



DR SEYED MASOUD  
MOUSAVI

دکتر

سید مسعود موسوی

**تجارت را ساده یاد بگیرید**

**مقاله چهارم : صادرات قرص های مسهل**

**دکتر سید مسعود موسوی**

**کارآفرین برتر ۵ کشور عربی**

**موسس هلدینگ الکترونیکی دارو کشور**

 [masoud\\_almosavi](https://www.instagram.com/masoud_almosavi)

 02128420853

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

 +989127598664

## موضوع: صادرات قرص های مسهل

۱ - مسهل چیست؟

۲- داروی ملین چیست؟

۳- نام رایج داروهای ملین یا مسهل

۴- صادرات داروهای مسهل

۵- مجوز های صادرات دارو

۶- مشکلات صادرات دارو

۷- کدام کشور بیشترین دارو را از ایران می‌خرد؟

۸- چگونه داروهای مسهل را بفروشیم؟

۹- نکات پیدا کردن مشتری خارجی برای داروهای مسهل

نتیجه گیری



## مقدمه

طب سنتی ایران دارای سابقه درخشان با منابع مکتوب فراوان در عرصه پزشکی است و در درمان بیماری‌ها همچون مکاتب دیگر، از داروها استفاده می‌نماید. یکی از مهم‌ترین دسته‌ها دارویی مورد استفاده در این طب؛ مسهل‌ها نام دارند که این داروها به دفع اخلاط فاسد یا به عبارتی مواد زاید از بدن می‌پردازند. پاکسازی بدن از اخلاط فاسد یا مواد زاید از روش‌های اصلی درمان در طب سنتی ایران می‌باشد و شناخت این روش‌های درمانی و داروهای مورد مصرف در این موارد می‌تواند به عنوان اجزایی از مبانی درمان در مطالعات بالینی متعدد مورد توجه قرار گرفته و حتی نویدبخش بهبودی بیماران به عنوان روشی جایگزین و یا مکمل در روش‌های درمانی رایج امروز باشد.

کل میزان صادرات دارو از ایران در سال ۱۴۰۱، ۶۹ میلیون و ۷۴۸ هزار و ۶۶۱ دلار بوده که بیش از نیمی از آن به میزان ۳۷ میلیون و ۸۵۸ هزار و ۸۹۷ دلار به کشور سوریه بوده است.

بر اساس این آمار بعد از سوریه، صادرات دارو به عراق با ۹ میلیون و ۵۲۸ و ۱۱۸ دلار، روسیه با ۸ میلیون و ۱۵۶ هزار و ۵۱۵ دلار، افغانستان با ۶ میلیون و ۶۷۲ هزار و ۵۹ دلار، ترکیه با یک میلیون و ۹۷۵ هزار و ۸۱۷ دلار و ونزوئلا با یک میلیون و ۲۷۲ هزار و ۶۷ دلار صادرات دارو در رتبه‌های دوم تا پنجم صادرات دارو از ایران قرار دارند.

این آمار نشان می‌دهد صادرات دارو فقط به ۶ کشور سوریه، عراق، روسیه، افغانستان، ترکیه و ونزوئلا بیش از یک میلیون دلار در سال است.

## فهرست مطالب

۴	..... مسهل چیست؟
۴	..... داروی ملین چیست؟
۵	..... نام رایج داروهای ملین یا مسهل
۵	..... صادرات داروهای مسهل
۷	..... مجوز های صادرات دارو
۹	..... مشکلات صادرات دارو
۱۰	..... کدام کشور بیشترین دارو را از ایران می‌خرد؟
۱۰	..... چگونه داروهای مسهل را بفروشیم؟
۱۲	..... نکات پیدا کردن مشتری خارجی برای داروهای مسهل
۱۴	..... نتیجه گیری



