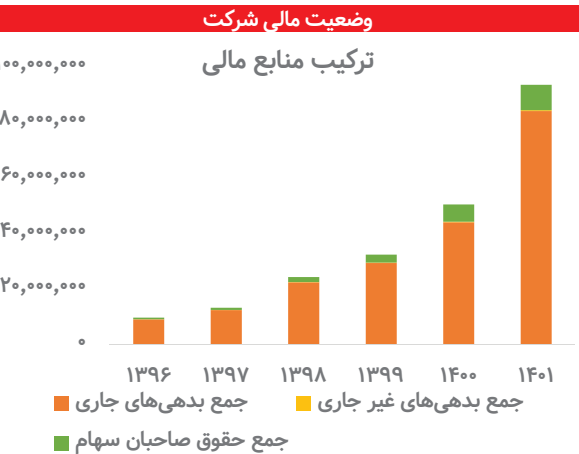
بیش از ۵۰ سال سابقه
تولید بیش از ۱۷۰ محصول در اشکال دارویی مختلف

شیرکت سهامی ایران دارو در سال ۱۳۴۳ توسط سرمایه گذاران آمریکایی با نام Cyanamid KBC تولید کننده برند لجرلی به عنوان یکی از قدیمی ترین و خوش نام ترین شرکت های داروسازی با استفاده از فناوری های روز دنیا، تحقیق، توسعه و تولید محصولات را در دستور کار دارد. که دپارتمان R&D همچون قلب تپنده شرکت، بیش از ۸۰ محصول جدید را در اشکال دارویی مختلف تحت مطالعات پایداری و بالینی قرار داده است که بخشی از این محصولات برای اولین بار توسط ایران دارو در کشور در حال توسعه می باشد.

www.irandaru.com

نام شرکت	پخش البرز
تابلو	بازار دوم
صنعت	خرده فروشی به استثنای وسایل نقلیه موتوری تعمیر کالاهای شخصی و خانگی
گروه	خرده فروشی کالاهای دارویی و بهداشتی، مواد و لوازم آرایشی
نماد	پخش
تاریخ تاسیس	۱۳۵۳/۱۲/۰۱
تاریخ آغاز فعالیت (پهروبرداری)	۱۳۵۳/۱۲/۰۱
تاریخ ثبت اولیه	۱۳۵۳/۱۲/۰۱
شماره ثبت اولیه	۲۰۸۹۵
سال مالی	۱۲/۳۰

رشد ۳ ماهه ۱۴۰۱ نسبت به دوره مشابه سال ۱۴۰۰		
عنوان قلم	۱۴۰۱/۰۳	۱۴۰۰/۰۳
سرمایه	۷۱.۴۳ درصد	۴۷.۳۷ درصد
جمع دارایی‌های جاری	۷۲.۱۷ درصد	۵۲.۷۶ درصد
جمع دارایی‌های غیرجاری	۷۵.۰۴ درصد	۶۸.۴۱ درصد
جمع کل دارایی‌ها	۷۲.۲۷ درصد	۵۳.۲۶ درصد
جمع بدهی‌های جاری	۶۸.۸۵ درصد	۵۲.۳۱ درصد
جمع بدهی‌های غیرجاری	۶۱.۲۸ درصد	۶۱.۲۶ درصد
جمع کل بدهی‌ها	۶۸.۶۸ درصد	۵۲.۳۶ درصد
جمع حقوق صاحبان سهام	۱۱۸.۱۵ درصد	۶۵.۹۱ درصد



در گفت‌وگو با هفته نامه اطلاعات بورس مطرح شد:

افزایش ۴۰ درصدی تولید محصول در «دقازی»



مرصیه حیدری
رئیس هیئت مدیره

شرکت داروسازی شهید قاضی از بزرگترین شرکتهای تولید کننده محصولات تزریقی در کشور است. این شرکت با توجه به وضعیت صنعت داروسازی در کشور از مشکلات عدیده‌ای رنج می‌برد. به گفته سعید باسمنجی، مدیرعامل شرکت داروسازی شهید قاضی در گفت‌وگو با هفته نامه اطلاعات بورس، «تغییرات مکرر و متعدد در قوانین و بخشنامه‌های سازمان‌های مرتبط، همچنین تغییرات مکرر مدیران و مسئولان تصمیم‌گیر و برنامه ریز، ادامه روند نامناسب قیمت‌گذاری دستوری و دخالت نهادهای غیرمسئول، حل نشدن معضل تخصیص ارز به موقع و عدم شفافیت در نحوه تقسیم و تخصیص ارز حمایتی و ورود نهادهای متعدد و موازی نظارتی مشکلات فزاینده‌ای هستند که امکان هرگونه برنامه‌ریزی استراتژیک و طولانی مدت را از مدیران و تصمیم‌گیران سلب کرده است.» در ادامه توضیحات وی را در مورد وضعیت این مجموعه، چالش‌های پیش روی صنعت دارو سازی، تاثیرات حذف ارز ترجیحی بر این صنعت، چشم انداز صنعت دارو و مشکلات واردات دارو را می‌خوانید.

روند نامناسب قیمت‌گذاری دستوری و دخالت نهادهای غیرمسئول، حل نشدن معضل تخصیص ارز به موقع و عدم شفافیت در نحوه تقسیم و تخصیص ارز حمایتی و ورود نهادهای متعدد و موازی نظارتی مشکلات فزاینده‌ای هستند که امکان هرگونه برنامه ریزی استراتژیک و طولانی مدت را از مدیران و تصمیم‌گیران سلب کرده است. پول و سرمایه موجودهای هوشمندی هستند و هرچا ریسک سرمایه‌گذاری بالا باشد از آن گریزان خواهند بود. متأسفانه فضای کنونی باعث شده در سال‌های اخیر میزان نرخ استهلاک در صنایع داروسازی کشور بالاتر از نرخ‌های سرمایه‌گذاری، بازسازی و نوسازی بوده و ماشین آلات و فضاهای تولیدی به سرعت در حال استهلاک هستند. این خطر وجود دارد که در آینده نه چندان دور برخی از خطوط تولید از دور خارج شده و ناچار به واردات محصولاتی که در حال حاضر در داخل تولید می‌شوند، با چند برابر ارز بری بیشتر شویم.

*** حذف ارز ترجیحی چه تأثیری بر صنعت داروی کشور گذاشته است؟**

حذف ارز ترجیحی اقدام صحیح و مناسبی بود که خواست خود صنعت دارو و فعالان این حوزه بود. ولی در عمل اهدافی که باید با این اقدام در قالب طرح دارو بار صورت می‌گرفت به دلایل متعددی محقق نشد.

*** درباره وضعیت کلی شرکت داروسازی شهید قاضی در بازار دارو توضیح دهید.**

شرکت داروسازی شهید قاضی بزرگترین تولید کننده محصولات تزریقی در کشور است که امسال نیز در ۶ ماه اول با تولید بیشتر از ۲۶ میلیون و ۵۳۴ هزار واحد انواع سرم‌های تزریقی، ۶ میلیون و ۷۰۰ هزار واحد انواع ویال مایع و ۳۴ میلیون و ۹۶۱ هزار عدد آمپول آب مقطر تزریقی در سه گروه لیدر بازار بوده و همچنین در طی این مدت ۹ میلیون و ۳۷۴ هزار عدد انواع آمپول‌های دارویی نیز تولید و روانه بازار دارویی ایران کرده است. امسال نیز کلیه خطوط تولید این شرکت با حد اکثر ظرفیت ممکن و به صورت سه شیفت در حال تولید و تأمین محصولات تزریقی مورد نیاز کشور بوده و عملکرد فروش ۶ ماهه این شرکت با بیش از ۴۰ درصد افزایش نسبت به دوره مشابه سال قبل قریب به ۷۰۴۲۰ میلیارد ریال شده است.

*** بزرگترین چالش‌ها و موانع پیش روی صنعت دارویی کشور را چه می‌دانید.**

صنعت دارویی از یک بی‌برنامگی، آشفتگی و بلاتکلیفی شدید رنج می‌برد. تغییرات مکرر و متعدد در قوانین و بخشنامه‌های سازمان‌های مرتبط، همچنین تغییرات مکرر مدیران و مسئولان تصمیم‌گیر و برنامه‌ریز، ادامه

هشتمین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما)

۵ تا ۷ مهر ۱۴۰۲، تهران، مصلی امام خمینی (ره)

The 8th Int'l Exhibition on Pharmaceuticals and Related Industries (IRANPHARMA)

27 - 29 Sep 2023 Tehran - Iran

www.iphexpo.com



صادرات ۲۲۰ هزار دلاری «دسبحان»

مدیرعامل شرکت سبحان دارو تشریح کرد:



نگین عطیمی
مدیرعامل

شرکت‌های داروسازی در سال گذشته توانستند عملکرد خوبی از خود به جای بگذارند. در این بین شرکت سبحان دارو نیز در سه ماهه سال مالی جاری افزایش فروش خوبی داشته است. آرش سیاوشی نژاد، مدیرعامل شرکت سبحان دارو در گفت و گو با هفته نامه اطلاعات بورس علاوه بر بیان دلایل این افزایش فروش، در مورد دلایل افزایش حاشیه سود ناخالص، نحوه کنترل هزینه‌ها و... گفت: «برنامه مدیریت برای کنترل هزینه عمدتاً در حوزه هزینه‌های تبدیل (دستمزد و سربار) و همچنین ارقام و ملزومات بسته بندی تولید است که با توجه به افزایش حجم عملیات تولید و فروش، بهره وری نیروی انسانی و سرمایه شرکت افزایش یافته است. همچنین سطح بهره‌وری فرآیند توسعه دارو با اضافه شدن چند محصول جدید و با حاشیه سود مناسب به سبب شرکت افزایش قابل توجهی داشته است. همچنین انتظاری‌رود سودآوری شرکت در سال آتی با توجه به برنامه‌ریزی انجام شده تولید و فروش، درآمد عملیاتی به مبلغ بیش از ۲۵،۰۰۰ میلیارد ریال افزایش یابد که سودآوری بیشتری برای سهامداران به همراه خواهد داشت.»

* دلیل افزایش درصدی فروش شرکت در سه ماه نخست سال مالی جاری چیست؟

رشد فروش سه ماهه سال جاری نسبت به دوره مشابه سال قبل به طور عمده صادرات به مبلغ ارزی ۲۲۰ هزار دلار در سال جاری به ۴ کشور ونزوئلا، افغانستان، گرجستان و تاجیکستان بوده که در دوره مشابه سال قبل مبلغ ۵،۰۰۰ دلار به کشور گرجستان است. همچنین تغییر ترکیب تولید و فروش محصولات و بهبود سبب محصولات فعلی، افزایش مقدار فروش به میزان ۸ درصد و تعداد ۶۸،۶۶۰ هزار عدد فرآورده‌های دارویی (از تعداد فروش ۹۰۱،۲۶۵ هزار عدد به ۹۶۹،۹۲۵ هزار عدد) و افزایش قیمت فرآورده‌های دارویی است.

* یکی از نکات مثبت شرکت رشد حاشیه سود ناخالص با وجود افزایش ۸۲ درصدی بهای تمام شده است. آیا این شرایط تا پایان سال حفظ خواهد شد؟

رشد ۱۱ درصدی حاشیه سود ناخالص شرکت متاثر از عواملی همچون توسعه سبب تولید شرکت با اضافه شدن محصولات جدید و با حاشیه سود بالاتر، بهینه سازی ترکیب تولید محصولات شرکت با توجه به ظرفیت تولید و کشتش بازار و بهبود منابع تأمین مواد موثره دارویی با شرایط خرید مناسب‌تر است. انتظار داریم علی رغم افزایش قیمت مواد اولیه و سربار تولید طی سال جاری با اتخاذ قیمت‌های مناسب، حاشیه سود فعلی را حفظ کنیم که به نظر کمی دشوار است.

* مدیریت شرکت در کنترل هزینه‌ها عالی بوده است. برنامه‌ریزی شما برای کنترل هزینه‌ها چگونه بوده است؟

برنامه مدیریت برای کنترل هزینه عمدتاً در حوزه هزینه‌های تبدیل (دستمزد و سربار) و همچنین ارقام و ملزومات بسته بندی تولید است، که با توجه به افزایش حجم عملیات تولید و فروش، بهره وری نیروی انسانی و سرمایه شرکت افزایش یافته است. همچنین سطح بهره وری فرآیند توسعه دارو با اضافه شدن چند محصول جدید و با حاشیه سود مناسب به سبب شرکت افزایش قابل توجهی داشته است.

* چرا هزینه مالی شما افزایش چشمگیر داشته است. برای چه موردی نیاز به نقدینگی داشتید؟

افزایش هزینه مالی در سه ماهه سال جاری نسبت به دوره مشابه سال قبل، به طور عمده ناشی از افزایش نرخ تسهیلات مالی از ۱۸ درصد به ۲۳ درصد و همچنین حجم تسهیلات مالی (متاثر از افزایش حجم مطالبات و دوره وصول مطالبات از شرکت‌های پخش بوده که این افزایش حجم تسهیلات) رشد هزینه‌های مالی را به دنبال داشته است. تسهیلات مالی دریافتی عمدتاً با توجه به افزایش حجم عملیات و تولیدات شرکت به منظور تأمین مالی سرمایه در گردش مورد نیاز (مواد اولیه دارویی) است. سهم محصولات گروه قرص و درازة از بازار دارویی کشور در این گروه نزدیک به ۱۰ درصد است. حاشیه سود گروه قرص و درازة شرکت سبحان دارو در دوره سه ماهه اول سال جاری ۵۳ درصد بوده است.

شرکت برای صادرات سال جاری با نمایندگانی از شرکت‌های خارجی مربوط به کشورهای تاجیکستان، آذربایجان، افغانستان، عراق و ونزوئلا مذاکره کرده است و طی ماه‌های آتی روند افزایش صادرات نسبت به دوره مشابه سال گذشته حفظ خواهد شد.

انتظار می‌رود در سال جاری ۱۰ محصول به سبب محصولات شرکت اضافه و پروانه‌های فعال تولید شرکت به بیش از ۲۰۰ پروانه برسد و در ضمن در دوره سه ماهه اول سال جاری سه پروانه جدید اخذ شده است. انتظار می‌رود که محصولات جدید در سال جاری درآمد عملیاتی به مبلغ ۲۱۰ میلیارد ریال و سود عملیاتی به مبلغ ۱۲۶ میلیارد ریال به همراه داشته باشد.

* به زودی داروهای اعصاب و روان به سبب محصولات شما اضافه می‌شود؟

شرکت در نظر دارد سالانه حداقل ۱۰ محصول به سبب فعلی اضافه کند که با توجه به روند سنوات اخیر انتظار می‌رود ۷ محصول مربوط به گروه اعصاب و روان باشد.

* پروژه تکمیل و راه‌اندازی خط جامدات چقدر در افزایش ظرفیت تأثیر دارد و چه زمانی به بهره‌برداری می‌رسد؟

پروژه تجهیز و نوسازی خط تولید جامدات در راستای رعایت الزامات GMP سازمان غذا و دارو در سال ۱۴۰۱ شروع و در سال جاری به

بهره برداری رسید. خط مذکور ظرفیت تولید محصولات جامد (قرص و کپسول) را به میزان ۷ درصد افزایش می‌دهد. دوره وصول مطالبات تجاری شرکت طی دوره سه ماهه سال جاری ۲۰۱ روز است.

* برنامه مدیریت بهتر نقدینگی در شرکت چیست؟

پیگیری و کاهش دوره وصول مطالبات از شرکت‌های پخش، بهبود شرایط خرید و پرداخت بدهی تأمین کنندگان مواد اولیه و ارقام بسته بندی و فنی و یدکی، استفاده از ابزارهای جدید تأمین مالی نظیر انتشار اوراق مرابحه در بورس و اخذ مصوبات جدید حد اعتباری از بانک‌ها و موسسات مالی از برنامه‌های شرکت برای مدیریت بهتر نقدینگی است.

* چشم انداز سودآوری شرکت را در سال آینده چگونه ارزیابی می‌کنید؟

انتظاری‌رود سودآوری شرکت در سال آتی با توجه به برنامه ریزی انجام شده تولید و فروش، درآمد عملیاتی به مبلغ بیش از ۲۵،۰۰۰ میلیارد ریال افزایش یابد که سودآوری بیشتر برای سهامداران به

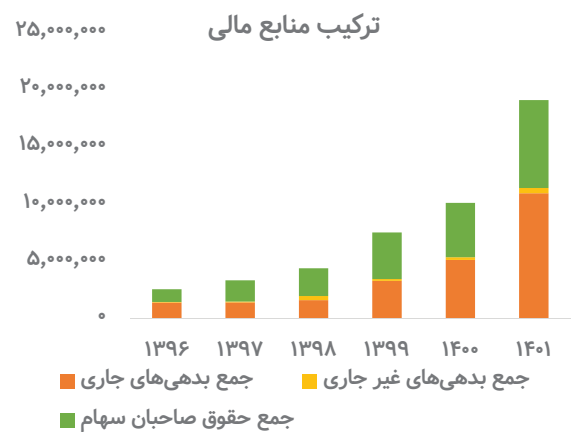
سبحان دارو

نام شرکت	سبحان دارو
تابلو	فهرست اولیه بازار دوم
صنعت	مواد و محصولات دارویی
گروه	تولید مواد دارویی، محصولات شیمیایی دارویی و داروهای گیاهی
نماد	دسبحان
تاریخ تأسیس	۱۳۸۱/۱۱/۰۶
تاریخ آغاز فعالیت (بهره‌برداری)	۱۳۸۱/۱۱/۰۶
تاریخ ثبت اولیه	۱۳۸۱/۱۱/۰۶
شماره ثبت اولیه	۱۹۸۴۳۳
سال مالی	۱۲/۳۰

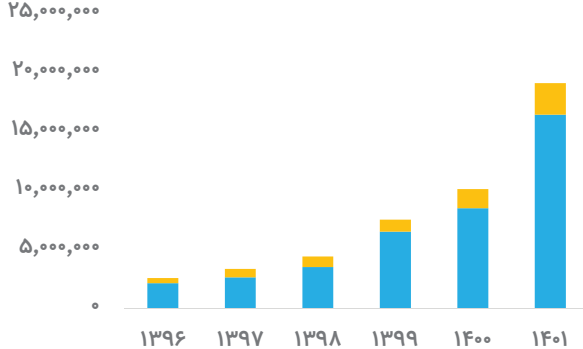
رشد ۳ ماهه ۱۴۰۱ نسبت به دوره مشابه سال ۱۴۰۰

عنوان قلم	۱۴۰۱/۰۳	۱۴۰۰/۰۳
سرمایه	۴۹.۳۸ درصد	۸۰.۷۵ درصد
جمع دارائی‌های جاری	۸۷.۰۷ درصد	۴۸.۸۲ درصد
جمع دارائی‌های غیرجاری	۹۹.۴۰ درصد	۴۰.۵۸ درصد
جمع کل دارائی‌ها	۸۸.۷۳ درصد	۴۷.۶۶ درصد
جمع بدهی‌های جاری	۱۰۶.۰۲ درصد	۳۲.۱۲ درصد
جمع بدهی‌های غیرجاری	۵۹.۰۶ درصد	۶۷.۵۹ درصد
جمع کل بدهی‌ها	۱۰۳.۹۰ درصد	۳۳.۴۰ درصد
جمع حقوق صاحبان سهام	۶۱.۷۲ درصد	۸۲.۳۹ درصد

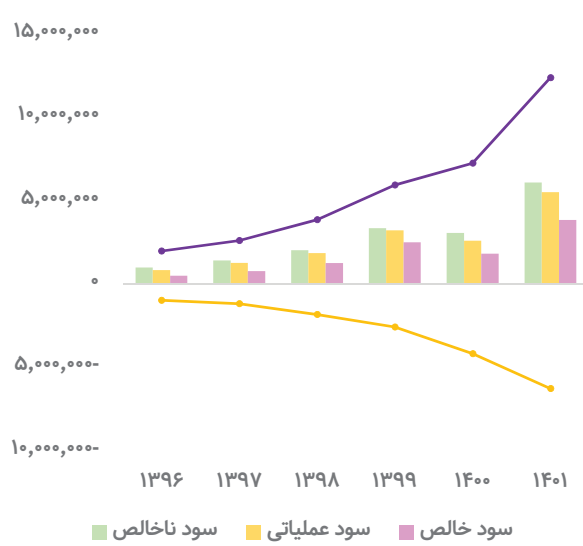
وضعیت مالی شرکت



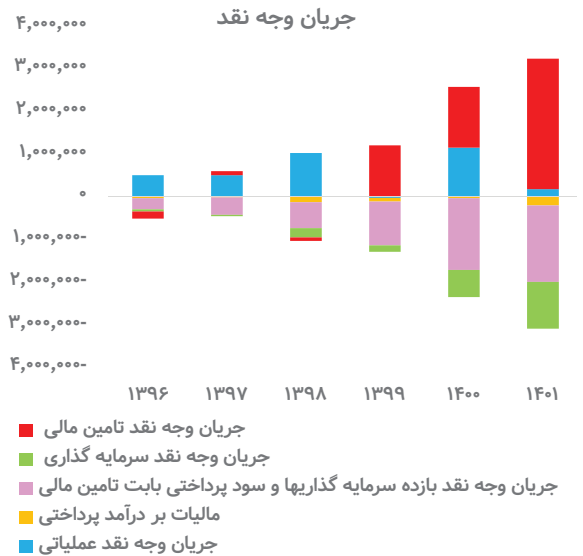
ترکیب مصارف مالی



عملکرد مالی شرکت



وضعیت جریان وجه نقد شرکت



kish2023 Invex®

نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک، بیمه و خصوصی‌سازی و معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری کشور

International Exhibition of Exchange, Banking, Insurance & Privatization & Exhibition on Presenting Iran's Investment Opportunities

۱۵ لغایت ۱۸ آبان ماه ۱۴۰۲

مرکز نمایشگاه‌های بین‌المللی جزیره کیش
مرکز همایش‌های بین‌المللی جزیره کیش
6th to 9th November 2023

Kish Island-Iran
Kish International Exhibition Center
Kish International Convention Center

www.kishinvex.com

تلفن ستاد برگزاری:
۹۰ ۹۷ ۱۷ ۸۸ - ۰۲۱ (۱۵خط)

حامیان

حامیان

مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری البرز خبر داد:

خرید سهام شرکت‌های سرمایه‌پذیر در اولویت

نگاه‌بندار **خبرنگار**

در حال حاضر با توجه به تحریم‌ها مهم‌ترین چالش شرکت‌های دارویی نقدینگی و دوره وصول مطالبات بالا در این صنعت است. در این رابطه فرشید مرادی، مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری البرز اظهار کرد: «وضعیت نقدینگی و دوره وصول مطالبات بالا در صنعت دارو که موجب آفتاب‌زدگی بخش‌های مالی برای شرکت‌های تولیدی شده است همچنین تأمین ارز و تخصیص آن باعث ایجاد خلل در مسیر تولید دارو شده، این در حالی است که تولید کنندگان دارو امکان خرید اعتباری از شرکای خارجی برای تأمین مواد اولیه را ندارند که تمامی موارد فوق باعث می‌شود پروسه تولید و عرضه دارو به بازار طولانی شود و بیماران با کمبود دارو مواجه شوند. در ادامه ارز یابی را دردمود شرایط شرکت سرمایه‌گذاری البرز می‌خوانید.

