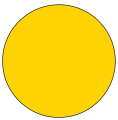


یادداشت
O P I N I O N

مهرداد عباد

عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران

نقشه راه

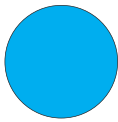
عبور از بحران انرژی

با وجود برخورداری از منابع گسترده نفت و گاز، ایران امروز با بحرانی جدی در حوزه انرژی مواجه است؛ بحرانی که از قطع برق در صنایع تا ناتوانی در تأمین گاز زمستانی، جلوه‌ای آشکار یافته است. ناترازی در عرضه و تقاضای انرژی، زنگ خطری جدی برای رشد اقتصادی و امنیت کشور محسوب می‌شود. واقعیت این است که دیگر نمی‌توان با امید به وفور منابع زیرزمینی و قیمت‌های یارانه‌ای، آینده انرژی ایران را تضمین کرد.

کارشناسان معتقدند این بحران نه تنها نتیجه کاهش سرمایه‌گذاری و فرسودگی تجهیزات بلکه حاصل سال‌ها قیمت‌گذاری دستوری و بی‌توجهی به هشدارهای تخصصی است. اگرچه ایران در ظاهر کشوری نفت‌خیز است، اما توان تولید و بازدهی شبکه‌های انرژی آن به شدت کاهش یافته و جایگزینی برای سوخت‌های فسیلی نیز تدارک دیده نشده است. اکنون که کمبود گاز و برق به پدیده‌ای فراگیر تبدیل شده، اهمیت اتخاذ سیاست‌های جدید بیش از هر زمان احساس می‌شود. کشورهای در حال توسعه‌ای نظیر چین و هند در مواجهه با چالش‌های مشابه، مسیر متفاوتی در پیش گرفته و با ترکیبی از سیاست‌گذاری سختگیرانه و توسعه انرژی‌های نو، توانستند به پایداری نسبی برسند. تجربه چین در سال ۲۰۲۲، که با خاموشی‌های گسترده مواجه شد، اما با گسترش انرژی‌های پاک، اصلاح صنایع انرژی‌بر و واردات هفتمند، تعادل را بازگرداند، نمونه‌ای قابل تأمل است.

برای ایران نیز عبور از این وضعیت مستلزم تدوین یک برنامه جامع انرژی با اهداف بلندمدت است. چنین برنامه‌ای باید به‌طور هم‌زمان بر چند محور متمرکز باشد: بازسازی سبد انرژی با کاهش سهم سوخت‌های فسیلی، جذب سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی در بخش انرژی‌های تجدیدپذیر، واقعی‌سازی قیمت حامل‌های انرژی برای جلوگیری از اتلاف منابع و اصلاح نظام یارانه‌ای در کنار آن، ارتقاء بهره‌وری در شبکه‌های انتقال و توزیع، جلوگیری از قاچاق سوخت، به‌کارگیری فناوری‌های نوین در چاه‌های نفت و گاز و جایگزینی واحدهای فرسوده با ظرفیت‌های جدید می‌بایست دنبال شود. همچنین ورود انرژی‌های نوین مانند خورشیدی، بادی، زمین‌گرمایی، هسته‌ای و هیدروژنی به سبد مصرف کشور ضرورتی اجتناب‌ناپذیر است. سیاست‌گذاری مؤثر و فنی، بهره‌گیری از تجارب جهانی و مشارکت با شرکت‌های بین‌المللی، از دیگر ارکان عبور از این بحران خواهد بود.

نقشه راه گذار به نظام انرژی پایدار باید دقیق، علمی و هماهنگ باشد. اگر تصمیم‌گیری‌ها همچنان از نگاه کوتاه‌مدت و مصلحت‌گرانه تبعیت کند، شکاف عرضه و تقاضای انرژی عمیق‌تر خواهد شد. تنها با اصلاح ساختارها، اعتماد به علم و اتکا به ظرفیت‌های داخلی و جهانی می‌توان چشم‌اندازی مطمئن برای آینده انرژی کشور ترسیم کرد.



