



گفت‌وگو با مهندس حامد صابونی  
مدیرعامل شرکت داروسازی تولید دارو

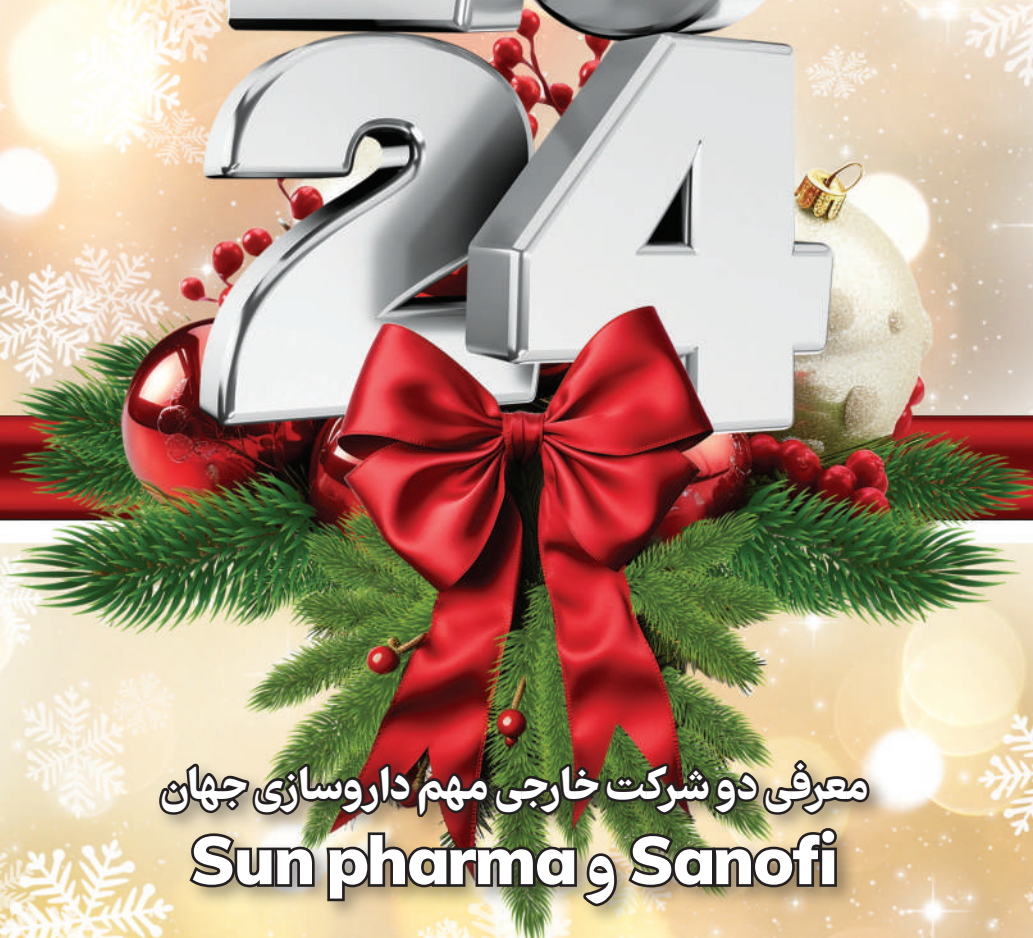
برند خوشنام قدیمی  
با یک دال بیشتر



Fansalaran

مجله تخصصی حوزه سلامت و صنعت داروی کشور • شماره پنجم • دی ۱۴۰۲

2024



معرفی دو شرکت خارجی مهم داروسازی جهان  
**Sun pharma و Sanofi**

فن‌سالاران پنجم با آثار و نوشتاری از:

دکتر علی اصغری، مهندس حامد صابونی، دکتر امیرحسین حاجی میری، دکتر زانگ سلیمانی، دکتر آرمان نصراللهی، دکتر وحید ضرابی نسب،  
مهندس علی احمدی لیوانی، دکتر حبیب‌الله افشنگ، دکتر مسعود کیهان، دکتر علیرضا حبیب‌زاده، مهندس امیرحسین حسینی، مهندس علیرضا یوسفی،  
دکتر شایان رمضانپور، علیرضا محلاتی، محمد پناهی و رضا درستکار



# تولید دارو

شرکت داروسازی تولید دارو  
تهران - ایران

سلامتی با قدمت در  
داروسازی تولید دارو



داروسازی در ایران با نام حکیم محمدبن زکریای رازی (کاشف‌الکل) عجین شده است. اما رازی از میان نزدیک به ۲۷۰ اثر مکتوب، بیش از ۱۰۰ اثر خود را به علوم پزشکی و داروسازی اختصاص داده است، او قطعا نویسنده‌ای بزرگ بوده و کتاب الحاوی‌اش در داروسازی جایگاهی بسیار مهم دارد. چه شد که اخلاف او در قرن رسانه‌های انبوه و فوران و انفجار اطلاعات تا این حد منزوی و ساکت شدند!؟

### فهرست مطالب

- ۴ ..... نور زمستانی ..... **◆ گشایش**
- ۵ ..... مهم‌ترین داروهای تایید شده در ۲۰۲۳ ..... **◆ یادداشت روز**
- ۶ ..... کاهش دغدغه‌ی دارویی یا افزایش نگرانی‌ها!؟ ..... **◆ صحنه‌های خالی**
- ۸ ..... تولید حدواسط دارویی، گامی به سوی توسعه پایدار ..... **◆ تئوری طبیعت**
- ۱۰ ..... شاهدانه معجزگر بیماری‌های قرن ..... **◆ مدیریت انسانی**
- ۱۲ ..... جذب و نگاه‌داشت نیروی انسانی رمز بقای سازمان‌هاست ..... **◆ نگاه**
- ۱۳ ..... یک مرور اجمالی بر چهار معضل فعلی صنعت ..... **◆ مدیریت صنعت**
- ۱۵ ..... منفعت مالی یا مسئولیت اخلاقی ..... **◆ گفت‌وگوی ویژه**
- ۱۶ ..... اصلاحات در اصطلاحات ..... **◆ مطالعه موردی**
- ۱۸ ..... گفت‌وگو با مهندس حامد صابونی، مدیرعامل شرکت داروسازی تولیددارو ..... **◆ مدیریت صنعت**
- ۲۳ ..... «فایزر» بود بعد شد «رازک» ..... **◆ تئوری اقتصاد**
- ۲۶ ..... بررسی اجمالی شرکت داروسازی Sanofi ..... **◆ دایره مینا**
- ۳۰ ..... سان‌فارما: پیشگام درخشان و پرچم‌دار رشد و توسعه داروسازی هند ..... **◆ همشهری کین**
- ۳۳ ..... تحقیق و توسعه واجب‌تر از نان شب ..... **◆ روش‌ها، انتظارها، شیرینی‌ها و فرآیندها**
- ۳۴ ..... داروسازان و شرکت‌های دارویی بر پرده جادویی سینما ..... **◆ بهار، تابستان، پاییز، زمستان... و بهار**
- ۳۸ ..... «دوشنبه‌های دارویی» و پانزده اصل حاکم بر آن ..... **◆ چشمانت را باز کن**
- ۴۲ ..... **◆ چشمانت را باز کن**
- ۴۳ ..... **◆ چشمانت را باز کن**

بازنشر مطالب مندرج در فن‌سالاران، به شرط ذکر منبع، بلامانع است

# فصلنامه



فن‌سالاران، شماره ۵، دی ۱۴۰۲  
مجله تخصصی حوزه سلامت و صنعت داروی کشور



◆ صاحب‌امتیاز و سردبیر: رضا درستکار  
◆ زیر نظر: شورای نویسندگان  
◆ مشاور ارشد: دکتر وحید ضرابی‌نسب  
◆ عکاس: مانده میرموسوی  
◆ طراحی و صفحه‌آرایی:  
افشین ضیائی‌ان، لیلی اسکندرپور  
◆ طراح روی جلد این شماره: احسان احمدوند

◆ با قدردانی از همکاران و همراهان این شماره:  
دکتر علی اصغری، مهندس حامد صابونی، دکتر امیرحسین حاجی میری، دکتر زانن سلیمانی، دکتر آرمان نصراللهی، دکتر حبیب‌الله افشنگ، مهندس علی احمدی لیوانی، دکتر وحید ضرابی‌نسب، دکتر مسعود کیهان، دکتر علیرضا حبیب‌زاده، مهندس امیرحسین حسینی، مهندس علیرضا یوسفی، دکتر شایان رمضانپور، دکتر مهدی خلیلی، مهندس پویان شریعتی پناه، علیرضا محلاتی، محمد پناهی و رضا درستکار با تشکر از همکاری واحدهای روابط عمومی و ارتباطات شرکت‌های رازک و تماد  
◆ پشتیبانی و اجرا: پویان درستکار  
◆ روابط عمومی و ارتباطات: نیما خرم‌منش  
◆ تماس با واحد بازرگانی:  
۰۹۱۹-۵۵۳۵۸۱۳ ۰۲۱-۸۸۳۵۰۴۹۹

www sitefansalaran.ir

@fansalaran

@fansalaranir

@fansalaranir

Info@sitefansalaran.ir

www.linkedin.com/in/fansalaran



رضا درستکار

## نور زمستانی

روزی خواهم آمد؛  
و پیامی خواهم آورد.  
در رگ‌ها، نور خواهم ریخت و صدا  
خواهم در داد؛  
ای سبدهاتان پر خواب! سیب آوردم،  
سیب سرخ خورشید...  
سهراب سپهری

در آغاز سال جدید میلادی ۲۰۲۴ (الهی) سال جدید، صلح باشد و آرامش بیاید و کائنات سبدهامان را پر از معجزه سیب کند) و پشتیبانی انسان‌های وارسته و والاتبار (آن‌ها که می‌خواهند محیط‌شان را بسازند و از محافظه‌کاری و گوشه‌نشینی در این روزگار نامراد، دست شسته‌اند) به پنجمین شماره مجله فن‌سالاران رسیدیم (الهی جان عزیزان مان آباد، و عمرشان طولانی برای صدمین و دوستمین و...)

صنعت گرانسنگ و ارزشمند داروسازی کشورمان به‌رغم هیمنه و اهمیت استراتژیک‌اش، رسماً چون قلعه‌ای، بی بارو و دیوار است و در برابر همه‌ها و معضلات جاری‌اش یار و یآوری ندارد! نه رسانه‌ای که محافظتش کند، نه مسئولی

که تمام‌قد به پایش بایستد، نه همراهانی که بدون چشم‌داشت به سرمایه‌هایش بنازند و نه حتی نوری زمستانی و کم‌رمق که بر تن رنجور آن بتابد و...! سر این داستان‌ها، شگفتا که همگان به سهم گوشت قربانی خود می‌اندیشند و از چند سو به جان این صنعت و صنفاش افتاده‌اند! و...  
این شماره توفیق آن را یافته‌ایم که تنوعی بیشتر را وارد جریان ادبیات این صنعت مهم و درجه یک کنیم. در مطلبی ویژه، و برای نخستین بار در ادبیات دارویی کشور، آثار و نگاه سینمایی به دارو را معرفی و بررسی کرده‌ایم؛ و در فاصله این ماه‌ها، که کمبودهای دارویی و شیر خشک از یک سو، و مطالبات و معوقات داروخانه‌ها و گرفتاری‌های شرکت‌های داروسازی از سویی دیگر، دامن صنعت را رها نمی‌کند، به تازه‌ترین و داغ‌ترین موضوعات؛ ورود به ماجرای پلتفرم‌ها - که به نظر می‌رسد، کارش هم تمام شده است! - پرداخته‌ایم. حالیا که همگان نگران انتقال وظیفه‌ی خدمات‌رسانی دارویی به پلتفرم‌ها و اسنپ و هک‌ها و چه و چه و چه هستند و ماجرا

هر دم داغ و داغ و داغ‌تر می‌شود... این، همان موضوعی است که داروسازان و داروخانه‌داران کشور را بسیار مضطرب کرده، راه‌اندازی پلتفرم‌های دارویی، و بی‌اعتنایی عجیب و غریب به خواست ایشان و با سرعت پیش رفتن به سمت آن؛ در مطلبی که یک پیشکشوت دارویی کشور در این شماره قلمی کرده، و خواندنش از اوجب واجبات است.  
مطالعه‌ی موردی داروسازهای بزرگ جهانی را هم ادامه داده‌ایم؛ پس از "رُش" سوئیس و "سیپلا"ی هند، مطالبی برای شناساندن "سانوفی" و "سان‌فارما" را تدارک دیده‌ایم؛ و گفت‌وگو با مدیرعامل شرکت داروسازی تولیدارو؛ که می‌تواند نوستالژی چندین نسل باشد؛ و تعدادی مطلب ارزشمند و جدید و کارآمد دیگر برای صنعت.  
زمستان هر سال با عید و اعیاد مسیحیان جهان مقارن است، و همیشه نوری، داوطلب تابیدن بر تاریکی.  
امسال هم در قحطی باد و باران و برف، در تنگ تنفس، به آن رویای دورست چشم دوخته‌ایم.  
نگران نباید بود، بهار می‌آید.



# مهم‌ترین داروهای تایید شده در ۲۰۲۳



امیر حسین حاجی میری؛  
داروساز، متخصص اقتصاد  
و مدیریت دارو

آزایمر به‌طور جدی افزایش می‌دهد. **۳-** پس از دریافت مجوز استفاده اضطراری در سطحی وسیع تر، از جمله کودکان پریسک، در اواخر سال ۲۰۲۱، داروی ضد ویروس خوراکی Paxlovid فایزر امسال تأیید کامل را برای درمان کووید خفیف تا متوسط در بزرگسالان در معرض خطر بالای بیماری شدید دریافت کرد. این تصمیم باعث شد که این دارو که قبلاً نشان داده بود میزان بستری شدن در بیمارستان یا مرگ را به‌میزانی قابل توجه کاهش می‌دهد، اولین قرص ضد ویروسی خوراکی مورد تایید FDA برای درمان کووید در بزرگسالان باشد. البته که FDA در اعلامیه تاییدیه خود اعلام کرده "ارتباط واضحی بین درمان Paxlovid و بازگشت COVID-19 وجود ندارد."

**۴-** در ماه اوت داروی Zuranolone با نام تجاری Zurzuvae به عنوان اولین داروی خوراکی برای افسردگی پس از زایمان تاییدیه FDA را دریافت کرد. پیش از این، درمان این عارضه تنها به صورت تزریق وریدی در دسترس بود. از هر هفت مادر حداقل یک نفر از این مشکل رنج می‌برد و یک داروی خوراکی امکان دسترسی آسان‌تر، ارزان‌تر و گسترده‌تر به تازه مادران را فراهم می‌کند. این دارو حاصل همکاری مشترک شرکت Sage و باوژن است.

از یک میلیارد دلار در سال اول قرار دارد. RSV تقریباً ۶۴ میلیون نفر را تحت تأثیر قرار داده و هر سال باعث مرگ ۱۶۰ هزار نفر می‌شود. این واکنش مسیری را برای سایر واکنش‌های RSV ایجاد کرد، از جمله Beyfortus (nirsevimab-alip) محصول مشترک شرکت Sanofi و آسترازنیکا که اولین واکنش مورد تایید برای نوزادان و کودکان نوپا در ماه جولای بود.

**۲-** پس از کسب تاییدیه سریع توسط FDA در ماه ژانویه، تایید کامل Lequmbi (Lecanemab) در ماه ژوئیه به‌عنوان یک کشف اثرگذار و مهم در درمان آلزایمر شناخته شد. آنتی‌بادی مونوکلونال هدمند بتا آمیلوئید در کارآزمایی‌های مورد بررسی FDA نشان داد که پس از ۱۸ ماه روند زوال حافظه و تفکر را تا ۲۷ درصد کاهش می‌دهد. اگرچه این تایید کم‌حاشیه‌تر از تاییدیه سریع و بحث برانگیز اعطا شده به Biogen در سال ۲۰۲۱ برای Aducanumab بود، پیشرفت Lequmbi نیز هنوز با چالش‌هایی روبه‌رو است. برای این دارو یک هشدار جدی<sup>۲</sup> برای خونریزی مغزی و عوارض جانبی ادم مغزی ثبت شده است. همچنین نگرانی‌هایی در مورد قیمت دارو وجود دارد که هزینه‌های تحمیل شده به نهادهای پرداخت‌کننده را برای بیماران

در سال ۲۰۲۳ (تا تاریخ ۲۰ دسامبر) سازمان غذا و داروی ایالات متحده (FDA) در مجموع برای ۵۴ مولکول جدید تاییدیه ورود به بازار صادر کرده که در مقایسه با سال ۲۰۲۲ (۳۸ مورد) افزایش چشم‌افسار داشته است. در بین داروهای تایید شده ۳۴ داروی شیمیایی و ۱۸ فرآورده بیو (تکنولوژی به چشم می‌خورد. شرکت فایزر با معرفی پنج محصول جدید بیشترین سهم را در این فهرست به خود اختصاص داده، شرکت بلژیکی UCB با سه دارو و شرکت‌های آسترازنیکا، الای لیلی، GSK و Chiesi هر یک با دو داروی جدید در این لیست در رده‌های بعدی قرار گرفته‌اند.

اگرچه تعیین مهم‌ترین تاییدیه‌های دارویی FDA در سال ۲۰۲۳ می‌تواند به عواملی مختلف مانند تأثیر بر زندگی بیمار، بار بیماری و سطح نوآوری بستگی داشته باشد با این حال، در این جا برخی از مهم‌ترین تاییدیه‌ها بر اساس ترکیبی از این معیارها، همراه با تاریخ آن آورده شده است:

**۱-** FDA در ماه می Arexvy شرکت GSK را برای بزرگسالان ۶۰ ساله یا بالاتر تایید کرد و آن را به اولین واکنش<sup>۱</sup> RSV در جهان تبدیل کرد. این دارو که در اروپا، ژاپن و سایر کشورها نیز تایید شده است در مسیر رسیدن به درآمد بیش

2- Black Box Warning

1- Respiratory syncytial virus



ژانت سلیمانی، داروساز

برای ثبت در تاریخ

## بودن یا نبودن پلتفرم؟ کاهش دغدغه‌ی دارویی یا افزایش نگرانی‌ها!؟

او (به‌ویژه در زمان کمبودهای دارویی)، برنامه "استقرار نسخه‌نویسی و نسخه‌پیچی الکترونیک دارو در کلیه مراکز ارائه خدمات دارویی" پیش‌بینی شد. با توجه به اینکه اجرای چنین برنامه‌ای راهبردی منوط به تکمیل زنجیره تامین دارو و پس از اجرای آن (اکنون TTAC متولی آن است) امکانپذیر بود؛ اجرای به تعویق افتاد.

در این برنامه که مطابق قوانین و اسناد بالادستی تدوین شده بود، فروش و عرضه دارو از هم منفک نشده بود؛ و در بستر تبادل اطلاعات، نرم‌افزارهای نسخه‌نویسی الکترونیک و نسخه‌پیچی الکترونیک با بهره‌برداری از موجودی داروخانه‌ها؛ که در سامانه TTAC پس از استقرار کامل قابل استخراج خواهد بود؛ بیمار مجاز می‌شد با

به‌عنوان نیاز امروز بشر (به‌دلیل رشد و توسعه تکنولوژی) و...! بله؛ آن نهادها این‌طوری بر تدوین سازوکار عرضه اینترنتی دارو در پلتفرم‌ها توسط وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی مصرند! و این، سازوکاری است که بر قطع ارتباط فیزیکی بیمار با داروساز و داروخانه استوار است و قوانین پیش‌تر گفته را، رسماً زیر پا می‌گذارد؛ و همچنین است که جامعه داروسازی ایران هم با این سازوکار؛ که سلامت جامعه را با خطراتی جدی مواجه می‌کند، مخالف است و همکاری نمی‌نماید.

\*\*\*

در سال ۱۳۹۵ در راستای رسالت سازمانی سازمان غذا و دارو مبنی بر تضمین ایمنی و سلامت دارو برای بیمار و کاهش دغدغه

این روزها مسئله عرضه یا فروش اینترنتی دارو در پلتفرم‌ها جامعه داروسازی را ملتهب کرده است.

مطابق بند ۶ ماده قانون تجارت الکترونیک، فروش دارو به مصرف‌کنندگان نهایی ممنوع است و از سوی ماده ۱۵ و ۱۶ امور بهداشتی و درمانی تعزیرات حکومتی، مصوبه مجمع تشخیص مصلحت نظام، فروش و عرضه دارو به بیمار در داروخانه را الزام‌آور و تخلف از آن را مستوجب مجازات می‌داند و این در حالی است که وزارت اقتصاد، کمیسیون اصل ۹۰ مجلس و شورای رقابت به بهانه‌هایی، بر اجرای سریع‌السير آن اصرار دارند!

بهانه‌ها چیستند؟! رفع سرگردانی و کاهش هزینه‌های بیمار، ساماندهی عرضه غیر قانونی دارو در سایت‌ها و فضای مجازی



## چهار شماره مجله فن سالاران



تجویز نسخه دارویی توسط پزشک در هر موقعیت مکانی که قرار دارد، نسخه تجویز شده را به نزدیکترین داروخانه (که دارو یا داروهای تجویزی را موجود داشتند)، ارسال نماید و داروخانه منتخب از طریق بستر ایجادشده، سفارش ارسال شده را دریافت و نسخه پیچی را انجام بدهد. البته باز هم منوط به این که بیمار پس از مراجعه به داروخانه با ارائه کد ملی، نسخه‌ای را که قبلاً ارسال نموده دریافت نماید و میزان رضایتمندی خودش را هم از ارائه خدمات در بستری که مهیا شده، اعلام نماید.

گزینه‌های رضایتمندی هم عبارتند بودند از: ۱. آیا دارو توسط داروساز ارائه شد؟ (ماده ۱۵ و ۱۶ امور بهداشتی و درمانی تعزیرات حکومتی)

۲. آیا داروی تاریخ گذشته تحویل داده شد؟

۳. موارد دیگر

۴. رضایت دارم

همچنین این امکان برای داروساز وجود داشت که نارضایتی بیمار با شماره موبایل بیمار به او اعلام گردد و ظرف مدت... ساعت، رضایت بیمار جلب شود؛ در غیر این صورت، با ارسال موارد نارضایتی به کارشناس دارویی معاونت غذا و دارو مداخله صورت بگیرد.

