



DR SEYED MASOUD
MOUSAVI

دکتر

سید مسعود موسوی

تجارت را ساده یاد بگیرید

مقاله پانزدهم: بررسی کسب و کارها در حوزه گیاهان دارویی و صادرات آن

☎ 02128420853

📷 masoud_almosavi

🌐 www.masoudalmousavi.com

📞 +989127598664

دکتر سید مسعود موسوی

کارآفرین برتر ۵ کشور عربی

موسس هلدینگ الکترونیکی

دارو کشور

موضوع: بررسی کسب و کارها در حوزه گیاهان دارویی و صادرات آن

- 
- ۱ - مزیت ایران در صادرات گیاهان دارویی
 - ۲ - اهمیت صادرات گیاهان دارویی
 - ۳ - مقررات صادرات گیاهان دارویی
 - ۴ - فرآیند صادرات گیاهان دارویی
 - ۵ - سود بالقوه صادرات گیاهان دارویی
 - ۶ - چالش‌های صادرات گیاهان دارویی
 - ۷ - کشورهایی که بیش‌ترین بازار صادراتی برای گیاهان دارویی ایران
 - ۸ - راهکارهای بازاریابی بین‌المللی صادرات گیاهان دارویی
 - ۹ - پیشنهادات راهبردی تجاری

نتیجه‌گیری

مقدمه

توسعه صادرات غیرنفتی و رهایی از درآمد تک محصولی از اهداف نظام اقتصادی ایران در جهت استقلال، خودکفایی و تحصیل ارز است. در این راستا، توجه به کالاهایی که امکان بالقوه برای صادرات آنها وجود دارد، ضروری است. از آن جمله می‌توان به گیاهان دارویی اشاره کرد. گیاهان دارویی یکی از منابع بسیار ارزشمند در گستره وسیع منابع طبیعی ایران است که در صورت شناخت علمی، کشت، توسعه و بهره‌برداری صحیح، می‌تواند نقش مهمی در سلامت جامعه، اشتغال زایی و افزایش صادرات غیرنفتی ایفا نماید. تقریباً بیش از ۴۱ درصد گیاهان دارویی مشهور و قابل مصرف در دنیا در اکثر نقاط ایران کشت می‌شود. کشت و برداشت گیاهان دارویی نسبت به دیگر محصولات کشاورزی دارای هزینه کمتری است. ضمناً بازدهی آن نیز زودرس است. در نهایت می‌توان چنین نتیجه گرفت سرمایه‌گذاری روی گیاهان دارویی برای کشور سودآوری کلانی داشته باشد.

از دیرباز نوسان‌های شدید درآمدهای ناشی از صدور نفت خام، افزایش جمعیت کشور و از همه مهم‌تر پایان پذیر بودن منابع نفتی، سیاست‌گذاران و برنامه‌ریزان کشور را به این باور رسانده که توسعه صادرات غیر نفتی و رهایی از اقتصاد تک محصولی، ضرورتی اجتناب‌ناپذیر هست. چشم‌انداز تمام شدن منابع نفتی و وجود مشکلات ناشی از اقتصاد تک محصولی، سیاست‌گذاری‌هایی را در راستای افزایش صادرات غیرنفتی از جمله محصولات کشاورزی موجب شده است.

فهرست مطالب

مزیت ایران در صادرات گیاهان دارویی.....	۴
اهمیت صادرات گیاهان دارویی	۵
مقررات صادرات گیاهان دارویی	۶
فرآیند صادرات گیاهان دارویی	۶
سود بالقوه صادرات گیاهان دارویی	۸
چالش‌های صادرات گیاهان دارویی	۹
کشورهایی که بیش‌ترین بازار صادراتی برای گیاهان دارویی ایران	۱۰
راهکارهای بازاریابی بین‌المللی صادرات گیاهان دارویی	۱۰
پیشنهادهای راهبردی تجاری	۱۱
نتیجه‌گیری	۱۳

