پروپوزال توسعه صادرات حوزه سلامت به اتحادیه اقتصادی اوراسیا EAEU) )و کشورهای هم‌جوار  
**1. معرفی اتحادیه اقتصادی اوراسیا و کشورهای عضو آن اتحادیه اقتصادی اوراسیا به اختصار (EAEU)**

یک سازمان یکپارچه‌سازی اقتصادی متشکل از پنج کشور پسا-شوروی است که در ژانویه ۲۰۱۵ تأسیس شد. اعضای فعلی این اتحادیه عبارتند از روسیه، قزاقستان، بلاروس، ارمنستان و قرقیزستان. جمعیت کل اعضای EAEU حدود ۱۸۳ میلیون نفر بوده و تولید ناخالص داخلی تجمعی آنها حدود ۲٫۴ تریلیون دلار (معادل ۲٫۳٪ اقتصاد جهان) است ، این اتحادیه با هدف ایجاد بازار مشترک و تسهیل حرکت آزاد کالا، خدمات، سرمایه و نیروی کار شکل گرفته است. همچنین سیاست‌های مشترکی در زمینه‌هایی مانند تعرفه‌های گمرکی، مقررات فنی و استانداردها بین اعضا اجرا می‌کند.

نقشه اتحادیه اقتصادی اوراسیا: موقعیت جغرافیایی کشورهای عضو اتحادیه اوراسیا با رنگ زرد نشان داده شده است. این پنج کشور با حذف موانع تجاری میان خود، یک بازار واحد منطقه‌ای را تشکیل داده‌اند که از اروپای شرقی تا آسیای مرکزی گسترده است.

علاوه بر کشورهای عضو، کشورهای هم‌جوار متعددی دارای تعاملات تجاری قابل توجه با اتحادیه اوراسیا هستند. برای مثال، کشور چین به عنوان همسایه شرقی روسیه و قزاقستان، یکی از بزرگ‌ترین شرکای تجاری اتحادیه محسوب می‌شود. ایران نیز به عنوان همسایه جنوبی ارمنستان و نزدیک به حوزه اوراسیا، از سال ۲۰۱۹ یک موافقت‌نامه تجارت ترجیحی با EAEU منعقد کرده است، که روابط اقتصادی دوجانبه را تسهیل می‌کند. ترکیه به عنوان همسایه غربی منطقه اوراسیا نیز علاقه‌مند به گسترش همکاری تجاری با اتحادیه بوده و مذاکراتی جهت ایجاد منطقه آزاد تجاری در جریان بوده است، همچنین برخی جمهوری‌های مستقل مشترک‌المنافع CIS در همسایگی اتحادیه – نظیر ازبکستان و تاجیکستان – مبادلات اقتصادی قابل توجهی با اعضای EAEU دارند. این کشورهای هم‌جوار به جهت هم‌پوشانی‌های جغرافیایی و نیازهای بازار، می‌توانند به عنوان مقاصد مکمل برای صادرات حوزه سلامت مدنظر قرار گیرند.

**2. تحلیل بازار سلامت در کشورهای هدف (دارو و تجهیزات پزشکی)**

بازار سلامت (شامل دارو و تجهیزات پزشکی) در کشورهای عضو اتحادیه اوراسیا و اطراف آن فرصت‌های قابل توجهی برای صادرکنندگان فراهم کرده است. بسیاری از این کشورها دارای ظرفیت تولید محدودی در حوزه دارو و تجهیزات پیشرفته بوده و بخش عمده نیازهای خود را از طریق واردات تأمین می‌کنند. در ادامه وضعیت بازار دارو و تجهیزات پزشکی در این کشورها و نیازهای وارداتی آنها تحلیل می‌شود.

**• بازار دارو**: کشورهای عضو EAEU به ویژه در تأمین داروهای پیشرفته و مواد اولیه دارویی تا حد زیادی وابسته به واردات هستند. روسیه به عنوان بزرگ‌ترین اقتصاد اتحادیه، در سال ۲۰۲۰ حدود ۱۰٫۷ میلیارد دلار واردات محصولات دارویی داشته است. که این رقم آن را به سیزدهمین واردکننده بزرگ دارو در جهان تبدیل کرده است. دارو یکی از اقلام عمده وارداتی روسیه بوده و بخش قابل توجهی از مصرف دارویی این کشور از طریق شرکت‌های اروپایی (آلمان، سوئیس، بلژیک، هلند، آمریکا و غیره) تأمین می‌شده است ، سایر اعضای اتحادیه نیز وضعیت مشابهی دارند؛ به عنوان نمونه، قزاقستان در یک بازه زمانی حجم وارداتی در حدود ۷۲۵ میلیون دلار در حوزه دارو داشته و این در حالی است که صادرات دارویی سالانه آن کمتر از ۱۳ میلیون دلار بوده است، این آمار نشان‌دهنده شکاف تولید و نیاز به واردات است. کشورهای کوچک‌تری مانند ارمنستان و قرقیزستان به دلیل محدودیت ظرفیت تولید داخل، عمده مصرف دارویی خود را وارد می‌کنند. حتی بلاروس که صنعت داروسازی بومی نسبتا توسعه‌یافته‌ای دارد، برای تامین داروهای تخصصی و مواد موثره دارویی به واردات وابسته است. در کنار اعضای اتحادیه، بازار داروی برخی کشورهای همسایه مانند ازبکستان نیز به سرعت در حال رشد بوده و بخش زیادی از نیاز خود را از طریق واردات (به ویژه از کشورهای هند، چین، ترکیه و ایران) تامین می‌کند. مجموع این شرایط بیانگر فرصت مناسب برای صادرات داروهای ایرانی (خصوصاً ژنریک‌ها و داروهای بیوسیمilar )به این بازارهاست، به شرط آنکه کیفیت و استانداردهای جهانی در تولید رعایت شده باشد.