حالی که ما در صنعت داروی خودمان نیاز به رهبران ارشد داریم

اکنون رفع کمبودهای دارویی مهم‌ترین رسالت ماست

ما در صنعت داروی خودمان نیاز به رهبران ارشد داریم

اکنون رفع کمبودهای دارویی مهم‌ترین رسالت ماست

ما در صنعت داروی خودمان نیاز به رهبران ارشد داریم

اکنون رفع کمبودهای دارویی مهم‌ترین رسالت ماست

ما در صنعت داروی خودمان نیاز به رهبران ارشد داریم

اکنون رفع کمبودهای دارویی مهم‌ترین رسالت ماست

ما در صنعت داروی خودمان نیاز به رهبران ارشد داریم

اکنون رفع کمبودهای دارویی مهم‌ترین رسالت ماست

ما در صنعت داروی خودمان نیاز به رهبران ارشد داریم

اکنون رفع کمبودهای دارویی مهم‌ترین رسالت ماست

ما در صنعت داروی خودمان نیاز به رهبران ارشد داریم

اکنون رفع کمبودهای دارویی مهم‌ترین رسالت ماست

ما در صنعت داروی خودمان نیاز به رهبران ارشد داریم

اکنون رفع کمبودهای دارویی مهم‌ترین رسالت ماست

ما در صنعت داروی خودمان نیاز به رهبران ارشد داریم

اکنون رفع کمبودهای دارویی مهم‌ترین رسالت ماست

ما در صنعت داروی خودمان نیاز به رهبران ارشد داریم

اکنون رفع کمبودهای دارویی مهم‌ترین رسالت ماست

ما در صنعت داروی خودمان نیاز به رهبران ارشد داریم

اکنون رفع کمبودهای دارویی مهم‌ترین رسالت ماست

ما در صنعت داروی خودمان نیاز به رهبران ارشد داریم

اکنون رفع کمبودهای دارویی مهم‌ترین رسالت ماست

ما در صنعت داروی خودمان نیاز به رهبران ارشد داریم

اکنون رفع کمبودهای دارویی مهم‌ترین رسالت ماست

ما در صنعت داروی خودمان نیاز به رهبران ارشد داریم

اکنون رفع کمبودهای دارویی مهم‌ترین رسالت ماست

ما در صنعت داروی خودمان نیاز به رهبران ارشد داریم

اکنون رفع کمبودهای دارویی مهم‌ترین رسالت ماست

ما در صنعت داروی خودمان نیاز به رهبران ارشد داریم

اکنون رفع کمبودهای دارویی مهم‌ترین رسالت ماست

ما در صنعت داروی خودمان نیاز به رهبران ارشد داریم

اکنون رفع کمبودهای دارویی مهم‌ترین رسالت ماست

ما در صنعت داروی خودمان نیاز به رهبران ارشد داریم

تعمیل شود و از سویی دیگر هم، نظارت‌های هوشمند بر عملکرد داروخانه، در دسترس معاونت‌های غذا و دارو قرار می‌گیرد تا به بهره‌بردار از تکنولوژی‌های روز در راستای سلامت بیماران و جامعه انجام وظیفه کند. حال جای سوال است وقتی که ما چنین سازوکاری داریم، چرا مبحث ناکارآمدی و پراکندگی عرضه اینترنتی دارو در پلتفرم‌ها را پیش می‌کشیم؟! آیا این طوری، سلامتی بیمار و جامعه به خطر نمی‌افتد؟! \*\*\*

خب از این منظر مشخصاً باید گفت؛ این داستان پلتفرم‌ها، رسماً به نابودی و تعطیلی داروخانه‌ها خواهد انجامید؛ و داروخانه‌ها به عنوان در دسترس‌ترین مرکز سلامت با خطر تعطیلی مواجه خواهند بود.

حال می‌ماند یک سوال! چه اصراری است که ضمن تهدید حیات یک صنف، و به خطر افتادن سلامت جامعه، بانک اطلاعاتی بیماران را به مراکزی انتقال دهیم که هنوز خود را اثبات نکرده‌اند و ممکن است بستر ساز رانت برای سودجویان شوند؟ راستی! با حمله‌های احتمالی سایبری و به خطر افتادن سلامت جامعه چه باید کرد؟

آیا بهتر نیست در راستای سلامت جامعه که محور توسعه پایدار در هر کشوری است، به داروسازان اعتماد کنیم؟! چرا سازوکارهای

نامعلوم (و ای بسا مخرب در راستای مافیای سرمایه‌داری) را بر ظرفیت‌های موجود متخصصان به‌ویژه داروسازان برتری می‌دهیم؟! داروسازان که قسم هم یاد کرده‌اند و در تمامی دوران فعالیت‌شان کارنامه‌ای قابل قبول دارند.

در چنین سازوکاری فروش و عرضه دارو در داروخانه‌ای که دارویی مورد نیاز بیمار را موجود دارد، سالم و ایمن و صد البته توسط داروساز به بیمار ارائه می‌شود، بدون اینکه هزینه حمل و نقل دارو تا در منزل به بیمار

\*\*\*

\*\*\*

\*\*\*

\*\*\*

\*\*\*

\*\*\*

\*\*\*

\*\*\*

\*\*\*

\*\*\*

\*\*\*

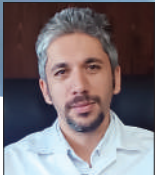
\*\*\*

\*\*\*

\*\*\*



# تولید حدواسط دارویی، گامی به سوی توسعه پایدار



مهندس امیرحسین حسینی  
مدیر تحقیق و توسعه کارخانه تمارد مشهد

سال‌هاست درگیر پروسه‌های شیمیایی تولید مواد مؤثره دارویی بوده‌اند و تیم‌های علمی موجود در کشور با ظرفیت‌های بالا و سال‌ها تجربه صنعتی در این حوزه می‌توانند تولید حدواسط‌های دارویی را در فهرست اهداف خود بگنجانند و برای تحقق این آرمان، گام بردارند.

## ■ نرخ ناچیز انرژی

در مقایسه با چین و هند، هزینه‌های انرژی در داخل کشور به مراتب پایین‌تر بوده و یارانه‌های دولتی در تأمین برق و گاز ارزان قیمت به کارخانه‌ها، هزینه‌های تولید را کاهش خواهند داد.

## ■ نیروی کار ارزان

حقوق نیروی کار ایرانی در قیاس با نیروی کار چینی پایین‌تر بوده و این مسئله، منجر به کاهش هزینه‌های تولید در ایران می‌شود.

## ■ دریافت حلال‌ها و مواد پایه پتروشیمی با قیمت پایین‌تر

ایران، کشوری نفت خیز بوده و با وجود بهره‌مندی از ده‌ها پتروشیمی بزرگ، قیمت حلال‌های تحویلی به صنایع مختلف در آن،

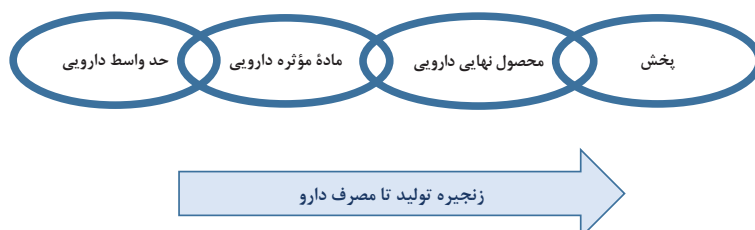
این حوزه را افزایش داده است؛ به نحوی که با توجه به وجود مشکل تبادلات مالی و شرایط تحریمی در صورت عدم همکاری طرف خارجی، ضربه‌ای جبران‌ناپذیر به صنعت دارویی کشور وارد می‌گردد و عملاً زنجیره تولید دارو مختل می‌شود. از این‌رو تولید حدواسط‌های دارویی بسیار پر اهمیت به نظر می‌رسد و می‌باید آن را هرچه سریع‌تر در دستور کار صنعت قرار داد. با بررسی‌های کارشناسی، کشور ایران پتانسیل بسیار بالایی برای ورود به این عرصه داشته و عوامل مختلفی در موفقیت فعالان تولیدکننده حدواسط‌های دارویی نقش خواهند داشت که می‌توان از آن جمله به موارد ذیل اشاره نمود:

## ■ پتانسیل‌های علمی و فنی گسترده

تولیدکنندگان ماده مؤثره دارویی در ایران

ایران با داشتن ۸۸ میلیون جمعیت، یکی از بازارهای بسیار جذاب برای تولیدکنندگان دارو است. بنابر آمارهای رسمی منتشر شده، سرانه مصرف دارو در ایران ۳ برابر میانگین جهانی بوده که این مسئله، تولید ماده مؤثره دارویی را به حوزه‌ای بسیار پر اهمیت و سودآور تبدیل نموده است. این عامل باعث شده تولید ماده مؤثره دارویی، ظرف سال‌های اخیر به سرعت رشد داشته و مطابق آمارهای انتشار یافته، بیش از ۷۰ درصد داروی مصرف شده در داخل کشور توسط تولیدکنندگان ماده مؤثره دارویی تأمین می‌شود.

تولیدکنندگان ماده مؤثره دارویی در داخل کشور، عموماً مواد اولیه (حدواسط دارویی) خود را از کشورهایی نظیر هند و چین وارد می‌کنند که این امر، علاوه بر خروج ارز از کشور، ریسک سرمایه‌گذاری و تولید در





نام پتروشیمی	محصول
نوری	بیش از نیم میلیون تن تولید مخلوط زایلین (به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان آروماتیک در دنیا)
زاگرس	بیش از ۲ میلیون تن تولید متانول در کشور (به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان متانول در دنیا)
شازند	بزرگ‌ترین تولیدکننده و صادکننده بوتانول در کشور
فناوران	بزرگ‌ترین تولیدکننده استیک اسید با بیش از ۱۰۰ هزار تن در کشور

به‌مراتب پایین‌تر از کشورهایمانند هند و چین است؛ برای نمونه، متانول تولید شده در داخل کشور با ۳۰ درصد قیمت پایین‌تر از قیمت چین عرضه می‌شود. سایر حلال‌ها مانند بوتانول، زایلین، اتانول و ... نیز قیمتی به‌مراتب پایین‌تر از قیمت جهانی دارند. در جدول ذیل با معرفی میزان تولید چند پتروشیمی بزرگ کشور، جایگاه آن‌ها با سایر تولیدکنندگان مواد در دنیا مقایسه شده است. علاوه بر آن خاطر نشان می‌شود بسیاری از مواد حدواسط دارویی با سنتز و تغییر ساختار شیمیایی مواد پایه پتروشیمی مانند فنول، کلرو بنزن، نیترو بنزن و ... به‌دست می‌آیند.

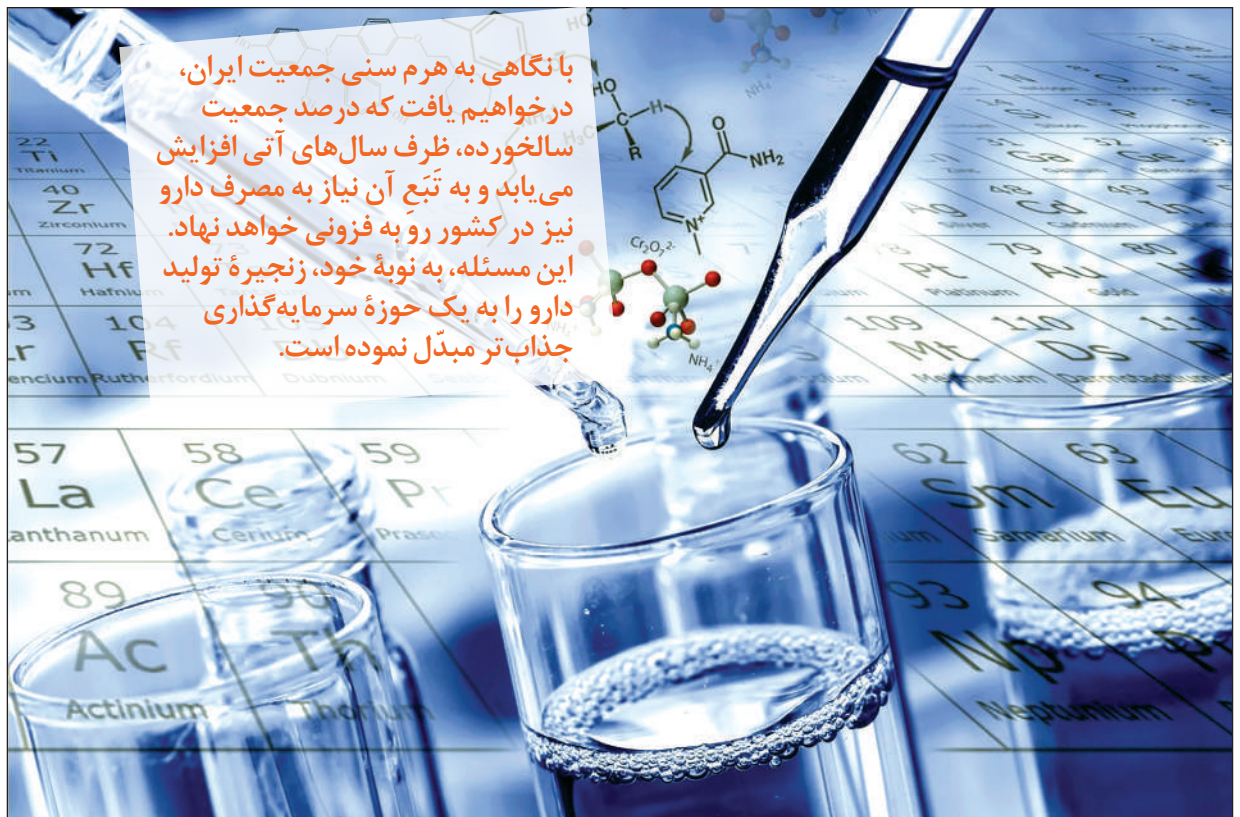
جا دارد نقش ابر هلدینگ شستا و پیوند دو زیر مجموعه تی‌پی‌کو و تاپیکو در تأمین مواد پایه پتروشیمی نیز بررسی شود. می‌توان با برگزاری جلسات و بررسی نیازهای هلدینگ دارویی توسط هلدینگ تاپیکو، تولید حدواسط‌های دارویی را سرعت بخشید و قیمت تمام شده آن را نیز به‌مراتب کاهش داد تا جایی که ایران در این خصوص، به جای خام‌فروشی، به ایجاد صنایع تبدیلی روی آورد و در کنار

تأمین نیازهای داخلی، نقشی در صادرات حدواسط دارویی نیز ایفا کند.

**هرم سنی ایران و افزایش درصد جمعیت سالخورده ظرف سال‌های آتی**

با نگاهی به هرم سنی جمعیت ایران، درخواهیم یافت که درصد جمعیت سالخورده، ظرف سال‌های آتی افزایش می‌یابد و به تبع آن نیاز به مصرف دارو نیز در کشور رو به فزونی خواهد نهاد. این مسئله، به نوبه خود، زنجیره تولید دارو را به یک حوزه سرمایه‌گذاری جذاب‌تر مبدل

نموده است. تمامی موارد قید شده می‌تواند ایران را به قطبی برای تولید حدواسط‌های دارویی مبدل سازد و افزون بر جلوگیری از خروج ارز از کشور، عرصه‌ای برای اشتغال‌زایی پدید آورد و به کاهش قیمت دارو در داخل کشور بینجامد. می‌توان به یاری نگاهی دوربینانه‌تر و برگزاری جلسات هم‌اندیشی با شرکت‌های پتروشیمی کشور، مواد حدواسط دارویی را از پایه اولیه پتروشیمی در داخل کشور تولید نمود و زمینه‌ای نیز برای صادرات این مواد به سایر کشورهای دنیا فراهم آورد.



## شاهدانه

# معجزگر بیماری‌های قرن

**CBD**  
Cannabidiol



دکتر علیرضا حبیب‌زاده  
دکترای بیوتکنولوژی و مدیر توسعه  
گیاهان دارویی شرکت تماد



Bedrocan, Bedrobinol, Marinol, Sativex, Epidiolex, Cesamet از جمله فرآورده‌های دارویی شاهدانه است که در درمان یا کاهش پیشروی بیماری‌ها نقشی مهم را ایفا می‌کنند. داروی سایتوکس (Sativex) از جمله داروهای شاخص در بیماری ام اس است که توسط شرکت GW ساخته شده و در بسیاری از کشورهای اروپایی برای جلوگیری از اسپاسم‌های شدید عضلانی استفاده می‌شود. محلول خوراکی Epidiolex به‌عنوان یکی از داروهای تایید شده FDA امروزه برای درمان حملات شدید صرع و سندروم Dravet مصرف می‌شود. داروی درونابینول در درمان تهوع ناشی از شیمی درمانی مصرف می‌شود؛ و مکمل‌های دارویی CBD در بیماری‌های مختلف در حال استفاده است.

طبق گزارش وب‌سایت Statista بازار گیاه کانابیس ۵۱,۲۷ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۳ بوده است؛ که با رشد ۱۴,۹۵ درصدی طبق پیش‌بینی‌ها به ۱۰۲,۹۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۸ خواهد رسید. ترکیب CBD به‌عنوان یکی از ارزشمندترین ترکیبات گیاه شاهدانه که به‌صورت Oil,

بسیار پیچیده‌ای است که بیش از ۴۸۰ ترکیب دارد. مهم‌ترین ترکیبات شاهدانه کانابینوئیدها هستند. تا کنون ۷۰ نوع از آن‌ها شناسایی شده است. از کانابینوئیدها اصلی می‌توان به دلتا-۹-تترا هیدرو کانابینول (THC)، کانابیدیل (CBD)، کانابینول (CBN)، کانابیجرویل (CBG)، کانابیکروم (CBC) اشاره کرد. THC و CBD از مهم‌ترین کانابینوئیدها هستند که امروزه کاربردی وسیع در صنایع مختلف، به‌ویژه صنعت داروسازی دارند.

تسکین انواع دردهای مزمن و غیر مزمن، درمان تشنج‌های تب‌دار و تعدیل علائم اسکیزوفرنی، ام‌اس، میگرن و آلزایمر از خواص این گیاه شگفت‌انگیز است.

در دنیای کنونی با صنعتی شدن جوامع، گسترش شهرنشینی، تغییر شیوه زندگی مردم همگام با بالا رفتن میزان استرس، شاهد شیوع بیماری‌هایی جدید در جوامع بشری هستیم. یکی از بیماری‌های قرن حاضر که متأسفانه جوان‌ها را نیز درگیر خود کرده بیماری ام اس است. این بیماری مزمن دو میلیون نفر را در جهان درگیر کرده است و یا بیماری زوال عقل (آلزایمر) که طبق پیش‌بینی سازمان جهانی بهداشت به ۱۳۹ میلیون نفر در سال ۲۰۵۰ خواهد رسید. ایجاد راه‌کارهای پیشگیری و در کنار آن ایجاد راه‌های درمان چنین بیماری‌هایی با توجه به صنعتی شدن جوامع بشری بسیار حائز اهمیت است.

مشقات دارویی گیاه شاهدانه می‌تواند یکی از راه‌کارها باشد که بشر در حال کمک گرفتن از آن است. ترکیبات موجود در شاهدانه می‌تواند به درمان و تسکین عوارض ناشی از برخی از معالجات پزشکی کمک کند.

شاهدانه با نام علمی Cannabis Sativa قدیمی‌ترین گیاه اهلی است که استفاده از آن به دوران نوسنگی برمی‌گردد. شاهدانه شامل ترکیبات فیتوشیمیایی

در دنیای کنونی با صنعتی شدن جوامع، گسترش شهرنشینی، تغییر شیوه زندگی مردم همگام با بالا رفتن میزان استرس شاهد شیوع بیماری‌های جدیدی در جوامع بشری هستیم





این گیاه دارویی براساس مطالعه مدل‌های اجرایی در دیگر کشورها و نیز نظرات متخصصان، این بازار مالی چند میلیاردی را در دسترس ذی‌نفعان قرار دهند و از عقب افتادگی نسبت به کشورهای همجوار همچون پاکستان ترکیه و از دست دادن بازارها جهانی جلوگیری کنند.

۱۱ اقلیم از ۱۴ اقلیم کشت و ذخایر غنی از ژرم پلاسما شاهدانه دارویی و غیر دارویی در کشور متاسفانه گردش مالی در این زمینه صفر است! این درحالی است که با وجود متخصصان برجسته در دانشگاه‌ها و سازمان‌های تحقیقات و ظرفیت‌های بالای شرکت‌های داروسازی که بعضاً در عرصه بین‌الملل مطرح هستند، می‌توان نسبت به تولید ارقام غیر دارویی مخدر و تولید محصولات فناورانه اقدام کرد و بدین‌وسیله اشتغال، درآمد بالا و همچنین محصولات سلامت با قیمت مناسب در اختیار بیماران قرار داد.

سیاست‌گذاران موثر در این زمینه می‌توانند با تدوین آئین‌نامه‌هایی جهت کشت

Tincture, Pill, Vape oil, Cream, Isolate, Suppositories در بازار عرضه می‌شود؛ طبق پیش‌بینی‌های وب‌سایت Precedence Research بازار مالی این ترکیب از رقم ۱۵,۸۸ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۲ و با یک رشد ۱۴,۶۷ درصدی به ۶۲,۴۱ میلیارد دلار در سال ۲۰۳۲ خواهد رسید. بیش از ۶۱ درصد این بازار در امریکای شمالی و بعد از آن در اروپا است. اما بیشترین رشد این محصول در کشورهای آسیا و اقیانوسیه گزارش شده است و در حال حاضر شرکت‌هایی همچون Elixino, Nuleaf, Aurora, Cannoid بازار این ماده موثره را در دنیا در اختیار دارند. با وجود تنوع بالای گیاهان دارویی، وجود

## ۶۳ سال با افتخار

### در خدمت شما هستیم

تا امروز



از ۱۹۶۰



## اولین و بزرگترین

تولید کننده آسپرین در ایران

پارس دارو  
پیشرو و متمایز



صدای مشتری: ۰۲۱-۷۶۳۷۳ | [parsdarou.ir](http://parsdarou.ir) | [pars\\_darou](https://www.instagram.com/pars_darou)

## خصولتی، دولتی یا خصوصی؟

جذب و نگه‌داشت نیروی انسانی  
رمز بقای سازمان‌هاست

مهندس علیرضا یوسفی  
فعال حوزه سرمایه انسانی



جو حاکم بر جذب نیروی انسانی، رویکردهای مربوط به دهه شصت و هفتاد است! این شرکت‌ها هنوز توقع دارند با انتشار یک آگهی استخدام ده‌ها نفر برای کار مراجعه کرده و آن‌ها از بین افرادی که مراجعه می‌کنند، به راحتی به مقصود خود دست یابند! اما این اتفاق حداقل در دهه گذشته روندی کاهشی و در پنج سال اخیر روندی نزولی به خود گرفته است. تا جایی که بعد از هفته‌ها نیروی انسانی لازم برای شغل مد نظر پیدا نمی‌شود و افراد با شایستگی‌های حداقلی و بعضاً غیر مرتبط برای مشاغل به کار گرفته می‌شوند و...!

