



DR SEYED MASOUD
MOUSAVI



دکتر

**سید مسعود
موسوی**

**دکتر سید مسعود موسوی
کارآفرین برتر ۵ کشور عربی
موسس هلدینگ الکترونیکی
دارو کشور**

**تجارت را ساده یاد بگیرید
مقاله نوزدهم: ارزآوری صادرات گیاهان دارویی در ایران**

 **masoud_almosavi**

 **www.masoudalmousavi.com**

 **02128420853**

 **+989127598664**

موضوع: ارزش‌آوری صادرات گیاهان دارویی در ایران



۱ - ارزش‌آوری صادرات گیاهان دارویی ایران

۲ - مشکلات شناسایی شده در حوزه تجارت گیاهان دارویی

۳ - راهکار ارزش‌آوری صادرات گیاهان دارویی

۴ - آمار صادرات گیاهان دارویی ایران

۵ - قوانین صادرات گیاهان دارویی

DR SEYED MASOUD
MOUSAVI

۶ - راهکارهایی برای موفقیت در صادرات گیاهان دارویی

نتیجه‌گیری

مقدمه

گیاهان دارویی علاوه بر کاربردهای آنها در تولید داروها، دارای کاربردهای صنعتی نیز هستند و هرساله ارزشآوری بالایی برای کشورهای تولیدکننده این محصولات به دنبال دارند، به طوری که گفته می‌شود گیاهان دارویی می‌توانند تا ۲ درصد GDP کشور را از آن خود کنند. طی سال‌های گذشته به طور متوسط ایران با صادرات ۴۵۰ تا ۷۰۰ میلیون دلار گیاهان دارویی سهمی نیم‌درصدی از بازار ۲۲۰ میلیارد دلاری گیاهان دارویی در جهان داشته است. در سال ۲۰۲۰ نیز حدود ۱۰ درصد از میزان تجارت جهانی محصولات کشاورزی به گیاهان دارویی اختصاص داشته است؛ به همین دلیل طی سالیان گذشته کشورهای مطرح دنیا تمایل زیادی برای سرمایه‌گذاری در واردات و صادرات گیاهان دارویی داشته و ایران می‌تواند این فرصت را غنیمت شمرده و گیاهان متنوع دارویی خود و فرآورده‌های آن را با دیپلماسی اقتصادی مناسب صادر کند تا از این طریق ارزشآوری بخش کشاورزی بیشتر شده و کشاورزان نیز از این امر منتفع شوند. وجود یازده اقلیم از چهارده اقلیم شناخته شده جهان، برخورداری از ۳۰۰ روز آفتابی در سال و اختلاف دمای ۴۰ تا ۵۰ درجه سانتیگرادی میان سردترین و گرمترین نقطه در کشور، شرایط مساعدی برای کشور پهناور ایران به لحاظ بهره‌مندی از یک اکولوژی منحصر به فرد فراهم کرده است. این شرایط زمینه رشد و نمو گیاهان وحشی و دارویی را در کشور مساعد نموده، به طوری که هم اکنون بیش از نود درصد گونه‌های گیاهی جهان در ایران وجود دارد و همین امر کشور ما را در زمره مستعدترین کشورهای جهان برای تولید گیاهان دارویی قرار داده است.

کشور ایران با موقعیت خاص آب و هوایی خود بیش از ۷۵۰۰ گونه گیاهی را در خود جای داده است که دو الی سه برابر پوشش گیاهی تمامی قاره اروپاست و پیش بینی می شود که بیش از ۷۵۰ گونه دارویی در پوشش گیاهی ایران وجود داشته باشد.

خوشبختانه کشت و صادرات گیاهان دارویی طی ده سال اخیر رشدی حدود چهار برابر را نشان می دهد اما نگاهی به چالشهای پیش روی تولید گیاهان دارویی نشاندهنده این است که تاکنون برنامه ریزی منسجمی برای استفاده از پتانسیلهای موجود در کشور و رفع چالشها وجود نداشته است و با وجود حرکت های مناسبی که در سالهای اخیر در کشور در زمینه حمایت و توسعه از این صنعت شکل گرفته، تا زمانی که این حمایتها طبق استراتژی مشخصی در کشور پیگیری نشود، حصول به نتایج مناسب بسیار مشکل خواهد بود .