۱ - مزیت ایران در صادرات گیاهان دارویی

وجود ۱۱ اقلیم از ۱۴ اقلیم شناخته شده جهان، برخورداری از ۳۰۰ روز آفتابی در سال و اختلاف دمای ۴۰ تا ۵۰ درجه سانتیگرادی میان سردترین و گرم ترین نقطه در کشور، شرایط مساعدی برای کشور پهناور ایران به لحاظ بهره مندی 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 ۹۰ درصد گونه های 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. به رغم این توان بالقوه، سطح زیر کشت گیاهان دارویی مهم در ایران در سال ۱۳۸۱ کمتر از ۱۰ هزار هکتار و از حیث تنوع گونه های زیر کشت، این رقم به حدود ۴۰ گونه محدود می شد، در حالی که این عدد در کشور چین به حدود ۲۰۰ گونه می رسید. از طرف دیگر تعداد کل داروهای گیاهی ثبت شده در کشور حدود ۱۰۰ نوع بود که کمتر از ۴ درصد داروهای موجود در بازار را تشکیل میداد، در حالی که این نسبت در کشورهای اروپایی به بیش از ۳۵ درصد می رسید. خوشبختانه کشت و صادرات گیاهان دارویی طی ۱۰ سال اخیر رشدی حدود ۴ برابر را نشان می دهد. عمده اقلام صادراتی گیاهان دارویی ایران عبارتند از: شیرین بیان، زعفران، مصطکی، رازیانه، حنا، بادام کوهی، وشا، اقلام سبزیجات خشک شده، عصاره ها و عرقیات است.

صادرات گیاهان دارویی یک فرصت تجاری سودآور است که به کشورها این امکان را می‌دهد تا بتوانند از شرایط آب و هوایی مطلوب و موقعیت جغرافیایی خود استفاده کنند. ایران به ویژه به دلیل داشتن آب و هوای مناسب و میراث فرهنگی غنی در طب سنتی، به عنوان بازیگر اصلی در صادرات گیاهان دارویی شناخته شده است. گیاهان دارویی منبع ارزشمندی از مواد اولیه برای صنایع دارویی و شیمیایی هستند و صادرات آن‌ها را بسیار مهم است. در این مطلب به بررسی شرایط، مقررات و فرآیندهای مربوط، اهمیت و مشکلات صادرات گیاهان دارویی از ایران به سایر کشورها و همچنین سودهای بالقوه و چالش‌های مرتبط با این تجارت می‌پردازیم. در ادامه همراه ما باشید.

۲- اهمیت صادرات گیاهان دارویی

گیاهان دارویی قرن‌ها است که در درمان و پیشگیری از بیماری‌های مختلف مورد استفاده قرار می‌گیرند. آن‌ها همچنان نقش حیاتی را در پزشکی مدرن ایفا می‌کنند و برخی از شیوه‌های سنتی حتی در جامعه پزشکی به رسمیت شناخته می‌شوند. این گیاهان به عنوان منابع عالی مواد اولیه برای تولید داروهای دارویی و شیمیایی عمل می‌کنند. ایران با داشتن آب و هوا و موقعیت جغرافیایی مناسب، به قطب برجسته‌ای برای کشت گیاهان دارویی تبدیل شده است. این کشور دارای بیش از ۸۰۰۰ گونه گیاهی مختلف است که تقریباً ۴۵۰ گونه از آن‌ها به عنوان گیاهان دارویی طبقه بندی می‌شوند. در نتیجه، ایران سهم قابل توجهی در بازار جهانی دارد و حدود ۴۴۰ میلیون دلار در ارزش صادرات ۱۲۴ میلیارد دلاری گیاهان دارویی در سراسر جهان سهم دارد.

۳- مقررات صادرات گیاهان دارویی

صادرات گیاهان دارویی تابع مقررات خاصی است که بسته به کشور مقصد متفاوت است. اخذ مجوزهای لازم برای شرکت در این تجارت الزامی حیاتی است. افرادی که در زمینه صادرات گیاهان دارویی فعالیت می‌کنند، باید برای دریافت مجوزهای لازم به سازمان‌ها و مراجع مختلف مراجعه کنند. با توجه به تأثیر مستقیم گیاهان دارویی بر سلامت عمومی، هم کشور صادرکننده و هم کشور واردکننده مقررات سختگیرانه‌ای را اجرا می‌کنند. برای دریافت مجوز صادرات، تولیدکنندگان باید با نهادهای متعددی مانند وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی، وزارت کشاورزی و وزارت صنعت، معدن و تجارت مشورت کنند. این سازمان‌ها نوع گیاهان دارویی صادراتی را بررسی کرده و با ارائه تاییدیه‌های لازم از رعایت استانداردهای صادراتی اطمینان حاصل می‌کنند.

DR SEYED MASOUD
MOUSAVI

۴- فرآیند صادرات گیاهان دارویی

فرآیند صادرات گیاهان دارویی شامل چندین مرحله می‌شود که هر کدام نیازمند توجه دقیق به جزئیات است. درک این مراحل برای موفقیت در عملیات صادرات ضرورت دارد. این فرایند شامل موارد زیر می‌شود:

تامین منابع گیاهان دارویی

اولین گام در فرآیند صادرات، اطمینان از عرضه کافی گیاهان دارویی است. صادرکنندگان باید تقاضای بازار هدف را برآورده کنند و ظرفیت تولید خود را در نظر بگیرند. بسته به نیازهای خاص کشور مقصد، صادرکنندگان باید تنوع و مقدار مناسبی از گیاهان دارویی را تهیه کنند.