\*\*\*

ریشه این تمایل کم در نیروهای کلیدی مزیت‌آفرین در جذب به بخش‌های خصولتی و دولتی کجاست؟ و به عکس چرا این قدر تمایل به کار در بخش خصوصی زیاد است؟ در درجه اول، می‌توان انعطاف و چابکی شرکت‌های موفق را دلیل اصلی خواند. آن‌ها با بررسی لحظه‌ای تغییرات عرضه و تقاضای نیروی کار و اشراف شناختی، دانشی و

یا دولتی بسیار کمتر شاهد اتخاذ چنین رویکردهایی اثربخش هستیم. هر چند خصوصی‌سازی روندی در حال اجرا در کشور است، فلذا روح حاکم بر این شرکت‌ها با اتمسفر شرکت‌های موفق هماهنگی و همخوانی نداشته و ندارد.

در این یادداشت درصدمم با رویکرد انتقادی به این موضوع نگاه کنم که چرا هلدینگ‌های بزرگ حوزه دارو و سلامت؛ که بازاری مهم از محصولات استراتژیک دارویی در دست آن‌هاست و چرخه مالی بالایی را هم دارند؛ در جذب و نگه‌داشت نیروی انسانی مزیت‌آفرین با چالش‌هایی جدی مواجه شده‌اند و چگونه می‌توانند این تهدید را به فرصتی همه جانبه برای بقای کسب و کار خود تبدیل کنند.

وقتی با برخی رهبران شرکت‌های دانش‌بنیان بخش خصولتی و دولتی در صنعت دارو صحبت می‌کنید مهم‌ترین چالش خود را عدم توفیق در جذب بهترین‌های حوزه کاری و نیروی متخصص و نگه‌داشت نیروهای فعلی می‌دانند. در اکثر شرکت‌های خصولتی و دولتی

در عصر کنونی که فناوری‌های نوین و هوش مصنوعی در حال توسعه و پیشرفت است و از جوانی مختلف زندگی ما را تحت الشعاع خود قرار داده، کسب و کارهای موفق بر پایه دانش، کماکان بر روی اصلی‌ترین سرمایه خود یعنی سرمایه‌های انسانی تمرکز دارند. در کشور ما شرکت‌های موفق به این حقیقت پی برده و در حوزه دانش محور دارو از مواد اولیه تا محصول نهایی و از تجهیزات تا مکمل‌ها، همه و همه در حال رقابت بر سر یک چیز هستند: **شکار نیروی انسانی مزیت‌آفرین!**

در اکثر شرکت‌های فعال و موفق کشور، رویکرد جذب و نگه‌داشت سرمایه‌های انسانی کلیدی، سال‌هاست که به عنوان یک فرهنگ شناخته شده و این شرکت‌ها برای به کارگیری این نیروهای کلیدی و ارزش‌آفرین انواع رویکردهای شناخته‌شده و خلاقانه را به کار می‌بندند تا بتوانند آینده وجودی و کاری خود را نه تنها تضمین کنند، بلکه به توسعه همه جانبه آن هم نگاهی ویژه بیاندازند. لیکن در شرکت‌هایی با مالکیت خصولتی



شرکت‌های موفق به فرصت‌های پیشرفت و یادگیری برای کارکنان خود بها می‌دهند و برخلاف رویه‌های سنتی پیشین آن‌ها هزینه و تهدید نمی‌بینند. آن‌ها به این درک رسیده‌اند که نسل جدید کارجویان فقط برای امرار معاش در محل کار حاضر نمی‌شوند، بلکه داشتن حسی خوب از طریق دیده شدن و مفید بودن و حس مطلوبیت از طریق یادگیری سازمانی، جزئی جدایی‌ناپذیر از خواسته‌های نیروی کار است. لذا سعی در فراهم‌آوری آن و سرمایه‌گذاری در جهت رشد و توسعه کارکنان کلیدی خود می‌کنند.

همچنین شرکت‌های موفق، خود را در چارچوب‌های شکننده و غیرکارآمد شرایط احراز سنتی مانند مدرک تحصیلی یا سابقه کاری قرار نمی‌دهند.

نسل جدید کارجویان روی مهارت‌ها تمرکز دارند و آنچه برای شرکت‌های موفق مهم است بهره‌وری نیروی کار از طریق ایجاد فضای رشد به تمامی افراد، فارغ از چارچوب‌های سنتی احراز است. درست در مقابل این رویکرد شرکت‌هایی با رویکردهای سنتی هستند که در کمال تعجب غیر بهره‌ور بودن را در چارچوب‌های سست گذشته می‌پذیرند و بر سنگینی و غیرکارآمدی و افزایش هزینه‌های غیر ضرور خود می‌افزایند. حال این شما هستید که تصمیم می‌گیرید کدام رویکردها را در جذب و نگاه‌داشت سرمایه‌های انسانی خود انتخاب کنید، رویکردهای اثربخش، منعطف و بالغانه منجر به توسعه و ارزش‌آفرینی، یا رویکردهای سست، سنتی و منفعلانه منجر به رکود و شکست!

فرصت‌ها مانند ابر در گذرند و فضای سیال کسب‌وکار منتظر کسی نخواهد ماند.

اطلاعاتی به بازار کار حرکت می‌کنند؛ و وقتی با رهبران شرکت‌های خصوصی موفق در این صنعت صحبت می‌کنیم، به نکاتی ارزنده اشاره دارند. آن‌ها به کاهش عرضه نیروی کار آمد در بازار کار به صورت استراتژیک توجه دارند. آن‌ها در تلاشند تا با درک نسل جدید کارجویان و تفاوت‌های نسلی با نیروهای فعلی سازمان خود، از هر طریق ممکن راه را برای جذب نیروهای کارآمد جدید و نگاه‌داشت نیروهای کلیدی فعلی هموار نمایند و این رویکرد را لازمه حیات و ادامه حرکت پرشتاب و پرتوان خود در مسیر سخت کسب‌وکار می‌دانند.

از طرفی با درک اکوسیستم فعلی نیروی انسانی و فهم مناسب مطلوبیت‌های آن‌ها سعی بر آن دارند تا حداکثر انطباق و انعطاف را برای ایجاد مزیت رقابتی و حضور این افراد در سازمان خود ایجاد نمایند. در مقابل اما، شرکت‌های خصولتی با رویه‌های بروکراتیک غیر منعطف و یک طرفه و غیر اثربخش و عمدتاً با روش‌های دو دهه قبل، ناکارآمد و ناتوان از جذب این نیروها به صورت منفعلانه عمل می‌کنند!

\*\*\*

رهبران شرکت‌های موفق به این درک رسیده‌اند که با تغییر ذائقه کاری کارجویان نمی‌توان انتظار داشت که تعهد کاری و دلبستگی سازمانی به صورت پیش‌فرض مانند نسل‌های گذشته کارجویان در نیروی کار ایجاد شود، بلکه باید تمامی تلاش خود را به کار بگیرند تا از طریق ایجاد جذابیت در اتمسفر و فضای کاری، برند کارفرمایی خود را تقویت کرده و در فضای حقیقی و مجازی نام و نشانی نیکو و تصویری ارزشمند از خود بر جای بگذارند.

\*\*\*

رهبران شرکت‌های موفق به این درک رسیده‌اند که باید تمامی تلاش خود را به کار بگیرند تا از طریق ایجاد جذابیت در اتمسفر و فضای کاری، برند کارفرمایی خود را تقویت کرده و در فضای حقیقی و مجازی نام و نشانی نیکو و تصویری ارزشمند از خود بر جای بگذارند

## دوره کردن هنوزها...

# یک مرور اجمالی بر چهار معضل فعلی صنعت



ژانت سلیمانی  
عضو هیئت مدیره انجمن  
داروسازان اهواز

### خودکفایی در تولید دارو، تجهیزات و ملزومات مصرفی پزشکی و مواد بیولوژیک

سال‌هاست صنایع داروسازی در جهان در راستای بهره‌وری حداکثری از منابع و تکنولوژی‌های نوین به شرکت‌های چند ملیتی تغییر ماهیت داده‌اند و خودکفایی در تولید دارو در دنیای کنونی با توجه به استانداردها و هزینه‌های بالایی که این محصول استراتژیک می‌طلبد، مطرح نیست؛

که صاحبان صنایع دارویی، شرکت‌های توزیع‌کننده دارو، داروخانه و مراکز درمانی دولتی و خصوصی از نابسامانی در این حوزه نالان و خسته و سرگردان باشند و از سویی دیگر یکی از اصلی‌ترین دغدغه‌های بیماران در حوزه سلامت تامین دارو شده است. در این جا به پاره‌ای از این سیاست‌ها و برنامه‌ریزی‌ها (در قالب مروری بر چهار معضل امروز صنعت) می‌پردازیم.

بر کسی پوشیده نیست که دارو نقشی موثر و استراتژیک در حفظ و ارتقاء سلامت جامعه دارد، سلامتی که لازمه توسعه پایدار در هر کشوری است لیکن عدم بهره‌مندی از خرد جمعی کلیه ذی‌نفعان در سیاست‌گذاری و برنامه‌ریزی در حوزه دارو سبب شده این سیاست‌ها و برنامه‌ریزی‌ها به جای بهبود و ارتقاء وضعیت دارو در کشور، بر چالش‌های این حوزه بیافزاید به گونه‌ای

## عرضه دارو در پلتفرم‌ها

شنیده‌ها حاکی است مطابق رویه‌های گذشته سازمان غذا و دارو بدون اینکه از نظرات انجمن داروسازان ایران به‌عنوان نماینده جامعه داروسازی بهره‌مند شود در حال تدوین سازوکارهای چگونگی عرضه دارو در پلتفرم‌ها است و این خود می‌تواند آسیبی جدی بر این پیکره نیمه جان صنعت دارو به‌ویژه داروخانه‌ها وارد نماید. داروخانه‌ها که فعلاً به‌دلیل سیاست‌گذاری‌های ناکارآمد که نتوانسته برای ورود نیروهای فارغ‌التحصیل جوان بستری به‌جز تاسیس داروخانه فراهم نماید، تنها چشم‌انداز پیش روی‌شان بعد از سال‌ها تحصیل برای ورود به عرصه فعالیت و کسب‌وکار است.

## موخره:

آیا زمان آن نرسیده که سازمان غذا و دارو به‌عنوان نظام تدبیر دارویی کشور خود را به یکی از مهم‌ترین اصول برنامه‌ریزی که مشارکت کلیه ذی‌نفعان در تدوین سیاست‌ها و برنامه‌ها است متعهد نماید تا بیش از این بر مشکلات و معضلات حوزه دارو نیفزاید؟!

آئین‌نامه تدوین شده وجود نداشت. این آئین‌نامه یکی از مهم‌ترین سیاست‌های کلان در حوزه سلامت است که دسترسی عادلانه به خدمات سلامت از جمله خدمات دارویی را تسهیل می‌کند؛ و اما با کوچ داروسازان از روستاها و شهرهای محروم به شهرهای برخوردارتر و جابه‌جایی قابل توجه درون شهری و تراکم حداکثری داروخانه‌ها، نقاط خاصی را به چالش کشانید! این تراکم‌ها می‌تواند بر رقابت سالم در ارائه خدمات دارویی به بیماران و میزان پرداخت از جیب بیماران اثرگذار باشد؛ و توگویی بدان به آن میزانی باید، اهتمام نورزیدند!

## طرح دارویار

این طرحی بود که قبل از مشخص شدن نتایج، آن را معجزه می‌نامیدند! این طرح با حذف ارزش‌ترجیحی به ارزش‌نیمایی به رشدی قابل توجه در نقدینگی ریالی (نه دلاری) صنعت دارو انجامید و قرار بود این رشد، مشکلات صنعت دارو و دغدغه‌ی کمبودهای دارویی را بهبود بخشد در حالی که بعد از گذشت یک‌سال و اندی به معضلی تبدیل شده که هیچ دستگاه اجرایی مسئولیت ناکامی‌های آن را به‌عهده نمی‌گیرد؟!

این در حالی است که سیاست خودکفایی در تولید دارو یکی از برنامه‌های راهبردی ماندگار سازمان غذا و دارو در برنامه‌های ۵ ساله توسعه کشور است و مدیران سازمان غذا و دارو سال‌هاست بر خودکفایی ۹۷٪ی ۹۹ درصدی دارویی کشور تاکید دارند؛ خودکفایی‌ای که هر بار به بهانه شروع یا تشدید تحریم‌ها رنگ می‌بازد و یکی از عوامل اصلی نابسامانی در حوزه دارو قلمداد می‌شود بنابراین یا میزان خودکفایی ادعا شده گزافه‌گویی‌ای بیش نیست یا بهانه قرار دادن تحریم‌ها سرپوشی است برای پوشاندن ناکارآمدی در راهبری حوزه دارو در کشور.

## آئین‌نامه تاسیس داروخانه‌ها

در راستای اصلاح آئین‌نامه تاسیس داروخانه‌ها که اکثریت جامعه داروسازی بر ضرورت آن تاکید داشتند، این آئین‌نامه بدون مشارکت جامعه داروسازی؛ به‌عنوان ذی‌نفع اصلی؛ تدوین و ابلاغ شد! البته انجمن داروسازان ایران، جامعه داروسازی را نمایندگی می‌کرد و نکته این‌جا بود که هیچ‌گوشی شنوا برای شنیدن مطالبات و اعتراضات صنفی انجمن‌های داروسازان و اعضای آن در رفع نواقص و ضعف‌های





این است دایره مراکز طرف قرارداد را بزرگتر ببیند، اما در این نوشتار از زاویه‌ای دیگر به این موضوع نگاه خواهم داشت.

در اینکه قطعاً نقدهایی به خدمات تامین اجتماعی وارد است، شکی نیست اما مگر نه اینکه وقتی پای بحث سلامت مردم و دارو و درمان وسط است انتفاع مالی از اولویت اول خارج خواهد شد. چرا باید یک مرکز درمانی زیرمجموعه یک نهاد انقلابی یا نظامی با مهم‌ترین بیمه خدمات عمومی کشور قراردادی نداشته باشد؟ شاید جواب این باشد که دنبال دردرس نمی‌گردیم و نمی‌خواهیم برای دریافت حق و حقوق بیمه‌ای التماس کنیم!

در جواب باید گفت پس مسئولیت اجتماعی و اخلاقی چه می‌شود؟! مگر در بحث مهم سلامت و درمان مردم، مسائل مرتبطه و همه چیز به انتفاع مالی بر می‌گردد؟! مگر نه اینکه وقتی زلزله یا سیل یا هر حادثه غیرمترقبه‌ای پیش می‌آید ارتش و سپاه و همه نهادها پای کار می‌آیند و بیمارستان‌های صحرایی برپا می‌شود؟ آیا رسیدگی و ارائه خدمات به قشر بزرگ و مهمی همچون بیمه شدگان و بازنشستگان تامین اجتماعی دست کمی از خدمات در مواقع خاص دارد؟! \*

در این بین، یک سوال اساسی هم مطرح است. نهادهایی که امکانات مناسب درمانی برای ارائه به عموم جامعه دارند، آیا به مسئولیت اجتماعی خود هم عمل می‌کنند؟ کاش پاسخی برای آن بگیریم.

و نکته پایانی، شاید برای بخش خصوصی که در حوزه سلامت سرمایه‌گذاری کرده است، انتفاع مالی در اولویت باشد و بخواهد به هر طریقی، موضوع را معطل و از دور خارج کند، اما از نهادهای نظامی و انقلابی انتظاراتی بیشتر می‌رود و آن‌ها باید در ارائه خدمات درمانی به عموم جامعه از هم سبقت بگیرند.

از قدیم گفته‌اند که «مرد را به عمل کار برآید به سخندانی نیست»؛ امید به روزی که از حرف به عمل در آئیم و به مسئولیت اجتماعی و اخلاقی خود به‌خوبی عمل کنیم و مانند آن سال‌های گذشته پرخطر، باقیات‌الصالحات از یادمان نرود.



دکتر مسعود کیهان

و جواب این است: ما با بیمه تامین اجتماعی قرارداد نداریم! ای بابا! خیلی جالب است کلینیک با تامین اجتماعی قرارداد دارد و داروخانه داخل کلینیک قرارداد ندارد! و انگار باز باید برای تهیه نسخه الکترونیک هم یک سیکل باطل و عجیب و غریب را طی کنم! و در به در به دنبال یک داروخانه طرف قرارداد با تامین اجتماعی بگردم!

طبق آخرین آمارهای منتشر شده بیش از ۴۶ میلیون نفر یعنی بیش از نیمی از جمعیت کشور تحت پوشش بیمه تامین اجتماعی هستند. پرواضح است که بیمه شدگان تامین اجتماعی اغلب جزو اقشار ضعیف یا متوسط جامعه هستند و چشم‌امیدشان برای هزینه‌های سنگین درمان به همین دفترچه بیمه تامین اجتماعی و خدمات ارائه شده از سوی این نهاد خدماتی است.

شاید نوک پیکان این نقد در نگاه نخست به سمت سازمان تامین اجتماعی بچرخد که انتظار

۱- در محل کار احساس سرماخوردگی و کسالت دارم و تصمیم می‌گیرم قبل از بازگشت به منزل به پزشک مراجعه کنم. به نزدیکترین مرکز درمانی محل کار یعنی بیمارستان تهرانپارس می‌روم. پذیرش بیمارستان می‌گوید با بیمه تامین اجتماعی قرارداد نداریم و پذیرش به‌صورت آزاد انجام می‌شود.

۲- به کلینیک شهید فلاحی واقع در بزرگراه ارتش (خارج از منطقه نظامی) می‌روم. جمله متصدی پذیرش تکراری است: با بیمه تامین اجتماعی قرارداد نداریم و پذیرش آزاد است.

۳- تصمیم می‌گیرم هر جور شده به یک مرکز طرف قرارداد تامین اجتماعی بروم. مقصد بعدی کلینیک کوثر زیر نظر سپاه واقع در شهرک محلاتی است. متصدی پذیرش نوع بیمه را می‌پرسد و خدا را شکر این یکی با بیمه تامین اجتماعی قرارداد دارد و پذیرش را انجام می‌دهد.

۴- بعد از ویزیت و معاینه و نسخه، به داروخانه می‌روم و کد رهگیری نسخه الکترونیک را به پذیرش داروخانه کلینیک ارائه می‌دهم



مهندس علی احمدی لیوانی  
استراتژیست و فعال صنعت دارو

## همچنان در پی تنظیم مباحث مدیریتی اصلاحات در اصطلاحات

را به کار بسته باشد و بتواند به دیگران هم پیاموزد؛ دانش مدار و متخصص. مدیرانی که خلق الساعه منصوب می شوند، هم خود را از بین می برند، هم سازمان را به ورطه سقوط می کشانند. این موضوع به کرات در سازمان های ایرانی دیده شده است. مدیران متخصص، سازمان را به اوج می کشانند و مدیران خلق الساعه، سازمان را به زوال. (کجاست چشم بینا؟ اصلاحات در...)

■ **استراتژی های صنعت باید با سلاح دانش مدیران متخصص تغییر و توسعه پیدا کنند**

می کنیم، اما هرگز به سرانجام نمی رسند. در سازمان های پیش رونده و متعالی، مدیران متخصص می توانند به گونه ای اهداف را تدوین کنند که به نتایج مطلوب در سازمان برسند. اصلاحات و...

■ **مدیر متخصص یا مدیر خلق الساعه؟**

یک مدیر متخصص توانمند، یک رهبر آگاه در سازمان، باید بتواند مدیر و جانشین پروری کند، این مهم زمانی رخ می دهد، که خود آن مدیر، مراحل را پله پله طی کرده و آموخته باشد، آموخته ها

■ **مدیریت مبتنی بر هدف یا مدیریت مبتنی بر نتایج!؟**

Management based Objective (MBO) or Management based Results (MBR)

مدیریت مبتنی بر هدف (MBO) بر تحقق اهداف تاکید دارد، آن هم برای زمان های کوتاه مدت، میان مدت و بلندمدت؛ اما مدیریت مبتنی بر نتیجه (MBR) بر نتایج سازمان متمرکز است، نتایج مشتریان، نتایج کارکنان، نتایج جامعه و نتایج کلیدی عملکرد. گاهی ما هدف هایی بسیار خوب را تدوین



## یک سخن از بزرگان:

مری پارکر فالنت، هنر مدیریت را در رهبری صحیح، مطلوب و بهینه اجزای سازمان می‌داند.

او معتقد است منابع، نیروی انسانی و عوامل دیگر سازمان، به منزله یک ارکستر عمل می‌کنند، که مدیر متخصص و معمار ارشد سازمان، با هنر رهبری خود، آن‌ها را به گونه‌ای هدایت می‌کند که هارمونی یکسان و رایحه روح بخشی از نتیجه تلاش آن‌ها بر سازمان منعکس می‌شود.

آن‌چه را که در طول دوران آموزش کلاسیک، استادشاگردی، کارآموزی و دوره‌های تخصصی، آموزش می‌بینیم، باید خوب آموخت و با تکرار صحیح، طوری تجربه پیدا کرد که بتوان با مهارت، آن‌ها را آموزش داده و به سطح داوری و کارشناسی برسانیم. یاد گرفت تا از اصطلاحات به سمت اصلاح رفت و...

هنر مدیران متخصص در این است که آموخته‌های درست خود را به دیگران می‌آموزند.

بیا بید چند پاسخ به این سوال بدهیم.  
-چون نمی‌توانند چشم‌انداز و ماموریت سازمان را به درستی مشخص کنند  
-نمی‌توانند اهداف سازمان را برای خود و کارکنان مشخص کنند  
-نمی‌توانند نتایج سازمان و رویکرد حاصل از آن را اندازه‌گیری کنند  
-نمی‌توانند با کارکنان و دیگر ذی‌نفعان (دولت، جامعه، مشتریان، توزیع‌کنندگان و...) تعامل و ارتباط اثربخش برقرار کنند  
-نمی‌توانند خودارزیابی کنند و چهره واقعی مدیریت و سازمان‌شان را بشناسند  
-هنر پذیرش تصمیمات اشتباه و پذیرش عدم انطباق‌های فراوان سازمان را که همه ناشی از سیاست‌گذاری‌های نادرست خودشان است ندارند و مخاطرات آن‌ها را نمی‌پذیرند.  
-اصلاحات را به دست فراموشی سپرده و با اصطلاحات هم‌نشینی کرده‌اند و..

