



درخشش پنج شرکت دارویی و تجهیزات پزشکی در میان صادرکنندگان برتر ۱۴۰۲

در بیست و هفتمین سال روز ملی صادرات
از پنج شرکت دارویی و تجهیزات پزشکی تقدیر شد



استفاده از تله مدیسین و امکانات سلامت دیجیتال، راهی برای توسعه گردشگری سلامت

گفت‌وگو با دست‌اندرکاران بیمارستان‌های مجری گردشگری سلامت

نگاه آینده‌نگر به رفع مشکلات تولید پایه‌ای برای توسعه صادرات

مدیر عامل و بنیانگذار شرکت پیش‌تاز طب عنوان کرد



آنچه در این شماره پیش روی شماست

- بی‌توجهی برنامه هفتم توسعه به سلامت الکترونیک و اقتصاد آن: گزارشی تحلیلی از رویا کاکاوند
- فناوری پوشیدنی جدید برای پایش سطح عرق و تشخیص فیبروز سیستیک: مقاله‌ای از دکتر ندا کفاش در باشگاه فناوری
- بررسی فناوری نوآورانه هوشمند برای توانبخشی اندام فوقانی: مقاله‌ای از دکتر ندا کفاش در باشگاه علمی
- جرعه‌ای دمنوش با طعم کتاب با معرفی «صفر به یک» اثر پیتر تیل و بلیک مسترز: کاری از مهندس فرشاد علوی



گفت و گو با حمیدرضا کاویانی، صادرکننده نمونه سال ۱۴۰۲:

دولت یارانه را از صادرکننده می گیرد و به واردکننده می دهد

تهیه و تنظیم: رویا کاکوند

کسب درآمد ارزی، توسعه بازار در کشور هدف، ثبت برندها، داشتن استانداردهای بین المللی، فعالیت تبلیغاتی بین المللی، حضور در رویدادها، و عضویت در تشکل های صادراتی معیارهای تعیین کننده انتخاب صادرکنندگان برتر و نمونه سال هستند. هر سال، معمولاً دو شرکت تجهیزات پزشکی در میان صادرکنندگان نمونه و برتر سال دیده می شوند. شرکت «کاوندیش سیستم» یکی از شرکت های تجهیزات پزشکی بود که امسال و در بیست و هفتمین مراسم روز ملی صادرات، به عنوان صادرکننده برتر از آن تقدیر شد. این انتخاب بهانه ای بود تا پای صحبت های حمیدرضا کاویانی، بنیان گذار و مدیرعامل کاوندیش سیستم بنشینیم و کمی بیشتر درباره مشکلات و چالش های بخش تولید و صادرات تجهیزات پزشکی بشنویم.

حمیدرضا کاویانی، که کارشناسی ارشد خود را در رشته برق از دانشگاه علم و صنعت دریافت کرده بود، با همکاری تعداد دیگری از فارغ التحصیلان دانشگاه تهران، شرکت کاوندیش سیستم را در سال ۱۳۷۴ راه اندازی کرد تا نخستین شرکت ایرانی ای باشد که دستگاه ایرانی جراحی الکتریکی را با موفقیت طراحی، تولید، و روانه بازار کرده است.

گفت و گو با حمیدرضا کاویانی را با پرسش درباره دلایل انتخاب کاوندیش سیستم به عنوان صادرکننده نمونه سال ۱۴۰۲ آغاز می کنیم. او می گوید: «یکی از معیارهای انتخاب این عنوان مقایسه میزان صادرات سال های پیش با سال مورد بررسی است. این مهم است که چقدر در این زمینه رشد داشته باشید. صادرات ما در سال جاری ۴۰ درصد رشد داشته و در حالی که سال گذشته، این رقم کمتر از صد هزار دلار بوده، امسال به بیش از صد هزار دلار رسیده است. البته، به تازگی سخت گیری ها در زمینه تعهد برگشت ارز به بانک مرکزی بسیار زیاد شده که عملکرد این شرکت در این زمینه هم

مثبت بوده است. افزون بر اینکه دانش بنیان بودن شرکت و داشتن تأییدیه ها و استانداردهای بین المللی هم بسیار مهم و مؤثر است.»