## ۱- مسهل چیست؟

مسهل، که اغلب مردم آن را با ملین اشتباه می‌گیرند، به مجموعه‌ای از داروها اطلاق می‌شود که عملکردی شبیه به ملین‌ها دارند اما از نظر قدرت اثرگذاری قوی‌تر هستند. در حقیقت، مسهل‌ها با هدف رفع یبوست کمک می‌کنند، ولی تأثیر آن‌ها بسیار قوی‌تر از ملین‌های معمولی است. کارکرد اصلی مسهل‌ها پاکسازی کل روده است و بنابراین، آن‌ها عمدتاً در موارد یبوست شدید مورد استفاده قرار می‌گیرند. جالب است بدانید که برخی از داروهای ملین در دوزهای بالاتر به عنوان مسهل عمل می‌کنند. استفاده از مسهل‌ها معمولاً برای موارد خاص و تحت نظارت پزشک توصیه می‌شود، زیرا استفاده بی‌رویه و بدون نظر کارشناسی از آن‌ها می‌تواند به سیستم گوارشی آسیب برساند و عوارض جانبی ناخواسته ایجاد کند.

## ۲- داروی ملین چیست؟

DR SEYED MASOUD  
MOUSAVI

ملین‌ها دسته‌ای از داروها هستند که برای درمان یبوست به کار می‌روند. این داروها می‌توانند به دو شکل طبیعی و شیمیایی موجود باشند و بدون نیاز به نسخه پزشک قابل استفاده‌اند. استفاده از ملین‌ها به شما کمک می‌کند تا از عوارض ناشی از یبوست مانند بواسیر پیشگیری کنید. با این حال، استفاده طولانی مدت از ملین‌ها توصیه نمی‌شود، زیرا ممکن است به مرور زمان تأثیر خود را از دست داده و حتی می‌تواند به عملکرد طبیعی روده آسیب برساند. لازم به ذکر است که ملین‌ها با مسهل‌ها متفاوت هستند و کاربرد متفاوتی دارند.

معنای لغوی ملین عبارتست از نرم گرداننده و آنچه که موجب سهولت عمل دفع شود، همچنین به ماده یا دارویی که به جهت رفع یبوست مصرف می‌کنند، نیز ملین گفته می‌شود.

### ۳- نام رایج داروهای ملین یا مسهل

#### اسامی تجاری دارو:



- قرص و شربت سی لاکس
- سامی لاکس
- سالاکس
- شربت لاکتولوز
- ساشه سوربیتول
- ساشه و پودر پسیلیوم
- PEG
- روغن کرچک (castor oil)
- شیاف گلیرین

#### DR SEYED MASOUD MOUSAVI

### ۴- صادرات داروهای مسهل

صادرات دارو یک فرآیند پیچیده است و نیاز به رعایت قوانین و مقررات مختلف دارد. در اینجا یک مرور کلی از چگونگی صادرات دارو ارائه می‌شود:

۱. ثبت شرکت: اگر شما یک شرکت داروسازی هستید و می‌خواهید داروهای تولیدی خود را صادر کنید، باید در کشور خود شرکتی را تأسیس کنید و تمام مراحل مربوط به مالی و مالکیت را انجام دهید.

۲. مطالعه مقررات: قبل از هر چیز، شما باید مقررات صادرات دارو در کشوری که می‌خواهید به آن صادر کنید را مطالعه کنید. هر کشور قوانین و مقررات مخصوص به خود دارد که باید رعایت شوند.

۳. تولید دارو: داروهایی که می‌خواهید صادر کنید، باید توسط شرکت شما تولید شوند و باید به استانداردهای مورد نیاز برای صادرات داروها تطابق داشته باشند.

۴. اخذ مجوزها: شما باید از مراجع مربوطه در کشور خود مجوزهای لازم برای صادرات دارو به کشور مقصد را دریافت کنید. این مجوزها شامل مجوز تولید، مجوز واردات و صادرات، مجوز بهداشتی و دیگر مجوزهای مورد نیاز است.

۵. تعیین بازار مقصد: شما باید بازار مقصد خود را انتخاب کنید و تحقیقات بازاری انجام دهید تا به درک بهتری از نیازها و الزامات مخصوص به آن بازار برسید.

