

حضور ۱۰ شرکت ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی عرب هلث ۲۰۱۸

ایران در جستجوی جایگاه خود در عرب هلث



نمایشگاه بین‌المللی عرب هلث، یکی از مهم‌ترین رویدادهای جهان در حوزه تجهیزات پزشکی و سلامت است. حضور ایران از سال‌های ابتدایی برگزاری آن، برای صنعت تجهیزات پزشکی بسیار مؤثر است. مهندس یحیی رضوی، نماینده انحصاری امور هماهنگی نمایشگاه عرب هلث در گفت‌وگو با ماهنامه تجهیزات پزشکی بابیان اینکه ۱۰ شرکت ایرانی در نمایشگاه بین‌المللی عرب هلث ۲۰۱۸ حضور داشتند، گفت: «تنها مشکل موجود برای حضور شرکت‌های ایرانی، تحریم‌های بانکی هستند که مدتی است ایرانی‌ها محدود شده‌اند.» در ادامه این گفت‌وگو را می‌خوانید:

◆ **نمایشگاه عرب هلث ۲۰۱۸ نیز برگزار شد. به نظر شما این دوره چگونه برگزار شد؟**

برگزارکننده نمایشگاه عرب هلث، کمپانی بین‌المللی اینفورما (Informa) است. اینفورما

نمایشگاه عرب هلث ۲۰۱۸ امسال نیز همانند سال‌های گذشته در روزهای ۹ تا ۱۲ بهمن‌ماه (۲۹ ژانویه تا ۱ فوریه) در مرکز همایش‌ها و نمایشگاه‌های بین‌المللی دبی (Dubai International Convention & Exhibition Centre) برگزار شد. این دوره از نمایشگاه چهل و سومین دوره از نمایشگاهی بود که برای اولین بار در سال ۱۹۷۵ آغاز به کار کرد. اکنون بعد از گذشت بیش از چهار دهه، عرب هلث بزرگ‌ترین گردهمایی تجاری و علمی حوزه بهداشت و سلامت در منطقه خاورمیانه و شاخ آفریقا است. در نمایشگاه امسال، بیش از ۴۲۰۰ کمپانی فعال در بخش تجهیزات پزشکی و سلامت از ۶۸ کشور جهان محصولات خود را به نمایش گذاشتند و بر اساس آمار قریب ۱۰۳ هزار بازدیدکننده از بیش از ۱۵۰ کشور جهان از این نمایشگاه دیدن کردند. به‌جا گذاشتن چنین آمار از بازدیدکننده، عرب هلث را بعد از مدیکای آلمان به دومین نمایشگاه پر بازدیدکننده این حوزه در جهان مبدل کرده است. همچنین نزدیک به ۴۰ کشور از سراسر دنیا پایوبون اختصاصی خود را برپا کردند. به‌موازات برگزاری نمایشگاه، بیش از ۵۰۰ سخنران در ۱۹ کنفرانس در زمینه‌های مختلف تصویربرداری، جراحی، ارتوپدی، مهندسی پزشکی، بهداشت عمومی، دندان‌پزشکی، مدیریت کیفیت و ... به ایراد سخنرانی پرداختند. از بخش‌های جدیدی که به نمایشگاه امسال اضافه شده بود می‌توان به بخش‌های تکنولوژی مراقبت‌های بهداشتی شخصی و تکنولوژی‌های هوشمند اشاره کرد.



اصالتاً شرکت انگلیسی محسوب می‌شود و صدها نمایشگاه و کنفرانس بین‌المللی را اداره می‌کند. یکی از دسته‌بندی‌های این شرکت، لایف ساینس (حوزه پزشکی، دارویی و ...) است که نمایشگاه بین‌المللی عرب هلث یکی از آن‌هاست. این نمایشگاه، بعد از مدت طولانی دومین نمایشگاه بزرگ جهان در این حوزه محسوب می‌شود. ایران از حدود ۲۲ سال پیش در نمایشگاه عرب هلث حضور داشته است و ما افتخار داریم که ۱۸ سال است در کنار فعالان حوزه تجهیزات پزشکی ایرانی هماهنگی امور را به‌عنوان نمایندگی عرب هلث انجام می‌دهیم.

به‌صورت کلی نمایشگاه امسال هم مانند سال‌های پیش و مانند روند هر ساله بود فقط مواردی به آن اضافه می‌شود. هر سال کتاب نمایشگاه منتشر می‌شود و درباره هر کدام از شرکت‌ها، به‌اندازه یک پاراگراف توضیح می‌دهد. به‌خاطر اینکه حمل این کتاب سنگین است، آن را در ابعاد کوچک‌تر منتشر کردند و تنها اطلاعات تماس شرکت‌ها و محل غرفه آن‌ها ذکر شده است.