بسته بندی و کنترل کیفیت

گیاهان دارویی عمدتاً به صورت خشک صادر می‌شوند که تأثیر شرایط حمل و نقل بر کیفیت آن‌ها را به حداقل می‌رساند. با این حال، بسته بندی مناسب هنوز برای حفظ یکپارچگی و اثربخشی گیاهان بسیار مهم است. بسته بندی برای صادرات ممکن است شامل اطلاعات دقیق در مورد استفاده، خواص دارویی و شرکت سازنده باشد. درج این اطلاعات به زبان کشور مقصد ضروری است.

اخذ گواهینامه‌های مورد نیاز

برای ادامه صادرات باید تمامی گواهینامه‌ها و مدارک لازم اخذ شود. صادرکننده باید محصول را برای بازرسی به گمرکات تحویل دهد و از رعایت استانداردهای بهداشتی و ایمنی اطمینان حاصل کند. این بازرسی منجر به صدور گواهی سلامت می‌شود که کیفیت و مناسب بودن محصول را برای صادرات تأیید می‌کند.

شراکت با شرکت‌های حمل و نقل

صادرکنندگان باید با شرکت‌های حمل و نقل قابل اعتماد همکاری کنند تا از تحویل ایمن و به موقع محصولات خود به کشور مقصد اطمینان حاصل نمایند. این شرکت‌ها باید توانایی خود را در حمل و نقل گیاهان دارویی با رعایت استانداردهای صادراتی نشان دهند.

ایمن‌سازی اسناد نهایی صادرات

پس از انجام کلیه مراحل فوق، صادرکننده می‌تواند اسناد صادرات را نهایی کند. این اسناد ممکن است شامل بارنامه، فاکتور تجاری، لیست بسته بندی و سایر الزامات خاص اعلام شده توسط کشور مقصد باشد. صادرکننده باید از صحت و کامل بودن این اسناد اطمینان حاصل کند تا از هرگونه تأخیر یا عارضه در طول فرآیند صادرات جلوگیری شود.

DR SEYED MASOUD
MOUSAVI

۵- سود بالقوه صادرات گیاهان دارویی

سودآوری صادرات گیاهان دارویی به عوامل مختلفی از جمله تقاضای بازار هدف و ظرفیت تولید داخلی بستگی دارد. در حالی که سود تضمین نشده است، پیش‌بینی می‌شود که صادرات گیاهان دارویی در سال‌های آینده تقریباً سه تا پنج برابر افزایش یابد. این رشد را می‌توان به افزایش تقاضا برای گیاهان دارویی نسبت داد؛ زیرا مردم به طور فزاینده‌ای به داروهای طبیعی روی می‌آورند. طیف متنوع گیاهان دارویی ایران، این کشور را برای سرمایه‌گذاری در این بازار رو به رشد قرار می‌دهد و پتانسیل سود قابل توجهی را برای صادرکنندگان ارائه می‌کند.

۶- چالش‌های صادرات گیاهان دارویی

صادرات گیاهان دارویی بدون چالش نیست. صادرکنندگان باید قوانین پیچیده را رعایت کنند و از رعایت قوانین کشور صادرکننده و واردکننده اطمینان حاصل کنند. صادرات گیاهان دارویی در ایران با مشکلاتی مواجه است. برخی از مشکلات عبارتند از:

- گران شدن قیمت محصولات نسبت به بسیاری از کشورهای صادرکننده
- سختگیری در دادن مجوزها لازم برای صادرات گیاهان دارویی به دلیل ارتباط مستقیم این گیاهان با سلامت مردم
- سختگیری‌هایی که از طرف کشورهای مبدأ و همچنین سازمان‌های مرتبط در کشورهای مقصد اعمال می‌شوند.
- عدم دسترسی ایران و کشاورزان ایرانی به بازارهای جهانی به دلیل تحریم‌های اقتصادی
- علاوه بر این، حفظ کیفیت و یکپارچگی گیاهان دارویی در طول فرآیند صادرات می‌تواند چالش برانگیز باشد.
- شرایط حمل و نقل، الزامات بسته بندی، و خطر آلودگی یا فساد همه موانع بالقوه‌ای هستند.

۷- کشورهای که بیشترین بازار صادراتی برای گیاهان دارویی ایران را دارند

با توجه به اطلاعات موجود، برخی از کشورهای که بیشترین بازار صادراتی برای گیاهان دارویی هستند عبارتند از:

- کشورهای خوشه چهارم بازارهای نوپا برای گیاهان دارویی ایران
- کشورهای که دارای تقاضای بالا برای گیاهان دارویی هستند.
- کشورهای که دارای قوانین صادرات گیاهان دارویی ساده تری هستند.