۶. بسته‌بندی و نقل و انتقال: داروهای شما باید به شکل مناسب بسته‌بندی شوند و سپس به کشور مقصد ارسال شوند. شما باید از شرکت‌های حمل و نقل معتبر و تخصصی استفاده کنید.

۷. رعایت تعرفه‌ها و مالیات: شما باید تعرفه‌ها و مالیات مرتبط با صادرات داروها را پرداخت کنید.

۸. انجام مراحل گمرکی: داروهای شما باید از طریق گمرک کشور مقصد وارد شوند. شما باید اسناد و مدارک مربوطه را تهیه کرده و تمامی مراحل گمرکی را پیگیری کنید.

۹. تقاضا از مجوزهای ویژه: در برخی موارد، برای ورود داروها به کشور مقصد، نیاز به مجوزهای ویژه مثل مجوز بهداشتی و اصالت داروها ممکن است وجود داشته باشد.

۱۰. انجام مراحل پس‌اصدارت: پس از صادرات داروها، شما باید مراحل پس‌اصدارت از جمله مراقبت از محصولات و خدمات پس‌اصدارتی را انجام دهید.

## ۵- مجوز های صادرات دارو

صادرات داروها به کشورهای مختلف نیاز به مجوزهای مختلف دارد. هنگامی که شما به عنوان یک شرکت داروسازی یا تولید کننده دارو می‌خواهید داروهای خود را به بازارهای خارجی صادر کنید، باید از مجوزهای مربوطه استفاده کنید. مهمترین مجوزهای مورد نیاز عبارتند از:

۱. مجوز تولید: شما باید از ادارات بهداشتی و دارویی کشور خود مجوز تولید داروها را دریافت کنید. این مجوز نشان می‌دهد که توانایی تولید داروهای مورد نیاز را دارید و کیفیت تولیدتان را تضمین می‌کند.

۲. مجوز واردات و صادرات: برای انجام معاملات صادراتی، شما باید مجوز واردات و صادرات از مراجع دولتی مربوطه در کشور خود درخواست کنید.

۳. مجوز بهداشتی: داروها باید به مقررات بهداشتی و ایمنی مربوطه رعایت شوند. شما باید مجوز بهداشتی از ادارات بهداشتی معتبر کشور خود دریافت کنید.

۴. مجوز تایید اصالت: در برخی موارد، شما باید تایید اصالت داروها را از ادارات مربوطه بگیرید تا اثبات کنید که داروها اصلی و معتبر هستند.



۵. مجوزهای ویژه: در موارد خاص، مانند داروهای نسبتاً جدید یا حساس، ممکن است نیاز به مجوزهای ویژه دارید که توسط ادارات بهداشتی و دارویی معتبر صادر می‌شوند.

۶. مجوز واحد یا نماینده محلی: در برخی کشورها، شما ممکن است نیاز به داشتن نماینده یا واحد محلی در کشور مقصد داشته باشید که مجوزهای مختلف را دریافت کند و مسائل مرتبط با صادرات را پیگیری کند.

۷. مجوزهای گمرکی: برای عبور داروها از گمرک و وارد کشور مقصد شدن، نیاز به انجام مراحل گمرکی مرتبط و دریافت مجوزهای گمرکی دارید.

مهمترین مرجع برای اطلاعات دقیق در مورد مجوزهای صادرات داروها، ادارات بهداشتی و دارویی کشور شما و سازمان‌های تجارت و صنعت مربوط به داروها در کشور مقصد خواهد بود. همچنین، مشاوران حقوقی و مشاوران تجاری متخصص در زمینه صادرات دارو می‌توانند به شما کمک کنند تا اطلاعات مورد نیاز را به دست آورید و مراحل مربوط به صادرات داروها را انجام دهید.

## ۶- مشکلات صادرات دارو

صادرات داروها یک فرآیند پیچیده است و با چالش‌های متعددی مواجه می‌شود. در زیر به برخی از مشکلات شائع در صادرات داروها اشاره می‌کنم:

۱. مقررات بهداشتی و دارویی: مقررات بهداشتی و دارویی بسیار سخت‌گیرانه هستند و باید به دقت رعایت شوند. این مقررات ممکن است میزان تست‌ها و مدارک مورد نیاز را افزایش دهند و زمان مورد نیاز برای اخذ مجوزها را افزایش دهند.