DR SEYED MASOUD
MOUSAVI

فهرست مطالب

۵	ارزآوری صادرات گیاهان دارویی ایران
۶	مشکلات شناسایی شده در حوزه تجارت گیاهان دارویی
۸	راهکار ارزآوری صادرات گیاهان دارویی
۱۲	آمار صادرات گیاهان دارویی ایران
۱۳	قوانین صادرات گیاهان دارویی
۱۴	راهکارهایی برای موفقیت در صادرات گیاهان دارویی
۱۵	نتیجه گیری

DR SEYED MASOUD
MOUSAVI

۱ - ارزآوری صادرات گیاهان دارویی ایران

در کشورهای در حال توسعه، صادرات محصولات کشاورزی جهت تامین ارز مورد نیاز صنعت و بخش مصرف جامعه مورد توجه است. صادرات محصولاتی مانند گیاهان دارویی، خشکبار و محصولات باغی از مواردی هستند که ارزآوری قابل ملاحظه‌ای در بین فعالیتهای اقتصادی دارند. گیاهان دارویی در مناطق وسیعی از ایران مانند استانهای خراسان، فارس، آذربایجان شرقی و غربی، کرمان، گیلان، مازندران، ایلام، اصفهان، لرستان، همدان و اردبیل تولید می‌شوند. گیاهان دارویی از جمله محصولاتی می‌باشند که پرداختن به موقعیت صادراتی آنها می‌تواند گامی در جهت تامین هدف توسعه صادرات غیر نفتی باشد.

در راستای سیاست افزایش صادرات غیرنفتی، شناخت محصولات و فعالیتهای تولیدی کشور که شرایط لازم جهت نفوذ در بازارهای جهانی را دارا باشند، امری ضروری به نظر می‌رسد. جهت دستیابی به این امر لازم است، اولاً اقلام صادراتی مزیت دار مشخص گردد و ثانیاً بازارهای بالقوه صادراتی به لحاظ پتانسیل وارداتی جهت هر محصول خاص شناخته شوند و نهایتاً این صادرات به طور همه جانبه مورد حمایت دولت قرار گیرد. با توجه به قابلیت‌های کشور، چنین به نظر می‌رسد که کشور ایران هنوز نتوانسته از ظرفیت‌ها و پتانسیلهای موجود به خوبی بهره‌برداری کند و جایگاه مناسبی در عرصه تجارت در بازارهای جهانی گیاهان دارویی بیابد.

به عبارت دیگر مسأله اصلی این است که در سطح کلان هنوز معلوم نیست که با اولویت ترین بازارهای هدف گیاهان دارویی منتخب ایران که در عین حال بالاترین عایدی را نصیب کشور نماید کدام بازارها هستند تا با پاسخ علمی به این مسأله بتوان به بهینه سازی صادرات این محصول و درآمدهای ارزی حاصل از آن پرداخت. چه بسا یک کشوری که در تولید و صدور کالاهایی از مزیت نسبی برخوردار باشد، اما عدم شناخت از بازارهای صادراتی مناسب (بازارهای هدف) مانع از صدور مؤثرتر کالا به بازارهای هدف گردد. هر چند که انتخاب یک بازار مناسب با هدف گسترش صادرات گیاهان دارویی جهت کسب بیشتر و جلوگیری از خروج ارز مهم می باشد، ولی حضور فعال و مستمر صادرکنندگان ایران با استفاده از روشهای نوین بازاریابی در بازارهای هدف صادرات شرط ماندگاری در آن محسوب می شود. بدین ترتیب، گام اول برای ورود به بازارهای جهانی، شناسایی بازارهای هدف صادراتی محصولات هست. ارائه راهکارهای علمی به صادرکنندگان گیاهان دارویی در زمینه انتخاب بازار هدف صادرات، ضرورت انجام چنین پژوهشهایی را مشخص می کند.

DR SEYED MASOUD
MOUSAVI

۲- مشکلات شناسایی شده در حوزه تجارت گیاهان دارویی

ضعف در برندینگ: با توجه به پتانسیل های بالای کشور در زمینه تولیدات گیاهان دارویی، یکی از مشکلات اصلی کشور در زمینه تولید گیاهان دارویی نبود "برند" است. این در حالیست که در سایر کشورها از گیاهان داخلی ما برند می سازند و با هزینه ای دو برابر صادر می کنند.