۸- راهکارهای بازاریابی بین المللی صادرات گیاهان دارویی

خریداران آن سوی مرز، بسته به نوع کالا شامل تولیدکنندگان، تجار، توزیع کنندگان و تأمین کنندگان می باشند و روش های گوناگونی جهت یافتن آنها وجود دارد که در ادامه، بر مبنای ترتیب کم ترین هزینه ترین به سوی پرهزینه ترین به بیان آنها می پردازیم:

*بازاریابی اینترنتی: پیشرفت و توسعه روزافزون فناوری اطلاعات و ارتباطات، تأثیرات عمیق و گسترده ای در فرایندهای تجاری به وجود آورده و اینترنت به عنوان مؤثرترین بستر بازاریابی الکترونیکی با پوشش جهانی امکان رسیدن شرکت ها به بازارهای بین المللی 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، می توان از کمک رایزنان بازرگانی نیز استفاده.

*دفاتر بازرگانی (سازمان توسعه تجارت): این دفاتر زیرمجموعه ای از معاونت بازاریابی و تنظیم روابط سازمان توسعه تجارت کشور می باشند و بر حسب قاره به سه دفتر کلی شامل کشورهای اروپایی و آمریکایی، عربی و آفریقا و همچنین آسیا و اقیانوسیه تقسیم بندی شده اند.

*اتاق ها و شوراهای بازرگانی مشترک

*اتحادیه ها

*بازارچه های مرزی

*شرکت در هیأت های اعزامی یا مشارکت در جلسات هیأت های تجاری در کشور

*نمایشگاههای بین المللی

۹- پیشنهادات راهبردی تجاری به شرح ذیل میباشد:

۱- ترویج و توصیه دولت برای پرورش گیاهان دارویی بر اساس ظرفیت های بومی در کشور

۲- اقدام دولت برای تعیین تعرفه گمرکی مناسب برای ایجاد انگیزه صادرکنندگان گیاهان دارویی

۳- بهره برداری صادر کنندگان از روشهای نوین بازاریابی مثل بسته بندی های مناسب و...

۴- استفاده صادر کنندگان با بهره جویی از تجارت الکترونیک برای جلب کشورهای وارد کننده

۵- بهره گیری از تولیدات گیاهان دارویی با ارزش اقتصادی نسبتا بالای در بازارهای صادراتی

هدف

۶- بهره برداری از وجود مزیت نسبی در تولیدات گیاهان دارویی جهت مقابله با ظهور و بروز رقبا
جدید

۷- حمایت از تاسیس شرکتهای بازاریابی و صادراتی و استفاده از منابع مطلوب تبدیلی و فرآوری
۸- استفاده از موقعیت جغرافیایی مناسب جهت دسترسی به بازارهای هدف با تکیه بر مزیت
نسبی تولید

۹- توجه بیشتر دولت به صادرات گیاهان دارویی که دارای کشش تقاضای جهانی بالا هستند
۱۰- هماهنگی و ارتباطات لازم بین بخشهای دولتی و خصوصی جهت تقویت سیاستگذاری مفید
۱۱- رعایت استانداردهای جهانی فرآوری و بسته بندی گیاهان دارویی برای مقابله جلوگیری از خام
فروشی

۱۲- گسترش تحقیقات کاربردی برای بهبود کیفیت و کمیت تولیدی به دلیل فرآوری گیاهان
دارویی

۱۳- حضور فعال در نمایشگاههای بینالمللی جهت معرفی برندهای گیاهان دارویی در بازارهای
هدف

۱۴- بررسی موانع و رفع مشکلات برند سازی تجاری گیاهان دارویی کشور برای استفاده بهینه از
منابع

نتیجه گیری

صادرات گیاهان دارویی به ویژه برای کشورهایمانند ایران که دارای شرایط مساعد برای کشت هستند، یک فرصت تجاری امیدوارکننده است. با مقررات سختگیرانه حاکم بر فرآیند صادرات، صادرکنندگان باید مجوزها و گواهینامه‌های لازم را برای اطمینان از انطباق با استانداردهای داخلی و بین‌المللی دریافت کنند. در حالی که چالش‌ها وجود دارد، سود بالقوه حاصل از صادرات گیاهان دارویی تجارت را بسیار جذاب می‌کند. صادرکنندگان با رعایت مقررات، حفظ کیفیت محصول و دریافت مشاوره تخصصی، می‌توانند از تقاضای فزاینده گیاهان دارویی استفاده کرده و به بازار

DR SEYED MASOUD
MOUSAVI

جهانی کمک کنند.

هلدینگ دکتر سیدمسعود موسوی

قسمت آموزش