۲. تایید اصالت: برای اطمینان از اصالت داروها و جلوگیری از تقلب، بسیاری از کشورها تایید اصالت را از شرکت‌ها می‌خواهند که ممکن است زمان‌بر و پیچیده باشد.

۳. مشکلات مالی و تجاری: مشکلات مالی ممکن است از جمله ارزش ارزیابی داروها در بازارهای خارجی، تاخیر در دریافت پرداخت‌ها و مشکلات مالی متفاوت در بازارهای مقصد، باعث مشکلات شود.

۴. تغییر در قوانین و مقررات: قوانین و مقررات صادرات داروها ممکن است به طور مکرر تغییر کنند، و این موجب نیاز به تطابق مداوم شود که باعث مشکلات اجرایی شود.

۵. بازاریابی و رقابت: شرکت در بازارهای بین‌المللی دارو معمولاً با رقابت شدید همراه است. برندینگ و بازاریابی داروها ممکن است چالش‌های خود را داشته باشد.

۶. مشکلات ویروسی و ارسال داروها: حوادث ناگوار مانند ویروس‌ها (مثل COVID-19) می‌توانند تأثیرات جدی بر صادرات داروها داشته باشند، از جمله تأخیر در تولید و ارسال داروها.

۷. مشکلات گمرکی: مراحل گمرکی در کشور مقصد ممکن است پیچیده باشد و مشکلاتی مثل معرفی مالیات و تعرفه‌ها، ایجاد تأخیرهای طولانی در تردد داروها ایجاد کند.

۸. مشکلات حقوقی: توافق‌نامه‌ها، حقوق مالکیت معنوی، مسائل حقوقی بین‌المللی و قراردادهای مشکل‌ساز ممکن است موجب مشکلات حقوقی شود.

## ۷- کدام کشور بیشترین دارو را از ایران می‌خرد؟

در بررسی آمارهای جزئی به نظر می‌رسد که فاصله میان صادرات و واردات این اقلام در اقتصاد ایران بسیار زیاد است. در پنج ماهه نخست سال جاری ایران حدوداً ۴۰ میلیون دلار دارو صادر کرده که این عدد تنها ۰,۲ درصد از کل صادرات کشور را شامل می‌شود. این در حالی است که با رسیدن وزن اقلام صادراتی ایران به ۱۰۵ هزار تن، نسبت به مدت مشابه سال گذشته رشدی حدوداً ۳۰ درصدی به ثبت رسیده است.

در میان کالاهای صادراتی، آنتی‌سرم‌ها و مشتقات خونی با ۱۴,۶ میلیون دلار، ۳۶ درصد از صادرات ایران در این حوزه به شمار می‌رود و پس از آن رادیو داروها با ۳۰ درصد در رده بعدی قرار دارند. در میان اصلی‌ترین واردکنندگان دارو از ایران اما آلمان صدرنشین است. حدود ۳۰ درصد از کل صادرات دارویی ایران معادل ۱۲,۲ میلیون دلار به آلمان انجام شده است. سوریه با ۱,۶، افغانستان با ۴,۴، ترکیه با سه و اتریش با ۲,۲ میلیون دلار دیگر واردکنندگان اصلی دارو از ایران در پنج ماهه نخست سال جاری بوده‌اند.

## ۸- چگونه داروهای مسهل را بفروشیم؟

مهم‌ترین اصل در فروش دارو، شناخت نیاز بیمار است.

بحثی که در این مطلب با عنوان چگونه دارو بفروشیم؟ مهم است و به آن می‌پردازیم این است که معمولاً وقتی قصد فروش یک محصول را داریم عمده توجه بازاریاب یا فروشنده به خود محصول جلب می‌شود؛ اما در فروشندگی دارو اولین قدم شناخت نیاز مشتری که در اینجا بیمار است، مطرح می‌شود.