با تغییرات پیچیده، سریع و غیر قابل پیش‌بینی حوزه‌های کسب‌وکار، شرکت‌ها دیگر نمی‌توانند، یک استراتژی برای ۵ سال یا بیشتر را تدوین کرده و همان را تعقیب کنند، بلکه باید استراتژی‌ها را در دوره‌های یک‌ساله و حتی کمتر بشکنند و تغییر دهند و در این دوره در جهت تحقق استراتژی‌ها، آن‌ها را دقیق کنترل کنند و تصویر ذهنی شکست یا موفقیت هر استراتژی را اندازه‌گیری کنند، حال در این میان مدیرانی موفق هستند که با عنصر دانش و تجربه، خود را چنان متخصص کرده‌اند که می‌توانند تغییرات را مدیریت کنند. اصلاحات در...  
در آن سوی میدان، مدیران غیر متخصص، همچنان در روزمرگی خود فرو می‌روند و از آینده کسب‌وکار خود خبر ندارند. این موضوع باعث می‌شود شرکت‌هایی که از مدیران متخصص بهره‌مند هستند، هر روز از رقبای خود پیش بیفتند و سهم بازار آن‌ها را از



**گاهی ما هدف‌هایی بسیار خوب را تدوین می‌کنیم، اما هرگز به سرانجام نمی‌رسند. در سازمان‌های پیش‌رونده و متعالی، مدیران متخصص می‌توانند به گونه‌ای اهداف را تدوین کنند که به نتایج مطلوب در سازمان برسند. اصلاحات و...**



مدیران انتصابی که بدون تخصص، مقامی را بر عهده گرفته‌اند، خود نیز درکی درست از آن ندارند و در گروه مدیران شایسته قرار نمی‌گیرند.

مدیران متخصص اما توانایی این را دارند تا خود را با سلاح دانش به مرحله‌ای از شایستگی برسانند و سازمان را به سمت برتری سوق دهند. (کجاست گوش شنوا؟)

آن خود کنند. ما در عصری و کشوری در حال کسب و کار هستیم که قوانین و بخشنامه‌ها، روزانه و هفتگی تغییر می‌کنند. (کجاست ذهن پویا؟ اصلاحات در...)

**آیا تا به حال به این فکر کرده‌اید که چرا مدیران غیر متخصص و انتصابی، شایسته نیستند؟**

ورود:

قرص آکسار را که یادتان هست؟! قدیمی‌ها که ۱۰۰ درصد یادشان هست. این‌جا هنوز آکسار را تولید می‌کنند! کجا؟ در داروسازی تولیددارو، در همین تهران خودمان، جاده ساوه، منطقه یافت‌آباد.

هزار سال پیش بود انگار که در منطقه قدیمی ما، جاده ساوه، یافت‌آباد، شرکتی با عنوان "تولیدارو" بود و مردم آن را "تولی‌دارو" خطاب می‌کردند! خط آهن و زمین فوتبال و محصولات بهداشتی آن روزگار هم وجه مشخصه منطقه و شرکت بود و... من کتابی درباره مجید مجیدی (سینماگر) در آورده‌ام (در قلمرو دیدار) که مفصل درباره همین منطقه و مردم و جغرافیا و تولیدارو حرف زده است. تولیدارو از شرکت‌های دارویی آن روزهای عجیب و شگفت بود و اساساً برندی بود برای خودش. من یکی که تا مدت‌ها فکر می‌کردم بعد از انقلاب جمع شده، تمام شده و رفته پی کارش! یا جمع‌اش کرده‌اند، و یک همچو چیزی! اما نه! مهندس حامد صابونی، مدیر عامل جدیدش (البته شرکتی با یک دال بیشتر؛ تولیددارو) می‌گوید: ما هستیم، همان‌جا هم هستیم که بودیم و محصولاتمان هم هست. گفت‌وگویی ما را با این مدیر فن‌سالار که شخصیتی گرم و دلنشین هم دارد، می‌خوانید. (ضمناً سوال‌ها را حذف کرده و حرف‌های ایشان را می‌خوانیم.)

رضا درستکار



من لیسانس مهندسی صنایع، گرایش تولید صنعتی، و فوق لیسانس مهندسی صنایع، گرایش مهندسی صنایع هستیم و از دانش‌آموختگان دوره مدیریت دارو، MBA در دانشگاه شهید بهشتی. یک دوره‌ای بود که تقریباً همه بزرگانی که داخل صنعت بودند، در این دوره حضور داشتند؛ دکتر احسانی، دکتر زرگرزاده، دکتر پیرصالحی، دکتر فرهنگ، دکتر نوری، دکتر عبدهزاده و... به‌تازگی هم در مجتمع فنی تهران، یک دوره‌ی گرایش Post DBA (گرایش آینده‌نگاری) را گذراندم.

از سال ۱۳۸۱ وارد صنعت شدم. سه سالی در شرکت بیدستان، در صنعت غذا و الکل مشغول بودم. سال ۱۳۸۴ هم پیرو درج یک آگهی در روزنامه، به‌عنوان مدیر انبارها و نماینده مدیریت در سیستم‌های کیفیت، وارد شرکت البرزدارو شدم.

از ۲۲ سالگی که در شرکت بیدستان، کار کنترل پروژه را انجام می‌دادم، مدیر ما مستعفی شد و رفت، و در آن مقطع کسی را به‌عنوان مدیر پروژه نیاوردند و جبراً مستقیم با مدیر کارخانه، کار کردم. از سن ۲۳ سالگی در جلسات مدیران (با آن‌که مدیر نبودم) حضور داشتم و تجربیاتی را به‌دست آوردم.

بنابراین موقعی که وارد البرزدارو شدم (آقای دکتر آذرنوش، مدیرعامل بود)؛ یکی از آرزوهایم این بود که

گفت‌وگو با مهندس حامد صابونی  
مدیرعامل شرکت داروسازی تولیددارو

برند خوشنام قدیمی  
با یک دال بیشتر

مصاحبه: مرزبان سلامت و صنعت داروی کشور



کردم، دلیلش این بود؛ هر کاری که به من واگذار می‌شد، برایم فرقی نداشت که آن کار چیست، سعی می‌کردم که به بهترین شکل ممکن انجامش دهم. حتی برای یک مقطع کوتاه، می‌رفتم برای خودم الگویابی می‌کردم. مثلاً می‌گفتم آقای ایکس بهترین مدیر فروش صنعت دارو است و...

یک اخلاق خاصی هم دارم؛ در هر کاری که به من واگذار می‌شود باید بهترین خودم باشم. این موضوع باعث شد که بعد از مدتی درک مسئولیت برنامه‌ریزی و انبارها، مسئولیت فروش هم با هدایت آقای دکتر پیرصالحی؛ به سایر کارهای من افزوده شود. دکتر پیرصالحی در آن مقطع، قائم‌مقام مدیرعامل شرکت البرزدارو بودند.

الان به بچه‌های مارکتینگ، فروش، برنامه‌ریزی، مالی، بازرگانی و... می‌گویم که

با مدیریت وقت (آقای دکتر پیرصالحی) پروژه جامدات تعریف شده بود، من گفتم که بخشی از انبار را به شما می‌دهم، داخل انبار پروژه را بسازید. ۲۰۰ مترش را اختصاص دادیم به ساخت واحد تولید جامدات. یک سوله‌ی ۸۰۰ متری سبک هم ساختیم. من هم رفتم و یک انبار بیرون از شرکت اجاره کردم. تقریباً ۴ سال در این وضعیت بودیم. آن موقع استارت طراحی یک انبار را در البرزدارو زده بودم، که امروز هیچ شرکت دارویی، حتی شرکت‌های پخش دارو که انبارهای خیلی بزرگی دارند، انباری به ارتفاع انبار مرکزی البرزدارو ندارند. این یک انبار خاص استاندارد صنعت دارو و در نوع خودش منحصر به فرد بود؛ که در ۱۱ طبقه بارگذاری می‌شد.

طراحی آن انبار حدود ۱,۵ سال زمان برد.

داخل جلسه مدیران جزو مدیران اثرگذار باشم. داروساز که نبودم، ۲۶ سال هم که بیشتر نداشتم، تجربه کاری من هم سه سال بیشتر نبود، و این اولین تجربه رسمی مدیریتم بود.

آن روزها همین جوان‌سالی باعث می‌شد که در جلسات حرفی نزنم، نه که حرفی نداشتم، نه؛ به وزن سنی مدیران نگاه می‌کردم و احتیاط داشتم. تا این که بعد از مدتی به سراغ آدم‌های تاثیرگذار داخل شرکت رفتم. نظراتم را در جلسات غیر رسمی دونه‌به‌دونه، به یکی از آن آدم‌های اثرگذار گفتم، و دیدم در جلسه رسمی، موضوع را مطرح و پشتیبانی کرد. پس این شد روال کارم و بعد از یک الی دو سال، جوری شده بود که می‌دیدند، من هم نگاهی سازنده دارم و...

## مدیر برنامه‌ریزی در انبارها و یک کار شاخص

در سال ۸۷ مدیر برنامه‌ریزی و انبارها شدم. انبارهای دارویی همیشه در صنعت دارو خیلی مظلوم واقع می‌شوند. به خاطر اینکه وقتی سازمان غذا و دارو برای بازرسی می‌آید، تمرکزش بیشتر روی تولید و آزمایشگاه است. محیط انبار CNC هست. یعنی محیط باید تمیز و تحت کنترل باشد. تنها چیز مهمش کنترل، دما و رطوبت است. آن هم برای یک سری کالاهایی که حساس هستند. روی این حساب شرکت‌ها هم وقتی که پول دست‌شان می‌آید، ترجیح می‌دهند که آن پول را اول خرج بلیسترینگ، کارتونینگ و یا خرج قسمت ساخت محصولات بکنند. برای همین انبارها خیلی مظلوم واقع می‌شوند.

داخل شرکت البرزدارو یک سیاستی حاکم بود؛ برای اینکه تولید نخواهد، در نوسازی‌ها اجازه نمی‌دادند که سایتی را بخواهند، و نوسازی بکنند. از آن‌ور هم در صنعت دارو، نوسازی؛ جزو الزامات است. آن زمان ما برای نوسازی، در یک فضای مستقل، وقتی واحدی جدید را احداث می‌کردیم، کمتر از دو هفته خطوط جابه‌جا می‌شد، و برنامه تولید در سایت جدید شروع می‌شد. آن روزگار رسیده بودیم به جایی که می‌خواستیم یک سایت جامدات بسازیم و نمی‌شد! چون فضای بزرگ بود و چیزی نداشتم که آن سایت را بسازیم. آن موقع



شماها باید خیلی از دیتاها را حفظ باشید. اگر شما با دیتا زندگی کنید، در تحلیل‌ها، خیلی به شما کمک می‌کند و تصمیمات درست و سریع می‌گیرید.

ما امروزه سیستم‌های MRP را ایجاد می‌کنیم، تا بتوانیم با استفاده از داده‌هایی که به سیستم داده‌ایم، برایمان تحلیل انجام دهد. ولی به هر حال نرم‌افزار است و بر اساس داده‌های ما تصمیم می‌گیرد. خیلی وقت‌ها در صنعت، ورودی‌ها، درست نیست و در نتیجه، خروجی درستی هم دریافت نمی‌شود! ولی واقعیت امر ما این است که داخل صنایع‌مان، نرم‌افزاری نداریم که با این دقت و قدرت ما را پشتیبانی بکنند. ولی اگر شما به کل فرآیند داخل بازار مسلط باشید، خودتان خیلی بهتر می‌توانید تصمیم بگیرید.

نقشه را در جلسه مدیران داخلی شرکت و در خدمت خانم دکتر کنعانی پیش بردیم و نهایی کردیم و بعد رفتیم سر اجرایی کردن پروژه. امروزه الزامات سازمان غذا و دارو در خصوص انبارها سختگیرانه‌تر شده است. بله! سایت تولید، شما را تایید می‌کند، ولی به واسطه ایراد در انبار، موفق به اخذ گواهینامه GMP نمی‌شوید. شرکت‌ها دیگر الان مجبور هستند که انبارها را هم جزو فضاهای استاندارد ببینند.

من همیشه برای خودم یک هدف مشخص داشتم. ام. سال ۸۴ که به البرزدارو رفتم هدفم این بود که ظرف دو سه سال آینده جزو مدیران مطرح البرزدارو بشوم. این هدف اول بود. هدف بعدیم این بود که مدیر کارخانه البرزدارو باشم. اینکه در قسمت فروش ورود

روش‌های ساخت دارو، در صنعت خیلی مهم است. فرقی هم ندارد که ساخت قرص، شربت، آمپول... باشد. در صنعت دارو دو پارامتر وجود دارد که روی کیفیت دارو، اثر می‌گذارد؛ یکی کیفیت ماده موثره‌ای هست که ما تامین می‌کنیم. و دیگری فرمول دارویی است که ما درست می‌کنیم. به عنوان مثال اگر شما لپه، گوشت، آب و ادویه‌جات را به کسی بدهید، یک نفر قیمة‌ای درست می‌کند که هم خوب و هم خوش طعم از کار درمی‌آید؛ و با همین اجزا، فردی دیگر آشپزی می‌کند؛ شما حتی یک قاشق هم نمی‌توانید بخورید! مواد موثره یکی است. اما طبع این با آن یکی فرق‌های اساسی دارد!

## دوره اول مدیرعاملی در شرکت تولید دارو

در سال ۹۵ برای اولین بار وارد هیئت مدیره شرکت صالحان شیمی، یا همان البرزفارمد شدم. شرکت تولیدکننده ماده اولیه بود؛ یک سهام‌دار خصوصی داشت و یکی دیگر از سهام‌دارانش هلدینگ برکت بود. من به عنوان نماینده برکت در هیئت مدیره حضور داشتم. سال ۹۶ هم مدیرعامل شرکت داروسازی تولید دارو شدم. شرکت داروسازی تولید دارو در سال ۱۳۸۴ بعد از جدا شدن قسمت آرایشی و بهداشتی از "تولید دارو" ایجاد شد و بزرگانی همچون آقایان دکتر امجدی، دکتر یعقوبی، دکتر افتخاری، دکتر سیفی مدیرعاملش بوده‌اند و بعد هم من آمدم؛ بعد از من، دکتر دبیرسیاقتی، دکتر جباری و دکتر محمدپور (از ۱۳۹۸ تا ۱۴۰۲)، و از مرداد امسال هم دوباره من آمدم و مدیرعامل شدم.

روزی که در سال ۱۳۹۶ آمدم این‌جا، خط تولید آمپول، حدود ۵ سالی به خاطر یک بحث کیفی و ریکال (فراخوان) متوقف شده بود. هلدینگ در آن مقطع به من گفت؛ راه‌اندازی سایت آمپول این‌جا، جزو مهم‌ترین کارهایی است که باید انجام داد. در آن مقطع در حدود ۳۰ میلیارد تومان سرمایه‌گذاری نیاز داشت، و به‌شدت هم مشکل نقدینگی داشتیم! ولی به هر صورتی بود با کمک و همفکری همکاران در همان سایت قبلی، ایرادات را بر طرف کردیم و بعد از ۵ سال توقف کامل، خط آمپول در سال ۱۳۹۷ مجدداً

بهره افتاد.

تولید دارو، محصولی تاریخی دارد به نام «آکسار». یک دستگاه استریپ‌زنی در ضایعات شرکت داشتیم. بعد از دو سه ماه کار بر روی دستگاه، به خط تولید اضافه شد و این محصول را دوباره در سال ۹۷ زنده کردیم؛ جالب است که بدانید آکسار هنوز هم بازار خودش را حفظ کرده است. در همان مقطع با بازسازی دو خط از خطوط شربت‌سازی، ظرفیت یکی از خطوط تولید شربت، از دقیقه‌ای سی و پنج عدد، به صد تا؛ یعنی تقریباً سه برابر رساندیم!

سال ۹۴ سازمان غذا و دارو، الزام کرد که باید روی محصولات، شناسه اصالت و ره‌گیری دارو، درج شود. این مأموریت مهم را در البرز دارو به من سپردند و پس از مطالعه و تحقیق، تولیدکننده دستگاه چاپ لیبل را پیدا کردم و از آن‌ها خواستم به جای چاپ لیبل، روی جعبه این کار را برای ما انجام دهد. این شرکت اولین ماشینش (ماشین چاپ لیبل روی جعبه) را اختصاصی به سفارش شرکت البرز دارو و بر اساس نظر ما ساخت.

سال ۹۵ سازمان برای درج شناسه‌های اصالت داروهای OTC (بدون نیاز به نسخه) طرح تشویقی گذاشت و شرکت‌هایی که این کار را انجام می‌دادند، قیمت‌گذاری محصول را در اختیار خود شرکت می‌گذاشت. وقتی به تولید دارو آمدم، یکی از نخستین کارهایی که انجام دادم، تجهیز خطوط به درج شناسه اصالت بود و هر محصولی را که بارکد می‌زدیم، به تیچ آن، افزایش نرخش را هم اعمال می‌کردیم و همین موضوع باعث افزایش نرخ سود ما شد.



تولید دارو، تقریباً ۲۰۶ پروانه دارد، و حدود ۱۳۰ محصول در گردش تولید و توزیع هستند. می‌توان گفت اکنون در وضعیت پایدار و خوب قرار داریم و در رتبه هفدهم و هجدهم شرکت‌های بورسی هستیم. به خاطر مشکلاتی که بود، رنکینگ شرکت به پایین جدول آمده بود! اما طی چند ماه گذشته هفت پله صعود داشتیم و تلاش می‌کنیم به جایگاه قبلی برگردیم.

استاندارد صنعت دارو، در مدیریت شرکت‌ها این است که هر سال باید ۲۰ تا ۲۵ درصد سودشان صرف سرمایه‌گذاری شود. هرچه قدر این سود بیشتر باشد، سرمایه‌گذاری موثرتری خواهد داشت.

اواخر سال گذشته بازسازی خطوط مایعات انجام شد، و نوسازی سایت نیمه جامدات، پمادها و شیاف‌ها هم از همان روزهای ابتدایی که آمدم، شروع کردیم و ابتدای آبان ماه هم پروژه‌های جدید را رسماً استارت زده‌ایم که در حال ساخت فضای آن هستیم.

ضمن این‌که پروژه‌های قدیمی برای آزمایشگاه میکروبی داشتیم که حدود همین ماه به بهره‌برداری کامل می‌رسد.

در هلدینگ برکت هیچ شرکتی به اندازه «تولید دارو» تنوع خط تولید ندارد؛ از خطوط تولید شیاف، پماد، کرم، خط تولید محلول‌های ضد عفونی (پویدون) و خط جامدات (قرص و کپسول) تا خط تولید بتالاکتام (کپسول‌های آموکسی‌سیلین)، سوسپانسیون‌های خوراکی، خط تولید آمپول و قطره استریل، خط تولید مایعات و سوسپانسیون‌ها و...

البته و طبعاً ماشین‌آلات قدیمی است، نمی‌توان ظرفیت بالایی را پوشش داد و این پایین بودن ظرفیت محدودیت‌هایی هم برای ما به وجود می‌آورد.

بر این باورم در صنعت دارو نباید دنبال این باشیم که کار خیلی بزرگی انجام دهیم. باید مثل بحث‌های مرتبط با GMP که می‌گویند باید جاری باشد، در مسیر کارها را به سرانجام برسانیم.

## ورود به هلدینگ تی‌پی‌کو، مدیرعاملی کاسپین تامین

ابتدای سال ۱۳۹۸ آقای دکتر فرحت (مدیرعامل وقت تی‌پی‌کو) با هدف به سرانجام



را داشتند و به من اعتماد داشتند و من هم تمام تلاشم را می‌کردم که این اعتماد خدشه‌دار نشود؛ تا زمانی که مهندس مرتضوی به البرزدارو آمدند و بعد با موافقت خود ایشان، به هلدینگ برکت و برای مدیرعاملی مجموعه تولیددارو انتخاب شدم.

■ نه در این صنعت، ما در همه صنایع آدم

بچه‌های کاسپین انجام دادند، اصطلاحاً به دست متخصصان داخلی انجام شد. با هزینه‌ای بسیار مناسب.

■ دقیقاً ۳ سال در شرکت کاسپین بودم؛ از یکم تیر ۹۸ تا یکم تیر ۱۴۰۱ و بعد از آن به شرکت شفافارمد (یا همان شرکت واکسن برکت که واکسن کرونا را تولید می‌کرد) رفتم. حدود ۱۴ ماه آن‌جا بودم و بعد دوباره آمدم تولیددارو.

## نقاط عطف من؛ صنعت را دوست می‌دارم

■ از سال ۸۷ همزمان با این که مدیر برنامه‌ریزی انبار و صنایع بودم، فروش هم به مسئولیت‌هایم اضافه شد. حدود سه چهار سالی بحث فروش، تولید، برنامه‌ریزی را پیگیری بودم تا سال ۹۱. سال ۹۱ دکتر فرحت در البرزدارو به تیم البرزدارو به عنوان قائم مقام مدیرعامل و عضو موظف هیئت مدیره اضافه شدند. دکتر که آمد، ما آن سال یک سری مشکلاتی داخل بحث فروش داشتیم و یک سری نوساناتی که ایجاد شده بود در

رساندن پروژه تاریخی کاسپین از من دعوت به همکاری کرد. اجرای این پروژه تقریباً از سال ۱۳۹۰ در فضایی به مساحت ۲۱۰۰ متر کلین‌روم که شامل ۵ خط آمپول و یک خط تولید سرنگ‌های آماده تزریق بود، شروع شده بود. شرکت به خاطر بحث صادرات ریالی در فهرست سیاه بانک مرکزی قرار داشت. نه می‌توانستیم خرید کنیم و نه می‌توانستیم صادر کنیم. موجودی موادمان هم شاید در حد دو ماه بود. یعنی اولین کار این بود که شرکت را از بلک لیست خارج کنیم، موجودی را تامین کنیم، و بعد که خیال‌مان راحت بشود و برویم سر موضوع پروژه.

دی ماه ۹۸ همزمان با استارت اولیه قرارداد و واریز پیش‌پرداخت به حساب پیمانکار، کرونا (این مهمان ناخوانده) شروع شد. رشت هم در بخش قرمز و ملتهب آن قرار داشت و پیمانکارها می‌ترسیدند به رشت بیایند. هر کسی که می‌خواست بیاید، ما از یک هفته قبل باید می‌رفتیم استانداری، مجوز ترددشان را به رشت می‌گرفتیم و... با وجود این شرایط سخت، پروژه کاسپین ۱۸ ماهه به سرانجام



■ نه در این صنعت، ما در همه صنایع آدم دلسوز کم داریم. در خصوص آدم‌های بزرگ در این صنعت که صحبت می‌شود «دلسوزی» یکی از بارزهای شخصیتی‌شان است. صنعت دارو در کنار همه مبتلابه‌های هر صنعتی، یک سری تعهدات و موضوعات اخلاقی هم دارد. این، جزو لاینفک شغل ماست

دلسوز کم داریم. در خصوص آدم‌های بزرگ در این صنعت که صحبت می‌شود «دلسوزی» یکی از بارزهای شخصیتی‌شان است. صنعت دارو در کنار همه مبتلابه‌های هر صنعتی، یک سری تعهدات و موضوعات اخلاقی هم دارد. این، جزو لاینفک شغل ماست. نمی‌توانیم از آن بگذریم و خیلی راحت بگوییم این دارو برای من سودی ندارد پس تولیدش نمی‌کنم. وظیفه ماست در هر شرایطی - چه سود کنیم، چه زیان - این کار را انجام دهیم؛ برای اینکه نیازها برطرف بشود.

