

گفت‌وگو



هدفگذاری افزایش ۱۰۰ میلیون دلاری صادرات محصولات دارویی تیپیکو

مدیر صادرات شرکت سرمایه‌گذاری دارویی تأمین تیپیکو با اشاره به اینکه ارزش صادرات زیر مجموعه‌های تیپیکو در سال گذشته ۲۵ میلیون دلار بود، گفت: «هدفگذاری صادرات امسال مارشد چشمگیر ۱۰۰ میلیون دلاری است»

مهدی فرقانی در گفت‌وگو با آتی‌نو با اشاره به اینکه این هلدینگ در حوزه‌های مختلف دارویی فعالیت می‌کند، گفت: «تهیه مواد اولیه دارویی، تولید محصول نهایی، پخش و بازرگانی محصولات دارویی در حوزه کاری تیپیکو است، به طوری که بیش از ۳۰ درصدی از تأمین داروی کشور توسط این هلدینگ انجام می‌شود.» او با اشاره به اینکه مهمترین استراتژی تیپیکو بحث صادرات است، افزود: «همان‌طور که در سال گذشته شرکت‌های زیرمجموعه تیپیکو به بیش از ۴۰ کشور در سال گذشته صادرات داشته‌اند، از جمله اهداف صادراتی این هلدینگ برای سال جاری، گسترش بازارها در منطقه (CIS)، حاشیه خلیج فارس و کشورهای آفریقایی است تا بتوانیم علاوه بر صادرات مستقیم به کشورهای که اشاره شد، بحث انتقال دانش فنی، مواد اولیه و همکاری در تولید را با شرکای تجاری به پیش ببریم.» مدیر صادرات شرکت سرمایه‌گذاری دارویی تأمین تیپیکو افزود: «کشورهای حوزه (CIS)، قزاقستان، ارمنستان، کشورهای حاشیه خلیج فارس، کشورهای آفریقایی مانند سنگال، غنا، و گابون، کنیا و زیمبابوه جزو بازارهای صادراتی تیپیکو هستند و یا اینکه برای صادرات به آنها برنامه‌ریزی شده است.» فرقانی با اشاره به نقش نمایشگاه ایران اکسپو ۲۰۲۳ در توسعه بازارهای صادرات، گفت: «مهمترین استراتژی هلدینگ تیپیکو، موضوع صادرات است. از سویی این را احساس داشتیم که حضور در این نمایشگاه بین‌المللی فرصت مغتنمی به وجود آورده تا بتوانیم با کشورهای و شرکت‌های هدفمان تبادل نظر داشته باشیم.»

صباتأمین، تسهیلگر امور مالی و صادراتی شرکت‌های سرمایه‌گذار

مدیرعامل گروه مالی صباتأمین در نمایشگاه اکسپو گفت: «امیدواریم با برگزاری خوب اکسپو زمینه توسعه صادرات شرکت‌های سرمایه‌گذاری مجموعه وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی فراهم شود و صباتأمین نیز بتواند در حوزه مشاوره و تأمین مالی و جذب سرمایه‌های خارجی ظرفیت‌های خود را به منصفه ظهور رساند.»

محمد جواد میرطاهر در گفت‌وگو با خبرنگار آتی‌نو گفت: «این گروه بازاری مالی و سرمایه‌ای صباتأمین مجموعه وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی است.» میرطاهری با تأکید بر نقش این گروه مالی در حوزه کمک به تأمین مالی خارجی شرکت‌ها افزود: «یکی از اقدامات مهمی که ما می‌توانیم انجام دهیم این است که به شرکت‌ها در حوزه تأمین مالی کمک برسائیم؛ به‌ویژه در این نمایشگاه که موضوع صادرات مطرح است صباتأمین در زمینه ارائه مشاوره و تأمین مالی مربوط به پروژه‌های مشترک شرکت‌های وزارتخانه با هلدینگ‌های خارجی نیز می‌تواند اثربخش و مفید نقش خود را ایفا کند.»