بازار فروش دارو خیلی متأثر از نیاز بیمار است. اینکه دارویی که شما به‌عنوان فروشنده یا بازاریاب در دست دارید برای بیماری خاص یا شرایط خاص تولید شده است یا نه در آمار فروش شما بسیار چشمگیر است. اگر شرایط داروی شما چنین است، مشتری برحسب نیاز حتماً خریدار شما خواهد بود و کار شما از این نظر راحت‌تر خواهد بود؛ اما از این جهت که بازار شما محدود است و برای یک گروه خاص تعریف شده است کار سخت خواهد شد.

اگر داروی مدنظر شما خاص نیست؛ اما مورد نیاز بیمار است به این معنی که برای اولین بار وارد بازار نشده است از این نظر که شناخته شده است و بیمار احساس نیاز می‌کند، راحت‌تر است؛ اما از این جهت که حتماً رقیبانی وجود دارند و در این زمینه رقابت کار آسانی نیست سخت‌تر است. اینجا مسئله‌ای که مهم می‌شود بحث عرضه و تقاضا است. اینکه به اندازه تقاضایی که در بازار وجود دارد عرضه هست یا خیر؟ اگر این دارو فروشندگانی از قبل دارد؛ اما همچنان تقاضا بیشتر است و بازار پاسخگوی نیاز بیمار آن نیست، جای خود را پیدا خواهید کرد. اما اگر عرضه و تقاضا برابر است و شما قصد دارید در این بازار وارد شوید قطعاً مزایای بیشتری برای داروی خود نیاز دارید. یکی از مزایایی که در بحث داروها بسیار از دید مشتری مهم است بحث قیمت است. برای این موضوع باید بررسی کنید که رقبای شما داخلی هستند یا خارجی؟ به واسطه تحریم‌ها داروهای خارجی از نظر قیمتی با داروهای داخل خیلی متفاوت هستند. اگر شما دارویی داخلی مشابه با داروی خارجی و البته با قدرت تأثیرگذاری مشابه در دسترس داشته باشید قطعاً فروش خوبی خواهید داشت؛ بنابراین یکی از اصلی‌ترین موارد در فروشندگی دارو شناخت نیاز بیمار و دغدغه‌های موجود است.





## ۹- نکات پیدا کردن مشتری خارجی برای داروهای مسهل

اولین سوالی که بعد از تصمیم گیری برای صادرات به ذهن متبادر می‌شود این است که چطور برای کالا یا خدماتم مشتری خارجی پیدا کنم. پیدا کردن مشتری خارجی چه اصول و استراتژی‌هایی دارد؟ به طور کلی اول باید کشور مقصد انتخاب شود و بعد خریداران فعال در آن کشور را پیدا کرد. اگر به صورت جزئی‌تر مراحل را ترسیم کنیم، به این ترتیب خواهد بود: اول باید بدانیم مردم کدام کشورها به کالا یا خدماتمان نیاز دارند و خواهان چیزی هستند که ما تولید کرده‌ایم. به این ترتیب یک دسته کلی از مشتریان احتمالی خواهیم داشت. حالا باید مشتریان دقیق‌تری از میان این دسته کلی جدا کنیم. برای این کار شرکت‌ها و افرادی که در کشورهای مورد نظر مشغول کار واردات محصول مورد نظر شما بوده و طالب واردات از ایران نیز هستند را مشخص می‌کنیم تا در نهایت فهرستی از مشتری‌های احتمالی تهیه شود.