طولانی شود و بیماران با کمبود دارو مواجه شوند.

* شرکت در سه ماه نخست سال، سود خوبی شناسایی کرده است. برآورد شما از سود ۶ ماهه و پایان سال چقدر است؟ با توجه به اینکه زیان عملیاتی شناسایی کرده است؟

مهمترین فرصت پیش روی صنعت دارو این است که تهدید تحریم را غنیمت شمرده و به تولید داروهای دانش بنیان و تحت لیسانس روی آورده شود. همانند سال ۱۳۹۲ که وپروس کرونا مرزهای بین‌المللی را در نوردیده و موجب ابتلا و مرگ صدها هزار نفر و به مخاطره انداختن جامعه جهانی شده بود شرکت داروسازی سبحان آنکولوژی با بکارگیری توان علمی و تجربی متخصصان خود موفق به تولید داروی استراتژیک رم‌سدیویر شده بود و بعد از آن شرکت شفا فارم می‌توانست به عنوان اولین شرکت‌کننده آگهی کند. کرونا برای واکسن کوویران برکت از سازمان غذا و دارو مجوز دریافت کند.

*** شرکت‌های دارویی مهمترین مسئولیت اجتماعی خود را چه می‌دانند و از نقطه نظر استراتژیک برای این موضوع برنامه‌ای دارید؟**

شرکت‌های تولیدی دارو در زیر مجموعه شرکت سرمایه‌گذاری البرز با برخورداری از: تجهیزات، امکانات و تکنولوژی پیشرفته تولید دارو و همچنین داروهای خاص در راستای ایفای مسئولیت اجتماعی خود همزمان با کشورهای پیشرفته موفق به تولید داروهای با کیفیت شده که علاوه بر کاهش هزینه‌های درمان موجب جابجایی تولید داخل

به جای واردات داروهای مزبور در کشور را فراهم کرده است همچنین این مجموعه تلاش زیادی برای تأمین کمبود دارو، رفع مشکلات و بهرطرف کردن نیاز بیماران می‌کند.

*** دوره وصول مطالبات شما چقدر است و آیا نسبت به سال‌های قبل بهتر شده است؟**

با توجه به عدم تسویه بدهی‌های دولتی و در نتیجه بالا رفتن معوقات دولت به شرکت‌های پخش نسبت به سال گذشته، میانگین دوره وصول مطالبات افزایش یافته است.

❖ **آزاد سازی نرخ ارز هم تأثیراتی بر روی این صنعت دارد.** دقیقاً در پی آزاد سازی نرخ ارز و افزایش سرمایه در گردش نیاز به نقدینگی در جهت تأمین مواد اولیه احساس می‌شود از طرفی با سیاست‌های انقباضی بانک‌ها و نیز عدم پرداخت به موقع شرکت‌های تأمینیه این مواجه هستیم. موارد مذکور منجر بر این که موجب عدم تأمین به موقع و کافی مواد اولیه و به دنبال آن کاهش تولید و کمبود دارو می‌شود از سوی دیگر توان شرکت‌ها را در سرمایه‌گذاری حوزه‌های جدید، نوسازی خطوط کاهش داده است.

* نظر مدیریت در خصوص برآورد سود خالص به چه صورت است؟

روند سال‌های گذشته در هلدینگ دارویی برکت و شرکت‌های زیر مجموعه، همواره روندی افزایشی بوده و استمرار سود با کیفیت همواره مورد توجه ویژه قرار داشته است. همانند سنوات گذشته می‌توان رشدی بین ۱۵ الی ۲۵ درصد را در سودآوری برآورد کرد. با توجه به ماهیت شرکت سایر درآمدهای غیر عملیاتی شرکت (۱۳۶ میلیارد) مربوط به سود معاملات سهام در طی سه ماهه نخست سال ۱۴۰۲ است.

*** در حوزه مسئولیت‌های اجتماعی هم فعالیت‌هایی داشته‌اید؟**

دقیقا، شرکت سرمایه‌گذاری البرز، به‌عنوان یک شرکت سرمایه‌گذاری، با هدف پاسخگویی به نیازهای جامعه، تولید داروهای مورد نیاز کشور، تأمین نیاز بیماران خاص، کیفیت محوری در برنامه‌ریزی تأسیسات کارخانه‌ها و خطوط تولید، و به‌طور خلاصه حفاظت از محیط زیست، مشتری را در رعایت اصول اخلاقی و حرفه‌ای و تعهد به کیفیت محصولات است. از این رو گروه سرمایه‌گذاری البرز حفاظت از محیط زیست را یک اصل زنده می‌داند که بازخورد آن در صنعت نمایان می‌شود و پذیرفتن این اصل مهم که حق با مشتری است امکانی است که در طراحی و ساختار دهی شرکت‌های تابعه، ملاک عمل قرار می‌گیرد و باید پندی به‌صورت اخلاقی و حرفه‌ای از همه شرایط و عدم تخطی از آن و پایبندی به قوانین و مقررات از مبانی زیرساختی در توسعه شرکتی محسوب می‌شود. بهره‌گیری از دانش فنی معتبر جهانی، استفاده از تجهیزات و ماشین آلات با استانداردهای بین‌المللی و کارگیری بهترین مواد اولیه و جانبی در تولید فرآورده‌ها و اعمال کنترل‌های سیستمی برای رعایت اصول و قواعد کیفیت در جریان برنامه‌ریزی و تولید از مبانی فکری و کارکردی شرکت است.

* برنامه بهینه سازی پرتفوی شرکت چیست؟

بررسی، تجزیه و تحلیل و جابجایی بین سهام شرکت‌های سرمایه‌پذیر، همواره مورد توجه جدی قرار داشته و در این راستا سال‌هاست که کمیته سرمایه‌گذاری شرکت با رصد دقیق شرایط بازار و صنعت دارو، تصمیم‌گیری در خصوص نگهداشت و یا خروج از سهام شرکت‌ها را بر عهده دارد و به مدیریت عامل مجموعه مشورت‌های لازم را در این خصوص عرضه می‌دارد.

❁ در مورد سرمایه‌گذاری‌های جدید هم طرحی دارید؟

بهره، خرید سهام شرکت‌های سرمایه‌پذیر، انتشار اوراق، مشارکت در افزایش سرمایه، ایجاد، نوسازی خطوط تولید شرکت‌های سرمایه‌پذیر، البته در حالی‌که در این کشور مهمترین مشکلی که صنعت دارو با آن مواجه است کمبود نقدینگی و تخصیص ارز به منظور تأمین به موقع و کافی مواد اولیه است. لذا در این راستا به منظور تحقق شعار سال لازم است به منظور جلوگیری از کمبود دارو و گرانی آن به تولید و تأمین داروی کشور و نیز صادرات دارو کمک شود.

*** ارزیابی شما از استراتژی شرکت‌های سرمایه‌گذاری در دوران رکود بازارها چیست؟**

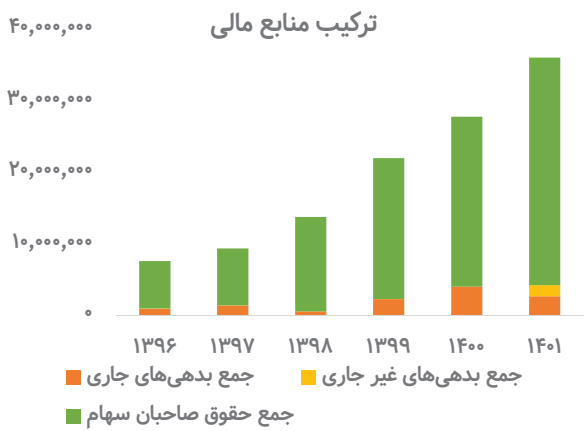
تجزیه و تحلیل سهام شرکت‌های سود آور صنعت و خرید سهام آن‌ها
و اجرای فرآیند افزایش سرمایه شرکت‌های تابعه بازارگردانی پرتفوی
سهام شرکت‌های تابعه است. همچنین با توجه به ارزیابی شرکت‌های
بزرگ مجموعه برای نیمه دوم سال و با توجه به برنامه‌ریزی‌های انجام
گرفته پیش‌بینی می‌گردد عملکرد شرکت‌های تابعه همچون نیمه
نخست سال همراه با رشد و سودآوری مطلوب برای سرمایه‌گذاران
و ذینفعان باشد.

گروه سرمایه‌گذار البرز	
نام شرکت	گروه سرمایه‌گذاری البرز
تابلو	تابلوی اصلی بازار اول
صنعت	مواد و محصولات دارویی
گروه	تولید مواد دارویی، محصولات شیمیایی دارویی و داروهای گیاهی
نماد	والبر
تاریخ تاسیس	۱۳۴۵/۱۰/۰۳
تاریخ آغاز فعالیت (پهروبرداری)	۱۳۴۵/۱۰/۰۳
تاریخ ثبت اولیه	۱۳۴۵/۱۰/۰۳
شماره ثبت اولیه	۱۱۱۶۸
سال مالی	۱۲/۳۰

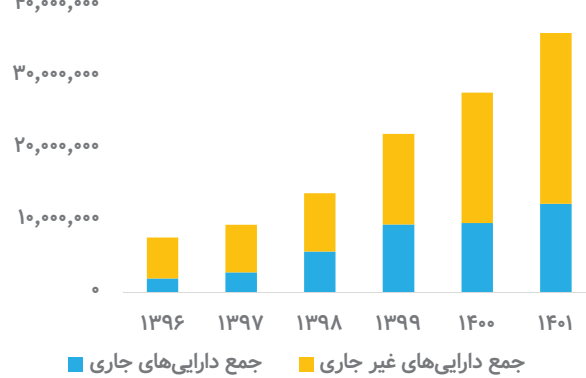
رشد ۳ ماهه ۱۴۰۱ ن

۱۴۰۰/۰۳	۱۴۰۱/۰۳	عنوان قلم
درصد ۷۵.۰۰	درصد ۶۰.۷۱	سرمایه
درصد ۱۵.۷۹	درصد ۲.۳۲	جمع دارائی‌های جاری
درصد ۳۶.۹۸	درصد ۴۳.۵۰	جمع دارائی‌های غیرجاری
درصد ۲۹.۰۰	درصد ۲۸.۰۲	جمع کل دارائیا
درصد ۴۸.۳۳	درصد ۶.۴۳	جمع بدهی‌های جاری
درصد ۳۹.۳۳	درصد ۱۰۹۹۰.۱۴	جمع بدهی‌های غیرجاری
درصد ۴۸.۳۶	درصد ۹.۸۱	جمع کل بدهی‌ها
درصد ۲۱.۱۰	درصد ۳۷.۱۵	جمع حقوق صاحبان سهام

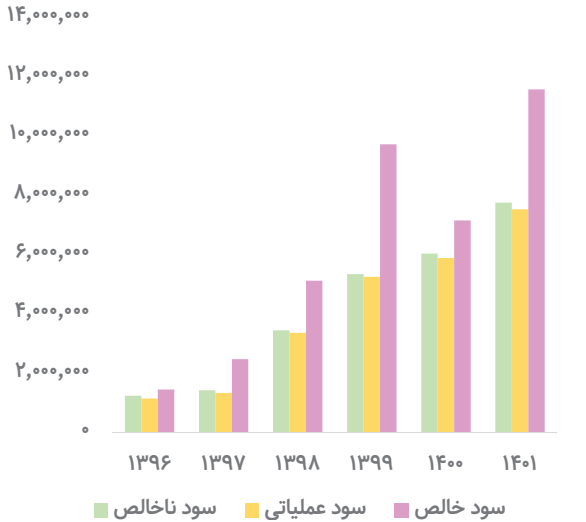
وضعیت مالی شرکت



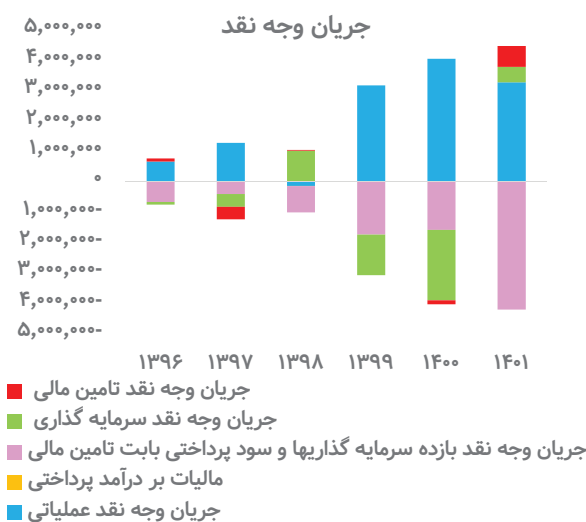
ترکیب مصارف مالی



عملکرد مالی شرکت



وضعیت جریان وجه نقد شرکت



- جریان وجه نقد بازده سرمایه گذاریها و سود پرداختی بابت تامین مالی
- مالیات بر درآمد پرداختی
- جریان وجه نقد عملیاتی



سخن هفتگه

هدف از کسب و کار، خلق مشتری و حفظ آن است.

پژواق، درنگ
نقشه پرداز مدیریت در جهان

■ صاحب امتیاز: شرکت نیکان رسانه بازار سرمایه
■ مدیر مسئول: امیرآشتیانی عراقی
■ قائم مقام مدیرمسئول: معراج نادری قمیبح
■ سردبیر: نازنین نامور
■ دبیر ویژه‌نامه: نگین عظیمی
■ تحریریه: حبیب علیزاده، ارمان جوادنیا، حمزه بهادیوند چگینی،

مرضیه حدیدی، زهره فدوی، محمدرضا شاهوردیو
■ مدیر هنری: سید مهدی لنگرانی
■ صفحه آرا: مهسا سادات کیانی
■ ویراستار: نسرین اسلانی
■ دبیر عکس: سمیه سهیلی
■ بازرگانی: نسیم بهمنی، گلاره صلیحی، سارا تاجی، فاطمه فراهانی

■ امور مالی: میلاد کریمی، ابراهیم صارمی
■ امور اداری: پلدا تاجدار
■ توزیع و اشتراک: ترانه ابوالحسن پور
■ ناشر فنی-هادی میرزایی
■ آمار و پردازش اطلاعات: شرکت نوآوران امین
■ نشانی: تهران، میدان گله، بزرگراه شهید گمتام، خیابان جهان‌آرا،

کوپه ۱۳/۲ (بایک)، پلاک ۰۱۶ طبقه دوم
■ تلفن: ۸۸۶۳۵۸۰۸ – ۸۸۰۲۷۳۷۸ – ۴۱۶۷۴۰۰۰ (۰۲۱)
■ فکس: ۴۱۴۵۸۹۴ (۰۲۱)
■ چاپ: مؤسسه جام‌چم برتر برنا
■ فروش برخط: jaaar.com / fidibo.com / taaghche.com
■ ایمیل مدیر مسئول: amir.ashtiani@gmail.com

ISSN: 2252 - 035X

دوبچه

غول‌های دارویی در بورس

شرکت‌های بزرگ دارویی جهان عموماً سهام خود را در بورس‌ها عرضه کرده‌اند. بر اساس آخرین آمارها، در حال حاضر، بیش از ۷۹۰۰ شرکت دارویی در جهان فعال هستند که ارزش بازار آنها از مرز ۸۹,۷ تریلیون دلار فراتر رفته است.

وبسایت compa iesma ketcp در تازه‌ترین برآورد خود ۷۱۳ شرکت دارویی‌پذیرفته‌شده در بورس‌های جهان را از نظر ارزش بازار، درآمد، سود پرداختی، نسبت P/E و تعداد کارکنان رتبه‌بندی کرده است. مجموع ارزش بازار این ۷۱۳ شرکت بیش از ۵,۴ تریلیون دلار اعلام شده است.

بر اساس اعلام این وبسایت، از نظر ارزش بازار، شرکت آمریکایی Eli Lilly با بیش از ۵۱۹ میلیارد دلار در صدر قرار دارد. قیمت هر سهم این شرکت دارویی ۵۴۷ دلار است. شرکت Novo Nordisk دانمارک با ۴۰۸ میلیارد دلار ارزش بازار در رتبه دوم قرار گرفته است. قیمت هر سهم این شرکت ۹۰ دلار است.

شرکت J&J آمریکا با ارزش بازار ۳۸۳ میلیارد دلاری و قیمت ۱۵۹ دلاری سهام در رتبه سوم جای دارد. در جایگاه چهارم، شرکت AbbVie با ۲۶۹ میلیارد دلار قرار دارد که هر سهم آن ۱۵۲ دلار قیمت دارد. رتبه پنجم را شرکت Merck با ارزش بازار ۲۶۷ میلیارد دلار و قیمت هر سهم ۱۰۵ دلار در اختیار دارد.

شرکت سوئیسی Roche با ارزش بازار ۲۲۳ میلیارد دلاری در جایگاه ششم ایستاده است. هر سهم این شرکت ۲۷۷ دلار قیمت خورده است. هر سهم شرکت بریتانیایی AstraZeneca با ارزش بازار ۲۱۴ میلیارد دلاری، ۶۸ دلار قیمت دارد که این شرکت را در رتبه هفتم نشانده است. رتبه هشتم را شرکت Novartis با ارزش بازار ۲۱۰ میلیارد دلار و قیمت سهام ۱۰۰ دلار در اختیار دارد. شرکت آمریکایی Pfizer با ارزش بازار ۱۸۴ میلیارد دلار و قیمت سهام ۳۲ دلار در رتبه نهم جای گرفته است. رتبه دهم نیز به شرکت Amgen تعلق دارد. ارزش بازار این شرکت ۱۴۲ میلیارد دلار و قیمت هر سهم آن نیز ۲۶۵ دلار است.

از نظر قیمت سهام، شرکت Regeneron آمریکا در صدر ایستاده است. قیمت هر سهم این شرکت بیش از ۸۲۵ دلار است. این شرکت از نظر ارزش بازار در رتبه ۱۶ قرار دارد.

همچنین از نظر تعداد کارکنان، شرکت آمریکایی Walgreens Boots با ۳۲۵ هزار نفر در رتبه نخست جای دارد. تعداد کارکنان شرکت CVS Health ۲۱۹ هزار نفر و شرکت J&J نیز ۱۵۲ هزار نفر اعلام شده است. شرکت چینی Sinopharm نیز بیش از ۱۱۴ هزار نفر کارمند دارد.

علی‌دانیال

روزنامه‌نگار

در سده ۲۰ میلادی، پیشرفت‌های چشمگیری در عرصه سلامت حاصل شد. در ۵۰ سال گذشته، توسعه خدمات درمانی در سطح جهان شگفت‌آور بوده است. در این مدت، امید به زندگی سریع‌تر از هر زمانی در ۵ هزار سال گذشته رشد کرده است. با وجود چالش‌های ناشی از همه‌گیری کرونا، صنعت خدمات درمانی به رشد خود ادامه داده است. در رویارویی با همه‌گیری کرونا، این صنعت از طریق تلاش برای ساخت، خرید واکسن، درمان و تأمین منابع، همچنان به بهبود و افزایش تجربیات ادامه داد. این صنعت، به طور هم‌زمان، اهمیت روزافزون نابرابری در ارائه خدمات درمانی، تسلاوم ارائه این خدمات و محیط زیست را مورد توجه قرار داده است. پس از کاهش دامنه بیماری کرونا، شرکت‌های دارویی به سازمان‌دهی مجدد پرداختند. در جریان همه‌گیری بیماری کرونا، اقدامات محدودکننده‌ای همچون تعیین فاصله اجتماعی، دورکاری، توقف فعالیت برخی کسب‌وکارها و... برای جلوگیری از گسترش دامنه این بیماری به کار گرفته شد که بر فعالیت شرکت‌های دارویی نیز اثرگذار بود. هرچند بعضی از شرکت‌ها با افزایش تقاضا برای دارو روبه‌رو شدند که رشد درآمد آنها را در پی داشت. شرکت‌های دارویی پیشنهاد ساخت و عرضه داروهای سفارشی را برای مجموعه‌ای از بیماری‌ها ارائه می‌کنند.

چشم‌انداز

صنعت دارو حوزه‌های مختلفی همچون پژوهش‌های دارویی-درمانی، توسعه، تولید و توزیع را پوشش می‌دهد. در سال ۲۰۲۱ مجموع درآمدهای جهانی صنعت دارو به ۱,۴۲ تریلیون دلار و در سال ۲۰۲۲ به ۱,۴۸ تریلیون دلار رسید و انتظار می‌رود طی دهه آینده با روند رو به رشدی همراه باشد. این رقم در حال حاضر از مرز ۱,۵ تریلیون دلار عبور کرده است

و پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۲۸ از مرز ۲ تریلیون دلار نیز عبور کند. با توجه به ارائه فناوری‌های نوین و روش‌های تولید اقتصادی‌تر و کارآمدتر، این صنعت تجربیات بزرگی کسب کرده است. به علاوه، صنعت دارو شاهد سرمایه‌گذاری‌های کلان نیز بوده که به رشد آن کمک کرده است.

در اینجا به معرفی ۱۰ شرکت برتر دارویی جهان در سال ۲۰۲۳ و میزان درآمد آنها در سال ۲۰۲۲ می‌پردازیم.

Pfizer

- میزان فروش: ۱۰۰,۳۳ میلیارد دلار**
- رشد فروش: ۱۹ درصد**

شرکت دارویی چندملیتی فایزر آمریکا در توسعه و تولید دارو و واکسن تخصص دارد. این شرکت در سال گذشته توانست به درآمدی سه‌رقمی دست پیدا کند. در سال مالی ۲۰۲۱ میزان فروش فایزر با رشدی ۹۰ درصدی به بیش از ۷۹ میلیارد دلار رسید. بخش تحقیق و توسعه این شرکت در سال ۲۰۲۲ بسیار فعال بود و عرضه محصولات جدید نقش مهمی در رشد درآمدزایی آن ایفا کرد. دکتر آلبرت بورلا، مدیرعامل و رئیس هیأت مدیره فایزر در این‌باره گفت: سال ۲۰۲۲ یکی از سال‌های رکوردشکنی فایزر نه تنها در زمینه درآمدزایی و افزایش قیمت سهام، بلکه مهمتر از آن، افزایش میزان مقبولیت داروهای این شرکت نزد مردم و بیماران بود. ما انتظار داریم که این رکوردها در سال ۲۰۲۳ نیز تکرار شوند.