به گفته مدیرعامل کاوندیش سیستم، محصولات تولیدی این شرکت بیشتر در زمینه دستگاه های جراحی الکتریکی است که در اتاق عمل استفاده می شوند و امکان جراحی را با کنترل و توقف خون ریزی فراهم می کنند. کاوندیش سیستم افزون بر تولید دستگاه های جراحی الکتریکی جنرال (عمومی)، در زمینه دستگاه های تخصصی تر با قابلیت هایی مانند انسداد عروق بزرگ، آرگون پلاسما، کاربردهای خاص اندوسکوپی، و ... که برای جراحی های تخصصی تر و خاص استفاده می شوند، تولیدات مختلفی دارد.

شرکت کاوندیش سیستم در زمان طولانی فعالیت خود در حوزه صادرات، این محصولات را به بیش از بیست کشور مختلف دنیا صادر کرده است، اما اکنون بیشترین و مستمرترین صادرات این شرکت به کشورهای ترکیه، اندونزی، عراق، بلاروس، و هندوستان است.

ساخت ایران هایی که نام کشورهای دیگر را بدک می کشند

سال های فعالیت در حوزه صادرات تجهیزات پزشکی، کاویانی را سردوگم چشیده کرده است، اما هر روز چالش ها و مشکلات جدیدی در راه است که برای باقی ماندن در این بازار باید فکری برایشان کرد.

مدیرعامل کاوندیش سیستم می گوید: «فعالیت در بخش صادرات در ایران، مشکلات بسیاری دارد که در همه بخش ها و حوزه ها مشترک است؛ مانند مشکل نقل و انتقالات مالی به دلیل تحریم های شدید بانکی که برای همه صادرکنندگان بحران ایجاد می کند، اما صادرات تجهیزات پزشکی مسائل خاص خود را هم دارد.»

او توضیح می دهد: «در صادرات تجهیزات پزشکی ایران، با محدودیت کشورهای متقاضی مواجه هستیم و فقط کشورهای خاصی به سراغ ایران می آیند. تحریم های بین المللی هم این مسئله را تشدید کرده است. به همین دلیل، بسیاری از شرکت های صادرکننده ایرانی برای اینکه این مشکل را حل کنند، برندهایی با نام های دیگر در کشورهای دیگر ثبت کرده اند و به این ترتیب، در حالی که فناوری و دانش فنی

کار دیگری که دولت باید برای رونق تولید و صادرات تجهیزات پزشکی انجام دهد این است که به تأمین زیرساخت‌های لازم این صنعت و رفع موانع کسب و کارها بپردازد. متأسفانه در کشور ما از این نظر مشکلات زیادی وجود دارد و دولت‌ها موانع زیادی ایجاد می‌کنند

در کشور ما تجهیزات پزشکی بیشتر در اختیار بخش خصوصی است و بخش دولتی به تولید تعداد کمی از تجهیزات پزشکی ورود کرده است. هرچند همان هم ماجراها و مشکلاتی را ایجاد کرده است؛ چراکه بخش دولتی با بخش خصوصی رقابت می‌کند و این روند چالش بزرگی ایجاد کرده است. مدیرعامل کاوندیش سیستم می‌افزاید: «اما در کل، همچنان تولید و تأمین بیش از ۹۰ درصد تجهیزات پزشکی کشور در دست بخش خصوصی است و این برگ برنده است؛ چراکه تولید در بخش خصوصی نسبت به تولید در بخش دولتی، همواره بهره‌وری بهتری دارد.»

او ادامه می‌دهد: «بنابراین بهترین کاری که دولت می‌تواند در این زمینه انجام دهد، این است که دست از رقابت با بخش خصوصی بردارد تا حالت پیشرو و جلوکار بخش خصوصی در صنعت تجهیزات پزشکی حفظ شود.» صادرکننده نمونه سال ۱۴۰۲ بیان می‌کند: «کار دیگری که دولت باید برای رونق تولید و صادرات تجهیزات پزشکی انجام دهد این است که به تأمین زیرساخت‌های لازم این صنعت و رفع موانع کسب و کارها بپردازد. متأسفانه در کشور ما از این نظر مشکلات زیادی وجود دارد و دولت‌ها موانع زیادی ایجاد می‌کنند.»

او توضیح می‌دهد: «برای مثال، وزارت بهداشت می‌خواهد خودش همه کارها را انجام بدهد، یعنی درحالی که خودش بزرگ‌ترین مشتری تجهیزات پزشکی است، خودش بزرگ‌ترین

برای ایران است و کالا در ایران تولید شده است، با نام کشور دیگری به فروش می‌رسد.»