رامین بیات

روزنامه نگار



داروهای دانش‌بنیان: نوآوری بر جسته

توسعه آزمایشگاه کنترل کیفیت پیشرفته، تصفیه‌خانه پساب صنعتی و نوسازی تجهیزات، زمینه تولید محصولات با کیفیت و کاهش اثرات زیست‌محیطی را فراهم کرد. رضایی فرح‌آبادی، مدیر این شرکت، این پروژه‌ها را برای ارتقای کیفیت تولید حیاتی دانست. داروسازی اکسیر با بهره‌گیری از نیروی متخصص و تجهیزات پیشرفته، به تولید داروهای تخصصی و دانش‌بنیان کمک کرد و جایگاه خود را به عنوان شرکتی قابل اعتماد تثبیت بخشید. همکاری شرکت‌های شستا با دانشگاه‌ها و مراکز تحقیقاتی، به تولید واکنش‌های بیماری‌های واگیر، داروهای ضدسرطان، هورمونی و نادر منجر شد. این پیشرفت‌ها وابستگی به واردات را کاهش داد، فرصت‌های شغلی ایجاد کرد و به انتقال فناوری به صنعت داروسازی ایران کمک کرد. محمدرضا سعیدی تأکید کرد که نوآوری و صادرات باید در اولویت شرکت‌های شستا قرار گیرد.

چالش‌ها و چشم‌انداز آینده

با وجود این دستاوردها، شرکت‌های دارویی شستا با چالش‌هایی مانند تحریم‌ها، محدودیت‌های ارزی و رقابت جهانی مواجه‌اند. برای حفظ این روند، سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه باید افزایش یابد، زیرساخت‌های تولیدی و آزمایشگاهی به‌روز شوند و سیاست‌های حمایتی برای تولید و صادرات داروهای دانش‌بنیان تدوین شود. تقویت روابط تجاری با بازارهای بین‌المللی و برندسازی محصولات ایرانی، جایگاه ایران را در صنعت داروسازی جهانی تثبیت خواهد کرد.

عملکرد شرکت‌های دارویی شستا در سال ۱۴۰۴، از رشد فروش ۸۳ تا ۲۴۳ درصدی تا فتح بازارهای صادراتی و تولید داروهای دانش‌بنیان، نشان‌دهنده توانمندی داخلی و تعهد به ارتقای سلامت کشور است. این شرکت‌ها با تکیه بر نوآوری، همکاری‌های علمی و استراتژی‌های بازارمحور، نیازهای داخلی را تأمین کرده و جایگاه ایران را در بازارهای جهانی ارتقا بخشیده‌اند. با رفع چالش‌ها و ادامه این مسیر، شستامی تواند پیشگام صنعت داروسازی منطقه شود و نقشی محوری در سلامت و اقتصاد ایران ایفا کند.