او افزود: «صباتأمین ارائه الگو و مدل‌های تجاری و تأمین مالی در حوزه اوراق ارزی نیز دارای توانمندی و ظرفیت‌های خوبی است. اگر بتوانیم اوراق ارزی را منتشر و به فروش برسائیم راه‌حل مناسب برای تأمین مالی شرکت‌های ایرانی صادرکننده است.» مدیرعامل گروه مالی صباتأمین افزود: «صباتأمین می‌تواند در حوزه بورس کالا و جذب سرمایه‌از شرکت‌هایی که متمایل به سرمایه‌گذاری در ایران هستند، حمایت کند و این مهم را به خوبی به انجام رساند.» او با اشاره به ظرفیت خوب نمایشگاه اکسپو در حوزه صادرات افزود: «امیدواریم نمایشگاه اکسپو به خوبی برگزار شود و بتواند آغاز و بستر خوبی برای توسعه صادرات فراهم آورد. گروه صباتأمین نیز بتواند تسهیل‌کننده امور تأمین مالی خارجی، انتقال و جوجه جذب سرمایه برای شرکت‌ها و ورود به بورس کالا باشد.»

گزارش

شرکت شیمی دارویی داروپخش عباس عطایی، مدیر صادرات شرکت شیمی دارویی داروپخش در مصاحبه با آتی‌نو گفت: «صادرات شرکت در سال ۱۴۰۰، حدود ۸۰ هزار دلار بود که این رقم در سال گذشته به بیش از ۱۵۰ هزار دلار رسید. بر همین اساس، برنامه‌ریزی‌ها بر این منوال است تا در آینده به تمامی قاره‌ها صادرات محصولات انجام گیرد.» عطایی با اشاره به اینکه این شرکت بخش عظیمی از تولید مواد اولیه دارویی کشور را برعهده دارد، گفت: «داروهای انسانی، دامی و پلت جزء این دسته مواد دارویی هستند. همچنین این شرکت بیش از ۵۰ نوع محصول تولید می‌کند که بیش از ۳۰ نوع از آن دانش‌بنیان هستند. از سویی سهم بازار شرکت در حال حاضر در داخل ۲۰ درصد است.» او با اشاره به اینکه شرکت شیمی دارویی داروپخش طیف گسترده‌ای از محصولات را تولید می‌کند، افزود: «گروه آنتی‌بیوتیک‌ها و قلبی و عروق از جمله این محصولات هستند که توسط شرکت مواد اولیه آنها تولید می‌شود و در اختیار سایر شرکت‌های داروسازی قرار می‌گیرد تا آنها محصول نهایی را تولید و روانه بازار کنند.» عطایی با اشاره به اینکه یکی از استراتژی‌های اصلی شرکت توسعه بازارهای صادراتی است، افزود: «بر همین اساس، ما با توجه به کیفیت محصولات تولیدی در حال حاضر به کشورهای نظیر روسیه، ارمنستان، کشورهای منطقه و همسایه‌از جمله سوریه و عراق نیز صادرات داریم و به فکر افزایش بازارهای صادراتی نیز هستیم.»

شرکت تولید مواد اولیه داروپخش، تماد

مدیر صادرات شرکت تولید مواد اولیه داروپخش (تماد)، تبادل تجاری و رونق صادرات را منجر به رشد صنعت، ارزآوری و بقای صنعت کشور دانست و گفت: «شرکت تماد ضمن تأمین نیازهای بازار داخلی سالیانه حدود ۷ تا ۱۰ میلیون دلار صادرات و ارزآوری دارد.» همایون طاهری با اشاره به نوع فعالیت و تولیدات شرکت تماد، ادامه داد: «این شرکت به عنوان زیرمجموعه شرکت سرمایه‌گذاری دارویی تأمین در زمینه تولید مواد اولیه دارویی فعالیت دارد. شرکت تأمین دارای ۳۰ شرکت در زیرمجموعه خود است که در عرصه‌های گوناگون دارویی از جمله تولید مواد اولیه دارو، داروی ساخته‌شده، شرکت‌های توزیع و شرکت‌های بازرگانی دارو فعالیت دارند.» طاهری ادامه داد: «شرکت تماد، نیاز بازار داخل کشور را به صورت کامل تأمین کرده و مازاد آن را صادر می‌کند. بر این اساس، سالیانه حدود ۷ تا ۱۰ میلیون دلار صادرات به کشورهای هند و چین صورت می‌گیرد و صادرات کم‌وبیشی نیز به سایر کشورهای انجام می‌شود.»