بازار در بحث دلار و نرخ، هلدینگ بودجه را زیادی بالا برده بود، و به‌سختی به بودجه می‌رسیدیم! که با کمک دکتر فرحت، آن سال هم به تمامی اهداف همچون گذشته رسیدیم. ■ من همیشه به شاگردی و دوستی بعضی آدم‌ها افتخار می‌کنم؛ اولین مدیرعاملی که با ایشان در صنعت دارو کار کردم دکتر آذرنوش بودند و سپس افتخار شاگردی دکتر حبیبی را داشتم؛ دکتر پیرصالحی عزیز که همیشه دست من را باز گذاشتند، الحق والانصاف آقای دکتر فرحت هم همین روش

رسید و حدود ۱۰۰ میلیارد تومان هزینه کردیم، که منابع آن را همزمان با ورود به کاسپین با افزایش سرمایه و تسهیلات تامین کردیم و در مجموع پنج خط جدید نوسازی کامل مطابق با استانداردهای روز و یک خط جدید سرنگ‌های آماده تزریق به خطوط کاسپین اضافه شد.

■ ابتدای صحبت‌هایم گفتم که انبار هم باید درست باشد؛ ما یک توزین استاندارد، مخصوص فرآورده‌های تزریقی با مساحت ۴۰۰ متر ساختیم. پروژه توزین را خود



محمد پناهی

## از آن صحنه‌داران تاریخ صنعت

# «فایزر» بود، شد «رازک» شرکت لابراتوارهای رازک

ضدانگل، مکمل درمانی، مکمل‌های ویتامینه، آنتی‌هیستامین و ضد التهاب است.

۲. محصولات انسانی این شرکت نیز در شاخه‌های مختلف درمانی و در سه حوزه داروهای شیمیایی، فرآورده‌های طبیعی و مکمل‌های غذایی و رژیمی است و در گروه‌های دارویی آنتی‌بیوتیک‌ها، مراقبت پوستی، کنترل‌کننده دیابت، آلرژی، تسکین‌دهنده درد، قلبی و عروقی، گوارشی و اعصاب در بازار عرضه می‌شوند.

اینک لابراتوارهای رازک با بهره‌گیری از قریب به ۴۰۰ نیروی متخصص و تولید بیش از ۲۵۰ قلم داروی انسانی و دامپزشکی بر اساس استانداردهای بین‌المللی یکی از پیشگامان صنعت داروسازی ایران به حساب می‌آید.

همچنین شرکت در شهریور ۱۴۰۲ با تائیدیه کارگروه ارزیابی شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان به جمع شرکت‌های دانش‌بنیان پیوسته است.

آزمایشگاه کنترل کیفیت رازک که توسط وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی و سازمان دامپزشکی کشور

از انقلاب هم کسی نبود جز همین دکتر محمود نجفی عرب؛ که می‌شناسیم.

ده سال بعد، آذر ماه ۱۳۷۰، رازک دومرتبه به شرکت سهامی عام تبدیل شد و یک ماه بعد (میانہ دی ۱۳۷۰) در بورس اوراق بهادار تهران پذیرفته شده و اینک همین شرکت پرآوازه و گاهی پر سر و صدایی است که می‌شناسیم؛ «شرکت لابراتوارهای داروسازی رازک» از گروه دارویی تامین (تی‌پی‌کو) و از شرکت‌های زیرمجموعه شستا (شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی).

شرکت «رازک» اکنون به صورت سهامی عام ادامه فعالیت می‌دهد، و در دو دسته مشخص و کلی محصولات خود را به بازار محصولات دارویی کشور عرضه می‌دارد:

۱. محصولات دامپزشکی لابراتوارهای رازک شامل: آنتی‌بیوتیک‌ها، ویتامین،

کلنگ احداث شرکت لابراتوارهای رازک (سهامی عام) در تاریخ پانزدهم فروردین ۱۳۴۳ شمسی زمین خورد و با نام شرکت سهامی لابراتوارهای فایزر تحت مالکیت شرکت فایزر آمریکا ساخته شد و فعالیت خود را آغاز کرد. برابر صورتجلسه مجمع عمومی سال ۱۳۵۱ هم این شرکت سهامی خاص، و نام آن به شرکت سهامی فایزر (خاص) تبدیل شد.

سال ۱۳۵۷ و پس از انقلاب و تخلیه خارجی‌ها از ایران و به‌ویژه آمریکایی‌ها، شرکت به‌دست نیروهای انقلابی و کارکنان خود رازک افتاد و اما در سال ۱۳۵۹ بود که در پی نظم‌ونسق بخشیدن به امور، تحت پوشش سازمان صنایع ملی ایران درآمد و نام آن از فایزر به «رازک» تغییر یافت. اولین مدیرعامل رازک بعد



مواد اولیه سازگار با محیط زیست

- کاهش آمار حوادث و پیشگیری از بیماری‌های ناشی از کار از طریق کنترل تبخیر مواد فرار، انتشار ذرات معلق و رعایت کامل روش‌های عملیاتی استاندارد در راستای افزایش سطح ایمنی، بهداشت و سلامت کارکنان و کاهش عوامل زیانبار شغلی (SOPs)

- پیشگیری از آلودگی‌های زیست محیطی با پایش دوره‌ای استاندارد و اجرای مدیریت مواد زاید
- ارتقای آگاهی کارکنان در زمینه‌های کیفیت، ایمنی، بهداشت و محیط زیست

- بهبود برنامه‌ریزی‌های تولید در راستای افزایش سهم بازار، کاهش قیمت تمام شده و جلب رضایت مشتریان ضمن ارزش‌آفرینی برای سهام‌داران و ذی‌نفعان

## اهداف رازک:

- ارتقاء کیفیت محصولات و تولید محصولات جدید
- تولید و تجهیز آزمایشگاه‌ها
- آموزش کارکنان و ارتقای توانمندی آن‌ها
- به‌روزرسانی ماشین‌آلات و تجهیزات و بهره‌مندی مناسب از آن‌ها
- توسعه بازارهای هدف و صادرات به کشورهای قاره آفریقا و حوزه CIS



اجرا در آورده‌اند.

شرکت رازک به لحاظ شاخصه‌های فنی و کیفی، یکی از موفق‌ترین شرکت‌های گروه دارویی تامین است. همچنین رازک با سرمایه‌گذاری در شرکت‌های زاگرس فارمدپارس، زهراوی، شهیدقاضی و شرکت توزیع داروهای دامی داروپخش، به‌عنوان یک شرکت با سابقه، نقش یک هلدینگ داروئی را نیز ایفاء می‌کند.

## استراتژی‌های رازک:

- تولید و عرضه داروهای انسانی و دامپزشکی و مکمل‌های غذایی و رژیمی و داروهای گیاهی مطابق قوانین و مقررات ملی و بین‌المللی
- تحقیق و پژوهش در راستای بهبود مستمر فرآیندها و فرمولاسیون محصولات با توجه ویژه به انتخاب



آزمایشگاه مرجع و آکرودیته تعیین شده، با بهره‌مندی از متخصصان حوزه‌های داروسازی، شیمی و میکروبیولوژی بیش از ۸۰۰ نوع مواد اولیه دارویی اعم از شیمیایی، گیاهی و دامی را در ۴ بخش: کنترل فیزیکی شیمیایی، کنترل میکروبی، کنترل حین تولید، کنترل با دستگاه‌های آنالیز و بر اساس جدیدترین متد بین‌المللی تحلیل و آنالیز می‌کند. دستاوردهای ارزشمند این شرکت مرهون بیش از ۵ دهه ممارست و زحمات همهی مدیران و نیروهای متخصصی است که با دانش، تلاش، انعطاف‌پذیری، پشتکار و با انگیزه تامین سلامت هموطنان، برنامه‌ریزی‌های هدفمند این شرکت را به





کارکنان، کاهش آمار حوادث و پیشگیری از بیماری‌های ناشی از کار از طریق کنترل تبخیر مواد فرار، انتشار ذرات معلق و رعایت کامل روش‌های عملیاتی استاندارد (SOPs)

- پیشگیری از آلودگی‌های زیست محیطی با پایش دوره‌ای استاندارد و اجرای مدیریت مواد زاید
- ارتقای آگاهی کارکنان در زمینه‌های کیفیت، ایمنی و بهداشت و محیط زیست
- بهره‌برداری مناسب از برند رازک به عنوان یک برند برتر و خوشنام در بازار داخل و خارج
- افزایش ارتباطات بین‌المللی و بهره‌گیری از تجربیات شرکت‌های پیشرو در حوزه دارو
- به‌کارگیری روش‌های علمی جهت بازاریابی و فروش و پایش وضعیت محصولات تولیدی شرکت در بازار
- توجه به امر صادرات به عنوان یک اصل استراتژیک با اولویوت ثبت محصولات و افزایش بازارهای هدف به کشورهای قاره آفریقا و حوزه CIS

شعار سازمانی رازک این است:  
رازک / کیفیت / قدمت

شرکت رازک از دیدگاه برخی مزیت‌های رقابتی، یکی از شاخص‌ترین شرکت‌های صنعت داروی کشور است. زیرا قریب به شصت سال است که سابقه فعالیت در تولید محصولات نهایی دارویی در دو حوزه انسانی و دامپزشکی را داراست و به ارتقای کیفیت و حفظ مستمر جایگاه و اطمینان نزد مخاطبان صنعت دست یافته و مشهور است.

تعالی سازمانی و ابزارهایی همچون مدیریت استراتژیک، مدیریت دانش و سیستم‌های یکپارچه مدیریتی در راستای رشد و بلوغ متوازن شرکت

- بهبود و نوسازی زیرساخت‌های تولیدی و اداری شرکت در راستای بهبود انطباق با الزامات GMP
- توسعه و تکمیل سبد محصولات مبتنی بر تحلیل روندهای بازار و شناسایی نیازمندی‌ها و انتظارات کنونی و آتی مشتریان
- حفظ روند افزایشی در تولید و فروش محصولات با تاکید بر کیفیت
- افزایش سهم بازار در محصولات دارویی مکمل، گیاهی و فرآورده‌های دامی
- افزایش سطح ایمنی کارکنان و طرف‌های ذی‌نفع، کاهش عوامل زیان‌آور شغل در راستای نیازمندی‌های بهداشت و سلامت



و حفظ جایگاه و برند رازک در بازارهای داخلی و خارجی به عنوان یک شرکت برتر و خوشنام شرکت رازک از دیدگاه برخی مزیت‌های رقابتی، یکی از شاخص‌ترین شرکت‌های صنعت داروی کشور است. زیرا قریب به شصت سال است که سابقه فعالیت در تولید محصولات نهایی دارویی در دو حوزه انسانی و دامپزشکی را داراست و به ارتقای کیفیت و حفظ مستمر جایگاه و اطمینان نزد مخاطبان صنعت دست یافته و مشهور است.

رازک در راستای رویکرد راهبردی ارتقاء سطح سازمانی و در مسیر حرکت به سوی تعالی سازمانی، استقرار سیستم مدیریت کیفیت مطابق با الزامات استاندارد بین‌المللی، ISO 9001:2015، ISO 45001:2018، ISO 14001:2015، ISO 10002:2018 و ISO 10004:2018 را در دستور کار خود قرار داده و خود را نسبت به انجام موارد ذیل متعهد می‌داند و بر این اساس و با هدف حفظ و افزایش رضایت کلیه ذی‌نفعان (به ویژه مشتریان محصولات)، رؤس رویکردهای خود را این چنین بیان کرده است:

- مدیریت اثربخش ارتباطات با طرف‌های ذی‌نفع و عمل به تعهدات اخلاقی و قانونی مبتنی بر تحقق توسعه پایدار، حفظ محیط زیست و ایمنی کارکنان مطابق با مسئولیت‌های اجتماعی
- ارتقاء سطح سازمانی و بهره‌وری از طریق استقرار سیستم‌های مدیریتی نوین، الگوها و مدل‌های



- 1 Pfizer Corporation  
4/4/1964 ۱۳۴۲-۱/۱۵
- 2 Robert Carlyle Simpson  
15/12/1964 ۱۳۴۲-۹/۲۴
- 3 David Rolf Heinel  
1/2/1969 ۱۳۵۰/۱۱/۱۲
- 4 Dr. Kenneth Kane  
12/7/1971 ۱۳۵۰-۰۹/۲۱
- 5 François-Henri Radmakers  
15/10/1973 ۱۳۵۲-۷/۲۲
- 6 Dr. Henry Ronald Mc kinnon  
10/03/1976 ۱۳۵۴/۱۲/۱۰
- 7 CHARLES RICHARD TRAGASKES  
17/10/1976 ۱۳۵۵-۰۷/۲۵
- 8 Dr. Iraj Azhir  
15/03/1980 ۱۳۵۸/۱۲/۲۵
- 9 Dr. Mohammad Mahdi Kamkar Amoly  
12/7/1980 ۱۳۵۹-۰۹/۲۱
- 10 Dr. Fathollah Vakili Tabar  
7/2/1981 ۱۳۵۹/۱۱/۱۸
- 11 Pfizer :RAZAK name change  
15/6/1981 ۱۳۶۰-۰۵/۲۴
- 12 Dr. Mahmoud Najafi Arab  
16/1/1982 ۱۳۶۰-۱۰/۲۶
- 13 Dr. Mohsen Rahmani  
5/4/1987 ۱۳۶۶-۰۱/۱۶
- 14 Dr. Seyed Mahdi Mousavi  
5/2/1989 ۱۳۶۷/۱۱/۱۶
- 15 Dr. Mohammad Hassan Vasefi  
19/3/2002 ۱۳۸۰-۰۱/۲۸
- 16 Dr. Hossein vatanpour  
6/2/2004 ۱۳۸۲/۱۱/۱۷
- 17 Dr. Ali Mazloumi  
28/8/2005 ۱۳۸۴-۰۶/۰۶
- 18 Dr. Mansour Samii  
15/7/2007 ۱۳۸۶-۰۴/۲۴
- 19 Dr. Ahmad karbasi  
20-1-2009 ۱۳۸۷/۱۱/۰۱
- 20 Dr. Saeed Kochaki  
23-7-2018 ۱۳۹۷/۰۵/۰۱
- 21 Dr. Asem Abdullahpour  
12-11-2019 ۱۳۹۸/۰۸/۲۱
- 22 Eng. Ali Mortazavi Tabrizi  
25-7-2020 ۱۳۹۹/۰۵/۰۴
- 23 Dr. Ahmad Shafiei  
10-8-2022 ۱۴۰۱/۰۵/۱۹
- 24 Dr. Mohammad Mahdi Khorshidvand  
17-04-2023 ۱۴۰۲/۰۴/۲۶



Laboratories Co.



Since:1964

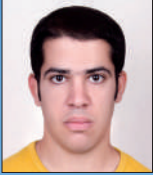
## Razak, Quality, Seniority

Razak was founded in 1964 as a branch of Pfizer international and started operating in 1967.

After a while in 1981 its name was changed to RAZAK Laboratories Co.



Public Relations of Razak Laboratories Co.



دکتر حبیب‌الله افشنگ



## بررسی اجمالی شرکت داروسازی Sanofi

# سلامتی شما، مأموریت ماست

بهداشتی جهانی است. در این جا مروری می‌کنیم بر تاریخچه و نکات کلیدی این شرکت:

### تاریخچه Sanofi:

Sanofi در سال ۱۹۷۳ به‌عنوان یک شرکت تابعه از Elf Aquitaine که یک شرکت نفتی فرانسوی است تأسیس شد. این شرکت در سال ۱۹۹۹، با Synthélabo که یک شرکت دارویی فرانسوی دیگر است رسماً ادغام شدند و Sanofi-Synthélabo را تشکیل دادند. در سال ۲۰۰۴ مجدداً، Sanofi-Synthélabo با شرکت داروسازی Aventis که یک شرکت داروسازی فرانسوی سابقاً بزرگ‌تر بود، ادغام شدند تا Sanofi-Aventis را تشکیل دهند، و در مجموع اما "سانوفی" همان "سانوفی" تک‌سیلابی باقی ماند؛ زیرا

و سلامتی شما، مأموریت ما". خط مشی و استراتژی Sanofi بر تغییر شیوه پزشکی از طریق پیشرفت علم، ایجاد تأثیر مثبت بر زندگی مردم و جوامع، اولویت دادن به تنوع و ایجاد برابری متمرکز است. هدف اصلی این شرکت، بدل شدن به یک شرکت پیشرو در ایمونولوژی و اثرگذاری مثبت بر میلیون‌ها انسان مبتلا به بیماری‌های مختلف بنیان نهاده و تعریف شده است. فعالیت‌های شرکت Sanofi به کشف، توسعه، و ارائه داروها و واکسن‌ها برای بهبود زندگی میلیون‌ها نفر در سراسر جهان اختصاص دارد... آن‌ها به شعار توانمندسازی زندگی: Empowering Life معتقدند.

\*\*\*

Sanofi، یک شرکت چندملیتی دارویی و بهداشتی فرانسوی، دارای تاریخچه‌ای غنی و جایگاهی برجسته در صنعت مراقبت‌های

Sanofi میراثی طولانی در نوآوری مراقبت‌های بهداشتی دارد که قدمت آن به قرن هجدهم بازمی‌گردد، و با حضور در ۹۰ کشور و بیش از ۹۱۰۰۰ کارمند که میراث آن را تداوم می‌بخشند، به یکی از شرکت‌های پیشروی مراقبت‌های بهداشتی در جهان تبدیل شده است. این شرکت با واکسن‌های نوآورانه و دسترسی جهانی خود تمرکزی زیاد بر حفاظت از سلامت عمومی دارد؛ و همچنین به دلیل اثرگذاری جهانی و پایبندی بر مسئولیت اجتماعی خود، شرکتی بسیار قابل احترام است و هدف آن ساخت جهانی سالم‌تر و انعطاف‌پذیرتر با کشف، توسعه و عرضه دارو و واکسن برای میلیون‌ها نفر در سراسر جهان است.

شعار اصلی Sanofi "توانمندسازی زندگی" است که نشان دهنده مأموریت جهانی این شرکت است؛ و این که "علم اشتیاق ماست؛



سیستم مدیریت کیفیت (QMS) این شرکت به طور مداوم در حال تکامل است تا از بهبود مستمر و همسویی با تحولات نظارتی اطمینان حاصل کند و از واحدهای تجاری جهانی و توابع Sanofi پشتیبانی کند. در هر سایتی که درگیر فعالیت‌های تحقیق و توسعه، تولید و توزیع است، یک سرپرست یا مدیر کیفیت منصوب می‌شود تا سیستم مدیریت کیفیت را به صورت محلی تعریف، پیاده‌سازی، مدیریت، کنترل و انطباق با الزامات نظارتی قابل اجرا و QMS Sanofi را تضمین کند.

پایپ لاین (خط لوله) تحقیق و توسعه Sanofi (R&D) شامل ۷۹ پروژه در مرحله بالینی است که تمرکزی زیاد بر بیماری‌های سخت‌درمان و ایمن‌سازی (واکسن) دارد. مجموعه تحقیق و توسعه این شرکت حوزه‌های درمانی مختلفی

یک پارچه، ثبات و استحکام را تضمین می‌کند.

سایت‌های تولیدی Sanofi توسط پیشرفته‌ترین فناوری‌های دیجیتال پشتیبانی شده‌اند. تمرکز این شرکت نوآور، در سرمایه‌گذاری مستمر و گسترش قابلیت‌های تولیدی، مانند ساخت تاسیسات جدید برای افزایش دسترسی جهانی مانند دسترسی همگانی به واکسن آنفلوانزا و... است؛ واکسن‌هایی که بالاترین استانداردهای ایمنی را دارند، و با آزمایش‌های گسترده و نظارت مستمر برای اطمینان از اثربخشی و ایمنی تولید شده‌اند.

\*\*\*

تعهد این شرکت به حمایت از سلامت جهانی در مأموریت آن برای کشف، توسعه و تحویل داروها و واکسن‌ها به میلیون‌ها نفر در سراسر جهان منعکس شده است. شبکه

آوای این نام زیبا بود و امروزه همگان آن را با نام Sanofi می‌شناسند.

## مروری بر سانوفی:

Sanofi عمدتاً در تحقیق و توسعه، تولید و بازاریابی محصولات دارویی با تمرکز بر داروهای نسخه‌ای، داروهای بدون نسخه و واکسن‌ها مشغول به فعالیت است.

این شرکت هفت حوزه اصلی درمانی را پوشش می‌دهد: قلب و عروق، سیستم عصبی مرکزی، دیابت، internal medicine، انکولوژی، ترومبوز و واکسن.

Sanofi، در سال ۲۰۲۲ رقمی چشم‌افسار یعنی قریب به ۶٫۷ میلیارد دلار برای تحقیق و توسعه هزینه کرد.

به گفته منبعی دیگر، هزینه‌های تحقیق و توسعه بیشتر هم بوده و آن‌ها برای ۱۲ ماه منتهی به ۳۰ سپتامبر ۲۰۲۳، ۷٫۱۴۷ میلیارد



**شبکه تولید و عرضه Sanofi**  
به‌عنوان پل ارتباطی بین تحقیقات علمی و جوامعی که در آن خدمت می‌کند، با تأکید بر برتری، نوآوری و تعهد به بهبود زندگی بیماران عمل می‌کند

مانند ایمونولوژی، التهاب، انکولوژی و بیماری‌های نادر را در بر می‌گیرد. انتظار می‌رود تلاش‌های R&D این شرکت منجر به افزایش ۵۰ درصدی در تعداد مطالعات فاز ۳ بین سال‌های ۲۰۲۳ تا ۲۰۲۵ شود و بزرگترین حرکت پایپ لاین در تاریخ Sanofi را ایجاد کند.

اولویت‌های تحقیق و توسعه Sanofi همچنین شامل پیگیری داروهای بالقوه دگرگون‌کننده، مانند Dupixent® (dupilumab) و واکسن‌ها، و همچنین تسریع ابتکارات کارآیی برای تأمین مالی

تولید و عرضه Sanofi به‌عنوان پل ارتباطی بین تحقیقات علمی و جوامعی که در آن خدمت می‌کند، با تأکید بر برتری، نوآوری و تعهد به بهبود زندگی بیماران عمل می‌کند. فرآیندهای کنترل و تضمین کیفیت Sanofi توسط دستورالعمل کیفیت جهانی (Global Quality Manual) آن اداره می‌شود که به طور کامل با سیستم کیفیت دارویی ICH Q10 هم‌راستا است و هدف آن تضمین محصولات و خدمات Sanofi است و البته برآوردن انتظارات بیماران و سایر نیازهای بهداشت عمومی.

دلار هزینه کرده‌اند؛ که نشان می‌دهد برای دستیابی به اهداف خود، حاضرند گام‌هایی بلندپروازانه بردارند.