اطلاعاتی که می‌توانند در راستای درست کردن این فهرست، در یافتن بهترین بازار هدف مفید باشند عبارتند از:

- میزان صادرات و واردات کالا یا خدمات مورد نظر در هر کشور
- میزان سرچ کلمات کلیدی مرتبط با کسب و کار در هر کشور
- رقبای موجود در هر بازار
- استانداردها، تعرفه‌ها و قوانین مهم برای واردات محصول در هر کشور
- مسائل ارزی و تبادلات مالی



یکی از بهترین راه‌ها برای یافتن بهترین بازارهای صادراتی، توجه به مشتریان کنونی است. در مورد مشتریان کنونی‌تان فکر کنید و سعی کنید بفهمید که چرا آن‌ها در حال خرید از شما هستند؟ بیشتر چه محصولاتی را می‌خرند؟ کدام محصول شما برایشان جذاب‌تر است؟ از کدام کشور هستند و چه ملیتی دارند؟ با خرید محصولات شما در پی رفع کدام نیازشان‌اند؟ به چه دلیل این نیاز در آن‌ها به وجود آمده؟ آیا این نیاز گذرا است یا چیزی است که به طور مکرر به آن احتیاج دارند. این سؤالات را از خودتان بپرسید و سعی کنید پاسخی برای آن‌ها بیابید، حتی می‌توانید بازخوردهای مشتریان‌تان را نیز در این ارتباط جمع‌آوری کرده و از این طریق به پاسخ سؤالات‌تان برسید.

توجه به دنبال‌کنندگان وبسایت و شبکه‌های اجتماعی‌تان و اینکه اخیراً به چه جاهایی فروش داشته‌اید می‌تواند راهنمای خوبی برای شروع این کار باشد اما اگر کارت‌تان را تازه شروع کرده‌اید و چنین اطلاعاتی را در دسترس ندارید، همان دو روش اول یعنی استفاده از داده‌های گوگل و بررسی روند صادرات و واردات کشورها توصیه می‌شود.

## نتیجه گیری

با توجه به اهمیت صادرات غیر نفتی در کشورهای در حال توسعه، سرمایه گذاری نیازمند شناسایی منابع بالقوه در صنایع مختلف کشور است. به منظور افزایش میزان صادرات دارو و حضور بیشتر در عرصه صادرات در سالهای آتی لازم است سرمایه‌گذاری‌های لازم برای تقویت اثر رقابت‌مندی و اثر ساختاری به عمل آید. در این راستا لازم است فن‌آوری‌های تولیدی در صنعت دارو بهبود یابد. مجموع عوامل تولیدی (کار، سرمایه و فن‌آوری) و مدیریتی به گونه‌ای سازماندهی شوند که قیمت تمام شده داروهای داخلی در مقایسه با انواع مشابه خارجی کاهش یابد. بی تردید سرمایه‌گذاری‌های مشترک با کشورهای دارای فن‌آوری بالا در صنعت دارو و بکارگیری نیروی انسانی متخصص داخلی، علاوه بر فوایدی از قبیل اشتغال‌زایی، در زمینه صادرات نیز کمک موثری خواهد کرد. بازاریابی و شناسایی کشورهای هدف بویژه کشورهایی که هنوز بازار داروی آنها اشباع نشده و دارای فرصت‌های سرمایه‌گذاری و صادراتی هستند به توسعه صنعت دارو در ایران کمک خواهد کرد. همچنین اجرای سیاست‌های خصوصی سازی و فراهم کردن زمینه‌های فعالیت برای متخصصان این صنعت در افزایش کارایی و کاهش قیمت تمام شده صنعت دارو موثر خواهد بود.



DR SEYED MASOUD  
MOUSAVI

تمامی این اطلاعات را در کنار هم قرار دهید تا نشانه‌ای در مورد بازارهای هدف بالقوه به دست آورید. از اینکه رقبا پیش از شما در بازاری حضور دارند نگران نباشید زیرا معمولاً پیش از ورود شما به یک بازار، رقبایی در آن حاضر خواهند بود و این موضوع نشان‌دهنده این است که آنجا پتانسیل خوبی برای خرید محصولات یا خدمات شما دارد و مشتریان خارجی آن بازارها به محصولات شما نیاز دارند. پس هیچ دلیلی وجود ندارد که نتوانید سهمی از آن بازار را به دست آورید.

هلدینگ دکتر سیدمسعود موسوی

قسمت آموزش

DR SEYED MASOUD  
MOUSAVI