

در گفت‌وگوی آتیه‌نو با مدیرعامل داروسازی رازک:

کیفیت محصول، زبان گویای ما در تجارت است

گفت‌وگو

دهه ۴۰ بنیان شرکت رازک به عنوان یکی از شرکت‌های مهم تولید داروهای دامی کشور در ایران گذاشته شد. رازک در واقع میراث دار هفت دهه فعالیت است و این روزها تحت لیسانس اتریش به فعالیت خود ادامه می‌دهد. این شرکت زیرمجموعه هلدینگ تیپیکو وابسته به شستا است. مدیرعامل داروسازی رازک از تلاش این مجموعه برای ورود به بازار داروهای مورد نیاز اسب و حیوانات خانگی خبر می‌دهد. او قلب را از روی برند رازک را یکی از مشکلات این شرکت می‌داند اما تأکید می‌کند تعداد ویال‌های تقلبی در بازار، چندان زیاد نیست. با وجود این شرکت رازک حساسیت دارد که کوچکترین خدشه‌ای به خوشنامی‌اش وارد نشود. مشروح گفت‌وگو با احمد شفيعی مدیرعامل داروسازی رازک در ادامه می‌آید.

دیدگاه



محسن مشکات

مشاور سابق رییس سازمان دامپزشکی

مطالعات نیازسنجی

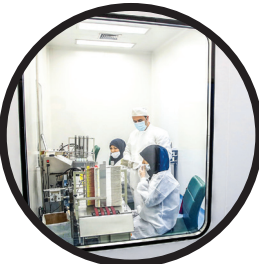
شرط ورود به عرصه

تولیدات جدید دارویی

نیاز دارویی دام‌های کشور یا از طریق تولید داخل و یا واردات تأمین می‌شود. هر دارو پس از اخذ مجوز از سازمان دامپزشکی در شبکه توزیع قرار گرفته و به مصرف می‌رسد؛ بنابراین آنچه در بازار داخل وجود دارد، قبلاً به روش‌های مختلف شامل کنترل در آزمایشگاه و یا اعلام گزارش‌های دامپزشکان، مورد بررسی‌های لازم قرار گرفته‌واز کیفیت مناسب برخوردار است. برای ورود به عرصه تولید محصولات جدید نیز شرکت‌ها باید یک بررسی از وضعیت دارو در بازار مصرف داشته باشند و بدانند از نظر جمعیت دامی تحت پوشش، شرایط بازار چگونه است.

زمانی شرکت‌های دارویی ترجیح می‌دادند داروهایی را تولید کرده یا وارد کنند که مصرف بالاتری داشته باشد. مثلاً در حوزه تک‌سمی‌ها از آنجا که جمعیت آنها در مقایسه با تعداد نشخوارکنندگان (گاو و گوسفند) و طیور کمتر بود، شاید برای خیلی از شرکت‌ها صرف نمی‌کرد که بخواهند در این زمینه سرمایه‌گذاری کنند و یکی دو سال وقت‌شان را برای ثبت این دارو بگذرانند. بنابراین تعداد داروهای ثبت شده تولید داخل و داروهای وارداتی مورد نیاز اسب در مقایسه با سایر حوزه‌ها مثل طیور یا دام بزرگ (شامل گاو و گوسفند) بسیار کمتر است. یاد مورد حیوانات خانگی، شرکت‌های کمی برای دریافت مجوز مراجعه کرده‌اند. به دلیل اینکه شاید این محصول بازار آنچنانی نداشته و بیشتر نسخه‌های مربوط به حیوانات خانگی احتمالاً به داروخانه‌های انسانی ارجاع می‌شد. به همین دلیل می‌بینیم در این حوزه نیز آنچنان دارویی برای تولید داخل و یا حتی واردات ثبت نشده است.

کسی که می‌خواهد در حوزه داروهای دامی سرمایه‌گذاری کند، باید تحلیل درستی از وضعیت دارو و واکنش‌ها در حوزه‌های مختلف داشته باشد. ما سالیانه در کشور حدود ۱۰ میلیارد دوز واکنس در حوزه طیور مصرف می‌کنیم. این رقم بسیار قابل توجه است. ممکن است مقداری از این نیاز در داخل تولید شود، اما بقیه آن به کشور وارد می‌شود. در مورد واکنس‌های دامی، تمرکز مؤسسه رازی در گذشته روی این بخش بوده است. قسمت عمده نیاز داروهای دامی کشور را این شرکت تولید می‌کند و بخش باقی‌مانده نیز ممکن است از طریق واردات تأمین شود. بنابراین هر شرکتی برای ورود به عرصه‌های جدید تولید داروهای دامی، باید مطالعه نیازسنجی انجام دهد و ببیند بازار چه وضعیتی دارد. کجا جای خالی وجود دارد و بعد بر مبنای آن برنامه‌ریزی انجام دهد.