شرکت توفیق دارو

رئیس صادرات شرکت توفیق دارو نیز در خصوص وضعیت این شرکت در نمایشگاه اکسپو گفت: «پنجمین دوره نمایشگاه توانمندی‌های صادراتی ایران با استقبال خوبی از سوی هیأت‌های خارجی مواجه شد و فرصت مغتنمی در اختیار شرکت‌های توانمند صادراتی قرار گرفت. حضور هیأت‌هایی از کشورهای کنیا، تانزانیا، عراق، افغانستان،

پنجمین دوره نمایشگاه توانمندی‌های صادراتی (ایران اکسپو) از تاریخ ۱۷ تا ۲۰ اردیبهشت ۱۴۰۲ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد. در این دوره، تعدادی از هلدینگ‌ها و زیرمجموعه‌های وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی به همراه سازمان تأمین اجتماعی حضور داشته و محصولات و خدماتشان را عرضه کردند. شرکت سرمایه‌گذاری دارویی تأمین، تیپیکو، یکی از هلدینگ‌های حاضر در این نمایشگاه بود که



ایران شرکت صادر می‌شود.» او افزود: «آب اکسیژنه، کلر مایع، پرکلرین، اسید کلریدریک، سود پرک، سود مایع، هیدروژن، آب ژاول، کلروفریک و پارافین کلر و مایع بلبلج از محصولات تولیدی ما محسوب می‌شوند که دو محصول آب اکسیژنه و پارافین کلر محصولات انحصاری کلرپارس هستند. همچنین اکثر تولیدات ما کاربردهای بهداشتی، ضد عفونی و گندزدایی دارند و در شرکت‌های آب و فاضلاب، تصفیه‌خانه‌ها، نیروگاه‌ها و پتروشیمی‌ها و سایر شرکت‌هایی که در زمینه تولید مواد شیمیایی فعالیت دارند مورد استفاده هستند.» مدیر بازاربایی و فروش شرکت کلرپارس افزود: «بازارهای هدف خارجی ما عموماً کشورهای همسایه؛ بخصوص همسایه‌های غربی و کشورهای حوزه (CIS) هستند که آنها به صورت مستقیم صادرات انجام می‌شود و به صورت غیرمستقیم به کشورهای آفریقایی و اروپایی نیز صادرات داشته‌ایم. در حال حاضر نیز به بیش از ۱۷ کشور جهان صادرات صورت می‌گیرد.»

شرکت داروسازی زاگرس فارمدپارس

شرکت داروسازی زاگرس فارمدپارس با تولید محصول بلوس نیکلوژاماید توانسته این محصول را به عنوان داروی اول صادراتی ایران در حوزه دامپزشکی معرفی کند. محسن عزیززاده سرپرست فروش این شرکت در گفت‌وگو با آتی‌نو با اشاره به اینکه این شرکت در سال ۱۳۸۲ به منظور ایجاد هم‌افزایی با بخش تولید داروهای دامی شرکت رازک ادغام شده و تحت نام شرکت داروسازی داملران رازک فعالیت کرد، گفت: «در سال ۱۳۹۳ نیز با ورود به عرصه تولید داروهای استریل انسانی و دامپزشکی به نام فعلی تغییر نام داد.» عزیززاده با بیان اینکه شرکت زاگرس فارمدپارس به واسطه همکاری با شرکت‌های داروسازی معتبر دنیا، اقدام به تولید بیش از ۱۰۰ قلم دارو کرده، افزود: «این داروها در گروه‌های درمانی آنتی‌بیوتیک در دو بخش انسانی و دامپزشکی، ضد انگل، ویتامین و مواد معدنی، ضد عفونی‌کننده و ضد کوکسیدپوز است.» سرپرست فروش شرکت داروسازی زاگرس فارمدپارس افزود: «همچنین خطوط تولید