ضعف در بسته بندی: به دلیل عدم توجه در بخش بسته بندی، صادرات این گیاهان فقط به صورت فله ای در ایران با سود بسیار اندک انجام می شود و در کشورهای دیگر بسته بندی شده و با نام همان کشور، مثال کشور امارات با قیمت بالاتری به بازارهای جهانی عرضه می شود. عدم بسته بندی مناسب با هر گیاه در طول فرآیند توزیع و حمل و نقل و صادرات گیاهان دارویی باعث کاهش کیفیت گیاهان دارویی ایران در مقایسه با تولیدات سایر کشورها می گردد و همین امر از دست دادن بازارهای سودآور و پویای جهانی را برای کشورمان به همراه دارد.

ناشناخته بودن محصولات ایران: عدم شناخت کافی مسئولین از قابلیت های صنعت گیاهان دارویی، از مهم ترین مشکلات توسعه صنعت گیاهان دارویی در کشور می باشد. برخی گیاهان دارویی از جمله مورینگا دارای خواص بهداشتی، غذایی، دارویی است و درآمدزایی بالایی برای کشورهای تولیدکننده آن دارد اما در ایران ناشناخته مانده و تنها به صورت محلی در برخی استان های کشور به طور بی رویه مورد بهره برداری قرار می گیرد و در برخی مناطق موجب انقراض آن شده است.

خام فروشی: بی توجهی به صنعت گیاهان دارویی به گونه ای است که گیاهان خام دارویی به کشورهای دیگر صادر و سپس به صورت محصولات فرآوری شده و داروهای گیاهی به کشور وارد می شود این در حالی است که قانونمند و ضابطه مند کردن نحوه تولید و عرضه گیاهان دارویی می تواند برای کشور ارزآوری مناسبی را داشته باشد.

♦ عدم شناخت تولیدکننده، مصرف کننده و بازرگان این بخش از یکدیگر

♦ گیاهان دارویی بدون شناسنامه در داخل عطاری ها و عدم نظارت بر عطاری ها

♦ هزینه بالای تولید و قیمت تمام شده

♦ انقراض بسیاری از گونه های گیاهان دارویی ارزشمند.

نگاهی به چالشهای پیش روی تولید گیاهان دارویی نشان دهنده این است که تاکنون برنامه ریزی منسجمی برای استفاده از پتانسیلهای موجود در کشور و رفع چالشها وجود نداشته است و با وجود حرکت‌های مناسبی که در سالهای اخیر در کشور در زمینه حمایت و توسعه از این صنعت شکل گرفته تا زمانی که این حمایتها طبق استراتژی مشخصی در کشور پیگیری نشود، حصول به نتایج مناسب بسیار مشکل خواهد بود. راهکارهای پیشرو شامل موارد زیر است:

- امکان سنجی مناسب جهت توسعه سطح زیر کشت گیاهان دارویی با هدف افزایش تولید، ایجاد اشتغال مولد و توسعه صادرات؛

- سامان دهی تحقیقات، ترویج و آموزش گیاهان دارویی به منظور توسعه سطح دانش و آگاهی بهره برداران؛

- معرفی گیاهان دارویی ایران در بازارهای داخلی و بین المللی؛
DR SEYED MASOUD
MOUSAVI

- حمایت از بخش خصوصی جهت تولید، فرآوری، بسته بندی و صادرات گیاهان دارویی؛

- رعایت استانداردهای بین المللی در تولید گیاهان دارویی و داروهای گیاهی برای حضور در بازار جهانی؛

- بازاریابی و شناسایی بازار هدف به منظور حضور موثر در تجارت بین المللی گیاهان دارویی؛

- ساماندهی کشت و فرآوری گیاهان دارویی؛

-توسعه تولید زراعی گیاهان دارویی در سطوح صنعتی در مقایسه با برداشت بی رویه از طبیعت؛

-حفظ و حراست از گونه های موجود در طبیعت و محیط زیست؛

-کاشت گیاهان دارویی که در اقلیم ایران وجود ندارد؛

-حمایت دولت از تولید انبوه گیاهان دارویی منتخب با خرید تضمینی و رفع خلاهای قانونی در زمینه کشت گیاهان دارویی؛