همواره بر سر کیفیت داروهای دامی ساخت

داخل مناقشاتی مطرح بوده است. وضعیت

کیفیت تولیدات شرکت رازک چگونه است؟

داروسازی رازک در سال ۱۳۴۳ تحت عنوان داروسازی فایزر در ایران احداث شد و امروز نامش به رازک تغییر کرده است. فایزر سال گذشته با ۸۰ میلیارد دلار فروش، بزرگترین تولیدکننده دارو در دنیا بود. ما میراث‌دار همان فرهنگ و سنت فایزر هستیم. گرچه بعدها نام شرکت به رازک تغییر یافت اما ساختار، نقشه‌ها و ترکیبات مواد و پرسنل بر مبنای استانداردهای فایزر است. ما پرسنلی داریم که پدرانشان در فایزر کار می‌کردند و اکنون خود در رازک کار می‌کنند. به جز این سابقه، در حال حاضر ما تحت لیسانس ریختر فارمای اتریش کار می‌کنیم که خود یکی از بزرگترین تولیدکنندگان داروهای دامی در اروپا است. ما حداقل شش محصول از این شرکت را داریم که کیفیت بسیار بالایی دارد و استقبال زیادی از این محصولات می‌شود. خوشنامی و قدرت برند رازک به خاطر کیفیتش است. شاید نتوانیم پایه‌های بخش خصوصی در حوزه مارکتینگ (بازاریابی) حرکت کنیم؛ زیرا آنها آزادی عملی دارند که ما نداریم، اما کیفیت محصولات ما توانسته زبان گویای ما در تجارت باشد. هر چه در



لیلامرگن

روزنامه‌نگار

مارکتینگ کم داریم، کیفیت بالای ما آن را جبران کرده است. ضمن اینکه ما وظیفه داریم بازاریابی و برندسازی خود را به همان صورت انجام دهیم اما فارغ از این مسائل، خوشنامی رازک مسبوق به سابقه است. این سال‌های سال است که بازار این برند را می‌طلبند. این موضوع باعث افتخار ماست. ما برندی داریم که در یک حوزه اقتصادی مانند دام اینقدر خوشنام است.

چه محصولاتی تولید می‌کنید؟

بیش از ۹۰ درصد محصولات ما ویال‌های تزریقی و استریل است. ویال‌های پودری و مکمل‌های خوراکی دام هم داریم.

محصولات رازک سابقه طولانی تولید دارند یا خطوط تولید سال‌ها بعد از آغاز به کار شرکت راه‌اندازی شده است؟

خط ویال ما چون تزریقی است، خطی کاملاً استاندارد است. حساسیت‌های بسیار بالاتری روی این خط وجود دارد و کاملاً نوسازی شده است. این خط استاندارد سازمان دامپزشکی را در اختیار دارد. خط پودر تزریقی هم به همین شکل است و هر دو در یک سایت است. اما خط مکمل‌های دامی ما خطی است که مربوط به گذشته است و آن را با سرویس و نگهداری ما امروز نگه داشتیم.



آیا برنامه توسعه‌ای برای تولیدات شرکت دارید؟

ما در بحث داروهای دامی برنامه‌های توسعه‌ای متنوعی داریم. حدود هشت محصول در پایپ لاین خود داریم که فرموله شده و در حال پایداری آن هستیم و امیدواریم به زودی وارد بازار شود. در بحث حیوانات خانگی یا حیوانات خانگی تحت لیسانس ریختر فارمانیز به دنبال تولید محصول هستیم. لایسنسور، پرتفوی را در اختیار ما گذاشته که هم در مورد داروهای اسب و هم در مورد حیوانات خانگی یک بازار جدیدی به روی ما باز خواهد کرد. تلاش می‌کنیم وارد این بازار شویم.

تاکنون به این بازار ورود نکرده بودید؟

خیر. ما دارویی اسب و حیوانات خانگی را نداشتیم. اگر تحت لیسانس ریختر فارما تولید کنیم با قدرت بیشتری در بازار حضور می‌یابیم؛ زیرا محصولات این شرکت شناخته شده است و در اروپا مصرف می‌شود و به همین دلیل مشتری اطمینان بیشتری می‌کند. **سنجشی از وضعیت بازار داروهای حیوانات خانگی دارید؟**

اگر اشتباه نکنم هشت تا ۱۰ میلیون حیوان خانگی داریم که حدود ۴ تا ۵ هزار میلیارد تومان بازار دارد.

محصولات شما تحت تأثیر پدیده قاچاق قرار دارد؟

برند ما بیشتر تحت تأثیر محصولات تقلبی است. متأسفانه برخی شرکت‌ها با برندهای تقلبی دارو تولید می‌کنند. یعنی شما مشکل قاچاق ندارید و بیشتر مشکلات، معطوف به تقلب برندها در داخل است؟ بله، از برندهای معروف داخلی شبیه‌سازی می‌کنند و چون تحت نظارت هیچ سازمانی هم نیست، به راحتی نمی‌توان از آنها شکایت کرد.