AbbVie

- میزان فروش: ۵۸,۰۵ میلیارد دلار**
 - رشد فروش: ۳ درصد**
- با بیش از ۵۰ هزار کارمند که در ۷۰ کشور فعالیت می‌کنند، این شرکت در رتبه دوم درآمدزایی صنعت

دارو در سال ۲۰۲۲ قرار دارد. این شرکت که در سال ۲۰۱۳ تأسیس شده، پژوهش‌های خود را بر حوزه بیماری‌های صعب‌العلاج متمرکز کرد. ۷ سال پس از آن تاریخ، AbbVie با موفقیت شرکت Allergan را خریداری کرد که به تقویت جایگاهش در عرصه‌های ایمنی‌شناسی، سرطان‌شناسی و علوم اعصاب منجر شد. حدود ۳۷ درصد از کل درآمد این شرکت در سال گذشته حاصل فروش داروی مورد استفاده برای درمان دردهای رماتیسمی و آرتروز بوده است. ریچارد گونزالز، مدیرعامل و رئیس هیأت مدیره این شرکت در این باره گفت: در ادامه موفقیت‌های دهه گذشته، سال ۲۰۲۲ نیز به سالی پربرونق تبدیل شد.

Johnson & Johnson

- میزان فروش: ۵۲,۶ میلیارد دلار**
- رشد فروش: ۲ درصد**

امسال شرکت J&J رتبه سوم شرکت‌های پردرآمد دارویی را به خود اختصاص داده است. این شرکت آمریکایی در توسعه و تولید دارو، تجهیزات پزشکی و کالاهای سلامت‌محور تخصص دارد.

Merck

- میزان فروش: ۵۲,۰۱ میلیارد دلار**
- رشد فروش: ۷ درصد**

این شرکت که در سال ۱۸۹۱ تأسیس شده، توانست خود را از رتبه هفتم به جایگاه چهارم پردرآمدترین شرکت داروسازی جهان برساند.

Novartis

- میزان فروش: ۵۰,۵۴ میلیارد دلار**
- رشد فروش: ۲- درصد**

این شرکت با وجود کاهش میزان فروش توانست رتبه پنجم جهانی را کسب کند. نووارتیس که در ۱۵۵ کشور جهان حضور دارد، بر تولید درمان‌های نوآورانه تمرکز دارد.

البرز بالک

شرکت تولید مواد اولیه دارویی

Alborz Bulk Product List

No.	Name	CAS No.	Specification
1	Aprepitant	170729-80-3	USP 44
2	Atorvastatin Calcium	134523-03-8	USP 44
3	Betamethasone sodium phosphoate	151-73-5	USP 44
4	Betamethasone Valerate	2152-44-5	USP 44
5	Carbamazepine	298-46-4	USP 42
6	Cefixime Trihydrate	79350-37-1	USP 44
7	Ciprofloxacin Hydrochloride	86393-32-0	USP 44
8	Citalopram Hydrobromide	59729-32-7	USP 44
9	Cyproterone Acetate	427-51-0	BP 2022
10	Dapoxetine Hydrochloride	129938-20-1	In-house
11	Dexamethasone Sodium Phosphate	2392-39-4	USP 44
12	Dextromethorphan hydrobromide	125-69-9	USP 44 & BP 2022
13	Diclofenac sodium	15307-79-6	USP 44
14	Diclofenac potassium	15307-81-0	USP 44
15	Escitalopram Oxalate	219861-08-2	USP 43
16	Fluvoxamine maleate	61718-82-9	USP 44 & BP 2022
17	Gabapentin	60142-96-3	USP 44
18	Lidocaine	137-58-6	USP 44
19	Losartan Potassium	124750-99-8	USP 44
20	Loratadine	79794-75-5	USP 44
21	Methyl Paraben	99-76-3	USP 44 & BP 2022
22	Metoprolol Succinate	98418-47-4	USP 44
23	Metoprolol Tartrate	56392-17-7	USP 44
24	Oxymetholone	434-07-1	USP 42 & BP 2022
25	Propyl Paraben	94-13-3	USP 44
26	Rivaroxaban	366789-02-8	USP 44
27	Rosuvastatin Calcium	147098-20-2	BP 2022
28	Sertraline Hydrochloride	79559-97-0	USP 44
29	Sitagliptin phosphate monohydrate	654671-77-9	USP 44
30	Triamcinolone Acetonide	76-25-5	USP 44

under development products:

No.	Name	Cas No.	Specification
1	Azithromycine	117772-70-0	USP 44
2	Bosentan	157212-55-0	USP 44
3	Bisoprolol fumarate	104344-23-2	USP 44
4	Desloratadin	100643-71-8	USP 44
5	Foscarnet Sodium	34156-56-4	USP 44
6	Gemfibrozil	60142-96-3	USP 44
7	Ibuprofen	25812-30-0	USP 44
8	Metformin Hydrochloride	11154-70-4	USP 44 & BP 2022
9	Mycophenolate mofetil	128794-94-5	USP 44
10	Molnupiravir	2349386-89-4	WHO
11	Ondansetron hydrochloride	103639-04-9	USP 44
12	Pregabalin	1488553-50-8	USP 44

حرکت در مسیر خودنگاهایی ملی

www.alborzbulk.ir

تلفن: ۰۲۱-۸۸ ۹۴ ۰۲۳۰-۸۸ ۹۴ ۰۲۳۰
دفتر مرکزی: تهران، خیابان انقلاب، ابتدای خیابان استادنجات الهی، بن بست نیکخواه، پلاک ۸، طبقه ۲ه

ALBORZ BULK
Pharmaceutical Co.

راهکاری که دست شرکت‌ها را گرفت

سبقت دارویی‌ها در تأمین مالی از بازار سرمایه

ارمغان جواندیا
روژنامه‌نگار

هر چند تأمین منابع مالی در سال‌های گذشته یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های صنعت دارو بوده است اما آمارها گویای این واقعیت است که شرکت‌های دارویی امسال نسبت به سال گذشته از طریق بازار سرمایه این چالش‌ها را به حداقل رسانده‌اند. این درحالی است که بررسی‌ها نشان می‌دهد روند تأمین مالی شرکت‌هایی دارویی در سال‌های گذشته از بازار سرمایه رشدی فزاینده‌ای داشته است. به بیانی دیگر، مقایسه آمارها از سال ۱۳۹۸ تا ۱۴۰۲ حاکی از آن است که شرکت‌های دارویی در سال ۱۴۰۲ به مراتب بیش از سال ۱۳۹۸ اقدام به تأمین مالی از بازار سرمایه کرده‌اند. در حالی که در سال ۱۳۹۸ اوراق منتشره برای تأمین مالی شرکت‌های دارویی بسیار ناچیز بوده است. همچنین از میان شرکت‌های دارویی، شرکت داروسازی دکتر عبیدی بیش از سایر شرکت‌ها اقدام به تأمین مالی از طریق بازار سرمایه کرده است. تأمین مالی از طریق بازار سرمایه امروز به راه حلی برای تأمین مالی پروژه‌های شرکت‌های دارویی تبدیل شده است؛ راه حلی که اگر نبود،صنعت دارو امروز با مشکلات عدیده‌ای روبرو می‌شد.

ابزارهایی برای تأمین مالی شرکت‌ها

نتایج بررسی‌های خبرنگار اطلاعات بورس نشان می‌دهد که استفاده از ابزار بدهی از جمله اوراق مرابحه بیش از سایر اوراق در تأمین مالی شرکت‌های دارویی نقش داشته است.به عبارت دقیق‌تر؛ از میان ۱۱ شرکتی که از بازار سرمایه تأمین مالی کرده‌اند، فقط ۹ شرکت از ابزار مرابحه بهره‌مند شده‌اند. دراین میان ، یک شرکت از اوراق منفعت و یک شرکت از اوراق اجاره بهره برده‌اند. آمارها نشان می‌دهد؛ اوراق مرابحه بیش از سایر اوراق برای شرکت‌های دارویی کاربرد داشته است. حال، سئوالی که مطرح می‌شود این است که این اوراق هر کدام چه کاربردی دارند و چه نقشی در تأمین مالی شرکت‌ها دارند.

اوراق مرابحه

اوراق مرابحه که امروز بیش از سایر اوراق مورد استفاده شرکت‌های دارویی قرار گرفته است؛ یکی از بهترین روش‌های تأمین مالی است. به بیانی دیگر، این اوراق مشکلات نقدینگی شرکت‌ها را برای اجرای پروژه‌ها و تأمین نیازهای ضروری‌شان در زمان‌های بحران به حداقل می‌رساند.

یکی از دلایلی که باعث شده شرکت‌های دارویی بیش از سایرین از این اوراق بهره‌مند شود، سود مشخصی است که دراین اوراق برای سرمایه‌گذاران تعیین شده است. تمامی انواع اوراق مرابحه، دارای سود معینی بوده و قبل از تاریخ سررسید، قابلیت فروش در بازار ثانویه را

میزان انتشار اوراق شرکت‌های دارویی از سال ۱۳۹۸ تا ۱۴۰۲				
سال انتشار	بانی	مبلغ اوراق	نوع اوراق	مدت اوراق
۱۳۹۸	شرکت سینا دارو	۱,۰۰۰,۰۰۰	منفعت	۴ سال
۱۳۹۹	شرکت داروسازی دکتر عبیدی	۶۳۹,۵۵۴	اجاره	۴ سال
۱۴۰۰	شرکت داروسازی دکتر عبیدی	۳,۰۰۰,۰۰۰	مرابحه	۴ سال
۱۴۰۱	شرکت آراین سلامت سینا	۲,۰۰۰,۰۰۰	مرابحه	۵سال
۱۴۰۲	شرکت تحقیقاتی و تولیدی واریان فارمد	۱,۰۰۰,۰۰۰	مرابحه	۵ سال
۱۴۰۲	شرکت داروسازی سبحان انکولوژی	۱,۵۰۰,۰۰۰	مرابحه	۴ سال
۱۴۰۲	شرکت دارویی و نهاده‌های زاگرس دارو پارسیان	۲,۰۰۰,۰۰۰	مرابحه	۴ سال
۱۴۰۲	شرکت روز دارو	۲,۰۰۰,۰۰۰	مرابحه	۵ سال
۱۴۰۲	شرکت داروسازی فاران شیمی	۲,۰۰۰,۰۰۰	مرابحه	۴ سال
۱۴۰۲	شرکت داروسازی دکتر عبیدی	۶,۰۰۰,۰۰۰	مرابحه	۴ سال
۱۴۰۲	شرکت سبحان دارو	۳,۰۰۰,۰۰۰	مرابحه	۴ سال
جمع کل		۲۴,۱۳۹,۵۵۴		

میانگین انتشار اوراق شرکتی و دارویی			
سال	حجم اوراق دارویی	حجم اوراق شرکتی	میانگین
۱۳۹۸	۱۰۰۰۰۰۰	۷۱۰۲۰	۱۴/۰۸
۱۳۹۹	۶۳۹۵۵۴	۳۶۳۱۴۰	۱/۷۶
۱۴۰۰	۳۰۰۰۰۰۰	۳۲۱۰۵۰	۹/۳۴
۱۴۰۱	۲۰۰۰۰۰۰	۱۲۴۷۴۶۲	۱/۶
۱۴۰۲	۱۷۵۰۰۰۰۰	۸۷۲۵۵۳۱	۲/۰۰۵

دارند. به معنای دیگر، خریدار می‌تواند تا قبل از زمان سررسید، این اوراق را با مبلغی کمتر از ارزش اسمی اوراق، به شخص دیگری بفروشد. هر چه زمان فروش اوراق به تاریخ سررسید نزدیک‌تر باشد، قیمت فروش به قیمت اسمی اوراق نزدیک‌تر خواهد بود و نرخ تنزیل کمتری خواهد داشت.این نوع اوراق برای کسانی که به دنبال سرمایه‌گذاری بدون ریسک هستند، جذابیت بیشتری دارد.

اوراق منفعت

یکی دیگر از ابزارهای مالی، اوراق منفعت نام دارد. هر چند در سال‌های اخیر تنها یک شرکت دارویی از این اوراق بهره برده است اما این اوراق نیز مزایای خاص خود را دارد. در واقع، منتشرکنندگان این اوراق قادر خواهند بود تا با حفظ عین یک دارایی بادوام، منافع و یا خدمات آتی آن را در اختیار دارندگان اوراق قرار دهند و به‌این‌ترتیب دارندگان چنین سرمایه‌هایی قادر خواهند بود با تجمع سرمایه‌های کوچک با اطمینان از عرضه منافع و خدمات آتی به توسعه عین و منافع دارایی بپردازند و از سویی دارندگان اوراق با یک برنامه هدفمند و قطعاً با هزینه‌ای کم‌تر صاحب منافع و یا خدماتی شوند که در آینده پدید خواهد آمد و در صورت صلاحدید حتی قادر به انتقال آن در بازارهای مالی خواهند بود.

اوراق اجاره

اوراق اجاره اما با هدف تأمین مالی بنگاه‌های تولیدی و خدماتی منتشر می‌شود. در اوراق اجاره حق استفاده از منافع یک دارایی یا مجموعه‌ای از دارایی‌ها، در قبال دریافت اجاره‌بها، از مالک به شخص دیگری (بانی) منتقل می‌شود. با انتشار اوراق اجاره می‌توان به نمایندگی از سرمایه‌گذاران تجهیزاتی را خریداری کرد و این تجهیزات را به بانی یا شرکتی که به این تجهیزات احتیاج دارد اجاره داد. در پایان زمان اجاره می‌توان این تجهیزات را به شرکت بانی به همان قیمت اولیه فروخت و اصل پول را به سرمایه‌گذاران پس داد، در این مدت سرمایه‌گذاران هر چند وقت یک‌بار سود دریافت می‌کنند. در حال حاضر اوراق اجاره در بازار ثانویه بورس خرید و فروش می‌شوند و افراد برای خرید و فروش این اوراق همانند معاملات سهام، به کد معاملاتی که همان کد سهامداری است نیاز دارند.



یادداشت

درمان ارزی صنعت دارو

پس از حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی و تخصیص ارز ۲۸۵۰۰ تومانی از تیرماه ، عملا فصل بهار برای واردات مواد اولیه به دلیل عدم تخصیص ارز از دست رفت و عمده تخصیص ارز از مرداد ماه سال جاری عملیاتی شد.به دلیل افزایش قیمت بیش از ۶ برابری مواد اولیه و تورم در سایر هزینه‌ها و متعاقبا تاخیر همیشگی در وصول مطالبات خصوصا مطالبات دولتی، عمده شرکت‌های دارویی با مشکل سرمایه در گردش مواجه هستند که امیدواریم با تمهیدات و تدبیر نظام بانکی و حمایت از صنعت دارو این ریسک منجر به کمک به تأمین مواد اولیه شرکت‌ها شود.

به طور کلی سیاست حمایتی دولت‌ها در شرایط سخت از صنایع استراتژیک می‌تواند بسیار تاثیرگذار باشد و امیدواریم در سال مهار تورم و حمایت از تولید، سیاست‌های اعتباری و مالیاتی مدبرانه به کمک صنعت دارو بشتابد.چرا که تولید با شعار میسر نمی شود.

بعد از گذشت کرونا دولت‌ها کمک‌های شایانی به صنایع دارویی کشورهای خود از جمله کمک‌های مالیاتی کردند که امید است سرمشق دولتمردان این سرزمین نیز واقع شده و باعث پایان عقب ماندگی این صنعت نسبت به رقبای خارجی شود.

اعطای وام به این صنعت با توجه به کمبود دارو صرف تولید شده و به طور یقین این امر تورم را نیست. لذا حمایت تسهیلاتی دولت علیرغم افزایش هزینه‌های مالی شرکت‌ها به نفع تولید ودر جهت کاهش تورم خواهد بود.

درزمینه تخصیص ارز ترجیحی باید به این نکته توجه داشت ۱- خرید کلیه مواد اولیه براساس نرخ ارز نیمایی انجام می‌گیرد ولی درخصوص مواد بسته بندی که از بورس کالا با بازار خریداری می‌شود قیمت‌های ارزی بالاتر ملاک قیمت است.

۲- ارز ۴۲۰۰ تومانی برای کلیه داروها حذف شده است.

۳-با توجه به سیاست ارزی کشور و کمبود دارو ، سیاست صادراتی سازمان غذا و دارو امسال نیز سختگیرانه است اما شرکت‌ها نسبت به گذشته تمایل بیشتری به صادرات دارند.در این زمینه داروهای ضد سرطان واعصاب و روان صادرات بهتری نسبت به سایر اقلام دارویی داشته‌اند.



در گفت‌وگو با هفته‌نامه اطلاعات بورس مشخص شد؛

صعود ۷۰ درصدی ارزش بازار «دابور»



محمد زاده
مدیرعامل
دبیرکار

شرکت داروسازی ابوریحان در سال گذشته توانسته عملکرد مطلوبی از خود به جای بگذارد. بنابراین زهرا قلن‌پر، مدیرعامل شرکت داروسازی ابوریحان در گفت‌وگو با هفته‌نامه اطلاعات بورس در مورد با دلیل این پیشرفت گفت: «آماده اولیه تأمین بوده و حتی یک روز تعطیلی در هیچ‌کدام از خطوط تولیدی‌مان نداشتیم و... این‌ها دستاوردهایی بزرگ است.» وی در ادامه از افق پیش روی این شرکت، آمارهایی در مورد عملکرد شرکت داده و همچنین در رابطه با دانش بنیان شدن شرکت افزود: «ما سال گذشته «دانش‌بنیان» شدیم، هدف‌مان این‌است که ابوریحان به سهم خود بتواند یک شرکت تحقیقات‌محور شود. بتوانیم حرف نو بزنیم و اگر ژنریک‌ساز هستیم، ژنریک‌سازی قدرتمند باشیم.»

پیش رو، این نوید را می‌دهم که این شرایط بهتر نیز خواهد شد. همه ما در ابوریحان عهد کرده‌ایم که بیشتر تلاش کنیم و از امروز که پنجم مهر ۱۴۰۲ و روز اول نمایشگاه بین‌المللی ایران فارماسنت تا پایان سال، به سمت تولید بیشتر و افزایش چشم‌گیر در تولیدات می‌رویم، و گام‌های‌مان برای عمل به عهده‌ی که از روز اول بستیم استوارتر شده است.

* و سخن پایانی...

با راه‌اندازی دو خط جدید ویال و نازال و فعالیت تمام‌ظرفیت خطوط دیگر، تولید محصولات دارویی ما اوج خواهد گرفت، و امیدواریم بتوانیم در راستای خدمت‌رسانی به نظام سلامت و تندرستی مردمان عزیز این سرزمین، گام‌هایی موثر برداریم. چند محصول جدید دیگر نیز در مرحله اسکیل‌آپ داریم و همه می‌دانند که ابوریحان یعنی خبر خوب برای صنعت داروی کشور؛ و منتظر خبرهای خوب ما باشید.

* سال گذشته شرکت ابوریحان دانش بنیان شد؟

بله؛ ما سال گذشته «دانش‌بنیان» شدیم، هدف‌مان این‌است که ابوریحان به سهم خود بتواند یک شرکت تحقیقات‌محور شود. بتوانیم حرف نو بزنیم و اگر ژنریک‌ساز هستیم، ژنریک‌سازی قدرتمند باشیم. هرچند ما از اسفند سال گذشته تا انتهای خرداد یک سوئیفت هم نداشتیم، و این یعنی چهار ماه در بالاترین سطح مطلق. می‌دانید چه ضرری به صنعت زد؟! تخصص می‌آمد و باطل می‌شد! حواله ارزی موفق در واردات ما اتفاق نیفتاده بود. ما تازه از بیستم خرداد ماه ۱۴۰۲ توانستیم اولین حواله خودمان را رقم بزنیم. اما با کمک و همراهی سازمان غذاو دارو بخشی از موانع بر طرف شد.

* چه برنامه‌هایی برای آینده شرکت دارید؟

در حال حاضر وضعیت انبارهای ابوریحان از لحاظ مواد اولیه در وضعیتی مناسب است و با پیگیری‌های انجام شده و تخصیص‌های

* شما به تازگی به مدیریت این شرکت منصوب شده‌اید. از تجربه خود بگویید.

من در یازدهم مرداد ماه ۱۴۰۱ به‌عنوان مدیرعامل در شرکت داروسازی ابوریحان مشغول به‌کار شدم. سال ۱۴۰۱ سالی پر از فراز و نشیب بود، هم برای صنعت و هم برای ما، اما بیشتر از «نشیب»، «فراز» بود، و الهی شکر که راه با انگیزه مضاعف، هموار شد و الان می‌توانیم درباره بخش‌های مثبت و سازنده کار حرف بزنیم. البته بخشی مهم و همیشگی از موضوعات ما و کارخانه‌های دیگر داروسازی مشکلات صنعت است و نه مشکلات درونی شرکت‌ها.

ما در ابتدا و در آغاز کارمان در ابوریحان یک تعهد دادیم و آن این بود که تأمین مستمر و منظم محصولات‌مان را پی بگیریم و در پیشگاه مردم و سازمان‌های ذی‌ربط سرافکنده نشویم. اغلب این چالش‌ها هم معطوف و در خصوص محصولات پر طرفدار و پر مصرف ابوریحان بود؛ جایی که سهم عمده بازار در دست ماست یا تولید عمده داریم، و ما قرار گذاشته بودیم که این‌جاها نباید نقصانی پیش آید. برای من و مجموعه ما مهم است که آن بیمار در مراجعه به داروخانه، بدون هرگونه مشکلی به دارویش برسد.

* شرکت داروسازی ابوریحان در سال گذشته عملکرد خوبی داشته است.

درست است؛ ما از منظر آمار در ابوریحان عملکردی موفق داشته‌ایم؛ ۴۰ درصد رشد فروش، ۴۱ درصد رشد سودآوری، ۷۰ درصد رشد ارزش بازار سرمایه و... به بودجه سالانه با مقداری افزایش رسیده‌ایم، ماده اولیه تأمین بوده و حتی یک روز تعطیلی در هیچ‌کدام از خطوط تولیدی‌مان نداشتیم و...؛ این‌ها دستاوردهایی بزرگ است، چرا باید زحمات همکارانم را بیان نکنم؟! هرچند باید بگویم این آن ۱۰۰ درصدی که من می‌اندیشم، نیست و پویایی راه برای‌مان همچنان دایر است و باید بیشتر تلاش کرد.