-تشکیل شرکتهای بازرگانی، جهت صدور محصولات تولید کنندگان با هدف فروش و افزایش قدرت رقابت پذیری در جلوگیری از قاچاق کالا؛

- بازارهای بین المللی؛

-اصلاح قوانین دست و پاگیر صادراتی؛

ارتباط با بازارهای نوپا و جدی؛
DR SEYED MASOUD
MOUSAVI

-نفوذ به بازارهای هدف کشورهای رقیب؛

-ایجاد نمایشگاه گیاهان دارویی منتخب در کشورهای مصرف کننده خارجی؛

-جلوگیری از فروش گیاهان دارویی به کشورهایی که با هدف صادرات دوباره اقدام به وارد کردن گیاهان می کنند

- صادر کردن گیاهان به کشورهایی که مصرف کننده نهایی باشند.

۳- راهکار ارزآوری صادرات گیاهان دارویی

سامان‌دهی تحقیقات، ترویج و آموزش گیاهان دارویی به منظور توسعه سطح دانش و آگاهی بهره‌برداران؛ امکان‌سنجی مناسب جهت توسعه سطح زیر کشت گیاهان دارویی با هدف افزایش تولید، ایجاد اشتغال مولد و توسعه صادرات؛ معرفی گیاهان دارویی ایران در بازارهای داخلی و بین‌المللی؛ حمایت از بخش خصوصی جهت تولید، فرآوری، بسته‌بندی و صادرات گیاهان دارویی؛ رعایت استانداردهای بین‌المللی در تولید گیاهان دارویی و داروهای گیاهی برای حضور در بازار جهانی؛ بازاریابی و شناسایی بازار هدف به منظور حضور موثر در تجارت بین‌المللی گیاهان دارویی؛ ساماندهی کشت و فرآوری گیاهان دارویی؛ توسعه تولید زراعی گیاهان دارویی در سطوح صنعتی در مقایسه با برداشت بی‌رویه از طبیعت؛ حفظ و حراست از گونه‌های موجود در طبیعت و محیط زیست؛ کاشت گیاهان دارویی که در اقلیم ایران وجود ندارد؛ حمایت دولت از تولید انبوه گیاهان دارویی منتخب با خرید تضمینی و رفع خلأهای قانونی در زمینه کشت گیاهان دارویی؛ جلوگیری از قاچاق کالا؛ تشکیل شرکتهای بازرگانی جهت صدور محصولات تولیدکنندگان با هدف فروش و افزایش قدرت رقابت‌پذیری در بازارهای بین‌المللی؛ اصلاح قوانین دست و پاگیر صادراتی؛ ارتباط با بازارهای نوپا و جدی؛ نفوذ به بازارهای هدف کشورهای رقیب؛ ایجاد نمایشگاه گیاهان دارویی منتخب در کشورهای مصرف‌کننده خارجی و جلوگیری از فروش گیاهان دارویی به کشورهای که با هدف صادرات دوباره اقدام به وارد کردن گیاهان می‌کنند یعنی صادر کردن گیاهان به کشورهای که مصرف‌کننده نهایی باشند.



در آخر باید گفت خریداران آن سوی مرز، بسته به نوع کالا شامل تولیدکنندگان، تجار، توزیع‌کنندگان و تأمین‌کنندگان می‌باشند و روشهای گوناگونی جهت یافتن آنها وجود دارد که در ادامه، بر مبنای ترتیب کم هزینه‌ترین به سوی پرهزینه‌ترین به بیان آنها می‌پردازیم:

*بازاریابی اینترنتی:

پیشرفت و توسعه روزافزون فناوری اطلاعات و ارتباطات، تأثیرات عمیق و گسترده‌ای در فرایندهای تجاری به وجود آورده و اینترنت به عنوان مؤثرترین بستر بازاریابی الکترونیکی با پوشش جهانی امکان رسیدن شرکتها به بازارهای بین‌المللی را فراهم ساخته است.

*رایزنان تجاری:

برای دستیابی به اطلاعات بیشتر و همچنین کسب آگاهی از کسب و کار در کشورهای مختلف از لحاظ فعالیتهای بازرگانی، میتوان از کمک رایزنان بازرگانی نیز استفاده کرد.