شرکت کلرپارس

مدیر بازاربایی و فروش شرکت کلرپارس نیز در خصوص عملکرد این شرکت در سالیان گذشته به خبرنگار آتی‌نو گفت: «از نظر ارزش دلاری نیز طی پنج سال گذشته صادرات کلرپارس از یک میلیون و ۸۵۰ هزار دلار در سال ۹۷ هم‌اکنون به شش میلیون دلار رسیده است.» جعفر پاشاییان با اشاره به اینکه کلرپارس از ۲۵ سال پیش تاکنون توانسته ظرفیت تولید خود را به بیش از سه برابر افزایش دهد، گفت: «با توجه به این موضوع در حال حاضر بیش از ۳۰ درصد محصولات

تیپیکو طلایه‌دار محصولات دارویی اکسپو

شرکت‌ها و کارخانجات داروپخش، داروسازی کاسپین، تأمین داروسازی اکسیر، داروسازی زاگرس فارمدپارس، شیمی دارویی داروپخش، تحقیقاتی و مهندسی توفیق دارو، تولید مواد اولیه داروپخش (تماد)، شیرین دارو و کلرپارس به نمایندگی از تیپیکو در نمایشگاه اکسپو ۲۰۲۳ حاضر بودند. در این گزارش به اختصار خدمات و محصولات برخی از این شرکت‌ها و کارخانجات از زبان مدیران و مسئولان مربوطه جهت بهره‌مخاطبین ارائه شده است.

این شرکت شامل جامدات خوراکی مشتمل بر قرص و بلوس و پودر و گرانول، مایعات خوراکی شامل، محلول، سوسپانسیون و بخش استریل شامل پودر و محلول است.»

شرکت داروسازی کاسپین تأمین

سرپرست بازاربایی، فروش و صادرات شرکت داروسازی کاسپین تأمین گفت: «عمده محصولات صادراتی این شرکت به کشورهای عراق، افغانستان، سوریه، تاجیکستان، ازبکستان، ارمنستان، عمان و ونزوئلا صادر می‌شود.» علیرضا زاهدی افزود: «با توجه به وضعیتی که در این دو، سه سال گذشته پیش آمد، در کشورهای همسایه در بحث کرونا، عمده محصولات صادراتی ما به سمت خانواده ویتامین‌ها و ضددها رفت؛ چون بزرگ‌ترین تولیدکننده داروهای تزریقی هستیم و سید بیمارستانی کاملی داریم.»

او افزود: «حجم دلاری صادرات مادر سال گذشته یک میلیون ۲۵۰ هزار دلار بود. از سویی هدفگذاری صادراتی در سال جاری حدود دو میلیون دلار است و تمام تلاشمان این است که این دو میلیون دلار را تا پایان سال محقق کنیم.» زاهدی در ادامه با اشاره به نقش نمایشگاه ایران اکسپو ۲۰۲۳ در توسعه بازارهای صادراتی شرکت داروسازی کاسپین تأمین گفت: «حضور در چنین نمایشگاهی تأثیر فراوانی دارد. در این نمایشگاه برخی از کشورهای آفریقایی مانند نیجریه، کنیا و اتیوپی که ما به این کشورها صادراتی نداشتیم، آمدند و حاضر به همکاری با ما هستند.» سرپرست بازاربایی، فروش و صادرات شرکت داروسازی کاسپین تأمین ادامه داد: «این کشورها فکر نمی‌کردند که ایران چنین فناوری‌ای داشته باشد. ما برای تولید و ساخت محصولات دارویی با آنها مذاکره و دعوت کردیم که از کارخانه بازدید کنند و خطوط تولید را به آنها نشان دادیم. امیدواریم بتوانیم در اولین فرصت در رویدادهای تجاری این کشورها شرکت کنیم و صادرات خوبی به این کشورها داشته باشیم.»