* چه مقدار از محصولات دارویی کشور توسط شرکت داروسازی ابوریحان تولید می‌شود؟

ما ۷۰ درصد شیاف مصرفی کل کشور را تولید می‌کنیم، برای سازمان غذا و دارو مهم بود که وقفه‌ای در آن و یا تولید استامینوفن کودکان ما پیش نیاید، در خطوط تزریقی‌مان هم همینطور، ما گاهی هفتگی با خواست و نیازهای سازمان غذاو دارو پیش می‌رفتیم که کسی لنگ داروی ابوریحان نباشد و ما بازگشای گره‌ای باشیم، نه برعکس آن. از این طرف هم حواس‌مان به سهامداران بوده که هرگز به سمت محصول زیان‌ده در تولید نرویم و... این را با قاطعیت بگویم که ما می‌توانستیم محصولاتی تولید کنیم که ابوریحان پر سر و صدا و نمایشی شود، اما نه؛ ترجیح دادیم که به همان عهد نخست وفادار باشیم. مع‌الوصف ۴۰ درصد رشد فروش داشتیم، ۴۱ درصد رشد سودآوری، ۷۰ درصد رشد ارزش بازار سرمایه و توفیقاتی دیگر، ولی باز هم تأکید دارم که عملکرد را به سمت بزرگ کردن و نمایشی شدن نبردیم. من درباره عمده صنعت هم همین نظر را دارم و عمده صنعت شبانه‌روزی می‌کوشند که گره از کار خلق باز کنند و نمایشی نیستند.

* آیا طرح‌های توسعه‌ای هم داشتید؟

در این یک سال ما یک پروژه تعریف کردیم در داخل شرکت، و آن «تکمیل پروژه‌های باز» بود، هرچند که خود این پروژه‌ها باز، ۳ پروژه مهم از کار درآمد. یکی خط تأمین ویال تزریق انسانی بود، یکی خط نازال اسپری (که معمولاً در پاییز با کمبودش روبرو بودیم) و سومی هم تولید ویال‌های ۲۵۰ سی‌سی دامی. در دو پروژه، ما خط جدید ایجاد نکردیم، ما برای همان دستگاه‌های قبلی‌مان، قابلیت‌های جدید تعریف کردیم، به‌سمت یک کار پیچیده بسیار فنی رفتیم، هزینه‌سازی هم نکردیم (دوستانی می‌گفتند فقط برای سازپارت یکی از همین دستگاه‌ها باید ۴۰۰ هزار یورو پرداخت می‌شد) ولی خب کل مسیر را به تکنسین‌های خودمان اعتماد کردیم و کار هم با توان داخلی پیش رفت و شد همان چیزی که می‌خواستیم. کل پروانه‌های دارویی ابوریحان در سال ۱۴۰۰، ۳۱۲ فقره بود و در سال ۱۴۰۱ شد ۳۳۵ پروانه.

ما در ابوریحان ۵۰۰ نفر هستیم، و بار صنعت بر دوش بدنه این جامعه است، آن‌ها را باید دوست داشت و برایشان قدم‌های خوب برداشت و برنامه‌ریزی کرد که این بدنه، تحمل بار سنگین تولید را با رضایتمندی و افتخار بر دوش بگذرد.

دبیر

داروساز ابوریحان

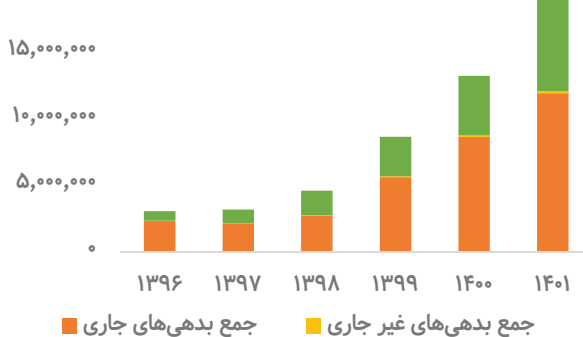
نام شرکت	داروسازی ابوریحان
تابلو	فهرست اولیه بازار دوم
صنعت	مواد و محصولات دارویی
گروه	تولید مواد دارویی، محصولات شیمیایی دارویی و داروهای گیاهی
نماد	دابور
تاریخ تاسیس	۱۳۴۳/۱۲/۲۵
تاریخ آغاز فعالیت (بهره‌برداری)	۱۳۴۳/۱۲/۲۵
تاریخ ثبت اولیه	۱۳۴۳/۱۲/۲۵
شماره ثبت اولیه	۹۷۶۱
سال مالی	۱۲/۳۰

رشد ۳ ماهه ۱۴۰۱ نسبت به دوره مشابه سال ۱۴۰۰

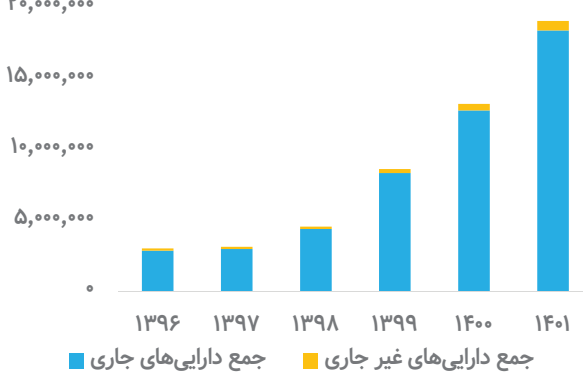
عنوان قلم	۱۴۰۱/۰۳	۱۴۰۰/۰۳
سرمایه	۱۰۰،۰۰۰ درصد	۵۰،۰۰۰ درصد
جمع دارایی‌های جاری	۴۹،۴۱ درصد	۴۰،۲۶ درصد
جمع دارایی‌های غیرجاری	۷۸،۰۲ درصد	۲۸،۲۴ درصد
جمع کل دارایی‌ها	۵۰،۱۹ درصد	۳۹،۹۰ درصد
جمع بدهی‌های جاری	۹،۴۷ درصد	۳۸،۸۵ درصد
جمع بدهی‌های غیر جاری	۶۳،۷۱ درصد	۱۰۶،۵۹ درصد
جمع کل بدهی‌ها	۱۰،۱۸ درصد	۳۹،۴۴ درصد
جمع حقوق صاحبان سهام	۲۶۸،۷۷ درصد	۴۲،۴۳ درصد

وضعیت مالی شرکت

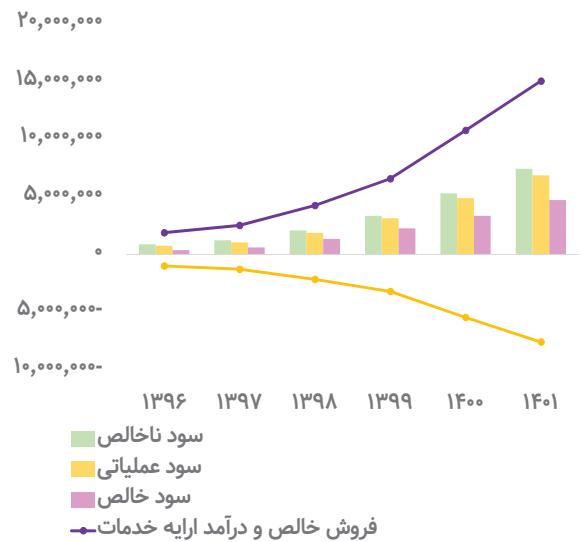
ترکیب منابع مالی



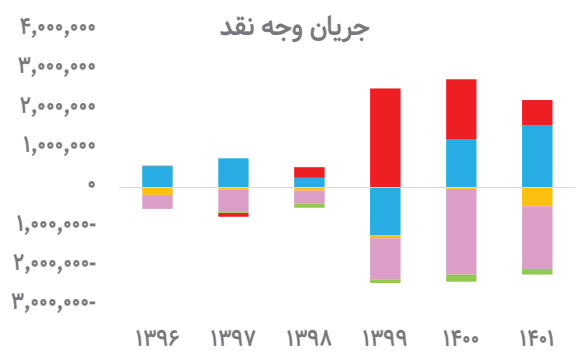
ترکیب مصارف مالی



عملکرد مالی شرکت



وضعیت جریان وجه نقد شرکت



- جریان وجه نقد تامین مالی - قدیم
- جریان وجه نقد سرمایه‌گذاری - قدیم
- جریان وجه نقد بازده سرمایه‌گذاریها و سود پرداختی بابت تامین مالی
- مالیات بر درآمد پرداختی
- جریان وجه نقد عملیاتی

با اعتبار خودتان تأمین مالی کنید

بدون نیاز به ضامن

اولین رتبه اعتباری شرکتی و اوراق بهادار

اعطای ۱۱ فقره رتبه اعتباری اوراق بدون ضامن منتشره به مبلغ ۲۵۹,۰۰۰ میلیارد ریال

شرکت رتبه‌بندی اعتباری پایا
www.payacr.ir

صنعت دارو نیازمند درمان



دارو نیاز به درمان جدی دارد؛ وضعیت بیماری این صنعت، به حالت مژمن درآمده است و راه درمان آن، راه حل‌های تسکینی و موقت نیست بلکه گره گشای مصائب دارو، همگرایی برای حل مشکلات ساختاری و ریشه‌ای است. اگر مشکلات و تنگنای این صنعت فوری درمان و رسیدگی نشود، به طور یقین در آینده نه چندان دور مرگ آن حتمی است.

تجربه نشان داده که سبک مدیریت برخی‌ها در صنعت دارو آنگونه است که مشکلات را حل نمی‌کنند، بلکه آنها را برای دوره‌ای موقت، پنهان می‌کنند. اما غافل از اینکه روزی مشکلات بر سر مدیران آوار خواهد شد.

دارو حوزه‌ای است که سال‌های سال از مشکلات زیاد رنج می‌برد. در ایران، بزرگ‌ترین خریدار دارو از شرکت‌های دارویی، دولت و سازمان‌های حمایتی وابسته هستند؛ قیمت‌گذار دارو نیز نماینده دولت یعنی وزارت بهداشت است. بنابراین به طور طبیعی دولت تمایل دارد با سرکوب قیمت دارو برای کاهش هزینه‌های خود، داروها را ارزان‌تر تهیه کند؛ از این‌رو طی این سال‌ها همواره به قیمت‌گذاری دستوری دارو روی می‌آورد و قیمت دارو در کشور واقعی نبود. قیمت‌گذاری دستوری نیز مشکلات زیادی در صنعت ایجاد کرده است. و به طور یقین قیمت‌گذاری دستوری می‌تواند به ایجاد رانت و فساد در این صنعت دامن بزند.

به گزارش خبرگزاری‌ها، عین‌اللهی وزیر بهداشت و درمان به

مناسبت روز داروساز در نشست‌ی در بخشی از سخنانش با بیان اینکه دولت سیزدهم ضد فساد است، افزود: همه باید دنبال این باشیم که شبکه‌های فساد را شناسایی کنیم و کسی نباید با دیدن فساد سکوت کند. سوال این است که وزیر دولت سیزدهم از مبارزه با کدام فساد در زمینه دارو صحبت به میان می‌آورد. فراموش نکنیم که قدمت بازار دارو در ناصر خسرو بیش از عمر تمامی دولت‌هایی است که بر سر کار آمده و رفته‌اند. اما هیچ کدام موفق به جمع‌آوری این بازار سیاه نشده‌اند. هنوز که هنوز است نبض انسان‌های زیادی در هزارتوهای این بازار با میلیون‌ها پولی که جابه‌جا می‌شود به شماره افتاده است. باید توجه داشت مبارزه با فساد در زمینه دارو تنها با همت عالی وزارتخانه‌ای که وظیفه محافظت از جان و سلامت انسان را دارد بر می‌آید اما تا وقتی همه‌چیز به حرف‌های شعاری و وعده‌های غیر قابل اجرا گره خورده باشد هیچ امید بهبودی نیست.

اختصاص ارز ترجیحی به دارو

وزیر بهداشت، درمان و آموزش پزشکی، گفت: با توافقات خوبی که در دولت صورت گرفته است در سال جاری، دارو و تجهیزات پزشکی از محدود کالاهایی هستند که ارز ترجیحی دریافت می‌کنند. عین‌اللهی با بیان اینکه در حوزه دارو و تجهیزات پزشکی دانشمندان جوان و متخصص ایرانی کارهای جهادی انجام

داده اند اظهار داشت: قرارگاهی با نام دارو و تجهیزات پزشکی در وزارت بهداشت تشکیل شده که در این قرارگاه، همه عوامل مؤثر در تهیه دارو و تجهیزات، حضور پیدا می‌کنند و توافقاتی صورت می‌گیرد که همه ملزم به اجرای آنها هستند.

وی گفت: تهیه دارو و تجهیزات پزشکی یک فعالیت بین‌سازمانی است یعنی سازمان‌های مختلفی از جمله بانک مرکزی، سازمان برنامه و بودجه، تأمین اجتماعی و وزارت اقتصاد در این فرآیند موثرند و کم کاری هر یک می‌تواند باعث اختلال در تولید و تأمین دارو شود.

وزیر بهداشت افزود: خوشبختانه هماهنگی‌ها و توافقات خوبی در دولت صورت گرفته؛ به طوری که سال جاری دارو و تجهیزات پزشکی از معدود کالاهایی هستند که ارز ترجیحی دریافت می‌کنند و یک و نیم میلیارد به این حوزه اختصاص یافته است.

عین‌اللهی با اشاره به این که پس از صنعت نفت، دومین راه تجارت در دنیا، دارو است، خاطرنشان کرد: صنعت دارو برای کشورها بسیار سودآور است و هرچه تعداد کارخانه‌های داروسازی را افزایش دهیم می‌توانیم باعث افزایش صادرات نیز شویم. اخیراً در نشست‌ی با استانداران به همه استان‌ها اعلام کردیم که می‌توانیم به راه اندازی کارخانه‌های داروسازی کمک کنیم. یکی از سیاست‌های ما در رابطه با دارو ایجاد ذخایر استراتژیک است و باید این ذخایر را افزایش دهیم که در شرایط بحرانی دچار مشکل نشویم.

وی از تصویب پرداخت ۱٫۵ میلیارد دلار ارز ترجیحی به صنعت دارویی و تجهیزات خبر داد و یادآور شد: همچنین ۱۲ هزار میلیارد تومان از سوی سازمان برنامه به حوزه دارو اختصاص یافت و بانک مرکزی نیز ۳۰ هزار میلیارد تومان تسهیلات برای واردات دارو و مواد اولیه برای شرکت‌های دارویی در نظر گرفته است.

صادرات دارو به کشورهای همسایه

وزیر بهداشت، درمان و آموزش پزشکی ایران گفت: ۹۹ درصد نیازهای دارویی کشور در داخل تولید می‌شود و توانایی صادرات دارو به کشورهای همسایه را داریم بنابراین عراق می‌تواند بخشی از داروهای خود را از ایران تأمین کند.

بهرام عین‌اللهی افزود: ایران همچنین ۴۰ درصد از تجهیزات پزشکی مورد نیاز خود را در داخل تولید می‌کند و امکان صادرات این محصولات به عراق نیز وجود دارد. وی با اشاره به اینکه ایران و عراق دارای مرز طولانی با یکدیگر هستند، گفت: در حوزه بهداشت و بیماری‌های واگیر امکان همکاری بسیار خوبی بین دو کشور وجود دارد.

عین‌اللهی با اشاره به اینکه طی سال‌های گذشته همکاری‌های دانشگاه‌های علوم پزشکی دو کشور افزایش یافته است، بیان کرد: تبادل استاد و دانشجو و همکاری دانشگاه‌های علوم پزشکی دو کشور می‌تواند ادامه یابد. وی همچنین اشاره کرد که کارگروه مشترک سلامت بین دو کشور تشکیل شده است که به صورت مستمر جلسات آن برگزار می‌شود و این کارگروه برنامه همکاری‌های یکسال آینده بین دو کشور را مشخص می‌کند.

اصلاح فرهنگ تجویز دارو

وزیر بهداشت، درمان و آموزش پزشکی با تأکید بر اینکه فرهنگ مصرف منطقی دارو از رویکردهای اصلی این وزارتخانه است و باید رویه کنونی تجویز دارو در کشور اصلاح شود، گفت: بسیاری از مردم وقتی به پزشک مراجعه می‌کنند، توقع دارند که داروی زیادی برای آنها تجویز شود در حالی که برخی بیماری‌ها با خودمراقبتی و یا بدون دارو بهبود می‌یابد.

عین‌اللهی با اشاره به اجرای طرح سلامت خانواده، افزود: اگر می‌خواهیم که سلامت مردم به روش صحیح تأمین شود باید خانواده‌ها پیش‌تاز این مهم باشند. وی تصریح کرد: بسیاری از عادات فردی، سبک زندگی، فشار خون و دیگر مباحث مرتبط با سلامت در طرح سلامت خانواده ثبت می‌شود و پزشکان براساس آن خدمات درمانی به بیمار ارائه می‌دهند.

وزیر بهداشت، درمان و آموزش پزشکی اصلاح سبک زندگی را عامل پیشگیری از بسیاری بیماری‌ها دانست و یادآور شد: تأمین سلامت تنها محدود به وزارت بهداشت نیست و باید همه بخش‌های جامعه و افراد در تأمین آن هم‌افزایی داشته باشند.

فتح مشکلات با خرد جمعی

باید توجه داشت دارو نباید گرفتار روزمرگی‌ها شود و باید همگام با دانش جهانی و همگام با تکنولوژی و هوش مصنوعی پیش برود. در این میان ضرورت دارد که صنعت و دولت پشت یک میز در کنار هم بنشینند و با استفاده از خرد جمعی و تجربه بزرگان و انرژی جوانان، به گذر از مشکلات امروز و فتح عرصه‌های جدید بیایند.

دوره بین

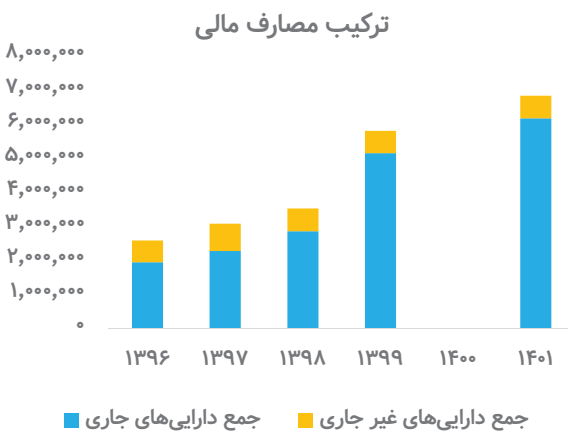
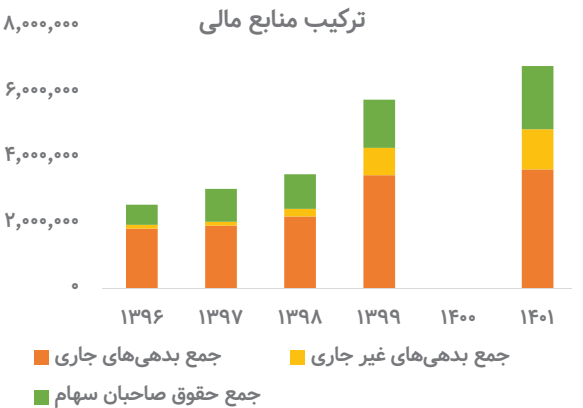
داروساز سبحان آنتکولوژ

نام شرکت	داروسازی سبحان آنتکولوژی
تابلو	بازار دوم
صنعت	مواد و محصولات دارویی
گروه	تولید مواد دارویی، محصولات شیمیایی دارویی و داروهای گیاهی
نماد	دسانکو
تاریخ تاسیس	۱۳۸۱/۰۷/۱۷
تاریخ آغاز فعالیت (به‌ربرداری)	۱۳۸۱/۰۷/۱۷
تاریخ ثبت اولیه	۱۳۸۱/۰۷/۱۷
شماره ثبت اولیه	۱۹۳۰۹۰
سال مالی	۱۲/۳۰

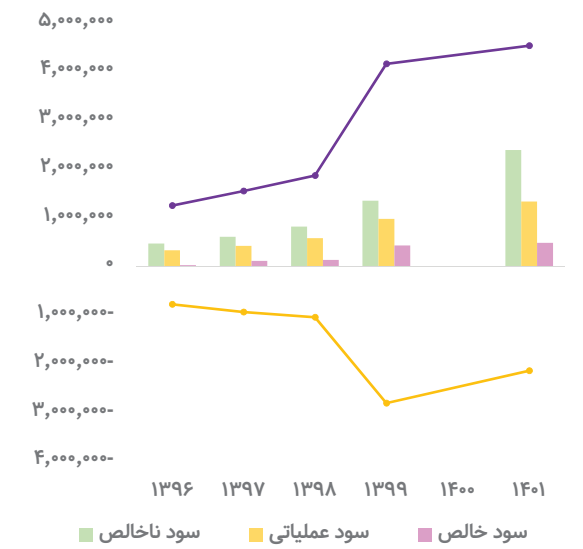
رشد ۳ ماهه ۱۴۰۱ نسبت به دوره مشابه سال ۱۴۰۰

عنوان قلم	۱۴۰۱/۰۳	۱۴۰۰/۰۳
سرمایه	۲۲.۸۸ درصد	۳۶.۴۲ درصد
جمع دارایی‌های جاری	۴۹.۰۵ درصد	۱۸.۴۴ درصد
جمع دارایی‌های غیرجاری	۰.۸۶ درصد	۱.۵۹ درصد
جمع کل دارایی‌ها	۴۳.۸۰ درصد	۱۶.۸۹ درصد
جمع بدهی‌های جاری	۷۱.۶۰ درصد	۱۳.۰۷ درصد
جمع بدهی‌های غیرجاری	۳۵.۶۵ درصد	۳۲.۳۸ درصد
جمع کل بدهی‌ها	۴۲.۴۸ درصد	۱۹.۳۳ درصد
جمع حقوق صاحبان سهام	۴۷.۸۰ درصد	۸.۵۳ درصد