*دفتر بازرگانی (سازمان توسعه تجارت):

این دفتر زیرمجموعه‌ای از معاونت بازاریابی و تنظیم روابط سازمان توسعه تجارت کشور می‌باشند و بر حسب قاره به سه دفتر کلی شامل کشورهای اروپایی و آمریکایی، عربی و آفریقا و همچنین آسیا و اقیانوسیه تقسیم‌بندی شده اند.

۴- آمار صادرات گیاهان دارویی ایران

اقلیم متفاوت ایران سبب شد که در حال حاضر کشور ما حدود ۹۰ درصد از گونه های گیاهان دارویی موجود در کل دنیا را تولید کند. طبیعتا این حجم از تولیدات سبب می شود که کشور ما پتانسیل بسیار خوبی برای تصاحب بازارهای جهانی داشته باشد و همین مسئله سبب شد که در چند سال اخیر صادرات این محصولات رشد و پیشرفت بسیار چشمگیری داشته باشد.

بر اساس آمار منتشر شده در کشور ما حدود ۸۰۰۰ نوع گیاهان دارویی رشد می کند که از این بین حدود ۴۵۰ گونه جزء گیاهان دارویی به شمار می روند. در حال حاضر سهم تجارت های جهانی از صادرات این گیاهان ۱۲۴ میلیارد دلار است که سهم کشور ما از این سود و درآمد حدود ۴۴۰ میلیون دلار است. آمار صادرات گیاهان دارویی ایران نشان می دهد که کشور ما حدود چهار درصد از تجارت جهانی گیاهان دارویی کل دنیا را به خود اختصاص داده است.

در حال حاضر آخرین آماری که از میزان صادرات این گیاهان در چند سال اخیر منتشر شده به شرح زیر است:

- در سال ۱۳۹۶ حدود ۴۵۰ میلیون دلار
- در سال ۱۳۹۷ حدود ۵۷۰ میلیون دلار
- در سال ۱۳۹۸ حدود ۴۸۰ میلیون دلار

از بین گیاهان صادراتی ایران، بیشترین درصد و میزان به گیاهان زعفران و گل محمدی و زیره سبز و شیرین بیان اختصاص یافته است و عمده ترین خریداران این گیاهان کشورهای چین و ژاپن و عراق و آلمان و امارات و پاکستان می باشند. مهم ترین گمرک هایی که این صادرات را انجام می دهند گمرک های کرمان و اراک و ترانزیت تهران و میرجاوه می باشد.

۵- قوانین صادرات گیاهان دارویی

در حال حاضر صادرات گیاهان دارویی یکی از بهترین و پرسودترین صادرات غیر نفتی ایران به شمار می رود به همین دلیل صادرات این محصولات به یکی از اولویت های وزارت کشاورزی تبدیل شده است و از آنجایی که ارزآوری زیادی برای دولت و کشور دارد در حال حاضر به صورت ویژه تر و گسترده تری به صادرات این محصولات توجه می شود. ارزآوری صادرات این محصولات سبب شد که امروزه تجار زیادی چه به صورت تولیدکننده ی انبوه این محصولات یا خریداری شده از تولیدکنندگان، اقدام به صادرات این محصولات نموده اند .

طبیعتاً یکی از مهم ترین اقدام برای این تجار خصوصاً تجار تازه کار و شرکت های صادر کننده گیاهان دارویی، یادگیری قوانین صادرات گیاهان دارویی است. در این راستا باید بدانید از آنجایی که این محصولات جزء محصولات خوراکی هستند و کیفیت این محصولات برای کشورهای واردکننده بسیار مهم است لذا قوانین سختگیرانه ای هم در کشور مبدا و هم مقصد تصویب شده است. کشور ما هم برای صادرات این محصولات قوانین وضع کرده است که بر اساس آن، تجار قبل از هر فعل و انفعالاتی و بر حسب ماده ی ۳ قانون صادرات و واردات باید کارت بازرگانی خود را به عنوان اولین قدم صادرات اخذ کنند.