## تولید دارو، مروری بر امکانات تولیدی Sanofi و فرآیندهای کنترل و تضمین کیفیت:

تاسیسات تولیدی Sanofi جزء حیات شبکه جهانی تولید داروی آن است. سیستم تولید (SMS) Sanofi به‌عنوان ستون فقرات شبکه تولید شرکت عمل می‌کند و از طریق یک اکوسیستم کاملاً



نوآوری با ارزش بالا، با تمرکز بر داروها و واکنش‌های متحول‌کننده است. پایپ لاین تحقیق و توسعه Sanofi شامل تعدادی قابل توجه از پروژه‌های مرحله بالینی است که تأکیدی زیاد بر رسیدگی به نیازهای پزشکی برآورده نشده و پیشرفت مراقبت‌های بهداشتی دارد.

Sanofi چندین ابتکار و پیشرفت آتی در پایپ لاین دارد که بر نوآوری، رشد و بهبود زندگی مردم در سراسر جهان تمرکز دارد. برخی از ابتکارات و تحولات کلیدی عبارتند از:

۱. تأسیسات جدید در کانادا؛ Sanofi در حال ساخت یک مرکز جدید در کانادا برای افزایش دسترسی جهانی به واکنش‌های آنفلوانزا با دوز بالا است. انتظار می‌رود که تأسیسات جدید در سال ۲۰۲۶ پس از طراحی، ساخت، آزمایش و صلاحیت تأسیسات و تجهیزات مورد بهره‌برداری قرار گیرد.

۲. تحول پایپ لاین Sanofi: تلاش‌های تحقیق و توسعه Sanofi منجر به افزایش ۵۰

اسکلروزیس (MS) استفاده می‌شود. ۴. Lemtrada (alemtuzumab): یک داروی نسخه‌ای است که برای درمان بزرگسالان مبتلا به اشکال عودکننده مولتیپل اسکلروزیس استفاده می‌شود. ۵. Praluent (alirocumab): یک داروی نسخه‌ای است که برای درمان بزرگسالان مبتلا به بیماری‌های قلبی عروقی استفاده می‌شود تا خطر حمله قلبی، سکته مغزی و انواع خاصی از شرایط درد قفسه سینه را (آنژین ناپایدار) که نیاز به بستری شدن دارند، کاهش دهد.

Sanofi همچنین چندین محصول دارویی قابل توجه در زمینه دیابت تولید و به بازار عرضه کرده است.

### چشم‌انداز Sanofi

برای آینده آن‌ها بر امکان دسترسی بیشتر به داروها و بهبود زندگی مردم در سراسر جهان متمرکز شده‌اند. این شرکت متعهد به سرعت بخشیدن به سرمایه‌گذاری‌های تحقیق و توسعه (R&D) خود برای ارائه

رشد و گسترش حاشیه درآمد عملیاتی تجاری است.

### برخی از محصولات کلیدی سانوفی عبارتند از:

۱. Lantus (insulin glargine): لانتوس یک انسولین طولانی اثر است که برای درمان بزرگسالان مبتلا به دیابت نوع ۲ و بزرگسالان و کودکان (کودکان ۶ سال و بالاتر) مبتلا به دیابت نوع ۱ برای کنترل قند خون بالا استفاده می‌شود.

۲. Dupixent (dupilumab): Dupixent یک داروی نسخه‌ای است که برای درمان افراد ۶ سال و بالاتر مبتلا به درماتیت آتوپیک متوسط تا شدید (اگزما) استفاده می‌شود که با درمان‌های تجویزی روی پوست به خوبی کنترل نمی‌شود (موضعی)، یا کسانی که نمی‌توانند از درمان‌های موضعی استفاده کنند.

۳. Aubagio (teriflunomide): Aubagio یک داروی نسخه‌ای است که برای درمان اشکال عودکننده مولتیپل





مراجعه کنید یا مستقیماً با شرکت تماس بگیرید.

## Sanofi و مناطق جمعیتی محروم دنیا:

این شرکت یک واحد بهداشت جهانی (Global Health Unit) ایجاد کرده است، یک ابتکار غیرانتفاعی که اختصاص داده شده تا ۴۰ کشور از فقیرترین کشورهای جهان به ۳۰ داروی ضروری دسترسی پیدا کنند، از جمله داروهای بیماری‌های قلبی

ایجاد شود که سرمایه‌گذاری در پایپ لاین آن را تامین می‌کند.

۵. Sanofi 2025 Strategy: Sanofi نوآوری و رشد با تاکید بر محرک‌های اصلی رشد خود، Dupixent® (dupilumab) و واکسن‌ها تمرکز دارد.

این ابتکارات و پیشرفت‌های آتی نشان‌دهنده تعهد Sanofi به ارائه راه‌حل‌های نوآورانه مراقبت‌های بهداشتی، پیشبرد پایپ لاین آن، و رشد در آینده است.

## سانوفی و ایران:

Sanofi تجارت محدودی را در رابطه با فرآورده‌های سلامت‌محور با ایران انجام می‌دهد که کمتر از یک درصد از فروش خالص تلفیقی در سال ۲۰۱۹ را به خود اختصاص داده بود. در سال ۲۰۱۶، Sanofi هدف خود را برای افزایش حضور خود در ایران، بررسی امکانات و امکان‌سنجی مشارکت جامعه علمی ایران برای فعالیت در حوزه‌های مختلف ابراز کرد. Sanofi تشخیص داده است که فعالیت‌هایش مطابق با قوانین قابل اجرا است و قصد دارد به فعالیت خود در ایران ادامه دهد.

## Sanofi و رسانه‌ها:

Sanofi، یک شرکت داروسازی جهانی، رابطه‌ای فعال و شفاف با رسانه‌ها دارد. این شرکت به‌طور منظم اعلامیه‌های مطبوعاتی و اخبار را در وب‌سایت رسمی خود منتشر می‌کند و آخرین اطلاعات مربوط به فعالیت‌ها، راه‌اندازی محصولات و سایر پیشرفت‌های مرتبط را ارائه می‌دهد. Sanofi همچنین منابع رسانه‌ای و جزئیات تماس را برای خبرنگاران برای تسهیل ارتباط با تیم روابط جهانی رسانه ارائه می‌دهد. تعهد شرکت به شفافیت و ارتباطات از طریق تعامل مداوم با رسانه‌ها برای به اشتراک گذاشتن به‌روزرسانی‌ها و اطلاعیه‌های مهم مشهود است. برای دریافت جدیدترین و دقیق‌ترین اطلاعات در مورد ارتباطات رسانه‌ای Sanofi، توصیه می‌شود به اتاق رسانه رسمی آن‌ها

درصدی تعداد مطالعات فاز ۳ بین سال‌های ۲۰۲۳ تا ۲۰۲۵ شده است و بزرگترین حرکت پایپ لاین در تاریخ شرکت را ایجاد می‌کند که شامل ۱۲ فرصت پرفروش در حال توسعه بالینی است، با ۹ دارو و واکسن نوآورانه که بیشترین پتانسیل فروش را در محدوده ۲ تا ۵ میلیارد یورویی دارند. ۳. طرح صرفه‌جویی در هزینه و سرمایه‌گذاری مجدد: Sanofi در حال اجرای طرح صرفه‌جویی ۲٫۷ میلیارد یورویی برای سرمایه‌گذاری مجدد در رشد و نوآوری شرکت است که شامل سرمایه‌گذاری در بیش از ۲۵ قرارداد توسعه کسب‌وکار ارزش‌آفرین و M&A برای تقویت بیشتر پایپ لاین Sanofi است. ۴. ابتکارات در راندمان: Sanofi انتظار داشت حاشیه درآمد عملیاتی تجاری (BOI) خود را تا سال ۲۰۲۲ به ۳۰ درصد افزایش دهد، با جاه‌طلبی که حاشیه BOI آن تا سال ۲۰۲۵ از ۳۲ درصد فراتر رود. انتظار می‌رود ۲ میلیارد یورو پس‌انداز

تعهد شرکت به شفافیت و ارتباطات از طریق تعامل مداوم با رسانه‌ها برای به اشتراک گذاشتن به‌روزرسانی‌ها و اطلاعیه‌های مهم مشهود است

عروقی، دیابت، سل، مالاریا و سرطان. استراتژی تأثیر اجتماعی Sanofi بر روی سه ستون بنا شده است: واحد جهانی بهداشت، مسئولیت اجتماعی شرکت، و بنیاد The Sanofi Collective، که از جوامع آسیب‌پذیر و توانایی آن‌ها برای سازگاری با نابرابری‌ها و بحران‌های بهداشتی حمایت می‌کند. تلاش‌های این شرکت نشان‌دهنده تعهد آن به ایجاد تأثیر مثبت بر سلامت جهانی و رسیدگی به نابرابری‌های مراقبت‌های بهداشتی است؛ و نکته پایانی، برخلاف شرکت‌های داخلی در ایران، سانوفی با همکاری گسترده با رسانه‌ها، دیواری شیشه‌ای و ارزشمند برای دیدن از بیرون ایجاد کرده است؛ شفافیت واقعی را می‌توان در این ارتباط بلافاصله و ارزشمند این مجموعه خوشنام داروسازی جهانی با رسانه‌ها به‌عینه ملاحظه کرد.



علیرضا محلاتی  
دانشجوی داروسازی،  
دانشگاه علوم پزشکی تهران

## رهبر در زمینه داروهای عمومی و تخصصی

# سان فارما: پیشگام درخشان و پرچم دار رشد و توسعه داروسازی هند

رقابتی خود را در چشم‌انداز جهانی دارو تقویت کند. مهم‌ترین مثال این اقدام راهبردی تملک شرکت بزرگ Ranbaxy Laboratories بود که خود از مهم‌ترین بازیگران صنعت داروسازی هند به حساب می‌آید. سان فارما با این اقدام خود را به ارتفاعات جدیدی سوق داده و موقعیتش را به‌عنوان یک رهبر در زمینه داروهای عمومی و تخصصی تثبیت کرده است.

\*\*\*

اکنون در این مقاله، ما عمیق‌تر به بافت پیچیده موفقیت سان فارما می‌پردازیم و سفر تحول‌آفرین، تعالی بی‌امان آن و تأثیری را که بر چشم‌انداز دارویی جهان گذاشته است بررسی می‌کنیم.

سان فارما به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های تولیدکننده داروهای ژنریک در جهان به دلیل مجموعه‌ای از عوامل که در ذیل به آن اشاره می‌شود، جایگاهی تحسین برانگیز به دست آورده است:

شد و به‌طور مداوم مرزها را جابه‌جا کرد تا امروز توانسته تأمین داروی میلیون‌ها بیمار در سراسر جهان را رقم بزند. امروزه این شرکت به‌عنوان بزرگ‌ترین شرکت داروسازی در هند فعالیت داشته و توانسته خود را به‌عنوان یکی از درخشان‌ترین بازیگران تولید دارو در جهان معرفی نماید و به‌تنهایی نقشی به‌سزا در تبدیل هند به‌عنوان قطبی برای تحقیقات دارویی پیشرفته ایفا کرده است.

داستان موفقیت سان فارما با تمرکز آن بر تملک<sup>۲</sup> در هم تنیده است. این شرکت در دو دهه اخیر تملک‌های استراتژیکی در مناطق مختلف جغرافیایی انجام داده و سبد محصولات و دامنه بازار خود را بسیار گسترش داده است. از طریق این اقدام راهبردی شرکت توانسته به فناوری‌های جدید، قابلیت‌های تولید و استعدادهای ارزشمند دسترسی پیدا کرده و مزیت

2- Acquisitions

وقتی صحبت از صنعت داروسازی هند به میان می‌آید، شرکت سان فارما یکی از افتخارآمیزترین داستان‌های موفقیت این کشور را روایت می‌کند. این غول داروسازی با تعهد مستمر خود به نوآوری و ارائه داروهای مقرون‌به‌صرفه با حضور قدرتمند در بیش از ۱۰۰ کشور، خود را به‌عنوان یک بازیگر اثرگذار و چهارمین تولیدکننده بزرگ داروهای ژنریک در جهان تثبیت کرده است. این شرکت در سال ۱۹۸۳ توسط دیلیپ شانگوی، کارآفرینی مبتکر با چشم‌اندازی برای بهبود دسترسی و مقرون‌به‌صرفه بودن داروها تأسیس شد و مسیری متمایز برای خود و استانداردهایی جدید را برای سایر رقبا تعیین کرد.

این شرکت در ابتدا شروعی محافظه‌کارانه در شهر واپی در غرب هند داشت، اما پس از سی سال به یک پایگاه مهم جهانی تبدیل

1- Sun Pharmaceutical Industries Limited



فناوری‌های روز اتوماتیک به صورت کارآمد فعال باشد و آن را قادر سازد تا داروهای با کیفیت بالا را با هزینه کمتر تولید کند.

**تیم مدیریتی قوی:** سان فارما دارای یک تیم مدیریتی قوی و با تجربه و سابقه درخشان است. این تیم راهبری در هدایت رشد و گسترش شرکت و اتخاذ تصمیمات استراتژیک که به موفقیت کلی آن کمک کرده، نقشی اساسی داشته است. به عنوان مثال، تیم مدیریت سان فارما بر خرید چندین شرکت بزرگ دارویی مانند Ranbaxy Laboratories و Taro Pharmaceuticals بسیار چاپک و خیره عمل کرده است.

بر اساس گزارش سالانه سان فارما، درآمد تلفیقی جهانی این شرکت در سال مالی ۲۰۲۲ به ارزش ۵٫۲ میلیارد دلار رسیده، که در مقایسه با سال قبل ۱۲٫۶ درصد رشد داشته است. سود خالص این شرکت نیز ۱۲٫۸ درصد رشد داشته و به ۱٫۰۳ میلیارد دلار رسیده است. همچنین سهم درآمد داروهای خاص این شرکت از کل درآمد آن، از ۷ درصد در سال ۲۰۱۸ به ۱۶٫۲ درصد در سال ۲۰۲۲ رسیده است. فروش در هند: در سال ۲۰۲۲، درآمد حاصل از فروش محصولات در هند، ۱٫۶۳ میلیارد دلار بوده که ۶٫۶ درصد رشد داشته است و ۳۲ درصد کل فروش شرکت را شامل می‌شود. رشد فروش سان فارما در هند، برابر با رشد صنعت دارویی هند به صورت کلی بوده است که طبق گفته‌های مدیرعامل شرکت، به علت حضور پیشرو در درمان بیماری‌های مزمن و اعتبار ایجاد شده آن‌ها نزد پزشکان هند است.

**فروش در ایالات متحده:** درآمد شرکت در این کشور در سال ۲۰۲۲ به عدد ۱٫۶۲ میلیارد دلار رسید که نسبت به سال گذشته، ۱۹ درصد رشد داشته است و ۳۱ درصد کل فروش جهانی سان فارما را شامل می‌شود. این افزایش

**تمرکز قوی بر تحقیق و توسعه:** این شرکت طی سال‌ها به طور مداوم در تحقیق و توسعه، سرمایه‌گذاری‌های کلان انجام داده و داروها و فرمولاسیون‌های جدیدی را برای رفع نیاز بیماران در سراسر جهان تهیه کرده و توسعه داده است. به این ترتیب این امکان برای شرکت به وجود آمده است تا مزیت رقابتی خود را در بازار حفظ کند و خطوط تولید محصولات نوآورانه را توسعه دهد. به عنوان مثال، سان فارما اولین نسخه ژنریک داروی کاهش‌دهنده کلسترول فایزر (لیپیتور) را توسعه داد که یک پیشرفت بزرگ در صنعت داروهای ژنریک بود.

**سبد محصولات گسترده:** سان فارما از سبد گسترده‌ای از محصولات ژنریک و ژنریک برند شده بهره می‌برد که طیفی وسیع از حوزه‌های درمانی را پوشش می‌دهد. این به شرکت اجازه داده است تا به جمعیتی گسترده‌تر از بیماران دست یابد و جریان درآمدی پایدار ایجاد کند.

**حضور جهانی:** سان فارما با داشتن امکانات تولیدی و دفاتر فروش در بیش از ۵۰ کشور، حضور جهانی قوی از خود نشان داده است. این موضوع به شرکت اجازه می‌دهد تا به جمعیتی وسیع از بیماران دست یافته و وابستگی خود را به هر بازار واحد کاهش دهد. به عنوان مثال، سان فارما دارای تاسیسات تولیدی در هند، ایالات متحده، چین و اروپا است که این امکان را به آن می‌دهد تا به بیماران در سراسر جهان خدماتی موثرتر ارائه دهد.

**هزینه کارایی:** سان فارما چندین استراتژی را برای بهبود هزینه کارایی خود اجرا کرده است، مانند بهینه‌سازی فرآیندهای تولید، استفاده از صرفه مقیاس و مذاکره فعال برای مشارکت مطلوب با تامین‌کنندگان. این راهبرد به شرکت اجازه داده تا قیمت رقابتی خود را حفظ کند و سهم بازار بیشتری به دست آورد. به عنوان مثال، تاسیسات تولید سان فارما به گونه‌ای طراحی شده است که با بهره‌گیری از

این امکان برای شرکت به وجود آمده است تا مزیت رقابتی خود را در بازار حفظ کند و خطوط تولید محصولات نوآورانه را توسعه دهد. به عنوان مثال، سان فارما اولین نسخه ژنریک داروی کاهش‌دهنده کلسترول فایزر (لیپیتور) را توسعه داد که یک پیشرفت بزرگ در صنعت داروهای ژنریک بود



و برای ریزش موی سکه‌ای کاربرد دارد. انتظار می‌رود که این دارو نیاز مهم برآورده نشده‌ای را در بازار تامین کند و سهم داروهای پوستی شرکت را در مقیاس جهانی افزایش دهد.

**تمرکز قوی این شرکت بر تحقیق و توسعه، سبد محصولات گسترده، حضور جهانی، هزینه‌کرد اصولی برای ارتقا کارآیی و تیم مدیریت قوی، همگی به رشد قابل توجه و تسلط این شرکت موفق بر بازار جهانی کمک کرده است**

این شرکت از نقاط قوتی بی‌نظیر چون داشتن حضور جهانی پررنگ در کشورهای غرب و شرق، داشتن زیرساخت‌های چشم‌افسای تحقیق و توسعه مناسب برای تولید داروهای ژنریک و داروهای خاص و همچنین توانایی تولید داروهایی با کیفیت بالا و قیمت مناسب در سراسر جهان با پشتوانه مالی قوی برخوردار است که باعث افزایش انعطاف‌پذیری شرکت و توان آن در عمل به برنامه‌های توسعه‌محور شده است و با بهره‌گیری از شاخص‌های مناسب اقتصاد کلان در هند و بسیاری دیگر از کشورهای در حال توسعه فرصت مناسب را برای این شرکت فراهم آورده است تا بتواند افزایش نفوذ داروهای ژنریک این شرکت به بسیاری از بازارها نظیر ژاپن و چین را نیز رقم بزند.

همه این عوامل در کنار تعهد به کیفیت و پایبندی همه جانبه به مراقبت از بیمار، شرکت سان‌فارما را به یکی از موفق‌ترین شرکت‌های دارویی جهان تبدیل کرده است. تمرکز قوی این شرکت بر تحقیق و توسعه، سبد محصولات گسترده، حضور جهانی، هزینه‌کرد اصولی برای ارتقا کارآیی و تیم مدیریت قوی، همگی به رشد قابل توجه و تسلط این شرکت موفق بر بازار جهانی کمک کرده است.

هستند، استفاده می‌شود و شکل دارویی آن سرنگ‌های آماده تزریق یک میلی‌لیتری با دوز 100mg/ml است که به صورت زیر جلدی تزریق می‌شوند. این دارو در آمریکا، کانادا، استرالیا، ژاپن و کشورهای اتحادیه اروپا به فروش می‌رسد. این دارو بیشترین فروش را در بین داروهای خاص این شرکت دارد. در ماه می ۲۰۲۳ این دارو تاییده برای فروش در چین را نیز دریافت کرده است. داروی Odomzo نیز برای درمان بیماران بزرگسال با کارسینومای پیشرفته سلول‌های پایه‌ای کاربرد دارد. شکل دارویی آن به صورت کپسول‌های ۲۰۰ میلی‌گرمی است.

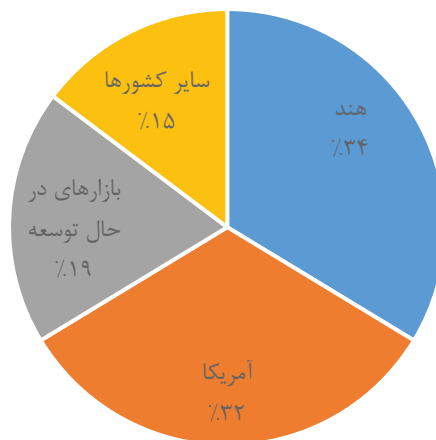
**فروش داروهای خاص در سراسر جهان:** فروش داروهای خاص در سراسر جهان با رشد ۲,۹۲ درصد به ۱۷۸ میلیون دلار رسیده است. فروش Ilumya نیز با افزایش ۱۵ درصدی به ۷۷۴ میلیون دلار رسیده است.

امسال سان‌فارما، شرکت Concert Pharmaceuticals Inc را تحت تملک درآورده که محصول پیشرو و مهم آن deuruxolitinib است و فاز ۳ کارآزمایی‌های بالینی را گذرانده است

درصد فروش در آمریکا مدیون داروهای خاص جدید عرضه شده در این کشور است زیرا قیمت داروهای ژنریک سان‌فارما در بازار آمریکا با کاهش همراه شده است. یکی از مهم‌ترین داروهایی که بار این افزایش درآمد را در بازار آمریکا به دوش می‌کشد، داروی Sezaby (phenobarbital sodium) است که برای تشنج نوزادان استفاده می‌شود.

**فروش در Emerging markets:** فروش سان‌فارما در بازارهای در حال رشد، با ۱۷,۱ درصد رشد، به ۹۵۰ میلیون دلار رسیده که ۱۸ درصد کل فروش شرکت را تشکیل می‌دهد.

**سایر کشورهای جهان:** در سایر کشورها، فروش شرکت در سال ۲۰۲۲ با ۱۰,۸ درصد رشد به ۷۲۰ میلیون دلار رسید که ۱۴ درصد کل فروش شرکت را در بر می‌گیرد. این رشد بر دوش فروش در اروپای غربی و افزایش فروش داروی Odomez و Ilumya در استرالیا و ژاپن است. Ilumya (tildrakizumab-asmn) مهارکننده IL-۲۳ است که برای plaque psoriasis متوسط تا شدید که کاندید درمان سیستمیک یا فوتوتراپی



نمودار ۱: سهم فروش سان‌فارما در مناطق مختلف جغرافیایی

منطقه	درصد رشد فروش سال ۲۰۲۳ نسبت به سال ۲۰۲۲
آمریکا	۱۹
بازارهای در حال رشد	۱۷/۱
سایر کشورها	۱۰/۸
هند	۶/۶





دکتر آرمان نصراللهی  
مدیرعامل شرکت ایران دارو

## تحقیق و توسعه واجب‌تر از نان شب

واحد و فرآیند تحقیق و توسعه در شرکت‌های داروسازی به‌عنوان قلب تپنده آن شرکت به‌حساب می‌آید.