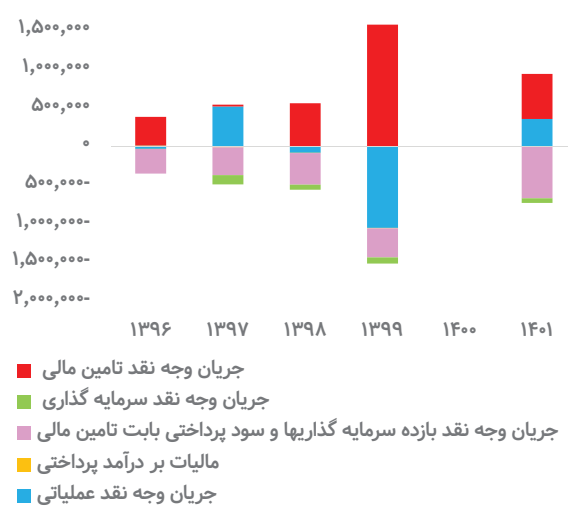
وضعیت مالی شرکت



عملکرد مالی شرکت

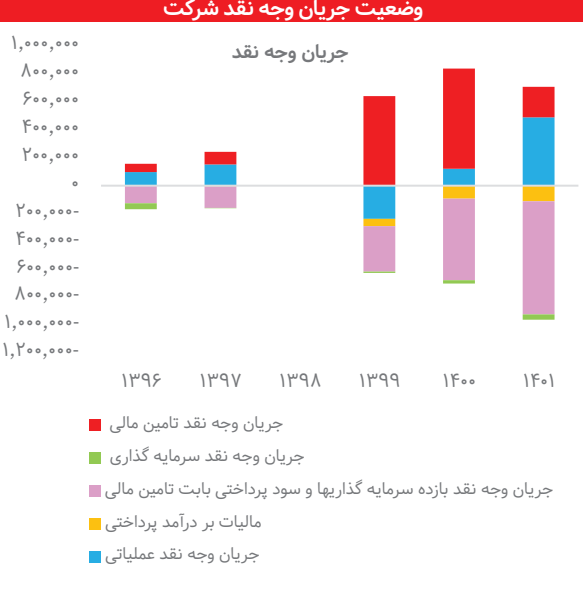
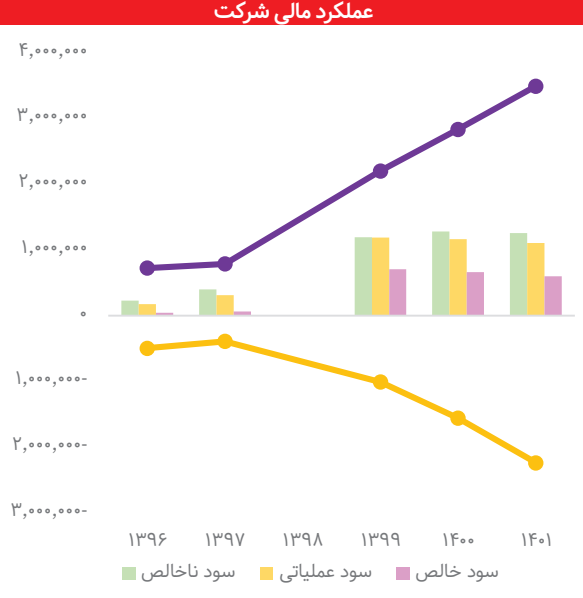
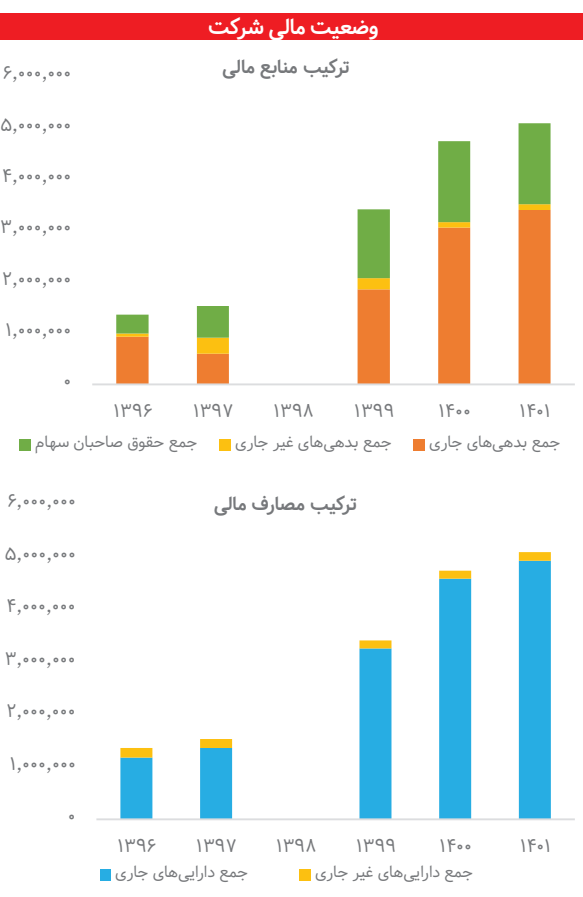


وضعیت جریان وجه نقد شرکت



نام شرکت	ایران دارو
تابلو	فهرست اولیه بازار دوم
صنعت	مواد و محصولات دارویی
گروه	تولید مواد دارویی، محصولات شیمیایی دارویی و داروهای گیاهی
نماد	دیران
تاریخ تاسیس	۱۳۴۳/۰۷/۲۱
تاریخ آغاز فعالیت (به‌رئیداری)	۱۳۴۳/۰۷/۲۱
تاریخ ثبت اولیه	۱۳۴۳/۰۷/۲۱
شماره ثبت اولیه	۹۴۸۹
سال مالی	۱۲/۳۰

عنوان قلم	۱۴۰۱/۰۳	۱۴۰۰/۰۳
سرمایه	۰/۰۰ درصد	۵۱/۷۲ درصد
جمع دارائی‌های جاری	۲۲/۲۷ درصد	۲۰/۷۱ درصد
جمع دارائی‌های غیرجاری	۰/۵۵ درصد	۱۰/۸۱ درصد
جمع کل دارائی‌ها	۲۱/۵۵ درصد	۲۰/۳۵ درصد
جمع بدهی‌های جاری	۲۴/۱۱ درصد	۲۴/۱۴ درصد
جمع بدهی‌های غیرجاری	۳۶/۷۰ درصد	۳۵/۲۵- درصد
جمع کل بدهی‌ها	۲۴/۴۶ درصد	۲۱/۰۲ درصد
جمع حقوق صاحبان سهام	۱۲/۵۷ درصد	۱۸/۳۳ درصد



مدیر عامل ایران دارو از برنامه‌های شرکت برای افزایش سود خالص خبر داد:

ورود به باشگاه ۱۰۰ میلیاردی‌ها

شرکت ایران دارو با توجه به چالش‌های ریز و درشتی که به واسطه وضعیت اقتصادی کشور و نوسانات نرخ ارز داشته اما برنامه‌های گسترده و متنوعی را تدارک دیده است که تنوع سبد محصولات، کاهش بهای تمام شده داروها، افزایش صادرات با توجه به کاهش مجوزها از سوی سازمان غذا و دارو و…از جمله آنهاست. البته این شرکت برنامه‌هایی هم برای سودآوری دارد.
آنطور که آرمان احمد نصراللهی، مدیر عامل شرکت ایران دارو گفته است: برنامه این شرکت تا پایان سال مالی درآذرماه ورود به باشگاه ۱۰۰ میلیاردی‌ها برای سود خالص است. در واقع این شرکت قصد دارد، حدود ۱۰۴ میلیارد تومان سودآوری که پدیده‌ای بی‌سابقه در شرکت ایران دارو بوده است را برای شرکت و هلدینگ به ارمغان آورد.مدیرعامل ایران دارو در گفت‌وگو با هفته‌نامه بورس با تاکید براینکه ایران دارو سال گذشته حدود ۵۶ میلیارد تومان سودآوری داشته و امسال نیز ۱۰۴ میلیارد تومان سودآوری خواهد داشت، توضیح داد: براساس برنامه‌ریزی‌های انجام شده قرار است این شرکت سال آینده ۱۵۰ تا ۱۶۰ میلیارد تومان سوددهی داشته باشد.

* شرکت ایران دارو چقدر افزایش نرخ دارد؟

در اسفند سال گذشته که به عنوان مدیرعامل ایران دارو فعالیت خود را شروع کردم، بهای تمام شده بالا و حدود ۶۵ درصد بود اما براساس اهداف تعیین شده در طی ۲ سال بهای تمام شده بایستی به حدود ۵۰ درصد کاهش یابد. اکنون نیز بهای تمام شده حدود ۶۰ درصد است . به بیانی دیگر با اقدامات انجام شده در شش ماه گذشته بهای تمام شده محصولات این شرکت حدود ۴٫۵ تا ۵ درصد کاهش پیدا کرده است.

* برای کاهش بهای تمام شده برنامه‌ای دارید؟

یکی از برنامه‌های شرکت برای کاهشش بهای تمام شده در کوتاه مدت،افزایش ظرفیت و مقدار تولید است. در واقع ازاین طریق قصد داریم بخشی از بهای تمام شده را بر تعدادی از داروهای تولیدی سرشکن کنیم تا بهای تمام شده کاهش یابد. اما در بلند مدت ، یکی از برنامه‌های مهم شرکت، افزایش منابع مواد موثره و جانبی است. این درحالی است که پیش از این در برخی محصولات تسک منبع بودیم اما اکنون با دریافت نمونه‌هایی از منابع دیگر و تست آنها در مرکز تحقیقات، قصد داریم تا چند ماه آینده این منابع را بعد از تایید واحد R&D و رگولاتوری به منابع بازرگانی اضافه کنیم تا هم قیمت مواد اولیه بهتر شود وهم بخشی از بهای تمام شده کاهش یابد .

* چند درصد از مواد اولیه شرکت شما وارداتی است؟

۵۰ درصد مواد اولیه ما خارجی و ۵۰ درصد دیگر داخلی است. مواد اولیه را از کشورهای اروپایی مثل ایتالیا، رومانی ، آلمان و سوئیس و کشورهای آسیایی مثل چین و هند وارد می‌کنیم.بنابراین مواد اولیه‌ای که از کشورهای اروپایی وارد می‌شوند، جزء مواد باکیفیت هستند و محصول نهایی با آنها ساخته می‌شود. از آنجا که مواد وارد شده تولیدکننده داخلی ندارند ، به اجبار آنها را از کشورهای خارجی تأمین می‌کنیم.

* آیا شرکت‌های داخلی می‌توانند مواد اولیه با کیفیت خارجی تولید کنند؟

در کنار واردات مواد اولیه از کشورهای اروپایی و آسیایی، ماده اولیه و موثره برخی از داروها نیز از شرکت‌های داخلی تأمین می‌شود. در بسیاری از تولیدات مواد اولیه داخلی به دلیل اینکه مواد حد واسط از کشورهای خارجی گرفته می‌شود و توسط شرکت‌های مواد اولیه طی فرآیندهایی خالص‌سازی می‌شود می‌توان ادعا کرد که از کیفیت خوبی برخوردارند. از این رو، بخشی از محصولات ما و سایر کارخانجات از محصولات ایرانی تأمین می‌شود و تا کنون نیز بازخورد مثبتی دریافت کرده‌ایم.

* شما به دنبال خرید مواد اولیه از شرکت‌های داخلی برای کاهش هزینه‌ها هستید؟

اگر مواد اولیه خارجی را که مشابه آن در داخل تولید می‌شود از تأمین کننده‌های داخلی خریداری کنیم حدود دوبرابر قیمت ماده خارجی تمام می‌شود. به عبارتی دقیق‌تر، خرید مواد اولیه ایرانی برای بسیاری از شرکت‌های داروسازی گران‌تر از خرید ماده اولیه از کشورهای خارجی تمام می‌شود و همین موضوع بهای تمام شده را افزایش می‌دهد. به‌عنوان مثال ، به دلیل اینکه قیمت‌ها از سوی سازمان غذا و دارو تعیین می‌شود، محصولاتی که از تأمین کننده داخلی تأمین می‌شود کیلویی ۴ میلیون تومان است در حالی که اگر از خارج سفارش‌گذاری کنیم کیلویی حدود ۲ میلیون و ۳۰۰ تومان تمام می‌شود بنابراین خرید از تولیدکننده داخلی صرفه اقتصادی ندارد اما به دلیل حمایت از تولید داخل ، سازمان غذا و دارو اجازه واردات مشابه مواد داخلی را نمی‌دهد.

* پس چطور از قیمت‌های خارجی مطلعید؟

سازمان غذا و دارو تنها در مواقعی که تولیدکننده‌های داخلی به دلیل مشکلات ارزی در تأمین ماده اولیه دچار مشکل می‌شوند، اقدام به ارائه مجوز برای واردات می‌کند. درواقع در ۹۰ درصد مواقع، تولید با ماده ایرانی گران‌تر از تولید مواد خارجی به ویژه کشورهای چینی و هندی است.

* یعنی معتقدید که بیشتر از مواد خارجی برای محصولات خود استفاده می‌کنید؟

شرکت داروسازی ایران دارو برای داروهای تک و خاص مثل نیستاتین و بوسپیرون از مواد اروپایی و برای مولتی ویتامین‌ها از مواد اولیه سوییسی استفاده می‌کند.

* علت کاهش صادرات شرکت در سال گذشته چه بود؟

سال گذشته سازمان غذا و دارو به دلیل کمبود اقلام دارویی، سیاست انقباضی را در ارائه مجوزهای صادراتی به شرکت‌های تولیدکننده دارویی در پیش گرفت ومجوزهای صادراتی را کاهش داد تا بتواند داروهای مورد نیاز کشور را تأمین کند.به بیانی دیگر، سازمان غذا و دارو براساس سیستم صادراتی و با در نظر گرفتن رولینگ وتأمین داروی صادراتی مجوزهای لازم را در اختیار شرکت‌های دارویی قرار می‌دهد. سال گذشته نیز به دلیل تغییرات نرخ ارز و مشکلات شرکت‌های تولیدکننده در تولید محصول ، مجوزهای صادراتی کاهش یافت تا از این طریق مشکل کمبود دارو در کشو برطرف شود.

* با توجه به کاهش مجوزها، آیا صادراتی هم به کشورهای دیگر داشتید؟ و برنامه شما برای سال جاری چیست؟

هر چند مجوزهای صادراتی از سوی سازمان غذا و دارو کاهش یافت اما شرکت ایران دارو توانست به کشورهای عراق و افغانستان و کردستان عراق صادرات داشته باشد. امسال هم درحوزه صادرات برنامه‌های ویژه‌ای تدارک دیده‌ایم.

* مقصد صادراتی ایران دارو برای ۵ سال آینده به کدام کشورهاست؟

براساس برنامه‌ریزی‌های انجام شده برای افق پنج ساله درمرحله اخذ مجوز از سازمان غذا و دارو هستیم و در صورت موافقت سازمان قصد داریم به حوزه‌های تاجیکستان ، لبنان و ونزوئلا نیز وارد شویم.البته در دو حوزه تاجیکستان و لبنان درمرحله اخذ مجوز از سازمان و در حوزه ونزوئلا درحال مذاکره هستیم.علاوه براین، آنطور که برنامه‌ریزی شده قرار است در افق پنج ساله به حوزه قزاقستان نیز وارد شویم.

* در سال گذشته شاهد افزایش فروش داکسی سایکلین نسبت به سال ماقبل بودیم. علت چه بود؟

با توجه به آمارنامه سال ۱۴۰۰، فروش داروی داکسی سایکلین افزایش یافت به گونه‌ای که شرکت ایران دارو به عنوان لیدرهای اصلی در تولید این دارو مطرح شد. از این رو، برای اینکه سهم بازار را از دست ندهیم تولید این محصول را افزایش دادیم. اما با توجه به اینکه این دارو از آمارنامه خوبی هم برخوردار بود، شرکت‌های تولیدکننده زیادی وارد بازار شدند تا جایی که این دارو در بازار اشباع شد. هر چند ایران دارو و چند شرکت دیگر جز لیدرهای بازار هستند اما افزهای شرکت‌های رقیب دست ما را می‌بندد و از آنجا که ماده این دارو گران است، توانایی آفر و تحفیف را نداریم. ضمن‌اینکه این دارو به لحاظ قیمت و بودجه به گونه‌ای است که می‌توان با کمترین تولید بیشترین درآمد را کسب کرد. البته ناگفته نماند که به دلیل مشکلات ارزی و نبود مواد اولیه داروهای دیگر برای اینکه خط نخوابد و کار به صورت روتین انجام نشود ، بیشتر از نیاز بازار به تولید این دارو روی آوردیم اما امسال نسبت به سال قبل میزان تولید داکسی سایکلین را در بازار کاهش دادیم.

* برنامه‌ای برای تنوع بخشی به سبد محصولات خود دارید؟

از اسفند سال گذشته که سکان هدایت ایران دارو را عهده‌دار شدم، تنوع محصولات در این شرکت افزایش یافت. بررسی وآنالیز از فروش توسط شرکت‌های پخش به داروخانه‌ها حاکی از آن بود که دیوی محصولات در پخش‌ها زیاد است. تعداد محصولاتی که در هر ماه از نظر تنوع تولید می‌شد، ۱۵ تا ۱۶قلم بود. این اتفاق باعث می‌شد هر ماه داروی تکراری تولید و توسط شرکت‌های پخش به داروخانه‌ها فروخته شود. اما مگر داروخانه‌ها چقدر می‌توانستند محصول تکراری خرید کنند.در این فرایند فروش توسط شرکت‌های پخش به داروخانه‌ها ماهیانه حدود ۲۴ تا ۲۵ میلیارد تومان بود که این میزان برای تهیه مواد رضایت‌بخش نبود از این رو، با تغییر استراتژی از اسفند سال گذشته ماهیانه حدود ۴۰ مدل محصول تهیه و تولید شد. با این اقدام هم تمایل شرکت‌های پخش برای خرید از شرکت ایران دارو افزایش یافت و هم فروش ۲۹ میلیارد تومانی ایران دارو به شرکت‌های پخش به فروش ۶۰ میلیارد تومانی تبدیل شد. علاوه براین، شرکت‌های پخش نیز سبد متنوع‌تری را در اختیار داروخانه‌ها قرار دادند به طوری‌که فروش پخش به داروخانه‌ها از ۲۵ میلیارد تومان در ماه به ۵۰ میلیارد تومان افزایش یافت. به بیانی دیگر هر آنچه ایران دارو به شرکت‌های پخش می‌فروخت، به همان میزان به داروخانه‌ها فروخته می‌شد وهمین موضوع سبد ایران دارو را جذاب کرد و آنطور که آمارها نشان می‌دهد، در دوره مالی شش ماه، ۹۵ مدل دارو تولید شد. این درحالی است که سالیان گذشته تنوع محصول ایران دارو ۴۱ قلم بود . درواقع علاوه بر افزایش دوبرابری تنوع محصول در این شرکت، فروش نیز دو برابر افزایش یافت.

* چرا تولید پودر، لوسیبون و اسپری بسیار کمتر از بودجه بود و آیا محصولات با حاشیه سودبالا جایگزین خواهند شد؟

به طور کلی تولید لوسیبون از فرآیند تولیدات ایران دارو خارج شده است اما کاهش تولید پودرها و اسپری‌ها بنا به چند دلیل صورت گرفت. یک دلیل، پائین بودن حاشیه سود ساشه‌ها بود که امسال با انجام کار مارکتینگ تولید پودر افزایش یافته است. دلیل دیگر،ما وقوع بیماری کرونا بود. در آن دوران محصولی به نام موکوسیل ساخته شد که برای ریه مورد استفاده زیادی قرار گرفت. اما بعد از دوره کرونا، مصرف این اقلام کاهش یافت. بنابراین نباید دوره ۱۴۰۱ را با دوره ۱۳۹۹مقایسه کرد بلکه باید آن را با سال قبل از کرونا مقایسه کرد.در دوره ۱۴۰۲ اما آنطور که برنامه‌ریزی شده قرار است در شش ماه دوم سال ساشه‌های جدید و جذابی تولید شود.

* برنامه فروش قراردادی جدیدی در آینده دارید؟

سازمان غذا و دارو به شرکت‌هایی اجازه تولید قراردادی می‌دهد که مجوز GMP را باشند اما این مهم همچنان برای شرکت ایران دارو به دلیل ساختار قدیمی وجود ندارد. البته با بازسازی خطوط از آخر ماه به طور فشرده بحث تولید قراردادی را با شرکت‌های دیگر برای خط جامدات و اسپری‌ها آغاز خواهیم کرد . بنابراین اگر چه اکنون برای شرکت‌های مختلف بحث‌های نیمه جامدات و اسپری‌ها را تولید می‌کنیم اما افزایش تولید و ارائه مجوزجدید از آذرماه اتفاق می‌افتد.



* بازسازی ونوسازی خطوط تولید مطابق الزامات GMP در چه مرحله‌ای است؟

با توجه به افزایش سرمایه شرکت، نیازمند بازسازی برخی خطوط ودریافت GMP خطوط هستیم. همچنین منتظر مجوز پروانه محصولات جدید از سازمان غذا و دارو هستیم تا بتوانیم با راه‌اندازی تولید قراردادی با شرکت‌های دیگر کسب درآمد کنیم. با همه این اوصاف و هزینه‌های بسیار بالایی که برای اتاق‌های تمیز وجود دارد، بسیاری از کارخانه‌ها نقدینگی را برای خرید مواد صرف می‌کنند که ایده درستی است اما شرکت ایران دارو، نقدینگی را با هدف دو گانه هم برای مواد اولیه و هم بازسازی خطوط تولید استفاده خواهد کرد. دراین مسیر قصد دارد در ابتدا یکی از کوچکترین واحدها را برای خط تولید اسپری‌های دهانی به همراه بخشی از اتاق‌های پرس قرص بازسازی کند چرا که با بازسازی این خط یکی از مغایرت‌ها برای اتاق واحدهای جامدسازی و قرص سازی برطرف می‌شود و با بازسازی خط اسپری‌ها می‌توان از این خط هم برای اسپری‌های موضعی وهم اسپری بینی استفاده کرد. بعد از اتمام بازسازی و بازرسی سازمان غذا و دارو نیز سعی داریم سبد دارویی جدیدی را به هلدینگ و شرکت اضافه کنیم. در واقع تحقق تمامی اهداف در شرکت ایران دارو و رکوردهای پی در پی به همراه افزایش فروش و تولید و سود خالص در ۷ ماه گذشته مدیون تلاش تمامی همکاران شرکت است. در واقع با افزایش فروش، مقدار داروها نیز افزایش یافت. به طوری‌که با صراحت می‌توان گفت بخشی از افزایش فروش ریالی مربوط به افزایش تعدادی و مقداری داروها بود که در ماه گذشته حدود ۸۰ میلیون واحد تولید شد.همچنین در تیرماه ۷۳میلیون ، در خرداد ۶۹ میلیون ودر اردیبهشت ۵۴ میلیون واحد دارو تولید شد.تمامی این اتفاقات بدون ورود نیروی جدید وبا افزایش ساعات کاری پرسنل محقق شد.این شرکت قصد دارد با تولیدات محصولات متنوع و با کیفیت از بروز کمبود دارویی جلوگیری کند وگام بلندی در جهت نظام سلامت کشور بردارد.