**• بازار تجهیزات پزشکی:** در حوزه تجهیزات و ملزومات پزشکی نیز اکثر کشورهای منطقه اوراسیا به واردات وابستگی بالایی دارند. بسیاری از دستگاه‌ها و فناوری‌های پزشکی پیشرفته (مانند تجهیزات تصویربرداری تشخیصی، ایمپلنت‌ها، دستگاه‌های مانیتورینگ پیشرفته، تجهیزات اتاق عمل و غیره) در داخل این کشورها تولید نمی‌شوند و باید از تولیدکنندگان بین‌المللی تأمین گردند. روسیه به عنوان بزرگ‌ترین بازار تجهیزات پزشکی منطقه، طبق گزارش‌ها تنها حدود ۲۵٪ از ارزش بازار تجهیزات پزشکی خود را از تولیدکنندگان داخلی تأمین می‌کند و بیش از ۷۵٪ این بازار متکی به واردات است. این “سهم غالب محصولات وارداتی” نشان‌دهنده وابستگی نظام سلامت روسیه به تأمین‌کنندگان خارجی در حوزه فناوری‌های پزشکی است. دولت‌های این کشورها طی سال‌های اخیر کوشیده‌اند با برنامه‌های «جانشینی واردات» (Import Substitution) سهم تولید داخل را افزایش دهند، اما همچنان در کوتاه‌مدت بسیاری از نیازها از طریق واردات تامین می‌شود. به عنوان مثال، ارزش بازار تجهیزات پزشکی روسیه در سال ۲۰۲0 حدود ۷۴۱ میلیارد روبل (نزدیک به ۱۰ میلیارد دلار) برآورد شده که رشد قابل توجهی نسبت به سال قبل داشته است. سهم عمده‌ای از این بازار مربوط به دستگاه‌های Imaging، ملزومات مصرفی و تجهیزات دندانپزشکی بوده است. که بخش اعظم آنها وارداتی هستند. وضعیت در کشورهای دیگر اتحادیه نیز مشابه است؛ قزاقستان، بلاروس و ارمنستان عمدتاً تجهیزات پیشرفته پزشکی (به ویژه دستگاه‌های سنگین و تجهیزات آزمایشگاهی تخصصی) را وارد می‌کنند. حتی بسیاری از اقلام مصرفی ساده‌تر نیز از طریق واردات تامین می‌گردد زیرا تولید داخل پاسخگوی حجم یا استانداردهای مورد نیاز نیست.

افزون بر نیازهای پایه، عوامل ژئوپلیتیک و تحریم‌ها نیز بر بازار سلامت این کشورها تاثیرگذار بوده است. هرچند دارو و تجهیزات پزشکی جزو اقلام بشردوستانه محسوب شده و رسماً از تحریم‌های بین‌المللی مستثنی هستند، اما در پی تحولات سال‌های اخیر (مانند تحریم‌های غرب علیه روسیه در ۲۰۲۲)، برخی تأمین‌کنندگان غربی به طور داوطلبانه صادرات تجهیزات پیشرفته به روسیه و کشورهای هم‌پیمانش را محدود یا تعلیق کرده‌اند، برای مثال، بسیاری از شرکت‌های اروپایی و آمریکایی پس از ۲۰۲۲ به دلایل ملاحظات اخلاقی (اصطلاحاً ممنوعیت اخلاقی) از عرضه محصولات پزشکی خود به روسیه خودداری کردند. نتیجه این وضعیت، ایجاد چالش‌هایی در تأمین به‌موقع تجهیزات و فناوری‌های پزشکی در بازار روسیه بوده است؛ کمبود دسترسی به تجهیزات مدرن می‌تواند کیفیت خدمات درمانی را تحت تاثیر قرار دهد و نیاز نظام سلامت این کشورها به یافتن تأمین‌کنندگان جایگزین از کشورهای دوست و غیرتحریمی (مانند چین، هند، ترکیه و ایران) را پررنگ‌تر کرده است. از این رو، در شرایط کنونی فرصت برای شرکت‌های ایرانی جهت ورود به بازار تجهیزات پزشکی اتحادیه اوراسیا بیش از پیش مهیاست، به شرط آنکه بتوانند استانداردهای کیفی و مدارک لازم را فراهم نمایند. در مجموع، تحلیل بازار نشان می‌دهد نیاز وارداتی قابل توجهی در هر دو بخش دارو و تجهیزات پزشکی در کشورهای هدف وجود دارد و این کشورها از حضور عرضه‌کنندگان جدید که بتوانند محصولات باکیفیت و قیمت رقابتی ارائه دهند استقبال خواهند کرد.

3**. شرایط صادرات دارو و تجهیزات پزشکی به کشورهای اتحادیه اوراسیا**

برای موفقیت در صادرات دارو و تجهیزات پزشکی به بازار کشورهای عضو EAEU و هم‌جوار، شرکت‌های ایرانی باید از الزامات قانونی و استانداردهای کیفی این کشورها آگاهی کامل داشته باشند. مقررات ثبت و واردات در حوزه سلامت معمولاً سخت‌گیرانه است و مستلزم تهیه مدارک متعددی می‌باشد. در ادامه، شرایط و پیش‌نیازهای صادرات به تفکیک دارو و تجهیزات پزشکی تشریح می‌گردد.  
3.1 شرایط و الزامات صادرات دارو صادرات دارو به کشورهای هدف مستلزم رعایت استانداردهای بین‌المللی تولید و اخذ مجوزهای رسمی از نهادهای نظارتی آن کشورها است. مهم‌ترین الزامات عبارتند از:

• استانداردهای GMP: تمامی کارخانه‌های تولیدکننده داروی ایرانی که قصد صادرات دارند باید از گواهی GMP (روش‌های خوب تولید) معتبر برخوردار باشند. گواهی GMP تضمین می‌کند که فرآیندهای تولید دارو مطابق با استانداردهای کیفیت و بهداشت جهانی انجام می‌شود. کشورهای عضو اتحادیه اوراسیا معمولاً یا عضویت شرکت تولیدی در برنامه‌های معتبر بین‌المللی (نظیر PIC/S) را مطالبه می‌کنند یا ممکن است بازرسانی جهت ارزیابی GMP کارخانه اعزام نمایند. بنابراین شرکت‌ها باید مدارک GMP خود را آماده ارائه داشته باشند و در صورت لزوم شرایط میزبانی از تیم بازرسی خارجی را فراهم کنند. • ثبت دارو در کشور مقصد: هیچ دارویی بدون طی مراحل ثبت (Registration) و دریافت مجوز بازاریابی، اجازه واردات و فروش در کشورهای هدف را نخواهد داشت. فرآیند ثبت دارو در کشورهای EAEU (یا به صورت مجزا در هر کشور عضو، یا تحت سیستم یکپارچه اتحادیه) شامل ارائه پرونده جامع دارو (Dossier) به مرجع نظارتی مربوطه است. این پرونده باید بر اساس فرمت استاندارد (مانند CTD) تنظیم شده و حاوی اطلاعات کاملی در مورد فرمولاسیون، نتایج مطالعات پیش‌بالینی و بالینی (در صورت نیاز)، مشخصات کیفیت (نتایج آنالیزهای آزمایشگاهی و پایداری)، روش ساخت و کنترل کیفی، و اثربخشی و ایمنی دارو باشد. علاوه بر این، اسنادی نظیر گواهی محصول دارویی (CPP) صادره توسط سازمان غذا و داروی ایران، گواهی آنالیز (Certificate of Analysis)، و کپی مجوز تولید/توزیع در ایران باید ارائه گردد. در برخی موارد (خصوصاً برای داروهای جدید یا موارد خاص)، ممکن است انجام آزمایش‌های تکمیلی یا حتی مطالعه بالینی در کشور مقصد نیز درخواست شود تا اثربخشی و ایمنی دارو در جمعیت بومی آن کشور تأیید گردد.