این نگاه می‌تواند تا تعیین خط‌مشی شرکت و ارتقای فروش، گسترش یافته و آینده آن‌را هم روشن کند و منجر به گرفتن سهمی رقابتی و مهم در بازار شود و حتی در ورود به بازار دارویی کشور؛ به شرکت مربوطه، به‌عنوان تنها بازیگر یک داروی خاص؛ جلوه‌ای نقش آفرین و پراهمیت ببخشد.

شوربخانه، عمده‌ی شرکت‌های داروسازی در ایران، فعالیت واحدهای تحقیق و توسعه را به‌دلیل فروش محور بودن شرکت‌ها، از اولویت مدیران ارشد خود خارج کرده و آن‌گونه که شایسته است، بدان بهای لازم را نمی‌دهند! حالیا که بخشی قابل اتکا از هزینه‌های بزرگ در شرکت‌های داروسازی جهان، به این موضوع به‌دیده‌ی «واجب‌تر از نان شب» نگاه می‌کنند و مطالعه اقدامات‌شان در این وادی واقعا برای ما که از فعالان این صنف بزرگ و پر اهمیت در ایران هستیم، شغف‌برانگیز است.

یکی از دلایل بی‌توجهی به تحقیق و توسعه را می‌توان به نگاه مالکان شرکت‌ها و هلدینگ‌ها به میزان فروش و سوددهی بیشتر در کوتاه مدت اشاره کرد. زیرا همان‌گونه که می‌دانیم در کشور ایران در بهترین حالت از زمان انتخاب محصول جدید، تا ورود به

بازار، زمانی نزدیک به ۱۸ ماه طول به‌طول می‌انجامد، که خود این زمان طولانی، در قاموس مناسبات زودبازده نمی‌گنجد!

این مدت زمان (باز به‌دلیل شتاب افزایش هزینه‌ها در سال) رسماً از حوصله بسیاری از سهام‌داران کلان خارج است. بنابراین موجب می‌شود که بسیاری از افرادی هم که به‌عنوان مدیرعامل مشغول به فعالیت هستند و طبعاً دوست دارند در فرآیند توسعه و پیشرفت، نوازنده سازی باشند؛ دلسرد شوند و...!

مدیران علاقه‌مند را باید دریافت. فرصت‌ها را باید مهیا کرد. مدیر مربوطه را الزماً نباید به‌سمت حفظ جایگاه خود و صرفاً نمایش دادن توانایی رشد دادن شرکت تحت هدایتش، در مدت زمان کوتاه، رهنمون کرد! این مدیران را نباید ترسانند. آن‌ها قطعاً قید بازه زمانی زیاد محصولات جدید را می‌زنند! و صنعتی که هر دم باید در رشد و تعالی خود پیش و پیش‌تر برود؛ دستخوش محافظه‌کاری‌های ناخواسته و تحمیلی می‌شود.

مدیر به بالادستی و مالک کار نگاه می‌کند و در شرایط اضطرار به ساده‌ترین راه متوسل می‌شود: کنار آمدن با شرایط؛ و بسنده کردن به همان محصولات قدیمی شرکت! تحقیق و توسعه هم باد هوا!

می‌بینید؟! مدیران می‌توانند با افزایش ساعت و سانس کاری پرسنل، به همان هدف کوتاه مدت شرکت برسند و چالشی هم با

هیچ‌کس و هیچ‌چیز نداشته باشند. بماند که این روش‌ها هم خسارات خود را در پی دارند؛ فرسودگی دستگاه‌ها و نیروی انسانی شرکت، نخستین ارمغان معکوسی است که حاصل می‌شود!

نتیجه این تنفس ندادن‌ها و به مرخصی فرستادن تعهد به آینده، ندیدن ضرورت تحقیق و توسعه، یک خروجی بیشتر ندارد؛ و آن نابودی رشد و پیشرفت است.

✱

اکنون بیائید با دیدی طولانی‌مدت به موضوعاتی نظیر تحقیق و توسعه نگاه کنیم؛ و با حوصله‌ای بیشتر از خط‌مشی شرکت‌ها حرف بزنیم و حرکت کنیم. من مطمئنم که پس از چند سال، ما محصولاتی بسیار بهتر خواهیم داشت که برای شرکت نوعی، به‌عنوان محصولات پرسود و بدون رقیب شناخته خواهند شد و به تدریج هم به‌علت تغییر شرایط بازار و ورود رقبای جدید، آینده‌ای بهتر را تجربه خواهند کرد.

یادمان باشد آن‌سوی این داستان، می‌تواند به خروج محصول شرکت، از پروتکل‌های درمانی جدید و در نتیجه، از دست دادن بازار دارویی از حوزه محصولات سبب شرکت منتج شود! اگر شما به‌فکر محصول جدید و آلترناتیو نباشید، مطمئن باشید که باعث شکست سریع‌تر شرکت‌شان در حوزه فروش خواهید بود.



دکتر علی اصغری  
دکتری حسابداری از دانشگاه تهران  
عضو جامعه حسابداران رسمی ایران  
و کارشناس رسمی دادگستری



همه‌ی آن‌چه را که باید درباره «افزایش سرمایه» بدانید

## روش‌ها، انتظارها، شیرینی‌ها و فرآیندها

- افزایش سرمایه شرکت‌های سهامی و نحوه محاسبه مقدار سهام هر سرمایه‌گذار پس از آن یکی از مفاهیمی است که سرمایه‌گذاران در بازار سرمایه با آن سروکار دارند. افزایش سرمایه در شرکت‌های سهامی عبارت است از افزایش اسمی میزان سرمایه ثبت شده شرکت. به عبارت دیگر افزایش سرمایه یعنی افزایش تعداد سهام منتشر شده توسط شرکت‌های سهامی.
- افزایش سرمایه در شرکت عموماً به دلیل تامین مالی جدید برای گسترش فعالیت‌های شرکت و اصلاح ساختار سرمایه انجام می‌شود. تصمیم‌گیری برای افزایش سرمایه ابتدا توسط هیئت مدیره صورت می‌پذیرد و سپس تصمیم هیئت مدیره به‌عنوان پیشنهاد در جلسه مجمع عمومی فوق‌العاده به رای‌گیری گذاشته می‌شود و پس از تصویب مجمع اقدامات قانونی و تشریفاتی آن صورت می‌پذیرد.
- افزایش سرمایه از محل سود انباشته
- افزایش سرمایه از محل آورده نقدی و مطالبات حال شده سهامداران
- افزایش سرمایه از محل تجدید ارزیابی دارایی‌ها
- افزایش سرمایه از محل صرف سهام با سلب حق تقدم

### انواع روش‌های افزایش سرمایه:

- افزایش سرمایه از محل سود انباشته
- افزایش سرمایه از محل آورده نقدی و مطالبات حال شده سهامداران

### «افزایش سرمایه: از محل سود انباشته»

معايب	مزایا	دارا بودن شرایط لازم	فرآیند افزایش سرمایه
<ul style="list-style-type: none"> <li>● عدم ورود نقدینگی از خارج شرکت.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● عدم نیاز به پرداخت ارزش اسمی سهام.</li> <li>● سرعت بخشیدن به طرح‌های توسعه‌ای.</li> <li>● کمک به بهبود سودآوری.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● انباشته کردن بخشی از سودهای سنوات گذشته.</li> <li>● نیاز به اصلاح ساختار سرمایه در شرکت.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● بدون نشر حق تقدم.</li> <li>● تقسیم بین سهامداران به نسبت سهام.</li> <li>● ثابت ماندن میزان مالکیت.</li> </ul>



در این روش، شرکت اوراقی را تحت عنوان حق تقدم خرید سهام منتشر می‌کند، سپس با توجه به درصد مالکیت هر یک از سهام‌داران و نیز درصد افزایش سرمایه، تعداد مشخص حق تقدم در اختیار سهام‌داران قرار می‌دهد. سهام‌داران شرکت در مدت زمان مجاز (حداکثر ۶۰ روز) برای معاملات این اوراق می‌توانند یکی از دو اقدام زیر را انجام دهند:

تبدیل به سرمایه اسمی خود می‌کنند و سپس متناسب با آن به سهام‌داران سهم جدید اعطا می‌کنند. در واقع افزایش سرمایه از محل سود انباشته برای جبران و احیاء مخارج مورد نیاز برای سرمایه‌گذارهای جدید و سایر عملیات شرکت به کار گرفته می‌شود و عملاً یک جریان نقدینگی جدید به شرکت وارد نمی‌شود. در این حالت با توجه به اینکه سهام‌داران وجهی را به شرکت پرداخت نمی‌کنند و تعداد سهام آنان افزایش پیدا می‌کند به سهام جدید منتشر شده سهام جایزه گفته می‌شود به نحوی که میزان مالکیت سهام‌داران پس از این نوع افزایش سرمایه، تغییری نخواهد کرد.

۲. افزایش سرمایه از محل آورده نقدی و مطالبات حال شده سهام‌داران:

## الف) پرداخت قیمت سهام:

در این روش سهام‌داران به‌ازای هر سهم باید مبلغی را به شرکت پرداخت کنند. این مبلغ ممکن است به اندازه ارزش اسمی هر سهم (که در ایران برابر است با ۱۰,۰۰۰ ریال)، یا بیشتر از ارزش اسمی باشد و تا محدوده قیمت روز هر سهم تعیین می‌شود. معمولاً در ایران به‌ازای هر سهم ۱۰,۰۰۰ ریال

ب) فروش حق تقدم:

سهام‌داران می‌توانند در طرح افزایش سرمایه شرکت مشارکت نکنند و نسبت به فروش اوراق حق تقدم در مدت زمانی که برای آن تعیین می‌شود اقدام کنند. این نقل و انتقال از طرف شرکت‌های کارگزاری بورس اوراق بهادار و فرابورس ایران انجام می‌شود. خریدار اوراق حق تقدم باید علاوه

## «افزایش سرمایه: از محل آورده نقدی و مطالبات حال شده سهام‌داران»

فرآیند افزایش سرمایه	دارا بودن شرایط لازم	مزایا	معایب
<ul style="list-style-type: none"> <li>ارائه حق تقدم سهام به سهام‌داران.</li> <li>واریز مبلغ معادل ارزش اسمی به ازای هر حق تقدم توسط سهام‌داران.</li> <li>تبدیل حق تقدم‌ها به سهام شرکت.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>عدم وجود سود انباشته.</li> <li>نیاز به منابع مالی جدید از داخل شرکت.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>تزیق نقدینگی از داخل شرکت.</li> <li>سرعت بخشیدن به اجرای طرح‌های توسعه‌ای.</li> <li>کمک به بهبود سودآوری.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>زمانبر بودن فرآیند افزایش سرمایه.</li> <li>عدم تمایل سهام‌داران در واریز ارزش اسمی هر سهم.</li> </ul>



## «افزایش سرمایه: از محل تجدید ارزیابی دارایی‌ها»

فرآیند افزایش سرمایه	دارابودن شرایط لازم	مزایا	معایب
<ul style="list-style-type: none"> <li>افزایش تغییرات در قیمت نسبی کالا و خدمات.</li> <li>انتساب ارزش‌های جدید به دارایی‌های موجود.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>افزایش قیمت ناشی از تورم شدید، نوسات ارز و غیره.</li> <li>تفاوت زیاد میان ارزش جایگزینی و بهای تمام شده دارایی‌های ثابت.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>اصلاح ساختار مالی.</li> <li>به روز شدن ارزش دارایی‌های شرکت.</li> <li>افزایش قدرت دریافت اعتبار و وام.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>عدم تغییر ارزش دارایی‌های شرکت.</li> <li>عدم ورود نقدینگی به شرکت.</li> </ul>

۳ الی ۵ سال همه دارایی‌ها شامل زمین، ساختمان و ماشین‌آلات را مورد تجدید ارزیابی قرار می‌دهند. در این روش نقدینگی وارد شرکت نمی‌شود. ارزش ذاتی شرکت نیز تغییری نمی‌کند. معمولاً استهلاک ناشی از تجدید ارزیابی دارایی‌ها نیز هزینه قابل قبول مالیاتی محسوب نمی‌شود.

### ۴- افزایش سرمایه از محل صرف سهام با سلب حق تقدم:

چنانچه شرکتی سهام خود را به قیمتی بیشتر از قیمت اسمی آن در بازار عرضه کند، به میزان اختلاف بین قیمت اسمی و قیمت عرضه، صرف سهام می‌گویند. در افزایش سرمایه به روش صرف سهام، شرکت سهام خود را از طریق پذیره نویسی و با قیمتی بیش از قیمت اسمی به فروش می‌رساند سپس تفاوت حاصل از قیمت فروش و قیمت اسمی را به حساب اندوخته منتقل می‌کند، یا ممکن است در ازای آن، به سهام‌داران سابق شرکت سهام جایزه تخصیص بدهد.

طبق قانون تجارت، حساب صرف سهام را نمی‌توان به میزان سود بین سهام‌داران شرکت توزیع کرد. به‌عنوان مثال، چنانچه از سهام‌دار خواسته شود که به‌جای ارزش اسمی هر سهم، مبلغ ۱,۲۰۰ ریال برای هر سهم واریز کند، ۲۰۰ ریال که مازاد بر ارزش اسمی از سهام‌دار دریافت می‌شود، به‌عنوان صرف سهام در نظر گرفته خواهد شد.

گاهی ممکن است سهام‌داران حق استفاده از حق تقدم را از خود سلب کنند و سهام جدید را به سهام‌داران جدید واگذار کنند. به این مورد افزایش سرمایه از محل سلب حق تقدم گفته می‌شود که در آن عواید حاصل از صرف سهام واگذار شده به سهام‌داران جدید، سهام اضافه به سهام‌داران گذشته تعلق می‌گیرد.

از کسر استهلاک انباشته است. بنابراین ارزش دفتری، نشان‌دهنده ارزش واقعی و ارزش روز آن‌ها نیست. این مسئله به‌ویژه در شرایط تورمی اثر خود را بیشتر نشان می‌دهد. در این شرایط ارزش واقعی

چنانچه شرکتی سهام خود را به قیمتی بیشتر از قیمت اسمی آن در بازار عرضه کند، به میزان اختلاف بین قیمت اسمی و قیمت عرضه، صرف سهام می‌گویند

(منصفانه) این دارایی‌ها به مراتب بالاتر از ارزش دفتری منعکس شده از دفاتر مالی شرکت است. در چنین شرایطی شرکت به منظور اصلاح ساختار مالی خود می‌تواند اقدام به افزایش سرمایه از محل تجدید ارزیابی دارایی‌های خود کند. متناسب با افزایش سرمایه از این محل، به سهام‌داران سهام جایزه تعلق می‌گیرد. نکته قابل توجه این است که در شرایط تورمی شدید هر

بر پرداخت مبلغی که بابت حق تقدم به فروشنده می‌پردازد، مبلغ مطالبه شده توسط شرکت را هم به حساب شرکت واریز نماید. لازم به توضیح است معمولاً مهلت استفاده از گواهی‌های حق تقدم در خرید سهام جدید در یک بازه زمانی ۶ روزه خلاصه شده است. اگر سهام‌داری در مهلت مقرر برای پذیره نویسی اقدام نکند، شرکت پس از اتمام دوره پذیره نویسی، گواهی‌های باقی‌مانده را به‌عنوان حق تقدم استفاده نشده از طریق بورس اوراق بهادار در معرض فروش عمومی قرار می‌دهد و پس از فروش، مبلغ حاصل از فروش را به حساب سهام‌داران قبلی واریز می‌کند. به این صورت افراد جدید می‌توانند حق تقدم استفاده نشده را بخرند و جایگزین سهام‌داران قبلی شوند.

### ۳. افزایش سرمایه از محل تجدید ارزیابی دارایی‌ها:

دارایی‌های ثابت مشهود در ترازنامه یک شرکت، به‌میزان ارزش دفتری آن‌ها ثبت می‌شود. سرمایه‌گذاری‌های شرکت نیز به‌میزان بهای تمام شده آن‌ها ثبت می‌شوند. از جمله دارایی‌های ثابت مشهود می‌توان به زمین، ساختمان، ماشین‌آلات و تجهیزات و... اشاره کرد. ارزش دفتری در واقع بهای تمام شده تاریخی دارایی‌های مذکور پس







# فرا تر از یک رسانه

شبکه ارتباطی با فن سالاران

[www.sitefansalaran.ir](http://www.sitefansalaran.ir)



#فن سالاران

با ما در تماس باشید

۰۲۱-۸۸۳۵۰۴۹۹

۰۹۱۹۵۵۳۵۸۱۳

Email: [info@sitefansalaran.ir](mailto:info@sitefansalaran.ir)



وحید ضرابی نسب  
ژورنالیست و فعال رسانه

## چگونه ترسیم شده‌اند؟

# داروسازان و شرکت‌های دارویی پر پرده جادویی سینما

### یک مقدمه کوتاه از سردبیر:

به گونه‌ای که شایسته است، دریابند و به شعاع خود اقدامی کنند. از این شماره، مطالبی را انتشار می‌دهیم (به قلم دکتر ضرابی نسب)، که برای نخستین بار در تاریخ رسانه‌ها و مجلات تخصصی انجام پذیرفته است؛ رابطه دارو و سینما. شخصا از میان فیلم‌هایی که برای این شماره معرفی شده است، "مرد سوم" (به کارگردانی کارول رید) را می‌پسندم و توصیه می‌کنم همه عزیزان با فیلم و سینما و نگاهی که به صنعت دارو و داروسازان دارد، بیشتر و بیشتر آشنا شوند. از فرنگ و نقد گریزی نیست. اکنون باید تغییری در این تصویرسازی‌ها داد.

در هر صنف و دسته و مقامی هم که باشید، گریزی از فرهنگ و نقد نیست، و در این روزگار که دیگر هرگز نمی‌توان از تصویری که در جامعه و محیط از خودتان می‌سازید، گریخت. اکنون دوربین‌ها همه جا هستند و همه‌رقمه ما را می‌پایند. پیشتر هم سینما و تلویزیون تصویرهایی از ما ساخته‌اند و این داستان «پردازش» کماکان ادامه دارد... برای پدیدآوردگان و نویسندگان مجله «فن‌سالاران» بسیار ارزشمند است که فواصل کاذب هر چیزی را کم‌رنگ و بی‌رنگ کنند و همگان هم‌جواری و «ساخت دادن» به دنیای جدید را

عمر رابطه دارو با دنیای فیلم‌ها هم نه به این بلندا، اما متنوع و چشم‌افسا است، البته با یک تفاوت اساسی: نگاه سینماگران و فیلمسازان به توانمندی‌های داروسازان مثبت، اما به شرکت‌های دارویی غالباً منفی و ردیلانه است. به همین بهانه، در این مطلب، نقیبه زده‌ایم به مهم‌ترین آثار سینمایی و (مطلب بعدی) سریال‌های تلویزیونی ایران و جهان که بر محور دارو چرخیده‌اند...  
تعدادی از این آثار را بشناسیم:

ترسیم شد، و در اواخر دهه ۱۹۲۰ و تانیمه دهه ۱۹۳۰ که با ناطق شدن سینما، فیلم‌های رمانس یا جنایی با موضوعات درمانی و بیمارستانی اوج گرفت، با آثاری چون پزشک (۱۹۲۸)، پرستار شب (۱۹۳۱)، پزشکان (۱۹۳۴)، دکتر مونیکا (۱۹۳۴)، عروس فرانکشتاین (۱۹۳۵) و بعدتر به خلق شاهکارهایی کلاسیک انجامید که در تاریخ سینما ماندگار شدند: دکتر ژیاگو، ریش قرمز، دیوانه‌ای از قفس پرید، مش، دکتر استرنج لاد و جنایت و جنحه.

رابطه بین هنر هفتم و دنیای سلامت و پزشکی، همواره پررنگ، موثر و جریان‌ساز بوده و چه جلوه‌گری منفی و خبیثانه از پزشکان و چه ترسیم مهر و مهارت‌های کادر درمان، از موضوعات مورد علاقه فیلمسازان بوده است.

می‌توان ردّ این اشتیاق را از همان سوژه‌ای گرفت که از سال‌های ابتدایی هنر هفتم در شاهکار "مری شلی" خیلی زود خودش را به پرده نقره‌ای کشاند و اولین دکتر خبیث در فرانکشتاین (۱۹۱۰-جیمز سرل داوولی)



## سوداگران درد Pain Hustlers

کارگردان: دیوید ییتس  
 بازیگران: امیلی بلانت، کریس ایوانز، اندی گارسیا  
 تولید: ۲۰۲۳ - آمریکا - ۱۲۶ دقیقه  
 امتیاز: ۵،۵ از ۱۰  
 فیلم به موضوع فساد شرکت‌های داروسازی می‌پردازد. لایزا دریک که در یک استارت‌آپ دارویی شکست خورده، در تلاش برای زندگی بهتر خود و دخترش، در فروشگاه‌های در فلوریدا مشغول به کار می‌شود. درست در زمانی که جذابیت و جسارت او باعث شروع یک زندگی عالی شده‌است، او خودش را در مرکز یک توطئه جنایتکارانه با عواقب مرگبار دارویی می‌بیند: تجارت قرص‌های غیر مجاز و...!



## دختر شیرین Sweet Girl

کارگردان: برایان اندرو مندوزا  
 بازیگران: جیسون موموآ، ایزابلا مونر، رضا جفری  
 تولید: ۲۰۲۱ - آمریکا - ۱۱۰ دقیقه  
 امتیاز: ۵،۵ از ۱۰  
 موقعیتی که ری کوپر در آن قرار دارد، انتهای زندگی یک مرد است. اگر داروهای لازم به زن مبتلا به سرطان او، نرسند، قطعاً خواهد مرد و شرایط روحی دخترش هم ناگوار است. هرچند داروهای مورد نیاز، به‌تازگی تولید شده، اما لابی‌های سیاسی و تجاری ابرشرکت‌های داروسازی، دست به دست هم داده‌اند تا داروهای لازم به او نرسند. ری خودش را در مقابل یک سیستم بزرگ می‌بیند و بی‌پروا به قلب آن هجوم می‌برد.