* برای محصولات جدید مجوز گرفته‌اید؟

از ابتدای سال تا کنون مجوز محصولات قرص آسیکلوویر ۴۰۰، هیوسین و امپاگلیفلوزین ۱۰ و ۲۵ برای درمان دیابت وقرص مترونیدازول گرفته شده است و تا پایان تابستان پروانه محصولات قرص ناپروکسن ۵۰۰ میلی گرم و همچنین لوپرامید را دریافت می‌کنیم. همچنین براساس برنامه‌ریزی‌های انجام شده در شش ماه دوم سال نیز پروانه محصولات جدید سیبری فووکوکساین و چندین مکمل را نیز خواهیم داشت که با Umbrella brand و با نام Moraniqueمورانیک (موران به معنای مکمل ایران و یونیک به معنای تک و خاص) از اواخر آبان ماه به ثبت خواهد رسید.

* ایران دارو برنامه‌ای برای افزایش سرمایه دارد؟

از مرداد ۱۴۰۲ با برگزاری مجمع فوق‌العاده شرکت در مرداد ۱۴۰۲ ، افزایش سرمایه ۴۵ میلیارد تومانی شرکت به تصویب رسید و سرمایه شرکت به ۱۳۲ میلیارد تومان افزایش یافت.

* بررسی ترازنامه شرکت بیانگر این است که جریان نقدینگی حاصل از عملیات واقعی نسبت به بودجه عقب‌تر است. دراین باره چه توضیحی دارید و برنامه‌ای برای بهبود جریان نقدینگی در شرکت وجود دارد؟

اکنون به دلیل مشکلات اقتصادی کشور، حجم فروش داروخانه‌ها کاهش پیدا کرده است و دریافت پول از شرکت‌های پخش به سختی امکان‌پذیر است. همچنین بخشی از اعدادی که وارد می‌شود برای خرید مواد در صف تخصیص ارز است . بحث نقدینگی شرکت نیز پائین است اما سعی داریم گام به گام و کنترل شده پیش رویم تا خدش‌های به شرکت وارد نشود.

* نوسانات نرخ را چگونه مدیریت می‌کنید تا کمترین ریسک به شرکت از این منظر وارد شود؟

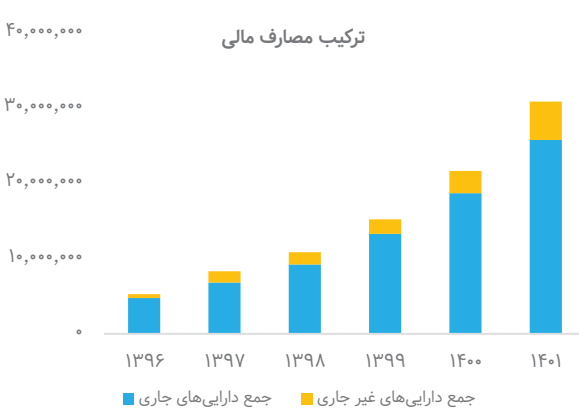
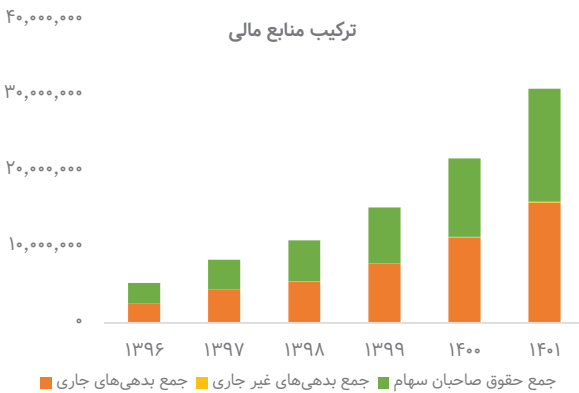
بعد از حذف ارز دولتی، مواد اولیه داروها با ارز ۲۸ هزار و ۵۰۰ تومانی وارد می‌شود.بیشترین مشکل اما در اسفند پارسال تا اوایل خرداد ماه همزمان با مطرح شدن بحث تالار اول و دوم ایجاد شد. چرا که براساس تصمیمات انجام شده بسیاری از موارد دارویی باید در تالار اول و با ارز ۲۸ هزار و ۵۰۰ تومانی و برخی دیگر در تالار دوم با ارز ۴۰ هزار تومانی وارد می‌شدد. در بهمن ماه سال گذشته سفارش بسیاری از مواد دارویی با ارز ۲۸ هزار ۵۰۰ تومانی انجام شد اما یک باره براساس اعلام سازمان غذا و دارو و بانک مرکزی، تخصیص ارز برای واردات مواد اولیه دارو به ارز ۴۰ هزار تومانی تغییر کرد و با شکایت شرکت‌ها ، به نرخ قبل یعنی ارز ۲۸ هزار و ۵۰۰ تومانی بازگشت. این روند ادامه داشت تا در مرداد ماه تخصیص ارز متوقف شد و شرکت‌ها با مشکل تأمین مواد اولیه روبرو شدند. نزدیک یک سال است تخصیص ارز بر نرخ ۲۸ هزار و ۵۰۰ ثابت مانده است. بنابراین یکی از کارهای شرکت برای جلوگیری از نوسانات ارز بحث قیمت‌گیری است. بسیاری از مواد در گذشته با ارز ۴هزار و ۳۰۰ تومانی وارد می‌شد و اکنون با ارز ۲۸ هزار و ۵۰۰ تومانی وارد می‌شود. تلاش ما این است که با قیمت‌گیری‌های پی در پی و پشت سر هم از سازمان غذا و دارو،بوتانیم مواد اولیه داروها را با ارز ۲۸ هزار و ۵۰۰ تومانی وارد کنیم. اما اگر این امکان میسر نشود و این چرخه ادامه یابد هم کسری اقلام دارویی در سطح نظام سلامت تاثیرگذار خواهد بود و هم قیمت برای مصرف کنندگان و بیماران افزایش بیشتری خواهد داشت.

نام شرکت	البرز دارو
تابلو	تابلوی فرعی بازار اول
صنعت	مواد و محصولات دارویی
گروه	تولید مواد دارویی، محصولات شیمیایی دارویی و داروهای گیاهی
نماد	دالبر
تاریخ تاسیس	۱۳۵۵/۰۵/۱۱
تاریخ آغاز فعالیت (پهروبرداري)	۱۳۵۵/۰۵/۱۱
تاریخ ثبت اولیه	۱۳۵۵/۰۵/۱۱
شماره ثبت اولیه	۲۵۸۲۸
سال مالی	۱۲/۳۰

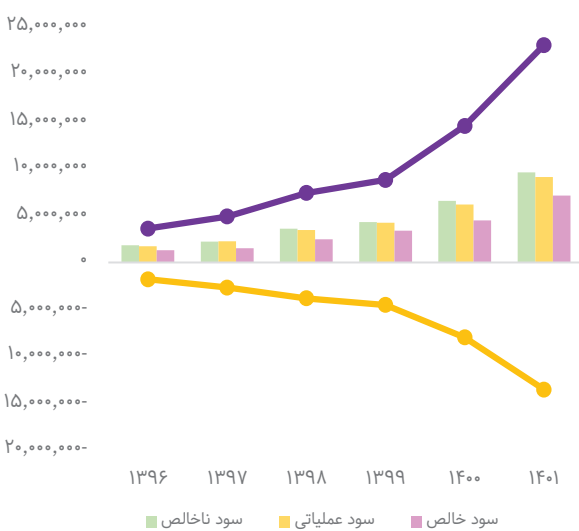
رشد ۳ ماهه ۱۴۰۱ نسبت به دوره مشابه سال ۱۴۰۰

عنوان قلم	۱۴۰۱/۰۳	۱۴۰۰/۰۳
سرمایه	۱۱۳/۶۴ درصد	۴۰/۰۰ درصد
جمع دارائی‌های جاری	۴۷/۷۷ درصد	۳۷/۰۷ درصد
جمع دارائی‌های غیرجاری	۵۴/۹۱ درصد	۷۷/۱۳ درصد
جمع کل دارائی‌ها	۴۸/۸۴ درصد	۴۱/۸۹ درصد
جمع بدهی‌های جاری	۵۵/۲۷ درصد	۲۶/۶۳ درصد
جمع بدهی‌های غیرجاری	۳۹/۴۷ درصد	۱۵۱/۰۹ درصد
جمع کل بدهی‌ها	۵۵/۱۵ درصد	۲۷/۰۸ درصد
جمع حقوق صاحبان سهام	۳۹/۱۶ درصد	۷۲/۸۱ درصد

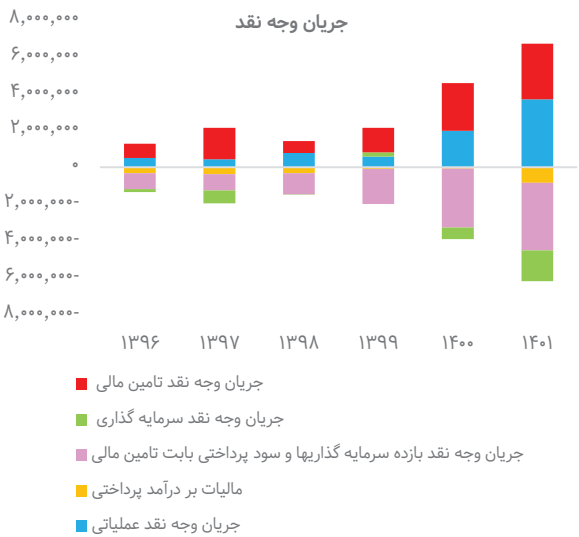
وضعیت مالی شرکت



عملکرد مالی شرکت



وضعیت جریان وجه نقد شرکت



مدیرعامل البرز دارو مطرح کرد:

صنعت دارو در مضيقه

مهرايانا محمدي خبنگار
نقدبنگي، تحريم‌ها و... با چالش‌هاي بسياري همراه است كه باعث افزايش بهاي تمام شده داروها نيز مي‌شود.

بر اين اساس الياس كهزادي، مديرعامل شركت البرز دارو در گفت‌وگو با هفته‌نامه اطلاعات بورس در اين مورد گفت: «فعاليت‌هاي همچون استفاده حداكثري از ظرفيت‌ها، كاهش توقفات و كاهش ضايعات به صورت مستمر صورت مي‌گيرد، اما تاثير سسود و زباني اين فعاليت‌ها در مقايسه با افزايش بسيار زياد قيمت مواد و خدمات و قطعات، بسيار ناچيز است.» در ادامه به طرح موضوعات ديگري در رابطه با اين شركت پرداخته كه مي‌خوانيد.

*** دالبر در ۳ ماه نخست سال، فروش خوبي داشته و سود عملياتي بهتري نسبت به مدت مشابه شناسايي كرده است. بر آورد ما از سسود ۶ ماهه و ۱۲ ماهه شركت چقدر است؟**

هر چند مشكلات ناشي از تاثير منفي تحريم‌ها و مناسب نبودن نرخ‌هاي فروش محصول و نيز كمبود نقدبنگي، باعث كاهش درصد سسوددهي كارخانجات داروسازي شده است، اما به دليل افزايش حجم عمليات و مديريت تركيب بهينه توليد، سسود سال جاري، مطابق روندهاي گذشته محقق خواهد شد.

*** هزينه مالي شركت در حال افزايش است، آيا باز هم برنامه اخذ تسهيلات بانكي داريد؟**

هزينه‌هاي مالي متناسب با افزايش حجم عمليات افزايش يافته است. بنابراين به دليل افزايش سـرخ ارز مربوط به مواد اوليه وارداتي نياز به نقدبنگي به شدت افزايش يافته است و قطعا پيگير دريافت تمهيدات بيـشتر هستيم.

*** مشكل نقدبنگي شركت البرز دارو را چگونه مديريت مي‌كنيد؟**

در رابطه با مشكل نقدبنگي، قسمتي از مواد اوليه را نسيه مي‌خريم. قسمتي از مواد اوليه را فقط به اندازه نيازمان مي‌خريم (خريد و توليد بـه هنگام = موجودي صفر= JIT)، همچنين با پيگيري‌هاي مضاعف توانستـايم با استفاده از ظرفيت‌هاي بازار سرمايه و نيز بازار پولي، تسهيلات بيـشتری دریافت كنيم.

*** آيا افزايش نرخی برای محصولات داريد؟**

شركت البرز دارو از ابتدای سال تا كنون افزايش نرخ برای فروش محصولات داشته است اما هم بسيار كند انجام مي‌شود و هم افزايش نرخ‌ها متناسب با افزايش هزينه‌هاي توليد نيست.

*** برای کنترل بهای تمام شده، برنامه شما چیست؟**

فعاليت‌هايي همچون استفاده حداكثري از ظرفيت‌ها، كاهش توقفات و كاهش ضايعات به صورت مستمر صورت مي‌گيرد اما تاثير سسود و زباني اين فعاليت‌ها در مقايسه با افزايش بسيار زياد قيمت مواد و خدمات و قطعات، بسيار ناچيز است.

*** طرح احداث سايت توليد سفالوسپورين‌ها در چه مرحله‌اي است؟ آيا در پايان سال جاري به بهره‌داري مي‌رسد؟ چقدر به توليد شركت اضافه خواهد شد و چند درصد در سسود شركت موثر خواهد شد؟**

انتظار مي‌رود خط توليد سفالوسپورين‌ها در نيمه اول سال ۱۴۰۳ به بهره‌برداري برسد و حدود ۱۵ درصد حجم فعاليت‌هاي شركت را افزايش مي‌دهد.

*** استراتژی شما در خصوص شرکت پخش البرز چیست؟**
شركت پخش البرز هم گروه البرز دارو است. اين شركت يكي از بزرگترين شركت‌هاي توزيع كننده دارو است. با توجه به عملکرد خوب اين شركت، حتما سعي مي‌كنيم بيـشترين استفاده را از ظرفيت‌هاي آن داشته باشيم.

*** آيا برنامه‌ای برای افزایش سرمایه مجدد داريد؟**

با توجه به طرح‌هاي توسعه درحال اجرا و نيز لزوم افزايش ظرفيت خطوط فعلي و همچنين نگهداري به روز اين خطوط، حتما در سال آينده افزايش سرمايه خواهيم داشت در بودجه سال ۱۴۰۳ لحاظ خواهد شد.

*** چند درصد از محصولات شما صادراتي است؟ و آيا برای افزایش صادرات برنامه‌اي داريد؟**

در حال حاضر حدود ۴ درصد از فروش شركت، صادرات است اما ظرفيت بالقوه صادرات خيلي بيـشتر است. در آسيای جنوب شرقي، آفريقا و آسيای ميانه تلاش‌هايي برای فراهم كردن شرايط صادرات در حال انجام است. در برخي از كشورهاي اين مناطق نام شركت ثبت شده است و به زودي نام محصولات مورد نظر نيز ثبت خواهد شد. نهايي شدن اين تلاش‌ها باعث افزايش صادرات خواهد شد.

*** سياست تقسيم سود شما برای سال جاري چگونه است؟**
سياست تقسيم سود را سهامداران مشخص مي‌كنند ولي انتظار مي‌رود روندهاي گذشته ادامه يابد.

*** مهم‌ترین مشکل شرکت‌های داروسازی کشور در حال حاضر چیست؟**

مهم‌ترين مشكلاتي كه در حال حاضر شركت‌هاي داروسازي با آن دست پنجه نرم مي‌كنند شامل مشكل نقدبنگي، مشكل پايين بودن قيمت محصولات، مشكل كمبود ارز و مشكل انتقال ارز است.

ورود به باشگاه ۱۰۰ ميلياردی‌ها

ادامه از صفحه ۱۲

*** دوره وصول مطالبات شرکت چقدر است؟**

در حال حاضر با ۲۰ شركت پخش دولتي و خصوصي فعاليت مي‌كنيم كه برخي فروش قطعي و برخي سبـر فروش هستند. اما دوره وصول مطالبات طبق قانون بايد ۱۵۰ روزه باشد اما با توجه به اينكه برخي از شركت‌هاي پخش حتي شركت‌هاي دولتي با مشكلاتي روبرو بودند و پول‌ها پرداخت نمي‌شد دوره وصول مطالبات از حدود ۱۵۰ روز به ۲۰۰ تا ۲۱۰ روز افزايش پيدا كرده است. البته نسبت به بهمن پارسال كه دوره وصول مطالبات طولاني‌تر بسود دوره وصول مطالبات تقريباً حدود ۲۵ روز كاهش پيدا كرده است. اما بازهم تلاش ما اين است كه دوره وصول مطالبات به ۱۸۰ روز و پس از آن ۱۵۰ روز كاهش يابد.

*** ايران دارو در گزارش ۶ ماهه منتهي به پايان خرداد سال جاري با رشد در آمد عملياتي، سود عمياني و سود خالص همراه بوده است. آيا شركت قادر است تا پايان سال سودي بيش از سال گذشته بسازد؟**

با توجه به اينكه شركت ايران دارو در سال گذشته حدود ۲۸ ميليارـد تومان فروش خالص داشت، با افزايش توليد قصد دارد، فروش شركت را افزايش دهد. از اين رو، از اسفند ماه سال گذشته فروش خالص شركت با شسيب صعودي به ۳۵ ميليارـد تومان رسيد كه با افزايش فروش اين سير در سال جاري ادامه يافت. به‌گونه‌اي كه اين عدد در فروردين ماه به حدود ۳۰ ميليارـد تومان، در ارديـبهشت ماه ۴۸ ميليارـد تومان، در خرداد ۵۰ ميليارـد تومان، در تيرماه ۵۱.۵ ميليارـد تومان و در مرداد ماه ۵۲ ميليارـد تومان رسيد. فروش ناخالص شركت نيز حدود ۶۰ ميليارـد تومان بود. درواقع با افزايش دو برابري فروش و توليد ايران دارو در اين مدت، هزينه‌هاي عملياني از ۶۵ درصد به ۶۰ درصد كاهش يافت و سسود خالص شركت نيز ماهيانه به حدود ۱۰ ميليارـد تومان افزايش يافت و در شش ماه سال مالي سسود خالص شركت به حدود ۴۳ ميليارـد تومان رسيد. بنابراين اگر با همين دست فرمان حركت كنيم تا آذرماه كه پايان سال مالي شركت است به باشگاه ۱۰۰ ميلياردي‌ها برای سود خالص وارد مي‌شويم و حدود ۱۰۴ ميليارـد تومان سسودآوری كه پديده‌اي بي‌سابقه در شركت ايران دارو بوده است را برای شركت و هلدبنگ به ارمغان مي‌آوريم.

*** چشم‌انداز سسودآوری سال آينده مالي را چگونه ارزبايي مي‌كنيد؟**

با توجه به شرايط تخصيص ارزي برای مواد، قيمت مواد اوليه ، لـوازم جانبي و ملزومات بسـسته‌بندي و ساير ملزومات اداري افزايش قابل توجهي داشته‌است به همين دليل نمي‌توان آينده را پيش‌بنـي كرد. اما برنامه ايران دارو اين است كه در سال آينده ۱۵۰ تا ۱۶۰ ميليارـد تومان سسوددهي داشته باشيم-اين درحالي است كه سال گذشته حدود ۵۶ ميليارـد تومان سسودآوری داشتيم و امسال نيز ۱۰۴ ميليارـد تومان سسودآوری خواهيم داشت.



اسامي برخي از پروژه‌هاي اجرا شده
شركت سيدگردان كاريزما | ساختمان هلدبنگ فولاد مباركه (آتبه فولاد) | ساختمان مديريت اداري مركزي بازار سرمايه | ساختمان كارگزاري مابين سرمايه
ساختماني كارگزاري بانك اقتصاد نوين | ساختمان تامين سرمايه امين | كارگزاري بانك خاور ميانه | كارگزاري سهم آشنا | كارگزاري بانك سيم بانك حكمت ايرانيان

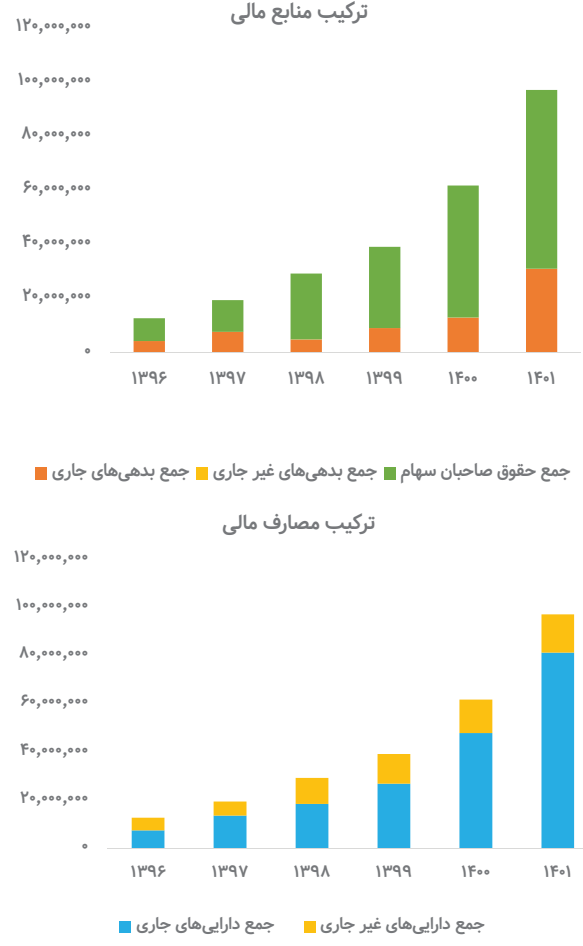
سرمایه‌گذار داروئی نامی

نام شرکت	سرمایه‌گذاری داروئی تامین
تابلو	تابلوی فرعی بازار اول
صنعت	مواد و محصولات دارویی
گروه	تولید مواد دارویی، محصولات شیمیایی دارویی و داروهای گیاهی
نماد	تیپیکو
تاریخ تاسیس	۱۳۸۲/۰۹/۱۲
تاریخ آغاز فعالیت (پهره‌برداری)	۱۳۸۲/۰۹/۱۲
تاریخ ثبت اولیه	۱۳۸۲/۰۹/۱۲
شماره ثبت اولیه	۲۱۲۸۹۸
سال مالی	۱۲/۳۰

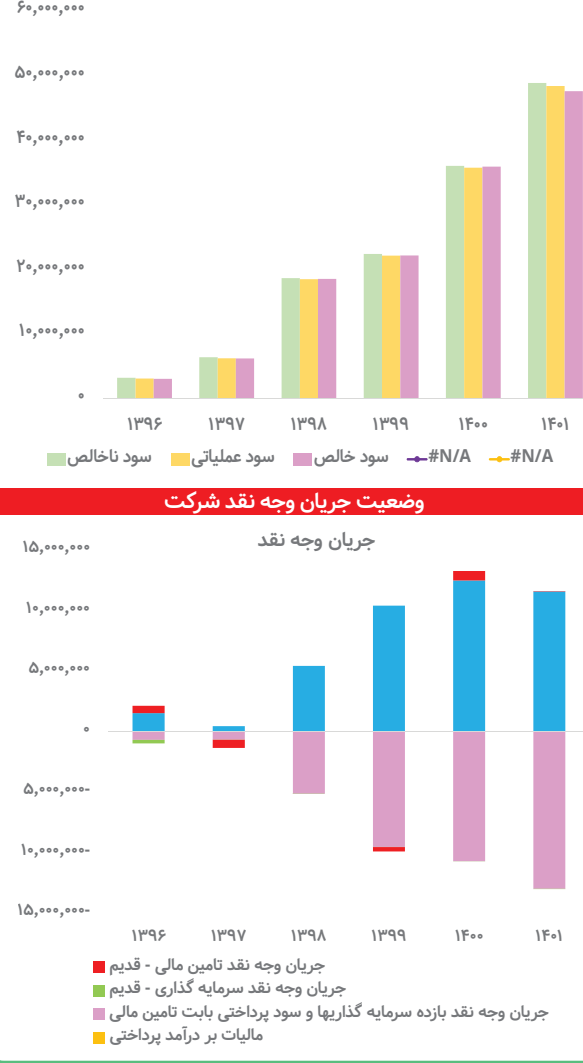
رشد ۳ ماهه ۱۴۰۱ نسبت به دوره مشابه سال ۱۴۰۰

عنوان قلم	۱۴۰۱/۰۳	۱۴۰۰/۰۳
سرمایه	۰.۰۰ درصد	۱۵۲.۸۷ درصد
جمع دارائی‌های جاری	۶۹.۶۹ درصد	۷۸.۳۱ درصد
جمع دارائی‌های غیرجاری	۱۳.۸۸ درصد	۱۳.۱۱ درصد
جمع کل دارائی‌ها	۵۷.۱۵ درصد	۵۷.۸۷ درصد
جمع بدهی‌های جاری	۱۳۸.۶۶ درصد	۴۱.۵۲ درصد
جمع بدهی‌های غیرجاری	۴۶.۴۰ درصد	۶۸.۱۸ درصد
جمع کل بدهی‌ها	۱۳۸.۴۰ درصد	۴۱.۵۸ درصد
جمع حقوق صاحبان سهام	۳۵.۴۲ درصد	۶۲.۸۸ درصد

وضعیت مالی شرکت



عملکرد مالی شرکت



سرپرست هلدینگ دارویی تأمین مطرح کرد:

گام‌هایی به‌سوی تحول صنعت دارو



هلدینگ دارویی تأمین،

«تی‌بی‌کو»، با سهم ۷۰درصدی از مواد اولیه

دارویی، شبکه پخش و توزیع نیمی از محصولات دارویی و تولید ۱۸ درصد از سهم تولید دارو (محصول نهایی) نقشی راهبردی در راهبری صنعت داروی کشور را دارد و به‌عنوان بزرگ‌ترین مجموعه دارویی ایران، بخش عظیمی از تولید و توزیع را به‌عهده دارد. بر این اساس حسین عطار: سرپرست هلدینگ دارویی تأمین، «تی‌بی‌کو» در گفت‌وگو با هفته‌نامه اطلاعات بورس به تشریح وضعیت این هلدینگ، چالش‌ها و فرصت‌های آن پرداخته است.