• مدارک و مجوزهای قانونی: از دیگر مدارک مورد نیاز می‌توان به موارد زیر اشاره کرد: پروانه صادرات یا مجوز اداره کل دارو برای خروج دارو از کشور؛ فاکتور فروش و اسناد گمرکی مرتبط؛ برگه مشخصات ایمنی در صورت صادرات مواد اولیه دارویی (MSDS)؛ و هرگونه گواهی بهداشت یا گواهی حلال (در صورت نیاز بازار مقصد). همچنین بسته‌بندی و برچسب‌گذاری دارو باید مطابق ضوابط کشور مقصد انجام شود (مثلاً الصاق برچسب به زبان روسی یا قزاقی روی بسته‌ها). شرکت‌ها لازم است پیش از صادرات، گواهی فروش آزاد (Free Sale Certificate) یا معادل آن را از مراجع ذیصلاح ایرانی دریافت نمایند تا نشان دهد داروی مربوطه در ایران مجوز تولید و فروش داشته و کیفیت آن مورد تأیید است. این گواهی یکی از ملزومات ثبت در بسیاری از کشورهاست.

• نماینده محلی یا شریک تجاری: طبق مقررات اغلب کشورها، شرکت خارجی نمی‌تواند مستقیماً اقدام به ثبت دارو کند بلکه باید از طریق نماینده رسمی محلی (شرکت دارویی ثبت‌شده در کشور مقصد) اقدام نماید. بنابراین شناسایی و عقد قرارداد با یک شریک تجاری معتبر در کشور مقصد برای پیشبرد امور ثبت و توزیع دارو ضروری است. این نماینده مسئول ارائه پرونده دارو به سازمان‌های ناظر محلی، پیگیری مراحل کارشناسی، انجام مکاتبات و هماهنگی‌های لازم، و در نهایت واردات و پخش دارو در آن کشور خواهد بود. وجود شریک محلی معتبر که با فرایندهای اداری آشنا باشد، ریسک و زمان اخذ مجوزها را کاهش می‌دهد.

• سایر الزامات: پرداخت هزینه‌های ثبت و بررسی پرونده (regulatory fees) در کشور مقصد، که می‌تواند قابل توجه باشد، بر عهده شرکت متقاضی است (البته در بخش حمایت‌های دولتی پیشنهادی، پرداخت بخش اعظم این هزینه‌ها توسط دولت ایران پیش‌بینی شده است). همچنین پس از اخذ مجوز، شرکت موظف به رعایت ضوابط نظام نظارت پس از فروش (Pharmacovigilance) در کشور مقصد خواهد بود، به این معنی که باید اطلاعات مربوط به عوارض جانبی احتمالی، شکایات کیفی و … را جمع‌آوری و به مراجع ذیربط گزارش کند. در صورت یکپارچه بودن ثبت در کل اتحادیه اوراسیا، ممکن است لازم باشد سیستم فارماکوویجیلانس اتحادیه را پیاده‌سازی نموده و یک نماینده فارماکوویجیلانس در یکی از کشورهای عضو معرفی نماید.  
به طور خلاصه، شرکت‌های دارویی ایرانی برای صادرات موفق به این کشورها باید کیفیت تولید در کلاس جهانی (GMP)، مستندسازی قوی و توانمندی انجام فرایندهای ثبت را داشته باشند. زمان مورد نیاز برای اخذ مجوز ثبت دارو در بهترین حالت حدود ۶ تا ۱۲ ماه (بسته به کشور و نوع دارو) خواهد بود، لذا برنامه‌ریزی مناسب و تامین منابع مالی برای این فرآیند ضروری است.