توسعه صادرات: فتح بازارها

در حالی که تحریم‌ها و محدودیت‌های ارزی چالش‌های بزرگی برای اقتصاد ایران ایجاد کرده، شرکت‌های دارویی شستا با تمرکز بر صادرات، درآمد خود را افزایش داده و جایگاه صنعت داروسازی ایران را در بازارهای جهانی ارتقا بخشیده‌اند. توسعه صادرات به کشورهای همسایه و نفوذ به بازارهای آفریقایی و آسیایی از مهم‌ترین دستاوردهای این شرکت‌ها محسوب می‌شود. شیرین دارو با تحقق ۱۲۷ درصدی بودجه صادراتی در سال ۱۴۰۳، به رتبه دوم صادرکنندگان تیپیکو رسید. این شرکت با تکیه بر تیم تخصصی و استراتژی‌های بازارمحور، صادرات گیاهان دارویی و عصاره شیرین بیان را گسترش داد و نشان داد حتی در شرایط تحریم، دستیابی به موفقیت‌های بزرگ ممکن است. داروسازی زهراوی نیز با بهره‌گیری از فرصت‌های صادراتی، بخشی از رشد ۸۳ درصدی فروش خود را مدیون بازارهای بین‌المللی است. این شرکت با تقویت برند محصولات ایرانی، حضور خود را در بازارهای منطقه‌ای تثبیت کرد. ژلاتین کپسول ایران با افزایش ۹۰۰ میلیون عدد به ظرفیت تولید پوکه کپسول، برنامه‌ریزی برای ورود جدی‌تر به بازارهای صادراتی را آغاز کرد. این شرکت با توسعه سبد محصولات و رقابت‌پذیری جهانی، به یکی از بازیگران کلیدی صادرات دارویی تبدیل می‌شود. توفیق دارو با رشد ۱۱۶ درصدی فروش، بخشی از موفقیت خود را به بازارهای صادراتی اختصاص داد. این شرکت با تمرکز بر کشورهای همسایه و بازارهای نوظهور، به توسعه روابط تجاری بین‌المللی کمک کرد. کشورهای همسایه مانند عراق، افغانستان، پاکستان و همچنین کشورهای آسیای میانه به دلیل نیاز بالا به دارو و نزدیکی جغرافیایی به کشورمان، بازارهای اصلی صادرات ایران محسوب می‌شوند. علاوه بر این، شرکت‌های شستا با نفوذ به بازارهای آفریقایی و برخی کشورهای آسیایی، دامنه صادرات خود را گسترش دادند. این دستاوردها نه تنها به افزایش درآمد ارزی کمک کرد بلکه به حفظ اشتغال و تقویت اقتصاد ملی یاری رساند. تقویت برند محصولات ایرانی و گسترش روابط تجاری با کشورهای هدف، به ویژه در زمینه داروهای جنریک و تخصصی، از عوامل کلیدی این موفقیت بود.

در شرایطی که اقتصاد ایران با مشکلات عدیده‌ای مانند محدودیت‌های ارزی، فشار تحریم‌ها و... مواجه است با این حال، هلدینگ دارویی شستا، تیپیکو، به عنوان نمادی از نوآوری و استقامت قد علم کرده است. این مجموعه با دستاوردهای چشمگیر در تولید، فروش و صادرات، استانداردهای صنعت داروسازی را بازتعریف کرده و با تکیه بر فناوری پیشرفته و تخصص بومی، نه تنها نیازهای داخلی را تأمین کرده بلکه جایگاهی بر جسته در بازارهای جهانی به دست آورده است.

با وجود محدودیت‌های ارزی، تحریم‌ها و نوسانات اقتصادی، شرکت‌های دارویی شستا در تیپیکو طی یک سال گذشته به دستاوردهای قابل توجهی در تولید، فروش و صادرات دارو دست یافته‌اند. جهش فروش، گسترش بازارهای صادراتی و تولید داروهای پیشرفته و دانش‌بنیان، شستا را به یکی از بازیگران کلیدی صنعت داروسازی ایران تبدیل کرده است. گزارش‌های مالی نشان می‌دهد این شرکت‌ها نه تنها نیاز بازار داخلی را به‌طور مؤثر تأمین کرده‌اند بلکه با حضور گسترده‌تر در بازارهای منطقه‌ای و فرامنطقه‌ای، سهمی قابل توجه در صادرات دارویی کشور کسب کرده‌اند. این رشد در حالی رخ داد که بسیاری از شرکت‌های دارویی ایران با چالش‌هایی مانند تأمین مواد اولیه، هزینه‌های بالای تولید و رقابت نابرابر با محصولات خارجی مواجه‌اند. با این حال، شرکت‌های تیپیکو با روزرسانی خط تولید، بهینه‌سازی فرایندها و بهره‌گیری از ظرفیت‌های تحقیق و توسعه، عملکردی فراتر از انتظارات به ثبت رساندند.