شرکت شیرین دارو

مدیر بازاربایی و فروش شرکت شیرین دارو در خصوص حضور هیأت‌های خارجی در نمایشگاه اکسپو گفت: «حضور هیأت‌های تجاری و اقتصادی مختلف از جمله کشورهای خاورمیانه و حاشیه خلیج فارس در پنجمین نمایشگاه توانمندی‌های صادراتی ایران در پیچه خوبی را برای افزایش مناسبات تجاری و صادراتی با این کشورها باز کرده است.» محمدهادی اسماعیلی با اشاره به سابقه فعالیت این شرکت در صنعت شیرین بیان افزود: «شیرین دارو تولید ۱۴ نوع فرآورده از عصاره شیرین بیان با درجات متفاوت ماده مؤثره در سه شکل (جامد، پودر و مایع) را انجام می‌دهد.» اسماعیلی با اشاره به اینکه فرآورده‌های تولیدی این شرکت شامل پودر عصاره شیرین بیان، عصاره جامد شیرین بیان و عصاره شیرین بیان با درصدهای مختلف از مواد مؤثره متناسب با خواست مشتری است، افزود: «بازار صادراتی شیرین دارو کشورهای مختلف اروپایی از جمله آلمان، چین، کانادا، مصر، امارات متحده و... است.»

برای بازگرداندن اعتبار محصول ایرانی نزد مشتریان تلاش می‌کنیم



سال گذشته کارهای زیادی انجام داده‌ایم، به گونه‌ای که خدمات پارس الکترونیک در حد شرکت‌های پیشرو بوده است.

مزیت رقابتی محصولات به‌ویژه تلویزیون‌های پارس نسبت به رقبایی مانند سامسونگ و ال‌جی چیست؟

به هر حال وقتی صحبت از تلویزیون می‌شود نمی‌توان سامسونگ و ال‌جی را نادیده گرفت. هیچ شرکتی نمی‌تواند چنین ادعایی کند که می‌خواهد از این دو شرکت جلو بزند؛ حتی سونی هم نمی‌تواند چنین ادعا مطرح شعاری داشته باشد. هدف ما این است که سهم خود را در بازار بالا ببریم و با افزایش کیفیت محصولات، اعتماد از دست رفته نسبت به محصولات ایرانی را دوباره احیا کنیم و نیز خلأیی که شرایط حال حاضر کشور ایجاد کرده و باعث حذف سامسونگ، ال‌جی، توشیبا، پاناسونیک و دیگر رقبا شده را پر کنیم.

است که با ورود به شصت و دومین سال فعالیت خود به عنوان قدیمی‌ترین تولیدکننده تلویزیون در خاورمیانه شناخته می‌شود. اکنون با توجه به شرایط کشور و تحریم‌ها تلاش می‌کنیم با تولید تلویزیون‌های با کیفیت سهم بالایی در بازار داشته باشیم و با رویکرد مثبت گروه مالی شستا امیدواریم به این هدف برسیم.

به نظر می‌رسد یکی از مواردی که حلقه مفقوده در محبوبیت محصولات ایرانی است خدمات پس از فروش است. در این مورد چه کارهایی انجام داده‌اید؟

در مورد خدمات پس از فروش، در دو سال گذشته خدمات متنوعی به مشتریان ارائه کرده‌ایم و امیدواریم با بازخوردی که از مشتریان می‌گیریم خدمات پس از فروش به یکی از نقاط قوت محصولات پارس تبدیل شود. نمی‌خواهیم از خودمان تعریف کنیم اما امیدواریم مشتریان بر این گفته‌ها صحنه بگذارند. البته در دو سه

گفت‌وگو

هلدینگ صنایع عمومی تأمین در پنجمین دوره نمایشگاه بین‌المللی اکسپو با پنج نماینده شامل لوازم خانگی پارس، پارس الکترونیک، گلدشت نمونه، کشت و دام فکا و زاگ شیر حضور داشت. در روند پوشش خبری مجموعه‌های زیر نظر سازمان تأمین اجتماعی، به بررسی عملکرد پارس الکترونیک پرداختیم. به گفته علی‌اصغر موقت، مدیر بخش خدمات پس از فروش این شرکت، در آینده نزدیک اعتبار از دست رفته دوباره احیا خواهد شد. در ادامه گفت‌وگوی «آتی‌نو» با او را می‌خوانید.

تلویزیون پارس در گوشه‌ای از خاطرات ایرانی‌هایی که تا قبل از دهه ۷۰ به دنیا آمده‌اند نقش بسسته است؛ تلویزیون‌های سیاه و سفیدی که حداقل در خانه پدر بزرگ و مادر بزرگ‌ها بود. چه شد که آن شرکت افول کرد؟

تاریخچه شرکت پارس الکترونیک تاریخچه شکوهمندی