3.2 شرایط و الزامات صادرات تجهیزات پزشکی

در حوزه تجهیزات و ملزومات پزشکی نیز صادرات به کشورهای EAEU مستلزم دریافت گواهی‌ها و مجوزهای متعدد و رعایت استانداردهای فنی است. اهم الزامات برای تجهیزات پزشکی به شرح زیر است: • استانداردهای کیفیت و ایمنی (CE/ISO): داشتن گواهی‌نامه‌های بین‌المللی برای تجهیزات پزشکی یک امتیاز بزرگ محسوب می‌شود. به طور مشخص، نشان CE (مطابقت با استانداردهای اتحادیه اروپا) برای بسیاری از تجهیزات پزشکی معیار معتبری از ایمنی و عملکرد است و وجود آن روند پذیرش محصول در بازارهای خارجی را تسهیل می‌کند. همچنین استقرار سیستم مدیریت کیفیت ISO 13485 (استاندارد تخصصی صنایع پزشکی) در کارخانه سازنده و ارائه گواهی آن، اعتماد نهادهای ناظر و خریداران را جلب خواهد کرد. اگرچه داشتن CE مارک الزام قانونی مستقیم در کشورهای اوراسیا نیست، اما به عنوان اثبات رعایت استانداردهای جهانی تلقی شده و می‌تواند در فرآیند ثبت محلی مفید واقع شود. در کنار آن، استانداردهای ملی/منطقه‌ای نیز مطرح هستند؛ برای مثال روسیه و اتحادیه اوراسیا دارای نشان EAC (Eurasian Conformity) می‌باشند که نشان‌دهنده تطابق محصول با مقررات فنی اتحادیه است. شرکت‌های ایرانی باید آمادگی دریافت گواهی EAC برای تجهیزات خود را داشته باشند که مستلزم ارائه مدارک فنی و ممکن است آزمون‌های خاصی در آزمایشگاه‌های معتبر را اقتضا کند. • ثبت و مجوز عرضه تجهیزات پزشکی: مشابه دارو، هیچ تجهیز پزشکی بدون ثبت رسمی در کشور مقصد قابل فروش نیست. مرجع ثبت بسته به کشور متفاوت است (مثلاً در روسیه سازمان فدرال نظارت بر سلامت – Roszdravnadzor مسئول ثبت تجهیزات پزشکی است). فرآیند ثبت شامل ارائه پرونده فنی محصول می‌باشد که در آن اطلاعاتی نظیر شرح فنی دستگاه و اجزا، مشخصات عملکردی، نتایج آزمون‌های ایمنی الکتریکی و زیستی، گزارش آزمون‌های عملکردی/کالیبراسیون، گواهی‌های کالیبراسیون و ایمنی (مانند EMC)، آنالیز ریسک و مدیریت ریسک، دستورالعمل استفاده (User Manual) و برچسب‌گذاری، و در صورت لزوم نتایج مطالعات بالینی (برای تجهیزات با ریسک بالا مانند ایمپلنت‌ها یا دستگاه‌های درمانی جدید) ارائه می‌گردد. طبقه‌بندی ریسک دستگاه نقش مهمی در میزان مدارک مورد نیاز دارد؛ تجهیزات Class I (کم‌خطر) معمولاً با مدارک ساده‌تر و مدت زمان کوتاه‌تر ثبت می‌شوند، در حالی که تجهیزات Class II و III (پرخطر) مستلزم ارائه داده‌های مفصل‌تر و حتی انجام آزمون‌های بالینی می‌باشند. شرکت‌های ایرانی باید ابتدا کلاس تجهیزات پزشکی خود را بر اساس دستورالعمل‌های کشور مقصد تعیین نموده و سپس مدارک متناسب با آن کلاس را تهیه کنند. • مدارک همراه و قانونی: برخی مستندات کلیدی که برای ثبت تجهیزات پزشکی لازم است عبارتند از: گواهی فروش آزاد (FSC) صادره از اداره کل تجهیزات پزشکی ایران که نشان دهد دستگاه مورد نظر در کشور سازنده مجوز فروش دارد؛ گواهی‌های کالیبراسیون و آزمون عملکرد از آزمایشگاه‌های معتبر (در صورت وجود)؛ چک‌لیست تطابق با الزامات اساسی ایمنی و عملکرد (Essential Requirements Checklist) که تطابق دستگاه با استانداردهای بنیادی (مانند استاندارد IEC برای ایمنی الکتریکی) را نشان دهد؛ عکس‌ها و نقشه‌های فنی دستگاه؛ و سایر گواهی‌های استاندارد مانند گواهی کالیبراسیون قطعات حساس، یا گواهی‌های خاص (برای مثال گواهی استریل بودن یا گواهی بیو سازگاری مواد). تمامی اسناد باید به زبان کشور مقصد (مثلاً روسی) ترجمه رسمی شوند. بسته‌بندی محصول نیز باید مطابق استانداردهای محلی باشد و شامل راهنمای کاربری به زبان رسمی آن کشور باشد.

• نماینده یا توزیع‌کننده محلی: حضور یک نماینده قانونی محلی برای ثبت و عرضه تجهیزات پزشکی الزامی است. این نماینده می‌تواند یک شرکت واردکننده تجهیزات پزشکی در کشور مقصد باشد که مسئولیت ثبت محصول را به عهده می‌گیرد. نماینده محلی باید از طرف شرکت ایرانی وکالت داشته باشد تا امور اداری را انجام دهد. پس از ثبت و صدور گواهی ثبت (Reg. Certificate)، معمولاً نام نماینده روی آن ذکر می‌شود و آن نماینده متعهد به پاسخگویی در قبال کیفیت و خدمات پس از فروش دستگاه در آن کشور است. لذا انتخاب شریک محلی با تجربه و خوش‌نام که شبکه توزیع مناسبی هم داشته باشد، برای موفقیت صادرات تجهیزات پزشکی حیاتی است.

• سایر الزامات و ملاحظات: زمان طی شدن فرآیند ثبت تجهیزات پزشکی ممکن است بسته به کشور و کلاس خطر دستگاه از ۶ ماه تا ۱۸ ماه متغیر باشد؛ لذا شرکت‌ها باید برنامه زمانی مناسبی در نظر بگیرند. همچنین برخی کشورها نمونه‌برداری و آزمون عملی دستگاه را در مراحل ارزیابی انجام می‌دهند؛ به این معنی که ممکن است نیاز باشد یک یا چند نمونه از دستگاه به کشور مقصد ارسال شده و در مراکز مورد تأیید (مثلاً آزمایشگاه مرجع یا بیمارستان آموزشی) عملکرد آن مورد ارزیابی قرار گیرد. داشتن برنامه خدمات پس از فروش (شامل تامین قطعات یدکی و تعمیرات) در کشور مقصد نیز از پیش‌شرط‌های ورود به بازار تجهیزات پزشکی است؛ زیرا خریداران (بیمارستان‌ها و مراکز درمانی) فقط زمانی اقدام به خرید تجهیزات از شرکت‌های جدید می‌کنند که اطمینان حاصل کنند خدمات پشتیبانی مناسب وجود خواهد داشت. از این رو، شرکت‌های ایرانی باید یا اقدام به تاسیس دفتر فنی/خدماتی در کشورهای هدف نمایند یا با شرکت‌های خدمات مهندسی پزشکی محلی قرارداد همکاری ببندند.

به طور کلی، انطباق کامل با استانداردها و مقررات فنی مهم‌ترین شرط موفقیت در صادرات تجهیزات پزشکی است. هر گونه نقص در مدارک یا عدم انطباق با الزامات می‌تواند منجر به رد پرونده ثبت یا تاخیر طولانی در صدور مجوز شود. بنابراین توصیه می‌شود شرکت‌های متقاضی از مشاوران حقوقی و متخصصین مقررات صادرات بهره بگیرند تا مسیر اخذ مجوزها را به درستی طی کنند. در این پروپوزال پیش‌بینی شده است که بخشی از هزینه‌ها و مشاوره‌های لازم در این زمینه توسط دولت پشتیبانی گردد (شرح در بخش حمایت‌ها). اقدام هماهنگ و برنامه‌ریزی‌شده در تامین الزامات فوق، راه را برای ورود محصولات دارویی و تجهیزات پزشکی ایران به بازار گسترده اتحادیه اوراسیا هموار خواهد ساخت.