جهش فروش: موفقیت مالی

شرکت‌های دارویی شستا در فروردین ۱۴۰۴ با ثبت رشدهای فروش چشمگیر، توانایی خود را در تأمین نیازهای داخلی و رقابت در بازارهای جهانی به نمایش گذاشتند. این موفقیت نتیجه بهبود فرایندهای تولید، تنوع بخشی به محصولات و استراتژی‌های هوشمندانه بازاریابی بود که در شرایط تحریم، اهمیت دوچندان یافت. کارخانجات داروپخش در فروردین ۱۴۰۴ با فروش ۴ هزار میلیارد ریالی، رشد خیره‌کننده ۲۴۳ درصدی نسبت به سال گذشته را ثبت کرد. این جهش از افزایش ظرفیت تولید و بهینه‌سازی عملیات نشأت گرفت و نویدبخش سالی موفق برای این شرکت است. مدیران داروپخش، تمرکز بر تأمین داروهای اساسی و گسترش بازار را عوامل اصلی این موفقیت دانستند. توفیق دارو نیز با رشد ۱۱۶ درصدی فروش ریالی در فروردین ۱۴۰۴، بار دیگر توانمندی خود را ثابت کرد. این شرکت با تلاش تیم تحقیقاتی و تعامل سازنده با مشتریان به این موفقیت دست یافت و برنامه‌ریزی برای ثبت رکوردهای جدید را آغاز کرد. همچنین داروسازی زهراوی با فروش ۸۷۷ میلیارد ریالی در فروردین ۱۴۰۴، رشد ۸۳ درصدی نسبت به ۴۷۷ میلیارد ریال سال قبل را تجربه کرد. این عملکرد نتیجه گسترش ظرفیت تولید و بهره‌گیری از فرصت‌های صادراتی بود که زهراوی را به یکی از پیشگازان صنعت داروسازی تبدیل کرد. شرکت تولید مواد اولیه داروپخش (نماد)، بزرگ‌ترین تولیدکننده مواد مؤثره دارویی نارکوتیک و غیرنارکوتیک کشور، با فروش ۲۰۶ میلیارد تومانی در فروردین ۱۴۰۴، رشد ۹۳ درصدی را ثبت کرد. نماد با تأمین مواد اولیه برای سایر شرکت‌های دارویی، نقش حیاتی در زنجیره تأمین ایفا می‌کند. شیرین دارو با رشد ۸۴ درصدی فروش و تحقق ۱۱۶ درصدی بودجه فروش در سال ۱۴۰۳، به رتبه نخست در تحقق بودجه در تیپیکو دست یافت. این شرکت با تمرکز بر تولید گیاهان دارویی و عصاره شیرین بیان، بازار داخلی را تقویت کرد. داروسازی اکسیر، که در سال ۱۴۰۳ فروش خالص ۴۰۲ همت (هزار میلیارد تومان) را ثبت کرده بود، برای سال ۱۴۰۴ هدف گذاری ۵۰۸ همت را اعلام کرد. عاصم عبداله‌پور، مدیرعامل اکسیر، به‌روزرسانی تجهیزات و اجرای پروژه‌های جدید را عوامل این موفقیت دانست. ژلاتین کپسول ایران نیز با افزودن ۹۰۰ میلیون عدد پوکه کپسول به ظرفیت تولید و رشد ۳۸ درصدی فروش در سال ۱۴۰۳، به حاشیه سود خالص ۴۲ درصدی رسید. سید مظفر باقری، سرپرست مدیرعاملی، از برنامه‌ریزی برای رقابت جهانی و تقویت تحقیق و توسعه خبر داد. این رشد فروش نتیجه تمرکز شستا بر تولید داروهای جنریک بود که با قیمت پایین‌تر نسبت به داروهای برند، در بازارهای داخلی و بین‌المللی مورد استقبال قرار گرفت. داروهای مرتبط با بیماری‌های مزمن مانند سرطان، دیابت و بیماری‌های قلبی، بخش عمده این فروش را تشکیل داد. گسترش روابط با بیمارستان‌ها و مراکز بهداشتی و استفاده از فناوری‌های نوین در تولید، تقاضا را افزایش داد و جایگاه این شرکت‌ها را در بازار تقویت کرد.