او ادامه داد: «افزون بر اینکه برخی کشورها مانند کشورهای همسایه هم ترجیح می‌دهند با ما تولید مشترک داشته باشند و بخشی از تولید کالا را در کشور خودشان انجام دهند تا بتوانند آن کالا را راحت‌تر در بازار خودشان بفروشند، اما اگر ما، مانند کشورهای اروپایی، یکی از کشورهای خوش‌نام در این زمینه بودیم، این مشکلات را نداشتیم، ولی حالا که نام ساخت ایران را بر خود داریم، گرفتار مجموعه‌ای از مشکلات هستیم. البته تاکنون هرچه صادر کرده‌ایم به نام ایران و با برند خودمان بوده است، اما در حال حاضر، در عراق برند دیگری ثبت کرده‌ایم و ممکن است کار را با این برند ادامه بدهیم. در سوئد هم برندی با همکاری یک شرکت ایجاد کرده‌ایم، ولی در صادرات از این راه موفقیت چندانی نداشته‌ایم.»

کاوایی درباره اینکه چگونه باید نام و برند ایرانی را تغییر داد و نگاه مثبت به آن ایجاد کرد، می‌گوید: «این موضوعی سیاسی است. برای حل این مشکل ابتدا باید از این تحریم‌های شدید بانکی خارج شد تا طرف مقابل در کار با ایران احساس راحتی کند. تا زمانی که این مشکل حل نشود، ایران در فضای بین‌المللی چندین قدم عقب خواهد بود و رفع این مشکل هم دست ما نیست.»

او می‌افزاید: «سئله دیگر خوش‌نام‌شدن صنعت ایران و به‌ویژه صنعت تجهیزات پزشکی ایران است. اگر ایران بتواند در صنعتی خوش‌نام شود، درازمدت تأثیرگذار خواهد بود. در تجهیزاتاتی که مصرفی نیست، اگر مشتری‌ها خدمات پس از فروش خوب دریافت کنند، متوجه شوند کیفیت محصول خوب است، و قیمت آن در مقایسه با برندهای دیگر رقابتی باشد، در درازمدت صنعت تجهیزات پزشکی و برند ایران رشد می‌کند.»

بخش دولتی باید رقابت با بخش خصوصی را کنار بگذارد

در حالی سیاست‌گذاران کلان کشور رؤیای دست‌یافتن به صادرات یک‌میلیارددلاری تجهیزات پزشکی طی پنج سال آینده را در سر می‌پروراند که به‌گفته کاوایی، اعداد واقعی موجود از صادرات تجهیزات پزشکی، فاصله بسیار زیادی را نشان می‌دهند.

او می‌گوید: «اعداد صادرات تجهیزات پزشکی در حال حاضر خیلی کمتر از این‌هاست و صادرات رسمی که با برگ سبز انجام می‌شود، حدود چند ده میلیون دلار است، یعنی حتی به صد میلیون دلار هم نرسیده است که فاصله‌اش با یک میلیارد دلار بسیار زیاد است.»

او تأکید می‌کند: «البته من نمی‌گویم نمی‌توان این کار را انجام داد و به این رقم نرسید، ولی شعار دادن یک بحث است و عمل کردن بحث دیگری است. شعار دادن و ادعا کردن خیلی راحت است، اما عمل کردن بسیار سخت است. خوشبختانه،

قانون‌گذار و رگولاتور تجهیزات پزشکی باشد، خودش کنترل کیفیت را انجام بدهد، خودش ارز را تخصیص بدهد، خودش بخش درمان را برعهده بگیرد، و مانند این‌ها. از آنجا که همه‌کاره همیشه هیچ‌کاره است، نمی‌تواند هیچ‌کدام از کارهایش را درست انجام بدهد.»

کاوپانی می‌افزاید: «در کشورهای دیگر این‌گونه نیست و وزارت‌های بهداشت تا این حد درگیر مسائل گوناگون نیستند. برای مثال، در کشورهای اروپایی معمولاً کنترل کیفیت روند دیگری دارد و آن را به شرکت‌هایی می‌سپارند که با عنوان ذی‌صلاح شناخته می‌شوند.»

او تأکید می‌کند: «البته قطعاً دولت باید نظارت داشته باشد؛ همان‌گونه که همه جای دنیا این کار انجام می‌شود، اما دخالت مستقیم دولت در کارها و اینکه خودش همه مسئولیت‌ها را برعهده بگیرد و درنهایت، نتواند هیچ‌کدام را به‌درستی انجام بدهد، مشکلات بسیاری را در کشور ما درست کرده است؛ مانند قیمت‌گذاری دستوری و تخصیص ارز یارانه‌ای.»