علاوه بر اخذ مجوزهای لازم برای این صادرات، بسته بندی گیاهان دارویی از دیگر قوانین مهم برای صادرات این محصولات است که شرکت های صادر کننده گیاهان دارویی باید به این موضوع توجه زیادی داشته باشند. چرا که بسته بندی های جذاب و شیک نه تنها می تواند کیفیت کالاهای صادراتی آن ها را در زمان حمل و نقل حفظ کند بلکه می تواند به عنوان یک روش بازاریابی خوب در بازار کشور مقصد عمل کند و برای شرکت ها برندسازی کند.

متأسفانه به دلیل عدم توجه شرکت های صادر کننده گیاهان دارویی به این موضوع و ضعیف بودن بسته بندی های گیاهان دارویی و برندینگ و در نتیجه ناشناخته ماندن گیاهان دارویی ایران در سایر کشورها، کشور ما نتوانست آنچنان که باید سهم خود را تجارت جهانی این گیاهان به دست آورد که همین موضوع سبب شد در چند سال اخیر به بسته بندی این محصولات هم توجه ویژه ای شود.

۶- راهکارهایی برای موفقیت در صادرات گیاهان دارویی

کشور ما از نظر صادرات این محصول به کشورهای دیگر، از پتانسیل های لازم برخوردار است. اما همان طور که در بالا به آن اشاره کردیم، مشکلات متعددی سد راه این فعالیت تجاری پرسود شده است. اما برای این مشکلات، راهکارهای زیادی هم وجود دارد که رفع آنها، نیازمند توجه بیشتر تولیدکنندگان و مسئولان مربوطه است.

به عنوان مثال، شرکت های دانش بنیان به راحتی می توانند در این حوزه به فعالیت پرداخته و سود صادرات گیاهان دارویی را برای کشور افزایش دهند. بانک ها و تأمین کنندگان سرمایه نیز باید در راستای اعطای تسهیلات کافی تلاش کرده و موانع احتمالی را رفع کنند. تمام مشکلات و چالش های گفته شده در بالا، می تواند با مطالعه بیشتر و گرفتن مشاوره صادرات گیاهان دارویی، به راحتی حل شود. صادرات گیاهان دارویی از ایران به کشورهای دیگر، از گذشته وجود داشته اما در سال های اخیر، نیازمند توجه بیشتری است. مردم دیگر به خواص گیاهان دارویی بیشتر اعتنا کرده و از آن برای موارد گسترده ای استفاده می کنند. در نتیجه بهترین کار، استفاده از این پتانسیل برای افزایش سود صادرات است.

نتیجه گیری

گیاهان دارویی از جمله محصولاتی می باشند که پرداختن به موقعیت صادراتی آن ها می تواند گامی در جهت تامین هدف توسعه صادرات غیر نفتی باشد. با توجه به قابلیت های کشور، چنین به نظر می رسد که کشور ایران هنوز نتوانسته از ظرفیت ها و پتانسیل های موجود به خوبی بهره برداری کند و جایگاه مناسبی در عرصه تجارت در بازارهای جهانی گیاهان دارویی بیابد. از طرفی مشکلاتی نیز در حوزه تجارت گیاهان دارویی شناخته شده از جمله: ضعف در برندینگ، ضعف در بسته بندی، ناشناخته بودن محصولات ایران، خام فروشی، عدم شناخت تولیدکننده، مصرف کننده، گیاهان دارویی بدون شناسنامه در داخل عطاری ها و عدم نظارت بر عطاری ها، هزینه بالای تولید و قیمت تمام شده، انقراض بسیاری از گونه های گیاهان دارویی ارزشمند.

با توجه به جمیع بررسی های به عمل آمده برآوردها حاکی از ده ها میلیارد دلار گردش مالی حاصل از پرداختن به صادرات و تجارت گیاهان دارویی است؛ اما به توجه به قابلیت های کشورمان که ذکر آن به میان رفت و نظر به پیشینه کهن استفاده از گیاهان دارویی در ایران، چنین به نظر می رسد که هنوز نتوانسته ایم از ظرفیتهای موجود در کشور به خوبی بهره برداری کنیم و جایگاه مناسبی در عرصه تجارت در بازارهای جهانی گیاهان دارویی بیابیم.

هلدینگ دکتر سیدمسعود موسوی

قسمت آموزش