**4. فرآیند اجرایی انتخاب شرکت‌های ایرانی جهت مشارکت در طرح**

برای اجرای موفق این طرح، انتخاب ۲۰ شرکت برتر ایرانی در حوزه دارو و تجهیزات پزشکی که قابلیت و آمادگی صادرات به بازار اوراسیا را دارند ضرورت دارد. بدین منظور یک فرآیند شفاف و چندمرحله‌ای برای فراخوان و گزینش شرکت‌ها تعریف می‌شود: 1

. انتشار فراخوان عمومی: در گام نخست، یک فراخوان رسمی توسط کارگروه به کلیه شرکت‌های فعال در حوزه صنایع دارویی و تجهیزات پزشکی کشور اعلام خواهد شد. این فراخوان از طریق رسانه‌های عمومی، وب‌سایت‌های مرتبط با وزارت بهداشت و صمت، انجمن‌های صنفی (مانند سندیکای صاحبان صنایع دارویی و اتحادیه تولیدکنندگان تجهیزات پزشکی) و سیستم‌های اطلاع‌رسانی اتاق بازرگانی انتشار می‌یابد. در متن فراخوان، شرایط اولیه احراز صلاحیت (نظیر داشتن پروانه ساخت معتبر، سابقه تولید تجاری، گواهی‌های کیفیت پایه مانند ISO یا GMP، و عدم سوء سابقه در زمینه صادرات) ذکر می‌گردد. همچنین مهلت زمانی برای ارسال مدارک و تکمیل فرم‌های درخواست (برای مثال ۳۰ روز کاری) تعیین می‌شود.

2. دریافت مدارک و غربالگری اولیه: شرکت‌های علاقمند باید در مهلت مقرر مدارک خود را شامل اطلاعات ثبتی شرکت، فهرست محصولات قابل صادرات، گواهی‌های کیفیت (GMP, ISO و …)، سوابق فروش داخلی و صادراتی، و برنامه اولیه جهت صادرات به منطقه اوراسیا ارائه دهند. دبیرخانه کارگروه پس از پایان مهلت، مدارک دریافتی را از نظر کامل بودن و انطباق با شرایط اولیه بررسی می‌کند. شرکت‌هایی که شرایط یا مدارک ناقص داشته باشند در این مرحله غربال و حذف می‌شوند. خروجی این مرحله، فهرست اولیه‌ای از شرکت‌های واجد شرایط (مثلاً ۵۰ شرکت) خواهد بود که به مرحله بعدی راه می‌یابند.

3. ارزیابی تخصصی و امتیازدهی: در این مرحله یک کمیته ارزیابی متشکل از خبرگان صنعت دارو، تجهیزات پزشکی، کارشناسان سازمان‌های غذا و دارو و اداره کل تجهیزات پزشکی، و نمایندگانی از وزارت صمت و سازمان توسعه تجارت تشکیل می‌شود. این کمیته بر اساس معیارهای مشخص به ارزیابی عمیق‌تر شرکت‌های راه‌یافته می‌پردازد.

معیارهای پیشنهادی می‌تواند شامل موارد زیر باشد:

• توان تولیدی و سابقه عملیاتی شرکت (ظرفیت تولید سالانه، تعداد خطوط تولید، تکنولوژی مورد استفاده)

• کیفیت و استانداردهای محصولات (داشتن تاییدیه‌های بین‌المللی مانند CE, GMP, FDA approval در صورت وجود، نتایج بازرسی‌های قبلی)

• پتانسیل رقابتی محصولات در بازار هدف (مزیت قیمتی نسبت به رقبا، منحصر به فرد بودن تکنولوژی یا فرمولاسیون، تطابق با نیازهای شناخته‌شده آن بازار)

• توانمندی مالی و مدیریتی برای اجرای پروژه صادراتی (سرمایه در گردش کافی، تیم بازرگانی یا بین‌الملل در ساختار شرکت، برنامه بازاریابی)

• سوابق صادراتی یا همکاری‌های بین‌المللی قبلی (در صورت وجود، نشان‌دهنده آشنایی با فرآیند صادرات و استانداردهای خارجی است)

• میزان علاقه‌مندی و برنامه‌ریزی شرکت برای ورود به بازار اوراسیا (مثلاً اقداماتی که تاکنون انجام داده‌اند: مطالعه بازار، مکاتبه با طرف‌های خارجی، اخذ مشاوره و …)هر یک از معیارهای فوق وزن‌دهی شده و به صورت امتیازی ارزیابی می‌شود (مثلاً از ۱۰۰ امتیاز کل). اعضای کمیته پس از مطالعه مدارک هر شرکت و برگزاری جلسات مصاحبه (در صورت نیاز) نمرات خود را ثبت می‌کنند. سپس یک جمع‌بندی امتیازات صورت گرفته و رتبه‌بندی شرکت‌ها تعیین می‌شود. شفافیت این مرحله بسیار مهم است؛ لذا ممکن است با حضور یک ناظر بی‌طرف (مثلاً از سازمان بازرسی یا اتاق بازرگانی) صحت روند ارزیابی تضمین گردد.

4. اعلام نتایج و انتخاب نهایی:

پس از اتمام ارزیابی‌ها، کارگروه اسامی ۲۰ شرکت برتر را که بالاترین امتیازات را کسب کرده‌اند به عنوان برندگان نهایی انتخاب می‌کند. این فهرست طی نامه رسمی به تمامی شرکت‌کنندگان اعلام شده و همچنین از طریق وب‌سایت‌های رسمی منتشر می‌گردد. به همراه اعلام اسامی، نشستی با حضور مدیران شرکت‌های منتخب برگزار می‌شود تا برنامه مرحله اجرای طرح برای آنان تشریح گردد. شرکت‌های منتخب ممکن است نیاز داشته باشند تفاهم‌نامه‌ای را با مجری طرح (وزارت یا کارگروه مربوطه) امضا کنند که در آن تعهدات متقابل (از سوی شرکت در اجرای برنامه صادراتی و از سوی دولت در ارائه حمایت‌ها) ذکر شده باشد. 5. اعتراض و بازخورد: مکانیزمی جهت اعتراض احتمالی شرکت‌های ردشده در نظر گرفته خواهد شد؛ برای مدت کوتاهی (مثلاً یک هفته) پس از اعلام نتایج، شرکت‌ها می‌توانند درخواست بازبینی امتیاز خود را همراه مستندات توجیهی ارائه دهند. کمیته ارزیابی در صورت لزوم موارد اعتراض را بررسی کرده و پاسخ رسمی ارائه خواهد کرد. همچنین نقاط ضعف شرکت‌های پذیرفته‌نشده می‌تواند به صورت محرمانه به آنها اعلام گردد تا در برنامه‌های بهبود آتی مدنظر قرار دهند.