صادرکننده نمونه سال ۱۴۰۲ ادامه می‌دهد: «هیچ‌جای دنیا دیده نمی‌شود که تا این حد به واردات یارانه بدهند. همه‌جای دنیا به صادرات یارانه می‌دهند، ولی اینجا برعکس است. می‌پرسید چگونه این کار را می‌کنند؟ این‌گونه که به ما می‌گویند شما باید ارز حاصل از صادرات خود را به سیستم بانکی کشور برگردانید و چند راه را هم برای انجام این کار پذیرفته‌اند.»

کاوپانی می‌افزاید: «برای مثال، چون سیستم بانکی ما به‌طور کل مسدود است، بسیاری اوقات مجبوریم ارز حاصل از صادرات خود را به‌شکل اسکناس از مشتری تحویل بگیریم. دولت می‌گوید باید این ارز را در فرودگاه اظهار کنید. بعد آن را در مکانیسمی به بانک مرکزی بفروشید، اما مسئله این است که بانک مرکزی این ارز را با قیمتی حدود چهل هزار تومان از ما می‌خرد که حدود ۲۰ درصد زیر قیمت بازار است؛ آن هم از صادرکننده‌ای که یک دلار هم ارز یارانه‌ای نگرفته است. در نتیجه، ما نه تنها یارانه‌ای نگرفته‌ایم، بلکه با این روش به دولت یارانه هم می‌دهیم. نخستین کار دولت باید این باشد که این موانع را برطرف کند، بعد سراغ مراحل بعدی برود.»

تولید در ایران سخت است، چون اقتصاد ناسالم است

صادرکنندگان برای اینکه بتوانند با ذهن و دست بازتری به صادرات بپردازند و تمرکزشان را روی صادرات بگذارند، ابتدا باید چالش‌های تولید را پشت سر بگذارند، اما تولید در ایران دغدغه‌ها و مشکلات خاص خود را دارد.

مدیرعامل کلوندیش در این زمینه می‌گوید: «فرض کنید از بحث طراحی گذشتیم و نمونه‌سازی را هم انجام دادیم. تأییدیه‌های لازم را گرفتیم، گواهی‌نامه‌ها و کنترل کیفیت‌های لازم هم

انجام شد، و سرانجام وارد مرحله تولید شدیم. خود تولید زنجیره گسترده‌ای دارد؛ از تأمین مواد و قطعات تا کار با پیمانکارها، راه‌اندازی خط تولید و خط کنترل کیفیت، رعایت استانداردها، سیستم مدیریت کیفیت، تأمین نقدینگی و گردش مالی درست تا فروش و خدمات پس از فروش و برگشت سرمایه به شرکت. تمام این مراحل به مراقبت نیاز دارد و خیلی جاها این روند پر از چالش‌های مختلف است. در واقع، در کشور ما، هرجایی از این زنجیره گسترده را دست بگذارید، حتماً چالشی وجود دارد.»

او مثال می‌زند: «در تأمین مواد اولیه، اگر بخواهیم خودمان مواد و قطعات را وارد کنیم، با مشکلات و دشواری‌های کسب‌وکار و قوانین دست‌وپاگیر مواجه‌ایم. اگر هم بخواهیم واسطه برایمان این مواد و قطعات را وارد کند، با مشکلات دیگری مواجه می‌شویم؛ مانند اینکه آیا کیفیت مدنظر ما را تأمین می‌کند یا قطعه درجه دو و سه وارد می‌کند؟ آیا پیمانکار به‌موقع و درست به تعهداتش عمل می‌کند؟ چگونه باید منابع انسانی خودمان را به عنوان سرمایه‌ها حفظ کنیم و آن‌ها را راضی نگه داریم؟»

او می‌افزاید: «یکی دیگر از دغدغه‌های ما این است که آیا می‌توانیم بعد از فروش، پولمان را از مشتری بگیریم یا نه. موارد زیادی برای ما پیش آمده است که حتی نتوانسته‌ایم پولمان را از مشتری بگیریم. مواردی بسیاری هم داشته‌ایم که پس از کش‌وقوس‌های بسیار، توانسته‌ایم پولمان را بگیریم، اما آن قدر دیر بوده که در این اقتصاد تورمی دیگر فایده نداشته و ارزشش به‌شدت کم شده است. خلاصه اینکه کار تولید در ایران راحت نیست و این مشکلات وجود دارد؛ چراکه اقتصاد ایران ناسالم و خاص است.»