دامپزشکی بر این مسأله نظارت ندارد؟

واحدهای متفرع زیر نظر دامپزشکی فعالیت نمی‌کنند. دامپزشکی باید نظارت و غربالگری کند و با بررسی‌های خود از داروخانه‌ها بازرسی‌های دارویی تقلبی می‌فروشند، برخورد کند. البته در حد توان خود این فعالیت را انجام می‌دهد. مکانیزم کنترلی ما در داروخانه‌هاست و فرایند تولید تحت کنترل نیست.

از تقلب برندتان آسیب دیده‌اید؟

بالاخره بی‌آسیب نبوده اما با قدرتی که برند رازک دارد، هنوز توانسته خود را سرپا نگه دارد. اگر غافل شویم و تصور کنیم این برند برای همیشه هست یک روز چشم‌مان را باز می‌کنیم و می‌بینیم یک عده جای ما را گرفته‌اند یا به برند ما آسیب زده‌اند. باید این هشجاری را داشته باشیم. درباره دانه‌دانه ویالی که حس کنیم معلق به ما نیست، باید حساسیت وجود داشته و واکنش نشان دهیم.

چند مورد گزارش در باره تقلب داشتید؟

این مسأله محدود است. ما روی یک موردش هم حساسیم. این‌طور نیست که تقلب در سطح کلانی انجام شود.

نکته تکمیلی دارید؟

با آزاد کردن ارز نهاده‌های دامی، قیمت تمام شده گوشت افزایش یافته است. قیمت گوشت یک ظرفیت افزایشی دارد و اگر بیش از این ظرفیت افزایش یابد، مصرف‌کننده خرید را کاهش می‌دهد. بالا رفتن قیمت گوشت باعث کاهش خرید شده و به این ترتیب مصرف دام و دارو هم کاهش یافته است. آزادسازی صادرات تا حدودی می‌توانست روی بازار تأثیر بگذارد اما با تعرفه حدود ۲۰ درصدی که روی صادرات گذاشته‌اند، عملاً صادرات را از حیز انتفاع خارج کرده‌اند. اگر تعرفه کاهش یابد، صنعت دام‌رشد می‌کند و به تبع آن نیاز دارویی افزایش می‌یابد. دام‌یک کالا است و برای دامدار باید مقرون به صرفه باشد یک ویال ۲۰۰ هزار تومانی را برای یک دام هزینه کند. اگر برای دامدار مقرون به صرفه نباشد، دام‌رانخ می‌کند و مثل حوزه انسانی نیست که برای یک روز زندگی بیشتر، هر مقدار هزینه کنیم.

عضو هیأت‌مدیره شرکت توزیع داروهای دامی داروپخش تشریح کرد

پیشگامی تیپیکو در تولید داروهای دام و طیور

گزارش

شرکت توزیع داروهای دامی داروپخش از زیرمجموعه‌های تیپیکو از آن دست شرکت‌هایی است که در راستای انجام مسئولیت اجتماعی خود، برای اولین بار با ایجاد ۱۶ شعبه کشور و نمایندگان استانی داروهای مورد نیاز مشتریان و داروخانه‌داران را در سراسر کشور توزیع می‌کند. به گفته عضو هیأت‌مدیره این شرکت، تیپیکو از پیشگامان تولید داروهای دامی در کشور بوده و در فرایند توزیع، استانداردهای حداکثری را رعایت می‌کند.

جبران ناپذیری برای برند آن شرکت ایجاد می‌کند. او اضافه می‌کند: «ما در شرکت توزیع داروهای دامی داروپخش، تولیدات سه شرکت تولیدکننده زیرمجموعه تیپیکو را به صورت مویرگی به عمق بازار می‌رسانیم.» عضو هیأت‌مدیره شرکت توزیع داروهای دامی داروپخش با اشاره به ایجاد ۱۶ شعبه برای پخش دارو در کشور، گفت: «با این تعداد شعبه، حدود ۴ هزار متر انبار داریم. تمام انبارهای ما مجهز به سیستم‌های آنلاین سنجش رطوبت و دما است و انبارهای ما سیستم‌ها و تجهیزات کامل دارند. ما همچنین ناوگان حمل‌ونقلی داریم که مجهز به زنجیره سرد است.» او ادامه می‌دهد: «انبار مرکزی ما از انبارهای مرجع و مورد تأیید سازمان دامپزشکی است. تمام انبارهای ما در تمام استان‌هایی که شعبه داریم، مورد تأیید دامپزشکی است. از نظر تجهیزات و لجستیک بالاترین سطح را در توزیع سراسر کشور داریم.» خواجه کرام‌الدین یادآور می‌شود: «داشتن این تجهیزات جزء الزامات است. ما توزیع را با رعایت استانداردهای لازم انجام می‌دهیم.»