* ارزیابی‌ها از وضعیت این هلدینگ بزرگ به چه صورت است؟

هلدینگ دارویی تأمین «تی‌بی‌کو»، با سهم ۷۰درصدی از مواد اولیه دارویی، شبکه پخش و توزیع نیمی از محصولات دارویی و تولید ۱۸ درصد از سهم تولید دارو (محصول نهایی) نقشی راهبردی در راهبری صنعت داروی کشور را دارد و به‌عنوان بزرگ‌ترین مجموعه دارویی ایران، بخش عظیمی از تولید و توزیع را به‌عهده دارد.

«تی‌بی‌کو» به عنوان نهادی استراتژیک و یکی از بازیگران اصلی دارو، در دوره جدید مدیریتی خودش، دو اولویت را تعریف کرده است، اول امیدبخشی و ایجاد نگاه‌های امیدوارانه آحاد جامعه، متخصصین نظام سلامت و اهالی فن نسبت به دارو و درمان است که قطعاً در این گام، رسانه‌ها نقش بسیار مهمی دارند و با کمک و همکاری و همفکری در شفاف‌سازی و اطلاع‌رسانی اهداف و برنامه‌های شرکت‌ها، یاری‌گر ما در حل مشکلات صنعت دارو باشند.

* گام دوم هلدینگ «تی‌پی‌کو» تحول است؟

دقیقاً؛ گام دوم یا شعار دوم ما، تحول است، یعنی تغییر بر اساس تحولات جهانی، تغییر در اندیشه‌ها، سیاست‌ها، رویکردها، عملکردها، راهبردها و اقدامات. ما مجبوریم با دنیا جلو برویم. چاره‌ای نداریم جز تغییر بر مبنای علم روز و واقعیات بیرونی. نمی‌توانیم با همان راهبردهای قبلی تحقیق‌وتوسعه، تولید، فروش، بازاریابی، پخش و حتی مدیریت مالی، راهی بازار شویم. مثلاً در مورد فروش، راهبردهای قبلی منسوخ شده و بی‌فایده است، دیگر فقط فروختن مهم نیست، چگونه فروختن و شرایط آن حرف اول را می‌زند. در شرایطی که نقدینگی حرف اول را در شرکت‌ها می‌زند، اینکه ۳۰۰ روزه بفروشیم و پول برنگردد، درواقع وقتی نزدیک یک‌سال دیرتر به پول می‌رسی انگار اصلاً نرسیده‌ای، نه علمی است و نه اجرایی و نه به‌درد می‌خورد. اینکه بگوییم «من فروختم» و شرایط و زمان پرداخت را لحاظ نکنی، سود سهامدار باید از کجا تأمین شود؟ مواد اولیه از چه محلی تأمین شود؟ واحدهای فروش در «تی‌بی‌کو»، باید تغییر نگاه و عملکرد دهند و نقدینگی برای شرکت‌ها ایجاد کنند.

مورد دیگر در خصوص بازاریابی است. مارکتینگ دارو هم باید تغییر کند و تمرکزش را از «تخفیف» به سمت «برندینگ» ببرد. بازاریابی دانش است، تخصص است و باید با توجه به تجربه جهانی و الگوهای به‌روز، دانما نوآور و تحولی باشد نه اینکه متکی به ابزارهای سنتی و تخفیف و این مسائل. ما معتقدیم اگر در نگرش و کنش خودمان تغییر ندهیم باید از بازار بیرون برویم. پس به‌جای ن‌ق‌زند و شکایت از شرایط، روش‌ها را تغییر دهیم تا نقدینگی بیشتری جذب شود و گردش سرمایه، مشکلات فعلی را مرتفع کند.

* برنامه‌های شما برای تأمین نقدینگی چیست؟

سیاست امروز بانک‌ها براساس مصالح کشور، انقباضی است، هرچند ماهم معتقدیم باید تسهیلات بانکی بیشتر شوداما برای تأمین نقدینگی راه‌های دیگری هم باید رفت. واقعا چرا تخفیف؟ می‌روی سازمان غذاودارو تا قیمت جدید بگیری، آن‌ها اعلام می‌کنند اگر قیمت کم است چرا تخفیف می‌دهی؟ درست هم است. باید براساس شرایط اقتصادی حاکم بر کشور، وضعیت تحریم‌ها و... خودمان و سیاست‌های‌مان را بازسازی کنیم و گرنه قطعاً شکست می‌خوریم. جای شعارهای کلیشه‌ای دادن، صنعت دارو نیست!

* رسالت و مسئولیت اجتماعی شما جلوگیری از کمبود داروست...

بله؛ ما معتقدیم مهم‌ترین مسئولیت اجتماعی، جلوگیری از کمبود دارو است. CSR که فقط کمک‌های خیریه نیست. در اولین جلساتی که با مدیران عامل شرکت‌های زیرمجموعه گذاشتیم گفتیم درست است که به‌نگاه اقتصادی هستیم، اما اگر دارویی مورد نیاز مردم است حتی اگر زیان هم دار، باید تولید شود. این مسئولیت اجتماعی و اخلاقی و حرفه‌ای و شرعی ماست و چه چیزی مهم‌تر از تولید داروهای مورد نیاز مردم. پس رفع کمبودهای دارویی مهم‌ترین رسالت ماست.

* داروسازی از صناعی است که به شدت وابسته به فناوری است...

درست است؛ از طرفی داروسازی صنعتی است که شدیداً وابسته به فناوری است و اگر ما ورود تکنیم به تکنولوژی‌های نوین، از بازار حذف خواهیم شد. یکی از رسالت‌های مهم ما ورود به حوزه فناوری‌های نوین است ازجمله کاربرد هوش مصنوعی، چاپ سه‌بعدی، سلول درمانی،

ژن‌تراپی و در این‌دست تکنولوژی‌ها، ورود کنیم و ماهر شویم. قطعاً آینده فناوری، بسیاری از فرایندهای دارویی را تغییر خواهد داد، نه‌تنها در تولید که توزیع دارو را نیز تغییر می‌دهد.

ما در «تی‌بی‌کو» می‌خواهیم ترسیم کنیم جایگاه جدید داروسازی در جهان کجاست و داروسازان نو چه کسانی هستند. ما روی مطالعاتی کار می‌کنیم که برمبنای این پیشرفت‌های سریع تکنولوژی و دنیای دیجیتال، چگونه با تغییرات جهان جلو برویم و براساس فرهنگ خودمان، به آن‌ها ورود پیدا کنیم.

ازطرفی ما بازار داروی کشور را گام به گام رصد می‌کنیم. غیر از کمبودهای دارویی که سازمان غذاودارو رصد می‌کند، خود ما هم مرتباً از بازار گزارش می‌گیریم و به شرکت‌ها اعلام می‌کنیم تا به‌طور واقعی به رفع کمبودها کمک کنند.

* در رابطه با کیفیت و برندینگ چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

برند «تی‌بی‌کو» و شرکت‌هایش قابل اعتنا و اعتماد است. محصولات تولید شده در این هلدینگ ازنظر کیفیت، در سطح بسیار بالایی قرار دارد و براساس آخرین استانداردهای جهانی است. تولیدات ما براساس تازه‌ترین ویژگی‌ها و ورژن‌های فارماکوپه آمریکا و انگلستان است و قطعاً پایین‌تر از این را قبول نمی‌کنیم. علاوه بر نظارت‌های نهادهای بالادست، ما هم خودمان شدیدترین نظارت‌های کیفی را بر شرکت‌ها و محصولات انجام می‌دهیم. اما کیفیت، ایستایی ندارد و می‌توانیم بهبود پیدا کنیم.

درکل دانش داروسازی ایران پیشرفت خوبی کرده است و بخش معظمی از داروها را با بهترین کیفیت، خودمان می‌سازیم. آن‌هایی را هم که در داخل تولید نمی‌کنیم به‌خطر اقتصادی نبودن است، چون به‌رحال شرکت‌ها‌بنگاه‌های اقتصادی هستند و به‌دلیل زیان‌ده بودن به‌سراغ برخی محصولات نمی‌روند. اینجاست که نهادهای بالادست باید با تغییر قیمت داروهایی که اقتصادی نیستند، که بعضاً داروهای ساده‌ای هم هستند و کمبود هم داریم، اقتصاد شرکت‌ها را تأمین کنند.

چالش

◀ **دانش داروسازی ایران پیشرفت خوبی‌کرده‌است**

و بخش معظمی از داروها را با بهترین کیفیت،

خودمان می‌سازیم. آن‌هایی را هم که درداخل

تولید نمی‌کنیم به‌خطر اقتصادی نبودن است،

چون به‌هرحال شرکت‌ها‌بنگاه‌های اقتصادی

هستند و به‌دلیل زیان‌ده بودن به‌سراغ برخی

محصولات نمی‌روند. اینجاست‌که نهادهای

بالادست باید با تغییر قیمت داروهایی‌که اقتصادی

نیستند، که بعضاً داروهای ساده‌ای هم هستند

و کمبود هم داریم، اقتصاد شرکت‌ها را تأمین کنند.

در خصوص برندسازی واعتمادزایی، علاوه بر کیفیت محصول، نوآوری و ابتکار هم بسیار مهم است. باید برای مارکتینگ، برندینگ و رسانه، اهمیت بالایی قائل بود و به‌جای مخفی کردن هزینه‌های این‌بخش‌ها، آن‌ها را جهت‌دهی کرد. قطعاً هزینه‌های برند و بازار خیلی بهتر است از هزینه‌های تخفیفات. می‌خواهسی ۱۰درصد تخفیف بدهی، همان را ارائه نکن و همان مبلغ را روی مارکتینگ کار کن. نتیجه شگفت‌انگیز خواهد شد.

* یکی از موضوعات همیشگی در صنعت دارو ارز و تسهیلات بانکی است.

صحیح است؛ داستان تخصیص ارز و تسهیلات بانکی هم البته موضوعات جدیدی نیستند و چالش نقدینگی بزرگی در صنعت ایجاد کرده‌اند. اینجا واقعا بانک‌ها می‌توانند با کمک به شرکت‌های دارویی و اولویت قراردادن آن‌ها به عنوان یک مسئولیت اجتماعی که دارند، رسالت مهم خودشان را ایفا کنند. بیایند و روند اعطای تسهیلات داروسازی را سرعت ببخشند.

البته که بانک‌ها بسا موضوع خلق پول و تورم مواجه هستند، اما شرکت‌های دارویی را با نگاهی دیگر ببینند تا بتوانند با این نقدینگی جهت خرید سریع مواد اقدام کنند. شرکت‌های داروساز هم به این پول

و تسهیلات به چشم امانت نگاه کنند، بیت‌المال، و آن را به جای صرف در موارد کم‌اولویت، برای خرید سریع مواد اولیه بکارگیرند.

ازطرفی معتقدیم بستر تخصیص ارز دارو، بستر سخت‌گیرانه‌ای است که مناسب با وضعیت و شرایط کشور نیست. به جای اینکه اینچنین ارز را قطره چکانی و موردی توزیع کنند، بیایند بگویند اصلاً چه‌قدر ارز دارند؟ بعد هم چرا مستمر تخصیص نمی‌یابد؟ حالا یک نفری یک جایی تخلفی کرده، چرا بقیه باید تساوان پس بدهند؟ برای یکی، ۹۹ تایی دیگر را در صف نگه می‌دارید و این ضربه به صنعت می‌زند. قوانین و آئین‌نامه‌هایی که تصویب شده، سخت‌گیرانه است که اکثر شرکت‌ها را به دردسر می‌اندازد.

این وضعیت دست‌انداز برای شرکت‌هاست. مدیر تولیدی کشور، مدیرعامل شرکت داروساز به‌جای اینکه وقتش را بگذارد برای نوآوری و کیفیت و بازار، باید وقت بگذارد از خاک‌ریزهایی که سر راهش می‌گذارند رد شود. مدیران ما را دچار مسائل و پیشامدهای روزانه کرده‌اند. با پیش‌بود یا کم‌بود، تخصیص ارز را متوقف می‌کنند و پای دادگاه جرائم اقتصادی و تعزیرات و... وسط می‌آید. به‌دلیل عدم همکاری نهادهای بالادست و بانک‌ها، ارز را قفل می‌کنند و عملیات بانکی را می‌بندند و برسر اختلافات ارزی که خود مسبب آن هستند، وقت و انرژی شرکت‌ها را می‌گیرند. یک مدیر مگر چه‌قدر وقت دارد؟ بهتر است روی تولیدش بگذارد یا بندبازی؟

همیشه مشکل به دست دیگران ایجاد نمی‌شود، خودمان می‌آفرینیم. درباره آئین‌نامه‌هایی که نوشته می‌شود درباره تولید، چرا از یک تولیدی کمک نمی‌گیرند برای آن؟ تا اینکهونه قوانین متناقض نداشته باشد. آیا اگر تسهیل‌گری صورت می‌گرفت بهتر نبود؟ در خیلی از کشورها به خاطر منافع ملی، پروتکل‌های مهم، منتفی می‌شوند، اما ما اینجا به‌خطر برخی ملاحظات، بسترهای پیچیده‌ای درست کردیم. ما ایرانی‌ها فیلسوفان بزرگی بوده‌ایم برای همین آئین‌نامه‌های ما هم فیلسوفانه است و نه برای تسهیل و ساده‌سازی. برخی آئین‌نامه‌ها را که می‌خوانیم حتی نمی‌فهمیم، چون یک فیلسوف آن را نوشته!؛ شاید بهتر بود نویسنده آن می‌رفت در رشته فلسفه ادامه تحصیل می‌داد. مسائل ساده را پیچیده می‌کنند درحالی که باید برعکس آن باشد.

* سخن پایانی...

یکی از اولویت‌های «تی‌بی‌کو» در دوره جدید، توجه ویژه و جدی به سرمایه انسانی در هلدینگ است. هیأت مدیره، مدیرعامل، مدیران، کارشناسان و کارگران، اصلی‌ترین داشته و سرمایه ما هستند و ما باید در نگه‌داشت آن‌ها حداکثر تلاش خود را انجام دهیم. ایجاد امنیت شغلی، فرصت دیده‌شدن افراد، بحث‌های مالی و درآمدی و امتیازات و... تلاش ما حفظ حداکثری نیروها و افزایش رضایتمندی، تعهد سازمانی و مشارکت است.

از طرفی «تی‌بی‌کو» باید جاذبه بیشتری برای ورود نخبگان به صنعت دارو داشته باشد. صنعت ما فناورانه و نوآورمحور است بنابراین نیازمند هستیم که نخبگان به آن ورود پیدا کنند که الان مقداری جای آن‌ها خالیست. ما حرف حمایت از نخبگان را می‌زنیم اما بیشترشان بیمار هستند. درهای «تی‌بی‌کو» به روی همه دانشمندان و نخبگان باز است و دست همکاری به‌سوی همه آن‌ها دراز می‌کنیم.

مدیران عامل سرمایه‌های بزرگ هلدینگ هستند. اعتقاد به تغییر آدم‌ها نداریم و بیشتر به‌دنبال ارزش‌آفرینی و توانمندسازی هستیم. به جای آفت تغییرات پیاپی مدیران، ما سیاست حمایت، آموزش و توانمندسازی را پیاده کرده‌ایم و معتقدیم «تی‌بی‌کو» باید یک مرکز مدیرساز در صنعت دارو شود، که با آموزش و تجربه و سرمایه‌گذاری، مدیر متخصص و ماهر بسازد.

شاید در ابتدا خیلی‌ها فضا را ملتهب جلوه دادند که قرار است تغییرات گسترد باشد، اما این‌گونه نیست. برای مدیران ما هزینه شده و نباید به‌راحتی آن را زائل کرد. حتی اگر مدیری ضعیف‌تر بود نیز، به جای حذف، باید توانمند شود. در تمام انتخاب‌هایی هم که داشتیم نشان دادیم تخصص، عملکرد گذشته و نگاه تحولی اساس انتصاب‌ها بوده است.

درخصوص هیأت مدیره شرکت‌ها هم به‌دنبال اصلاح هستیم. به‌عنوان فوریت بنا داریم سریع‌تر آن‌ها را تعیین تکلیف کنیم بدون هیچ خط‌کشی سیاسی و انتفاع گروهی. بنابراین در این‌جا هم از همه کسانی که علاقه دارند و می‌توانند مثمر‌ثمر باشند، دعوت می‌کنم برای کرسی‌های هیأت مدیره شرکت‌ها، اعلام آمادگی کنند و رزومه خود را به ایمیل رسمی «تی‌بی‌کو» ارسال کنند. مطمئن باشید ما بدون سیاسی‌کاری یا ملاحظات تیمی، سعی می‌کنیم از افرادی که در این حوزه صاحب‌نظر و توانمند هستند استفاده کنیم.