این فرآیند انتخاب، تضمین می‌کند که شایسته‌ترین و آماده‌ترین شرکت‌ها برای ورود به بازار اوراسیا برگزیده شوند. شفافیت و رقابتی بودن مراحل نیز اعتماد صنایع را جلب کرده و اعتبار طرح را نزد ذینفعان افزایش می‌دهد.  
**5. حمایت‌های پیش‌بینی‌شده برای شرکت‌های منتخب**

برای تشویق و توانمندسازی شرکت‌های برتر منتخب به منظور حضور موفق در بازار اتحادیه اوراسیا، حمایت‌های مالی و عملیاتی ویژه‌ای در نظر گرفته شده است. این حمایت‌ها به گونه‌ای طراحی شده‌اند که ریسک و هزینه‌های ورود به بازار جدید را برای شرکت‌ها کاهش داده و انگیزه دستیابی به اهداف صادراتی را تقویت کنند. اهم حمایت‌های پیشنهادی به شرح زیر است: • تقبل ۸۰٪ هزینه‌های اخذ مجوزها و استانداردهای صادراتی توسط دولت: فرآیند ثبت محصولات و اخذ گواهی‌های لازم در کشورهای هدف مستلزم صرف هزینه‌های قابل توجهی است (از جمله هزینه ترجمه و آماده‌سازی اسناد، هزینه ثبت پرونده در کشور مقصد، هزینه بازرسی‌ها و آزمون‌ها، و اخذ گواهی‌های بین‌المللی مانند CE یا GMP در صورت نیاز). بر اساس این طرح، ۸۰٪ از کلیه هزینه‌های مستقیم مربوط به اخذ مجوزهای صادراتی توسط دولت/کارگروه تأمین خواهد شد و تنها ۲۰٪ بر عهده شرکت‌های منتخب است. به عنوان مثال، اگر یک شرکت برای ثبت یک دارو در روسیه نیاز به ۵۰ هزار یورو هزینه داشته باشد، ۴۰ هزار یوروی آن از محل بودجه طرح پرداخت شده و شرکت تنها ۱۰ هزار یورو سهم خواهد داشت. این حمایت مالی عظیم، بار سنگین اولیه را از دوش شرکت‌ها برمی‌دارد و امکان ورود شرکت‌های کوچک و متوسط را نیز فراهم می‌کند. مکانیزم اجرا می‌تواند به این صورت باشد که شرکت ابتدا هزینه‌ها را پرداخت نموده و سپس با ارائه اسناد مثبته، ۸۰٪ آن را به صورت یارانه دریافت کند یا اینکه دولت به طور مستقیم برخی پرداخت‌ها (مثلاً هزینه‌های ثبت نزد مرجع خارجی) را انجام دهد. این جزئیات در آیین‌نامه اجرایی مشخص خواهد شد. شایان ذکر است این حمایت تنها برای یک محصول (یا تعداد محدودی محصول) در هر شرکت قابل استفاده است (برای جلوگیری از پراکنده‌شدن منابع) و اولویت با محصولاتی خواهد بود که شانس بالاتری برای موفقیت در بازار دارند. • اعطای جایزه ۳۰ هزار یورویی به ازای دستیابی به فروش صادراتی مشخص: به منظور ایجاد انگیزه مضاعف در شرکت‌ها برای تحقق صادرات، یک مشوق پاداش در نظر گرفته شده است. بر این اساس، هر یک از شرکت‌های منتخب که طی بازه اجرای طرح موفق شوند سقف ۵۰۰ هزار یورو صادرات کالا به کشورهای هدف را محقق نمایند، مبلغ ۳۰,۰۰۰ یورو به عنوان جایزه موفقیت دریافت خواهند کرد. این جایزه به منزله قدردانی از تلاش شرکت بوده و می‌تواند صرف توسعه بیشتر صادرات (مثلاً سرمایه‌گذاری در بازاریابی یا ثبت محصولات جدید) گردد. معیار پرداخت، رسیدن به فروش تجمیعی نیم میلیون یورو طی مدت طرح (مثلاً یک سال) است و هر شرکت حداکثر یک بار می‌تواند این جایزه را اخذ نماید (اما مانع ادامه فعالیت صادراتی و دریافت سایر حمایت‌ها نخواهد بود). برای نظارت بر این امر، شرکت‌ها باید اسناد گمرکی و بانکی مربوط به صادرات انجام‌شده را ارائه دهند تا احراز شود میزان فروش خارجی به رقم تعیین‌شده رسیده است. این مشوق رقابت سالمی بین شرکت‌ها ایجاد می‌کند تا هر چه سریع‌تر به هدف فروش تعیین‌شده برسند و از پاداش بهره‌مند شوند.  
علاوه بر دو حمایت اصلی فوق، کارگروه در طول اجرای طرح خدمات مشاوره‌ای و پشتیبانی‌های تسهیل‌گر دیگری نیز ارائه خواهد داد. از جمله می‌توان به آموزش‌های تخصصی (مانند کارگاه آشنایی با مقررات گمرکی اتحادیه اوراسیا، یا دوره‌های آموزش مذاکره با طرف‌های خارجی)، حمایت در بازاریابی و حضور در نمایشگاه‌ها (برای معرفی محصولات شرکت‌ها در بازارهای هدف)، و حل مشکلات و موانع صادراتی (از طریق هماهنگی‌های بین‌دولتی) اشاره کرد. مجموعه این حمایت‌ها تضمین می‌کند شرکت‌های برگزیده با خیال آسوده‌تر و توان مالی و فنی بیشتری گام در مسیر صادرات بردارند و احتمال موفقیتشان افزایش یابد.  
6. نقش پارتنر سوم به عنوان نهاد بازرسی (کنترل کیفیت و مدارک)  
در جهت اطمینان از کیفیت محصولات صادراتی و صحت مدارک ارائه‌شده توسط شرکت‌های منتخب، حضور یک نهاد بازرسی مستقل به عنوان پارتنر سوم در کنار دولت ایران (مجری طرح) و شرکت‌های صادرکننده ضرورت دارد. این پارتنر سوم وظیفه خواهد داشت به صورت بی‌طرفانه مدارک، فرآیندها و حتی محصولات فیزیکی را ارزیابی نموده و تأیید کند که استانداردهای مورد نظر برای صادرات به بازار اوراسیا رعایت شده‌اند. در صورتی که نهاد مشخصی از قبل برای این کار تعریف نشده باشد، ساختار پیشنهادی برای پارتنر سوم به شرح زیر است: • ترکیب و ماهیت نهاد بازرسی: پارتنر سوم می‌تواند یک شرکت یا مؤسسه بازرسی‌کننده دارای صلاحیت بین‌المللی باشد که در زمینه بازرسی دارو و تجهیزات پزشکی تجربه دارد. برای مثال، همکاری با یکی از شرکت‌های بازرسی معتبر اروپایی/آسیایی که دفتر یا نمایندگی در ایران دارند می‌تواند مد نظر قرار گیرد (شرکت‌هایی که گواهی بازرسی صادره‌شان در کشورهای مقصد نیز قابل قبول باشد). گزینه دیگر، تشکیل یک کنسرسیوم داخلی متشکل از نمایندگان سازمان‌های ذیربط ایرانی (مثل اداره کل امور دارو و تجهیزات پزشکی وزارت بهداشت، سازمان ملی استاندارد، انجمن‌های علمی تخصصی) به همراه کارشناسان مستقل است که به صورت مشترک نقش بازرسی را ایفا کنند. مهم آن است که این نهاد ماهیتی مستقل و متخصص داشته و ذینفع تجاری در صادرات نباشد تا بتواند به دور از تضاد منافع اظهار نظر کند. • وظایف پارتنر سوم: این نهاد در چند مقطع نقش‌آفرینی خواهد کرد:

1- بازرسی مدارک و انطباق – پس از انتخاب شرکت‌ها و در طی فرآیند آماده‌سازی برای صادرات، پارتنر سوم کلیه مدارک فنی و کیفی تهیه‌شده توسط شرکت‌ها را مرور می‌کند. به عنوان مثال، پرونده ثبت دارو یا دستگاه قبل از ارسال به کشور مقصد توسط این نهاد راستی‌آزمایی می‌شود تا اشتباهات یا کاستی‌های احتمالی برطرف گردد. گواهی‌های GMP، ISO، CE و سایر تأییدیه‌هایی که شرکت ارائه می‌دهد توسط پارتنر سوم صحت‌سنجی (Verify) شده و اصالت آنها بررسی می‌گردد. در صورت نقص یا نیاز به اصلاح، گزارش رسمی به شرکت و کارگروه ارائه می‌شود.

2. ارزیابی کیفیت محصول – در مورد تجهیزات پزشکی (و در صورت نیاز داروها)، پارتنر سوم می‌تواند بازرسی فیزیکی محموله‌ها یا نمونه‌ها را انجام دهد. برای مثال، پیش از صدور مجوز نهایی صادرات، بازرسین این نهاد از خط تولید شرکت بازدید کرده و نمونه‌هایی از محصول را انتخاب و آزمون می‌کنند تا اطمینان حاصل شود تولیدات فعلی منطبق با همان مشخصاتی است که در پرونده‌های ثبت ارائه شده است. نتایج آزمون‌های عملکردی، ایمنی الکتریکی، کالیبراسیون و … توسط نهاد بازرسی بررسی و تأیید می‌شود. این اقدام از بروز موارد عدم انطباق در لحظه صادرات (که ممکن است در گمرک کشور مقصد مشکل‌ساز شود) جلوگیری می‌کند.

3. گزارش‌دهی و صدور گواهی بازرسی: پارتنر سوم در پایان هر بازرسی یک گزارش جامع به کارگروه ارائه می‌دهد که وضعیت هر شرکت و محصول را از نظر آمادگی برای صادرات تشریح می‌کند. همچنین برای هر محموله‌ای که بررسی می‌شود یک گواهی بازرسی (Inspection Certificate) صادر می‌کند. این گواهی می‌تواند ضمیمه اسناد صادراتی شود و برای مقامات گمرکی یا واردکنندگان در کشور مقصد نیز اطمینان‌بخش خواهد بود که کالا مطابق استانداردهای ادعاشده است. بدین ترتیب، نقش پارتنر سوم مشابه پلی است که اعتماد بین طرف ایرانی و خارجی را تقویت می‌کند.

• پشتیبانی و مشروعیت: برای اینکه نهاد بازرسی مزبور حداکثر اثربخشی را داشته باشد، لازم است حمایت حقوقی و اجرایی از سوی دولت صورت گیرد. به طور مشخص، در تفاهم‌نامه‌ای که با شرکت‌های منتخب امضا می‌شود ذکر خواهد شد که تأییدیه نهاد بازرسی پیش‌شرط برخورداری از حمایت‌های مالی طرح (مثلاً پرداخت ۸۰٪ هزینه‌ها) است. همچنین وزارت بهداشت/صنعت می‌تواند طی مکاتباتی با مراجع همتای خود در کشورهای مقصد، رسمیت این نهاد بازرسی را معرفی نماید تا گزارش‌های آن در فرآیندهای ثبت مورد پذیرش قرار گیرد. در صورت امکان، استفاده از ظرفیت نهادهای بازرسی بین‌المللی که قبلاً در کشورهای عضو EAEU اعتبار دارند در اولویت خواهد بود.

در مجموع، حضور پارتنر سوم (نهاد بازرسی مستقل) موجب خواهد شد کیفیت محصولات صادراتی ایران به دقت کنترل گردد و ریسک‌های کیفی به حداقل برسد. این امر از یک سو احتمال موفقیت در اخذ مجوزهای کشورهای مقصد را افزایش می‌دهد و از سوی دیگر شهرت برند «ساخت ایران» را در بازار اوراسیا بهبود می‌بخشد. به بیان دیگر، پارتنر سوم نقش تضمین‌کننده کیفیت و انطباق را ایفا می‌کند و بدین ترتیب منافع همه طرف‌ها (دولت ایران، شرکت‌های صادرکننده و خریداران خارجی) را تأمین خواهد نمود.  
**7. جدول زمان‌بندی اجرای طرح**

برای اجرای موثر طرح، یک برنامه زمان‌بندی در سه فاز اصلی پیش‌بینی شده است: مرحله فراخوان شرکت‌ها، مرحله ارزیابی و انتخاب برترین‌ها، و مرحله اجرای حمایت‌ها و پیگیری صادرات. جدول زیر زمان‌بندی تقریبی این مراحل را نشان می‌دهد:

مرحله شرح اقدامات زمان‌بندی اجرافراخوان و ثبت‌نام انتشار فراخوان، اطلاع‌رسانی گسترده، دریافت مدارک شرکت‌ها و غربالگری اولیه متقاضیان. ماه‌های ۱ تا ۲ از آغاز طرح (حدود ۸ هفته)ارزیابی و انتخاب ارزیابی تخصصی مدارک توسط کمیته داوری، مصاحبه با شرکت‌ها (در صورت لزوم)، امتیازدهی و انتخاب ۲۰ شرکت برتر و اعلام نتایج نهایی. ماه‌های ۳ تا ۴ از آغاز طرح (حدود ۶ هفته)اجرای حمایت‌ها ارائه حمایت‌های مالی و مشاوره‌ای به شرکت‌های منتخب (پرداخت یارانه‌ها، کمک در ثبت خارجی)، نظارت بر پیشرفت فعالیت صادراتی شرکت‌ها، ارزیابی عملکرد و اعطای جوایز به موفق‌ها. ماه‌های ۵ تا ۱۲ از آغاز طرح (دوره یک‌ساله)  
(منظور از ماه‌های آغاز طرح، زمان پس از تأمین بودجه و تصویب نهایی پروپوزال و ابلاغ آن به مجری می‌باشد.)  
طبق جدول فوق، طی حدود یک سال اجرای پروژه، ابتدا در دو ماه اول شرکت‌های واجد شرایط شناسایی و انتخاب می‌شوند؛ سپس بلافاصله حمایت‌های تعریف‌شده ارائه گردیده و شرکت‌ها وارد فاز عملیاتی صادرات می‌گردند. در پایان سال، موفقیت طرح بر اساس میزان صادرات انجام‌شده و مشکلات احصاشده ارزیابی خواهد شد. البته امکان دارد برخی فرآیندها (مانند ثبت محصولات در کشور هدف) بیش از یک سال زمان بطلبد؛ در این صورت حمایت‌های مصوب تا تکمیل آن فرآیند برای شرکت مربوطه ادامه خواهد یافت. با این حال برای ایجاد انگیزه و تمرکز، دوره عملکرد طرح به صورت سالانه تعریف شده و در انتهای آن گزارش نتایج به نهادهای ذیربط (مثلاً کارگروه توسعه صادرات، وزارت بهداشت و وزارت صمت) ارائه می‌شود تا درباره تمدید یا گسترش طرح در سال‌های آتی تصمیم‌گیری گردد.

**نتیجه‌گیری و توصیه‌های اجرایی**

با توجه به تحلیل‌های انجام‌شده، بازار اتحادیه اقتصادی اوراسیا و همسایگان آن پتانسیل بالایی برای صادرات محصولات حوزه سلامت از ایران دارد. اجرای برنامه‌ای ساختاریافته با انتخاب بهترین شرکت‌ها و ارائه حمایت‌های هدفمند می‌تواند منجر به افزایش چشمگیر صادرات دارو و تجهیزات پزشکی در این منطقه شود. برای موفقیت این طرح توصیه می‌شود:

• نهادهای دولتی ذیربط (وزارت بهداشت، سازمان غذا و دارو، وزارت صمت، سازمان توسعه تجارت) با هماهنگی کامل عمل کرده و بوروکراسی‌های زائد را در روند حمایت از شرکت‌ها حذف کنند.

• شرکت‌های منتخب نیز با درک فرصت پیش‌آمده، تمام تلاش خود را برای ارتقای کیفیت محصولات، بهبود بسته‌بندی و رقابتی‌سازی قیمت به کار گیرند تا در بازار هدف موفق باشند.

• سفارتخانه‌ها و رایزنان بازرگانی ایران در کشورهای عضو EAEU فعالانه در معرفی شرکت‌های ایرانی و رفع موانع محلی کمک کنند.

• در طول اجرای طرح، پایش مستمر صورت گیرد و در صورت مشاهده هرگونه مشکل (مثلاً تاخیر غیرمترقبه در صدور مجوزها یا نیاز به مذاکرات دولتی) اقدامات اصلاحی یا حمایتی جدید سریعا لحاظ شود.  
با اجرای دقیق این پروپوزال، انتظار می‌رود ضمن دستیابی به اهداف کوتاه‌مدت صادراتی (حداقل ۱۰ میلیون یورو فروش در سال اول توسط شرکت‌های منتخب)، زمینه‌ای پایدار برای حضور بلندمدت ایران در بازار رو به رشد اوراسیا فراهم گردد. این امر علاوه بر ارزآوری و توسعه صنایع سلامت کشور، به تعمیق روابط اقتصادی ایران با کشورهای منطقه اوراسیا و افزایش دیپلماسی سلامت منجر خواهد شد. پیشنهاد می‌شود گزارش پیش‌رو به عنوان نقشه راه اجرایی مورد تصویب نهادهای مربوطه قرار گرفته و هر چه سریع‌تر با تأمین بودجه و ابلاغ دستورالعمل‌های اجرایی، وارد فاز عملیاتی گردد.

با توجه به پتانسیل‌های موجود و برنامه‌ریزی‌های انجام‌شده، امید است در آینده نزدیک محصولات دارویی و تجهیزات پزشکی ایرانی جایگاه قابل توجهی در بازار اتحادیه اقتصادی اوراسیا کسب کنند و این طرح به الگویی موفق در حوزه توسعه صادرات غیرنفتی بدل گردد.  
منابع و مآخذ: 1. گزارش روزنامه کیهان، به نقل از مدیرکل دارو سازمان غذا و دارو – آبان ۱۴۰۱ ￼ ￼ 2. وب‌سایت رسمی WorldData – اطلاعات اقتصادی اتحادیه اوراسیا ￼ ￼ 3. پایگاه خبری Izvestia – سهم تولید داخل تجهیزات پزشکی در روسیه ۲۰۲۳ ￼ 4. چکیده مقاله منتشرشده در PubMed – وابستگی بازار پزشکی روسیه به واردات و تأثیر تحریم‌ها ￼ 5. ویکی‌پدیا – خبر موافقت‌نامه تجاری ایران و اتحادیه اوراسیا (۲۰۱۹) ￼ و مذاکرات تجارت آزاد با ترکیه ￼ 6. آمارهای وزارت بهداشت قزاقستان – تراز تجارت دارویی (نقل از وب‌سایت اتحادیه اوراسیا) ￼ 7. گزارش ITA (سازمان تجارت بین‌الملل) – اندازه بازار تجهیزات پزشکی روسیه 2020 ￼