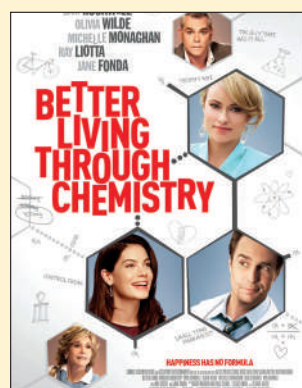
## سوء رفتار Misconduct

کارگردان: شینتارو شیموساوا  
 بازیگران: سم راکول، آل پاچینو، آنتونی هاپکینز  
 تولید: ۲۰۱۶ - آمریکا - ۱۰۵ دقیقه  
 امتیاز: ۵،۳ از ۱۰  
 داستان بن کی‌هیل، وکیل جوانی است که مسئولیت دفاع از بیماران آسیب دیده را علیه آرتور دنگینگ، مالک یک شرکت دارویی برعهده می‌گیرد. وی یک مدیر بانفوذ و پولدار داروسازی است که به‌دنبال یک رشته تقلب در ساخت داروها و اهمال شرکتش، موجب مرگ برخی بیماران شده و افتضاحی بزرگ به پا کرده‌است. کی‌هیل وقتی به چالش کشیده می‌شود که معشوقه‌اش، امیلی، که در دفتر دنگینگ کار می‌کند، به‌طرزی مشکوک کشته می‌شود و...



## زندگی بهتر از طریق شیمی Better Living Through Chemistry

کارگردان: دیوید پوزامنتیر  
 بازیگران: سم راکول، اولیویا وایلد، میشل موناهن،  
 تولید: ۲۰۱۴ - آمریکا - ۹۱ دقیقه  
 امتیاز: ۶،۲ از ۱۰  
 داگلاس وارنی داروسازی جوان‌سال است که چه در داروخانه و چه در زندگی زناشویی، روزگاری سرد و کسالت‌بار را می‌گذراند. وی در حین کار با الیزابت، همسر یک بانکدار آشنا می‌شود. داگلاس نیز تحت تاثیر اغواگری‌های زن که معتاد به مخدر است، از مهارت داروسازی خود استفاده کرده و مواد مخدر سفارشی از مواد اولیه دارویی تهیه می‌کند؛ و بعد هم قتل با دست کاری در دُر داروی قلب شوهر بانکدارش!



## عوارض جانبی Side Effects

- کارگردان: استیون سودربرگ
- بازیگران: رونی مارا، چنینگ تیتوم، جود لا
- تولید: ۲۰۱۳ - آمریکا - ۱۰۶ دقیقه
- امتیاز: ۱۰ از ۷٫۱

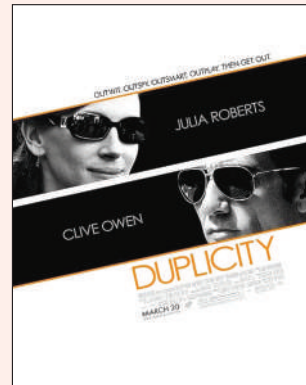
فیلم درباره امیلی، زنی جوان است که درگیر افسردگی مزمن شده و زندگی‌اش از هم می‌پاشد تا جایی که اقدام به خودکشی می‌کند، که اما ناموفق است. روانپزشک او، جانانان بنکس، تصمیم می‌گیرد یک داروی آزمایشی جدید را برای او تجویز کند، اما عوارض جانبی این دارو منجر می‌شود زن، شوهرش را در حالت "راه رفتن در خواب" به قتل برساند. اینک جانانان باید ثابت کند قاتل واقعی کیست؟ زن یا شرکت داروساز؟



## دورویی Duplicity

- کارگردان: پتونی گیلروی
- بازیگران: کلایو اوون، جولیا رابرتز، تام ویلکینسون
- تولید: ۲۰۰۹ - آمریکا - ۱۲۵ دقیقه
- امتیاز: ۱۰ از ۶٫۱

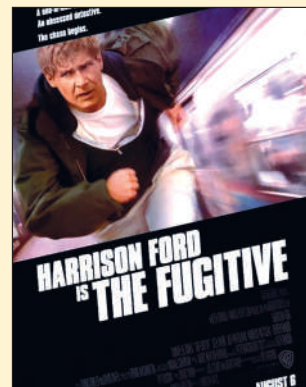
کلر و رای جاسوس‌هایی هستند که برای دو شرکت دارویی رقیب هم‌دیگر کار می‌کنند. یکی از شرکت‌ها، دارویی جدید اختراع کرده که قرار است تحویلی در صنعت ایجاد کند: از بین بردن طاسی سر! اما شرکت رقیب قصد دارد که فرمول آن را دزدیده و به نام خود، دارو را وارد بازار کند. رای و کلر عاشق هم‌دیگر هستند و البته عاشق ۳۵ میلیون دلار ارزش این فرمول! نقشه آن‌ها آن طور که تصور می‌کنند پیش نمی‌رود!



## فراری THE FUGITIVE

- کارگردان: اندرو دیویس
- بازیگران: هرین فور، تامی لی جونز، جولیان مور
- تولید: ۱۹۹۳ - آمریکا - ۱۲۷ دقیقه
- امتیاز: ۱۰ از ۷٫۸

ریچارد کیمبل، جراح شناخته شده، طی دسیسه‌ای، مسئول قتل همسرش شناخته شده و به مرگ محکوم می‌شود. او در جستجوهایش برای اثبات بی‌گناهی، به پلیسی می‌رسد که در استخدام یک شرکت داروسازی بزرگ است که می‌خواهند داروئی را که کیمبل کشف کرده، به نام خودش آن روانه بازار کنند و البته قرار بوده قربانی اصلی خود کیمبل باشد، نه همسرش! اما توطئه مهم‌تر جایی دیگر است: پنهان کردن عوارض زیان‌بار این دارو!





## مرد پزشک Medicine Man

- کارگردان: جان مک تیرنان
- بازیگران: شان کانری، لورین براکو، جوزه ویلکر
- تولید: ۱۹۹۲ - آمریکا - ۱۰۶ دقیقه
- امتیاز: ۶ از ۱۰

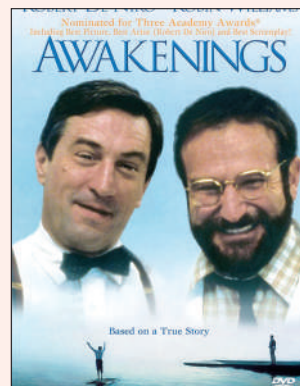
یک شرکت داروسازی، بیوشیمیست خود را به جنگل‌های بارانی آمازون می‌فرستد تا محقق‌ی به نام رابرت کمپبل را پیدا کند، زیرا وی موفق به کشف داروی "سرطان" شده، هرچند تلاش او برای سنتز این ترکیب، شکست خورده است. در این مسیر پای یک شرکت چوب‌بری که عامدانه مردم بومی را در معرض عوامل بیماری‌زای بالقوه کشنده قرار می‌دهد هم به ماجرا باز می‌شود. حالا با پسرکی با نئوپلاسم‌های بدخیم و البته گل‌های شفابخش هم آشنا می‌شویم که...



## بیداری‌ها Awakenings

- کارگردان: پنی مارشال
- بازیگران: رابین ویلیامز، رابرت دنیرو، جان هرد و ...
- تولید: ۱۹۹۰ - آمریکا - ۱۲۱ دقیقه
- امتیاز: ۸٫۸ از ۱۰

فیلم درباره دکتر مالکولم سایر، متخصص مغز و اعصاب مطرح است؛ که اثر داروی لوودوپا L-DOPA را کشف کرد. او این دارو را بر روی بیماران کاتاتونایی که فعالیت‌های عادی زندگی‌شان متوقف شده و مردم آن‌ها را مجسمه می‌خوانند، امتحان می‌کند. لِنارد لوو نیز یکی از همین بیماران است. بیمارانی که پس از چندین دهه از خواب بیدار می‌شوند و باید در زمان جدید و با یک زندگی جدید دست و پنجه نرم کنند.



## مرد سوم The Third Man

- کارگردان: کارول رید
- بازیگران: جوزف کاتن، اورسن ولز، برنارد لی و جفری کین
- تولید: ۱۹۴۹ - آمریکا - ۱۰۴ دقیقه
- امتیاز: ۸٫۱ از ۱۰

هالی مارتینز نویسنده رمان‌های عامه‌پسند برای دیدن دوست خود هری لایم به وین می‌رود، اما درست روزی که به وین می‌رسد، لایم در یک تصادف رانندگی کشته می‌شود. آنا نامزد لایم و بعضی از دوستانش به این حادثه مشکوک‌اند. هالی به دنبال سرنخ مرگ دوستش و پس از پرس‌وجوهای متوجه می‌شود که هری در بازار سیاه دارو دست داشته است. یچیدگی اصلی وقتی است که مارتینز درمی‌یابد هری لایم هنوز زنده است!



معرفی یکی از رسانه‌های فعال در صنعت داروی کشور

# «دوشنبه‌های دارویی» و پانزده اصل حاکم بر آن



## دوشنبه‌های دارویی

بتواند به‌عنوان یک مرجع کاملا تخصصی، چالش‌های حوزه دارو، مکمل‌های غذایی و تجهیزات پزشکی را مورد بحث و بررسی قرار دهد و در این مسیر خود را به اصول شفاف‌سازی بی‌طرفانه معتقد می‌داند.

### نشست‌های حضوری

بعد از برگزاری بیش از یکصد نشست کلاب هاوسی و با توجه به آشنایی بسیاری از اعضای اکوسیستم دارویی کشور با مجموعه دوشنبه‌های دارویی و نوع رفتارها و ارزش‌های آن، از آبان ماه ۱۴۰۱ برگزاری نشست‌ها به‌صورت حضوری در دستور کار قرار گرفت که خوشبختانه با استقبال فعالان دارویی کشور نیز مواجه شد و به این صورت دوشنبه‌های دارویی، برگزاری ایونت‌ها و نشست‌های حضوری را به‌صورت فصلی در برنامه‌های خود گنجانید.

### پانزده ارزش حاکم بر دوشنبه‌های دارویی

۱. دوشنبه‌های دارویی، باید زمینه‌ساز تقویت فرهنگ گفت‌وگو باشد. گفت‌وگویی که از یک سو تحلیلی و به دور از سطحی‌نگری باشد و از سوی دیگر همراه با متانت، احترام به رای مخالف، خویشتن‌داری و به دور از تخریب شخصیت‌ها باشد.
۲. دوشنبه‌های دارویی، باید مستقل و بی‌طرف باشد.
۳. دوشنبه‌های دارویی دنبال صدور بیانیه نیست.

دوشنبه‌های دارویی، یک مجموعه مستقل و متمایز، برآمده از گفت‌وگوی تخصصی فعالان حوزه سلامت و دارو است که به‌صورت متمرکز بر اخبار، تحلیل‌ها و سیاستگذاری صنعت دارویی کشورمان توجه دارد و تلاش می‌کند مشکلات و معضلات عرصه‌های تولید، تولید قراردادی، واردات و توزیع فرآورده‌هایی از قبیل دارو، مکمل‌های غذایی، پلاسما، داروهای گیاهی و همچنین مباحث مربوط به حوزه اقتصاد داروخانه را در گفت‌وگو با صاحب نظران این عرصه مورد واکاوی قرار دهد.

### کلاب هاوس دوشنبه‌های دارویی

دوشنبه‌های دارویی در گام نخست، عنوان یک برنامه کلاب هاوسی بود که از اواسط اردیبهشت ماه سال ۱۴۰۰ به‌صورت تخصصی آغاز به فعالیت کرد و به‌شکل مستمر، با حضور چهره‌های سرشناس، هر دوشنبه راس ساعت ۲۱ موضوعات اصلی حوزه دارو و سلامت را مورد بحث و بررسی قرار می‌داد.

### پایگاه خبری دوشنبه‌های دارویی

پس از برگزاری بیش از چهار برنامه اصلی و فوق‌العاده در کلاب هاوس، با توجه به نیازی که احساس می‌شد، پایگاه خبری دوشنبه‌های دارویی از شهریور ماه ۱۴۰۰ در قالب یک رسانه حرفه‌ای آغاز به کار کرد.

شایان ذکر است این پایگاه خبری، کاملا مستقل بوده و وابستگی به هیچ یک از مجموعه‌های دارویی خصوصی، خصولتی یا دولتی ندارد و با رویکردی حرفه‌ای سعی دارد به‌طور توانمند تعالی جایگاه رسانه‌ها در حوزه دارو و تعالی صنعت دارویی کشور را در چشم‌انداز خود ببینید.

پایگاه خبری دوشنبه‌های دارویی، در چهارچوب منافع ملی و قوانین کشور فعالیت می‌کند و با رعایت هويت، شرافت و امانت‌داری رسانه‌ای، امیدوار است

۴. نظم، جزو ارکان اصلی دوشنبه‌های دارویی است.

۵. دوشنبه‌های دارویی، باید مشارکت ایجاد کند.

۶. دوشنبه‌های دارویی، ضمن اینکه باید مبتنی بر روش‌های آسیب‌شناسی، شناسایی نقاط ضعف و تقویت حرکت‌های اصلاحی و ریشه‌ای را هدف‌گیری کند، ولی در سوی مقابل، این رفتار باید به دور از سیاه‌نمایی بوده و در مسیر امیدآفرینی و انگیزه‌بخشی گام بر دارد.

۷. دوشنبه‌های دارویی، باید تلاطم ایجاد کرده و باورهای قدیمی یا بدیهی را زیر ذره‌بین قرار دهد.

۸. دوشنبه‌های دارویی، باید به‌روز باشد و از نوآوری حمایت کند.

۹. دوشنبه‌های دارویی، باید از حرف‌های تکراری و سوژه‌های تاریخ مصرف گذشته پرهیز کند.

۱۰. دوشنبه‌های دارویی، باید از شفافیت و حقیقت دفاع کند.

۱۱. دوشنبه‌های دارویی، باید مراقب باشد که حاشیه بر متن غالب نشود.

۱۲. دوشنبه‌های دارویی، باید منافع ملی و قانون اساسی را پاس داشته و بر مدار آن حرکت کند.

۱۳. دوشنبه‌های دارویی، باید ترویج‌دهنده رفتار صنفی باشد.

۱۴. دوشنبه‌های دارویی، باید تلاش کند که افراد مسئولیت صحبت‌های خودشان را بپذیرند.

۱۵. دوشنبه‌های دارویی، باید صندلی‌های مدیریتی را داغ و پاسخ‌گو کند.

### موسسان دوشنبه‌های دارویی

دوشنبه‌های دارویی توسط سعید اویس و امیر(حیدر) دولتی راه‌اندازی شده است و در این مسیر دست همه مخاطبان را به گرمی می‌فشارد و از هرگونه پیشنهاد یا انتقاد برای بهبود مأموریت خود، صمیمانه استقبال می‌کند.





دکتر شایان رمضانپور  
پزشک زیبایی

## مقدمه‌ای بر زیباتر شدن

# چشمات را باز کن

استفاده کند! بر طبق قوانین سازمان نظام پزشکی کشور و معاونت درمان وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی، هیچ شخص غیر پزشک حتی تحت نظر پزشک نیز مجاز به انجام تزریقات زیبایی نیست! و در صورتی که این امر به وقوع بپیوندد، در حقیقت، جرمی کیفری اتفاق افتاده است که قابلیت پیگیری قضایی را هم دارد.

پس این نکته را بدانیم که حتی کارشناسان رشته پیراپزشکی، پرستاری، مامایی و سایر رشته‌های مرتبط یا غیر مرتبط نیز مجاز به

تاییدیه‌های علمی در ایران و سایر نقاط جهان هستند.

اما اینکه چه محصولاتی استاندارد و مجاز هستند، روشی بسیار ساده برای تشخیص آن وجود دارد. محصولات مجوزدار، دارای یک لیبل از سازمان غذا و داروی وزارت بهداشت هستند که روی آن لیبل، تاریخ تولید و انقضا و کد محصول درج شده است. فقط کافی است قبل از استفاده آن محصول، تقاضا کنید که لیبل محصول به شما نشان داده شود و پک محصول در مقابل خود شما

در روزگاری که تمایل و استقبال عمومی برای انجام کارهای زیبایی در دنیا به بیشترین میزان خود در تاریخ رسیده است؛ حواشی و نکات پیرامون این امر نیز به بیشترین میزان رسیده!

کدام یک از کارهای زیبایی اصولی و علمی هستند؟

از چه محصولاتی باید برای انجام کارهای زیبایی استفاده کرد که دچار عارضه نشویم؟ چه کسانی مجاز به انجام تزریقات و کارهای زیبایی هستند؟

تبلیغاتی که در فضای مجازی می‌بینیم چقدر قابل اعتماد است؟

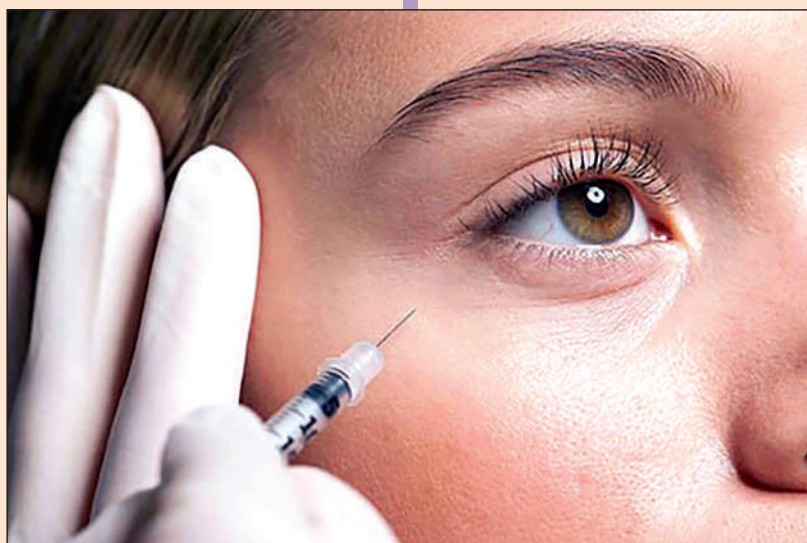
شاید این سوالات در ذهن شما هم متبلور بشوند، اما نکته مهم‌تر این‌جا است که هر کسی صلاحیت پاسخ دادن به این سوالات را ندارد! چرا؟! عرض می‌کنم.

خب طبعاً برخی ممکن است ذی‌نفع باشند یا برخی ممکن است صلاحیت علمی پاسخ به این سوالات را پیدا نکرده باشند و برخی دیگر ممکن است سهواً شما را دچار اشتباه یا گمراهی کنند و...

به همین خاطر می‌گویم به صورتی مختصر و مفید، توضیحاتی درباره این موارد عرضه کنم.

\*\*\*

در رابطه با تنوع کارهای زیبایی، باید گفت که حقیقتاً هر روز به تعداد کارهایی که می‌شنویم و یا می‌بینیم افزوده می‌شود! اما ممکن است همه آن‌ها پایه و اساس علمی لازم را کسب نکرده باشند و در کتاب‌های معتبر هم صحبتی از آنها نشده باشد! اما در مجموعه کارهایی از قبیل تزریق توکسین بوتولینوم (بوتاکس)، تزریق فیلرهای مجاز و کارگذاری نخ‌های لیفت و کلاژن‌ساز از جمله رایج‌ترین امور زیبایی هستند که همگی در صورتی که با تکنیک صحیح و علمی انجام پذیرند و از مواد مجوزدار استفاده شود، از جمله کارهای مجاز و دارای



مفتوح شود.

دقت بفرمایید که محصولات دارای لیبل سازمان غذا و دارو، در سایت این سازمان نیز قابل استعلام هستند.

\*\*\*

خب! تا کنون اشاره‌ای به امور مجاز در عرصه زیبایی و محصولات مجاز کردیم. اما مهم‌ترین مرحله، تزریق و یا کارگذاری محصولات در صورت و بدن افراد است! بدیهی است که معتقدیم تنها و تنها یک پزشک می‌تواند این محصولات را برای شما

انجام تزریقات زیبایی برای افراد نیستند! برای اطمینان از پزشک بودن فرد مورد نظر، می‌توانید شماره نظام پزشکی و یا نام پزشک را در سایت سازمان نظام پزشکی استعلام کنید. همچنین پروانه طبابت شخص مذکور باید در محل مطب یا کلینیک نصب، و مشخصات پروانه با شخص تزریق‌کننده همخوان باشد.

این مبحث بسیار مفصل و جذاب است، و در شماره جدید به تفصیل به آن خواهیم پرداخت.

# Lorgin Derm

Topical solution 250 mL

این دارو به صورت موضعی در درمان انواع درماتیت ها، اختلالات فولیکولی مو، اگزما و کلیه بیماری های مرتبط با RingWorm مصرف می گردد.

NEW



## لورژین درم

۲۵۰ میلی لیتر  
محلول موضعی

گروه دارویی: کراتولیتیک و ضد قارچ  
ترکیب: هر میلی لیتر از محلول حاوی:

اسید سالیسیک ..... ۱۰۰ میلی گرم  
بنزیل بنزوات ..... ۱۰ میلی گرم

موارد مصرف: این دارو بصورت موضعی در درمان انواع درماتیت ها، اختلالات فولیکولی مو، اگزما و کلیه بیماری های مرتبط با RingWorm مصرف می گردد. مقدار و روش مصرف: پس از زدودن موهای اطراف ناحیه مبتلا و برداشتن پوسته های احتمالی موضع، دارو ۲ بار در روز روی آن مالیده و تا حصول بهبودی کامل این عمل را ادامه دهید.

موارد احتیاط: از دسترس کودکان دور نگه داشته و دست های خود را پس از استفاده خوب بشوئید.

منع مصرف: ندارد

گونه هدف: گاو، گوسفند و بز

شرایط نگهداری: در دمای ۱۰-۲۵ درجه سانتی گراد، در جای خشک، خنک و دور از نور مستقیم نگهداری شود.



تحت نظارت سازمان دامپزشکی کشور  
فقط برای مصرف دامپزشکی

ZAGROS  
PHARMED

Zagros Pharmed Pars Pharma. Co.  
Borujerd - Iran

ZAGROS  
PHARMED

Zagros Pharmed Pars Pharma. Co.  
Borujerd-Iran

 [www.zagrospharmed.com](http://www.zagrospharmed.com)  
 zagrospharmed



1000  
mL

# OxyZanid®

Oxyclozanide Oral Suspension

کنترل و درمان فاسیولوز مزمن (تمام گونه های فاسیولا) حتی  
کرم های موجود در مجاری صفراوی (گاو، گوسفند و بز)

جایگزینی مناسب برای ترکیبات کلوزانتل

برای  
اولین بار  
در ایران



ZAGROS  
PHARMED

Manufactured by:  
Zagros Pharmed Pars Pharma. Co.  
Borujerd - Iran





فانسالاران

Fansalaran

Magazine No. 5

ما توانستیم

میلیارد تومان

2011

رکورد فروش ماهیانه تاریخ داروسازی ابوریحان  
۶۴ درصد جهش نسبت به مدت  
مشابه سال پیش

شرکت داروسازی  
ابوریحان