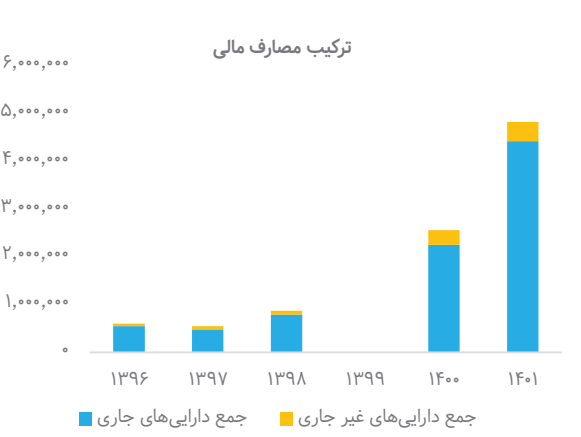
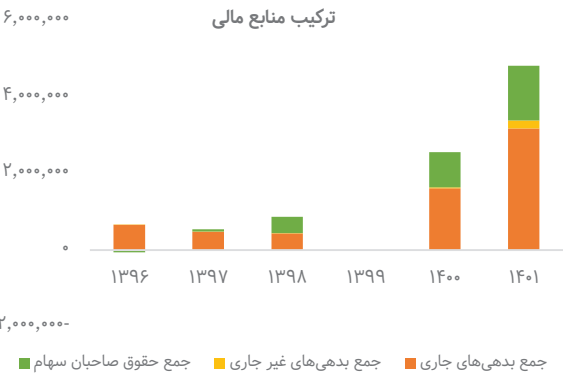
تولید مواد اولیه دارویی البرز بالک

نام شرکت	تولید مواد اولیه دارویی البرز بالک
تابلو	بازار دوم
صنعت	مواد و محصولات دارویی
گروه	تولید مواد دارویی، محصولات شیمیایی دارویی و داروهای گیاهی
نماد	دبالک
تاریخ تاسیس	۱۳۸۰/۱۰/۱۷
تاریخ آغاز فعالیت (به‌برابرداری)	۱۳۸۰/۱۰/۱۷
تاریخ ثبت اولیه	۱۳۸۰/۱۰/۱۷
شماره ثبت اولیه	۱۸۲۵۶۵
سال مالی	۱۲/۳۰

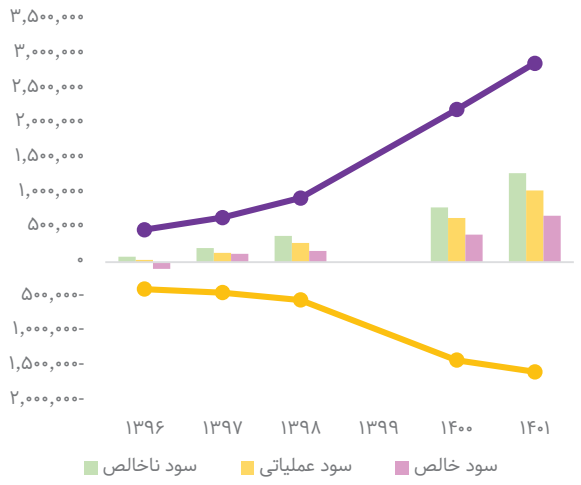
رشد ۳ ماهه ۱۴۰۱ نسبت به دوره مشابه سال ۱۴۰۰

عنوان قلم	۱۴۰۱/۰۳	۱۴۰۰/۰۳
سرمایه	۴۸۰/۰۸ درصد	۴۰/۵۴ درصد
جمع دارایی‌های جاری	۱۳۶/۶۳ درصد	۴۶/۵۶ درصد
جمع دارایی‌های غیرجاری	۲۵/۶۹ درصد	۳۰/۸۶ درصد
جمع کل دارایی‌ها	۱۲۲/۲۸ درصد	۴۴/۳۲ درصد
جمع بدهی‌های جاری	۱۴۴/۰۳ درصد	۵۵/۲۳ درصد
جمع بدهی‌های غیرجاری	۴۲/۱۵ درصد	۶۵/۴۶ درصد
جمع کل بدهی‌ها	۱۴۲/۷۲ درصد	۴۸/۵۳ درصد
جمع حقوق صاحبان سهام	۷۴/۲۴ درصد	۳۵/۳۱ درصد

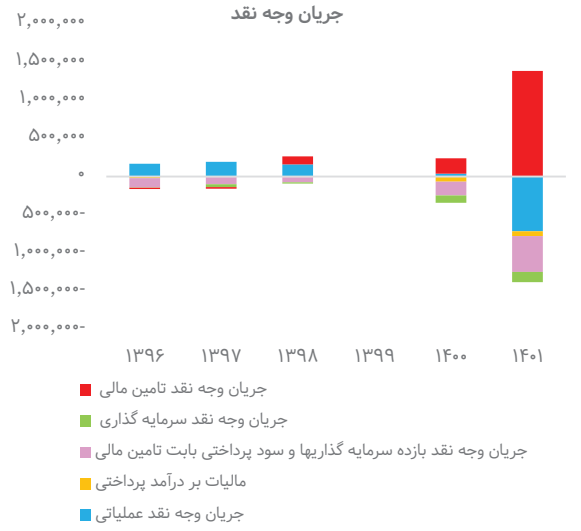
وضعیت مالی شرکت



عملکرد مالی شرکت



وضعیت جریان وجه نقد شرکت



هاله جعفری - کارشناس ارشد شرکت پردازش اطلاعات مالی نوآوران امین
اطلاعات تمام جداول در صفحات، برگرفته از سامانه سودیاب نوآوران امین است



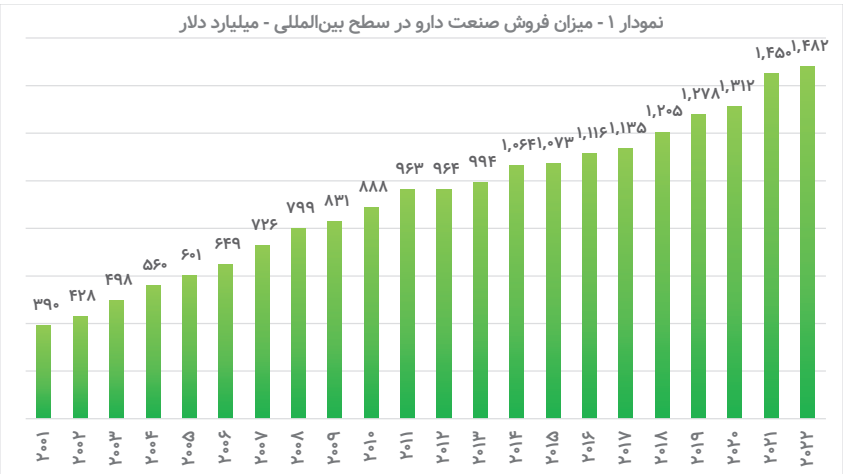
رشد فروش و سودآوری شرکت‌های دارویی

هفته‌نامه بورس دارو یکی از مهمترین اقلام زندگی بشر است و تاثیرات به سزایی بر توسعه جوامع از طریق گسترش سطح سلامت جسم و روان دارد. به نظر می‌رسد طی سالیان گذشته، همه کارشناسان و سیاست‌گذاران این حوزه به این اجماع رسیده‌اند که صنعت دارو یک صنعت استراتژیک بوده و با وجود اینکه جزو صنایع سنگین محسوب نمی‌شود اما بسیار پراهمیت است.

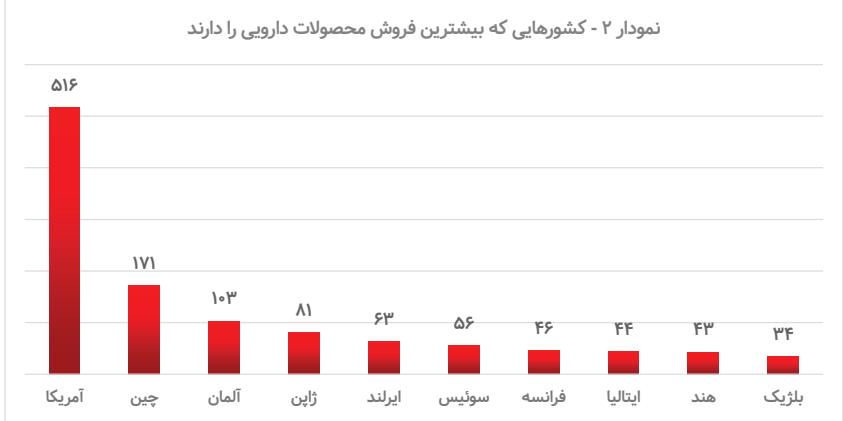
عوامل موثر بر قیمت دارو

- تکنولوژی تولید:** به طور کلی در این صنعت پیشرو بودن و استفاده از علم و تکنولوژی به منظور کشف مواد دارویی جدید بسیار تعیین‌کننده بوده و با توجه به انحصار ایجاد شده توسط شرکت‌هایی که دارویی را کشف کرده و به مرحله تولید انبوه می‌رسانند، قیمت محصولات دارویی بسیار متاثر از سمت عرضه است.
- مواد اولیه:** استفاده از مواد شیمیایی برای تولید ماده موثره و پس از آن ترکیب و ظاهرسازی محصولات دارویی، یکی از مهمترین فاکتورهای بهای تمام شده تولید است که می‌تواند باعث تغییرات قیمت یک محصول دارویی شود.
- تقاضا:** به طور کلی شیوع بیماری‌ها باعث افزایش تقاضای محصولات دارویی شده و می‌تواند قیمت را تحت تاثیر قرار دهد. البته نکته قابل توجه در این بخش این موضوع است که در ایران با توجه به قیمت‌گذاری دارو و دخالت‌های بسیار زیاد دولت، تقاضا چندان تعیین‌کننده قیمت نیست و در موارد خاص افزایش تقاضا، بیشتر شاهد کمبود محصولات دارویی هستیم تا اینکه شاهد افزایش قانونی قیمت باشیم.

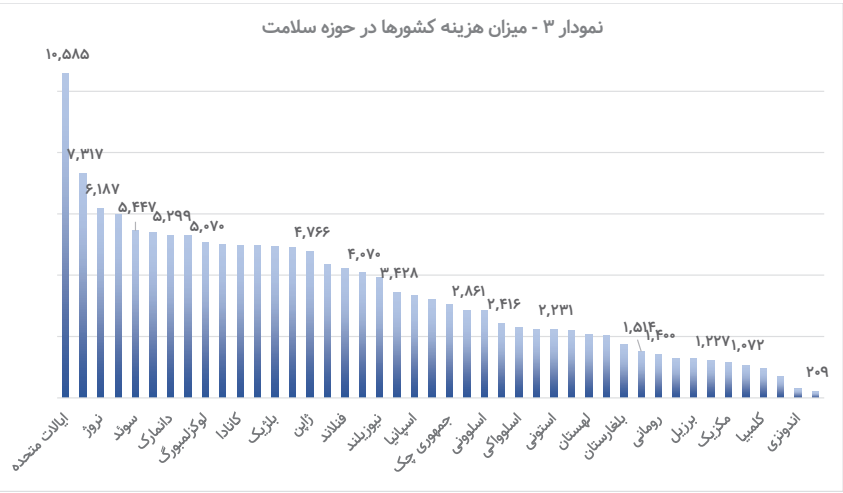
میزان فروش در صنعت دارو در سطح بین‌المللی طی سال‌های گذشته صعودی بوده و به حدود ۱,۵ تریلیون دلار رسیده است.



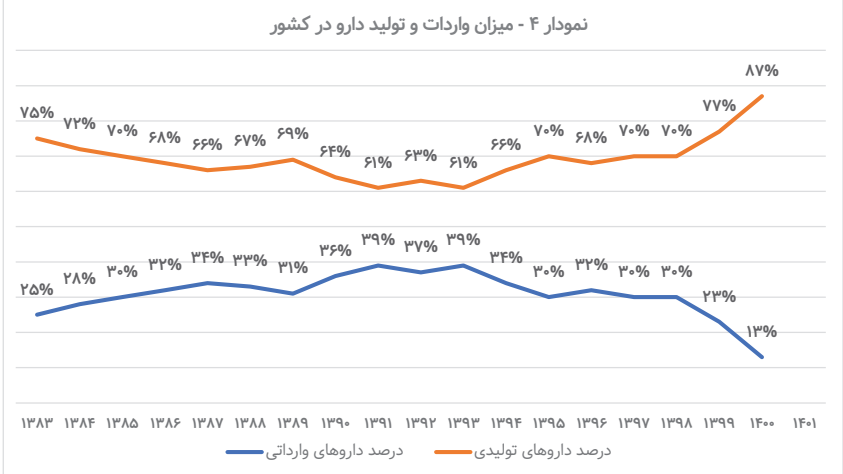
کشورهایی که بیشترین فروش محصولات دارویی را دارند در نمودار ۲ نشان داده شده است. ایالات متحده آمریکا، با اختلاف بسیار زیاد، بزرگترین صنعت دارو را در اختیار دارد.



همچنین در نمودار ۳ مشاهده می‌شود که بیشترین هزینه حوزه سلامت مربوط به کشور آمریکاست. به طور کلی با بهبود شاخص توسعه‌یافتگی یک کشور، افزایش هزینه‌های مربوط به حوزه سلامت محسوس‌تر بوده و کشورها اهمیت بیشتری به این حوزه می‌دهند.



در بخش داخلی و طی سال‌های گذشته، شاهد افزایش تولید داخلی محصولات دارویی بوده‌ایم که این موضوع در دو بخش تولید محصولات نهایی دارویی و هم‌میتور تولید ماده موثره بوده است. همانطور که در نمودار ۴ مشاهده می‌شود، طی سال‌های گذشته، میزان واردات کاهش یافته و میزان تولید داخلی جایگزین آن شده است.



ممنوعیت فروش آنلاین دارو

رئیس سازمان غذا و دارو از ابطال مصوبه فروش اینترنتی دارو در پلتفرم‌های عرضه دارو خبر داد.

سید حیدر محمدی در نشست خبری هشتمین نمایشگاه ایران فارما درباره عرضه اینترنتی داروها گفت: مصوبه‌ای با وجود مخالفت سازمان غذا و دارو در هیأت مقررات‌زدایی برای عرضه دارو در پلتفرم‌های اینترنتی به تصویب رسیده بود و علت مخالفت ما این بود که سسکوهای اینترنتی به صورت غیرقانونی و بدون هیچ نظارتی اقدام به عرضه دارو می‌کنند. وی افزود: با توجه به اعلام سازمان غذا و دارو و طبق نظر معاون اول رئیس‌جمهور، این مصوبه در ستاد تنظیم بازار ابطال و مقرر شد این مصوبه از مسیر درست پیگیری شود. محمدی با بیان این که مخالفتی با عرضه دارو از این مسیر نداریم، ادامه داد: پیشنهاد ما این است که همانطور که دارورسانی بیماران صعب‌العلاج و جانبازان به درب منزل آنها انجام می‌شود؛ با برنامه‌ریزی و نظارت درست این اقدام صورت گیرد زیرا در پلتفرم‌های فروش دارو در بستر اینترنت، مسیر عرضه دارو نادرست است و داروها بدون مجوز وزارت بهداشت و زیر نظر افراد فاقد صلاحیت عرضه می‌شوند و بنابراین این مصوبه ابطال شد. او ادامه داد: بر اساس آمارها ایران فارما بزرگترین نمایشگاه تخصصی صنعت دارویی است وظیفه سازمان غذاودارو، حمایت از صنعت دارو و سایر صنایع مرتبط با سازمان است و اجازه نمی‌دهیم شرکت‌های دارویی دچار ضرر و زیان شوند و اگر نیاز شد حتی موضوع را در ستاد تنظیم بازار دنبال می‌کنیم هر زمان احساس کردیم صنعت نیاز به حمایت دارد پیشنهادات لازم را ارائه می‌کنیم و پیگیر مشکلات خواهیم بود. محمدی البته ما در مورد قیمت‌گذاری محدودیت‌هایی را داریم که باید در چارچوب خاص حرکت کنیم. راهکارهایی وجود دارد که شرکت‌ها می‌توانند هزینه‌های تمام شده را کاهش دهند.

رویدادی برای برقراری ارتباط بین‌المللی

محمدرضا موسوی، مدیرعامل شرکت کیمیاگران امروز و عضو هیأت مدیره سندیکای تولیدکنندگان مواد اولیه دارویی، شیمیایی و بسته‌بندی دارو گفت: ایران فارما یکی از بزرگ‌ترین رویدادهای صنعت داروسازی و صنایع وابسته است که با هدف معرفی توانمندی صنعت دارویی کشور، ارائه آخرین تحولات و دستاوردهای صنعت دارو، آشنایی با بازارهای جدید و ایجاد بستر لازم جهت انتقال دانش فنی ایجاد شده و در این سال‌ها در این حوزه به‌خوبی عمل کرده است.

موسوی افزود: این نمایشگاه با هدف معرفی شرکت‌های فعال در زمینه داروسازی و صنایع وابسته، ایجاد بستر مناسب جهت تجارت بین‌المللی، برقراری ارتباط با مراکز علمی داخلی و خارجی، تاثیر بر بازار دارویی داخلی و خارجی ایجاد شده و مهم‌تر از همه حمایت از تولیدات داخلی و توسعه صادرات در زمینه دارو و صنایع وابسته ایجاد شده و در مدت فعالیت خود نقش مهمی را در هریک از این حوزه‌ها ایفا کرده است و ارتباط بسیار خوبی در ابعاد بین‌المللی در ایران فارما برقرار می‌شود که به توسعه شرکت‌ها کمک می‌کند.



ویژه هشتمین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما)

آنچه در «ایران فارما» خواهید دید

نشست تحلیل بنیادی و تکنیکال شرکت‌های بورسی صنایع دارویی برای نخستین بار

برای نخستین بار در نمایشگاه ایران فارما نشست تحلیل بنیادی و تکنیکالی شرکت‌های بورسی صنایع دارویی (با محوریت شرکت سرمایه‌گذاری شفا دارو) ویژه علاقه‌مندان به سرمایه‌گذاری در صنعت دارو برگزار می‌شود.

این نشست با حضور مدیران تحلیل بازار سرمایه از صندوق‌ها و کارگزاری‌های معتبر سرمایه‌گذاری چون صندوق سرمایه‌گذاری بازارگردانی توسعه ملی، کارگزاری بانک ملی ایران تأمین سرمایه نوین، کارگزاری آگاه، کارگزاری پیشرو، گروه مالی کاربیزما، کارگزاری باهنر، کارگزاری هامرز، گروه مالی کیان و کارگزاری فیروزه آسیا برگزار می‌شود. دبیر این نشست صالح‌هادی‌نیا، معاون اقتصادی و سرمایه‌گذاری شرکت سرمایه‌گذاری شفا دارو است و طبق برنامه ۶ مهرماه ۱۴۰۲ در سالن ایران فارما کانتکت مصلای تهران برگزار می‌شود.

محمد بشری افزود: درمان‌یاب با شرکت‌های درمان‌یاب دارو، درمان‌یاب سلامت پویا، درمان‌یاب پخش آریا، درمان‌یاب آنا و فصل‌نامه درمان‌یاب در عرصه‌های مختلف صنعت دارو و تجهیزات پزشکی فعالیت دارد. وی در خصوص نمایشگاه ایران فارما نیز ادامه داد: ایران فارما بهترین نمود صنعت داروسازی در کشور است. این رویداد فضایی برای شبکه‌سازی در زنجیره ارزش صنعت داروسازی فراهم آورده است و یک رویداد استراتژیک در صنعت داروسازی است. گروه شرکت‌های درمان‌یاب در راستای مسئولیت اجتماعی خود به عنوان حامی پلاتینیوم در هشتمین نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما مشارکت خواهد داشت.

بزرگترین نمایشگاه دارو و صنایع وابسته

رضا کریمی مستوفی، مدیرعامل شرکت اکتور هم درمورد این رویداد گفت: شرکت داروسازی اکتور کو با بیش از پنجاه سال سابقه فعالیت در حوزه دارو از حدود ۱۴ سال پیش به شکل فعالانه وارد تولید دارو در کارخانجات زیرمجموعه خود شده و از حدود ۱۰ سال پیش تولید محصولات بیولوژیک خود را آغاز کرده است.

کریمی مستوفی افزود: این مجموعه همچنین در زمینه تولید مواد اولیه دارویی و مکمل فعالیت خود را در سالیان گذشته گسترش داده است. در حال حاضر شرکت اکتور کو حدود ۴۰۰ محصول دارویی در ۱۵ حوزه درمانی تولید می‌کند که طیف گسترده‌ای از داروهای بیماری‌های عمومی تا داروهای

آنکولوژی، برخطر، داروهای هورمونی و داروهای بیولوژیک را شامل می‌شود. وی ادامه داد: گروه اکتور در سال‌های گذشته محصولات متنوعی را تولید کرده است و سبد محصولات این مجموعه هر روز بزرگ‌تر می‌شود. خوشبختانه به دلیل اعتماد مصرف‌کنندگان و کیفیت بالای محصولات تولیدی این مجموعه، اکتور کو سهم قابل توجهی در بازار دارویی کشور دارد محصولات تولیدی این مجموعه با استفاده از به‌روزترین دستگاه‌های تولیدی و با کیفیت‌ترین مواد اولیه تولید می‌شوند. مستوفی در خصوص نمایشگاه ایران فارما نیز گفت: نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران فارما) بزرگترین نمایشگاه دارویی در کشور است که جنبه بین‌المللی پیدا کرده است و ارتباطات و تعاملات شرکت‌های دارویی در این رویداد استراتژیک تقویت می‌شود. مدیر عامل شرکت اکتور به حضور جوانان و دانشجویان در ایران فارما نیز اشاره داشت و افزود دانشجویان با حضور در ایران فارما با صنعت داروسازی بیشتر آشنا می‌شوند و تازه فارغ‌التحصیلان از فرصت‌های شغلی موجود در صنعت بهره‌مند می‌شوند از این رو ایران فارما رویداد ویژه‌ای برای آنها محسوب می‌شود.

گسترده‌گی، تنوع و هم‌افزایی

سه ویژگی نمایشگاه

مهدی نریمانی، معاون منابع انسانی و توسعه هلدینگ دارویی گلرنگ نمایشگاه ایران فارما را

نمایشگاه مورد اعتماد صنعت داروسازی دانست و گفت: گسترده‌گی، تنوع و هم‌افزایی سه ویژگی نمایشگاه ایران فارماست. نریمانی مهمترین کارکرد نمایشگاه را هم‌افزایی بین صنایع مختلف دانست و افزود: این هم‌افزایی بین صنایع مختلف در ایران فارما مشهود است که به توسعه و تعالی شرکت‌ها کمک می‌کند. سال گذشته در قالب پاپوین در این نمایشگاه حضور داشتیم و خوشبختانه فیدبک‌ها و دستاوردهای مالی خوبی داشتیم، از این رو در هشتمین نمایشگاه ایران فارما نیز به عنوان حامی حضور و مشارکت فعال خواهیم داشت. گفتنی است شرکت سرمایه‌گذاری دارویی گلرنگ در راستای مسئولیت اجتماعی خود به عنوان حامی پلاتینیوم (سطح یک) در هشتمین نمایشگاه بین‌المللی ایران فارما مشارکت خواهد داشت.

ایران فارما اسپات لایت

فرصتی برای ارتقای علمی و مهارتی

سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران به عنوان یک اتحادیه صنفی رسالت خود دیده تا با برگزاری دوره‌های آموزشی و صنعتی مورد نیاز اعضا و برگزاری کارگاه‌های تخصصی و میزگردها دانش و مهارت‌های تخصصی را به افراد فعال در صنعت دارو آموزش دهد. چرا که بحث آموزش و استمرار آن نکته‌ای است که اگر به آن بی‌توجهی شود قطار فناوری عقب خواهد افتاد. سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی که در همه زمینه‌ها حامی صنعت دارو بوده است کمیته‌ای تخصصی تحت عنوان کمیته آموزش‌شی- پژوهشی با دعوت از نخبگان صنعت دارو ایجاد کرده است، نخبگانی که طیف‌های مختلف MARKETING، دانش دارویی، فعالان صنفی و افرادی را دید رگولاتوری به عنوان واضین قوانین و مقررات در سازمان غذا و دارو را شامل می‌شوند و با جلسات مداوم و بارش افکار باعث پویایی کارگاه‌هایی که بر اساس نیاز صنعت دارویی طراحی شده می‌شوند. پل‌های صنفی این دوره از نمایشگاه ایران فارما با عنوان ایران فارما اسپات لایت در موضوعات مختلف مرتبط با زنجیره تأمین دارو برگزار می‌شود و به مشارکت کنندگان گواهی معتبر از طرف سندیکای صاحبان صنایع داروهای انسانی ایران اعطا می‌شود.

Alborz Darou
Pharmaceutical Company



آدرس دفتر مرکزی: بلوار آفریقا، نرسیده به چهارراه جهان کودک، کوچه ناوک، پلاک ۳، طبقه ۵
تلفن دفتر مرکزی: ۰۰۹۸۲۱۸۸۱۹۲۷۷۳-۵

کارخانه: قزوین، شهر صنعتی البرز، خیابان حکمت هشتم تلفن کارخانه: ۰۲۸۳۲۲۲۱۰۰۱

alborzdarou@alborzdarou.co