پیشگامی تیپیکو در ایجاد شرکت توزیع

عضو هیأت‌مدیره شرکت توزیع داروهای دامی داروپخش، تیپیکو را پیشگام در تولید داروهای دامی معرفی کرده و از پیشتاز بودن این مجموعه در ایجاد ساختارهای توزیع داروهای دامی خبر می‌دهد. او بیان می‌کند: «مجموعه‌های ما با کیفیت‌ترین داروهای دامی را تولید می‌کنند. لابر اتوار رازک، زاگرس فارمد پارس و ابوریحان محصولات بسیار باکیفیتی تولید می‌کنند و کیفیت شرط اول حضور داروها در سید توزیعی ما است.» به گفته کرام‌الدین، در این صنعت هر شرکت تولیدکننده بزرگ، شرکت پخش نیز دارد؛ زیرا اگر پخش داروهای خود را توسط شرکت‌های وابسته انجام ندهد، مجبور است محصولاتش را در سید دیگران عرضه کند و این روند در آینده خسارات

سیدهادی خواجه کرام‌الدین سرپرست و عضو هیأت‌مدیره شرکت توزیع داروهای دامی داروپخش در گفت‌وگو با آتیه‌نو درباره دلایل ورود شرکت سرمایه‌گذاری تأمین (تیپیکو) به حوزه تولید داروی دامی بیان کرد: «سرمایه‌گذاری در حوزه داروهای دام و طیور در مجموعه ما بسیار قدیمی است. لابر اتوار رازک از دهه ۴۰ با تولید داروی انسانی در ایران فعال و بعد از آن تولید داروی دامی را نیز آغاز کرد. بعد از آن، شرکت ابوریحان تولید داروهای دامی را آغاز و سپس شرکت زاگرس فارمد پارس نیز تأسیس شد.»

او ادامه می‌دهد: «شرکت توزیع داروی دامی داروپخش از دهه ۸۰ کار خود را آغاز کرد. این مجموعه با این هدف ایجاد شد که محصولات سه شرکت تولیدکننده داروهای دامی مجموعه تیپیکو را در سراسر کشور توزیع کند.» کرام‌الدین می‌گوید: «در ابتدای امر این شرکت‌ها به این دلیل که اولین تولیدکننده‌ها در بازار بودند، سهم بزرگی از بازار را در اختیار داشتند اما در حال حاضر رقابتی بزرگی

ما در شرکت توزیع داروهای دامی داروپخش، تولیدات شرکت زیرمجموعه تیپیکو را به صورت مویرگی به عمق بازار می‌رسانیم

دام سالم، غذای سالم، انسان سالم

کرام‌الدین ادامه می‌دهد: «همه داروهای تولیدی ما شاخص هستند و کمبودشان در بازار سبب می‌شود مصرف‌کننده به سمت محصولات باکیفیت پایین‌تر برود. ضمناً در سید شرکت ما واکنس نیز وجود دارد. از محصولات ما استقبال زیادی شده است.» او یادآور می‌شود: «ما معتقدیم مجموعه‌هایی که از سید ما استفاده می‌کنند، محصولات سالمی را به جامعه عرضه می‌کنند. ما به شعار «دام سالم، غذای سالم، انسان سالم» اعتقاد داریم و بر این باوریم که محصولات ما به تحقق این شعار کمک می‌کند.» عضو هیأت‌مدیره شرکت توزیع داروهای دامی داروپخش درباره کمبودهای دارویی می‌گوید: «به دلیل کمبود نقدینگی و مشکلات تأمین مواد اولیه در بعضی از محصولات تولیدی شرکت‌های تأمین‌کننده کمبود داریم. البته اقداماتی در این شرکت‌ها انجام شده تا کسری‌ها جبران شود.» او اضافه می‌کند: «بخش زیادی از مشکلات به دلیل کمبود نقدینگی است. تخصیص وام‌های بانکی کمی سخت شده و به این ترتیب گردش نقدینگی به کندی انجام می‌شود. این مسائل تولید را با مشکل مواجه کرده است.» خواجه کرام‌الدین می‌گوید: «از زمانی که تأمین نهاده‌های دامی با ارز نیمایی انجام می‌شود، سرمایه در گردش مورد نیاز دامداری‌ها افزایش یافته و تا زمانی که واحدهای تولیدی خود را با شرایط جدید سازگار کنند، کمی زمان نیاز داریم. این مسأله به بخش تولید و مصرف داروهای دام و طیور صدمه زده و فروش داروهای دام و طیور با کندی مواجه شده است.»