ایران را افزایش دهند و همکاری‌های جدی را با ایران شروع کنند. ترس از مسدود شدن حساب‌هایشان باعث شد تا گروه حقوقی اینفورما به این نتیجه برسد که مرادوات بانکی را به حداقل برساند. البته راه‌های بسیاری را برای دور زدن این مشکل پیشنهاد دادیم که بتوانیم بدون ردیابی پول را به آن‌ها منتقل کنیم باین‌حال راهی یافت نشد و سال‌به‌سال حضور ایرانی‌ها در این نمایشگاه کم‌رنگ‌تر شد. حتی بازدیدکنندگان ایرانی نیز کم شدند.

◆ **شرکت‌های حاضر در پاریس از محل غرفه ناراضی بودند. برخی از آن‌ها معتقدند بودند که به دلیل نامناسب بودن محل غرفه میزان مراجعه‌کنندگان چندان مطلوب نبود و نتوانستند مرادوات خوبی داشته باشند.**

یکی از سالن‌ها که برخی از شرکت‌ها در آن بودند، سال ZV است. گرچه در همین سالن نیز بخشی از پاریس شرکت‌های آلمان،

امسال به ۱۰ شرکت تقلیل یافت. به‌طور کلی می‌توان گفت، تنها مشکل موجود برای حضور شرکت‌های ایرانی، تحریم‌های بانکی هستند که مدتی است حضور ایرانیان را با مشکل مواجه کرده است. سال ۹۱-۹۲ ایران در نمایشگاه عرب هلث، پاریس خیلی بزرگی داشت و وزارت بهداشت نیز در نمایشگاه حضور داشت. حدود هزار و صد متر به پاریس ایران اختصاص یافته بود. حدود ۸۰ شرکت ایرانی در آن دوره در عرب هلث حضور داشتند. در آن زمان تحریم‌های بانکی وجود نداشت و نمایشگاه عرب هلث نیز مشتاق بود تا حضور ایرانی‌ها بیشتر شود اما یک اتفاق ناگهانی افتاد و به تحریم‌های بانکی برخورد کردیم و تنها به خاطر ۶ هزار دلار، حساب کل اینفورما در حال مسدود شدن بود. در نتیجه آن‌ها اعلام کردند که دیگر انتقال بانکی انجام نشود زیرا تحت فشار بودند. تا قبل از تحریم‌های بانکی، آن‌ها علاقه زیادی به بازار ایران داشتند و می‌خواستند متراتژ پاریس

◆ **با توجه به اینکه این نمایشگاه در نزدیکی ایران برگزار می‌شود، آیا این میزان حضور شرکت‌های ایرانی، کم نیست؟ در حال حاضر چه مشکلاتی برای حضور ایران در این نمایشگاه وجود دارد؟**

در نمایشگاه عرب هلث امسال، حدود ۱۰ شرکت ایرانی حضور داشتند و حدود ۷۲ متر در یکی از سالن‌های خوب این نمایشگاه به ایرانی‌ها اختصاص دادند که تنها ۶ شرکت ایرانی بودند. باقی شرکت‌ها در سالن‌های دیگر بودند. در سال‌های ابتدایی در این نمایشگاه، ایران تنها چهار غرفه را پر می‌کرد و تا همین چند سال پیش تعداد شرکت‌های حاضر در عرب هلث بیشتر شد و به بیش از ۸۰ شرکت هم رسید اما طی چند سال اخیر به دلیل مشکلات اقتصادی از تعداد شرکت‌کنندگان ایرانی کاسته شد تا حدی که



رفت‌وآمد و شلوغی‌های نمایشگاه منجر به فروش نمی‌شود و نیاز به به‌کارگیری تکنیک‌های مؤثر دارد. مهم این است که غرفه‌دار بتواند لینک و ارتباط را قبل از نمایشگاه برقرار کند و سپس در جریان نمایشگاه امکان ملاقات و جلسات را فراهم کند

را فراهم کند. همچنین حضور شرکت‌ها در نمایشگاه باید مداوم باشد تا بتوانند ارتباطی که ایجاد شده را نگهدارند.

◆ ممکن است شلوغی عرب هلث تا حدی ظاهری باشد؟ ارزیابی شما از بازدیدکنندگان نمایشگاه عرب هلث چیست؟ به نظر شما تا چه میزان بازدیدکنندگان می‌توانند در افزایش معاملات مؤثر باشند؟

هر نمایشگاهی که بخواهد به تعداد زیادی غرفه برسد، باید زحمات زیادی بکشد. نمایشگاه عرب هلث نیز، از این قاعده مستثنا نیست. سال‌ها نمایشگاه عرب هلث تنها با حضور ۲۰۰ تا ۳۰۰ شرکت، برگزار می‌شد. در آن سال‌ها جذب بازدیدکننده کار دشواری بود و مدام باید کنفرانس‌های خوب برگزار می‌شد و هزینه‌های زیادی پرداخت می‌شد. بعد از مدتی، نمایشگاه در حدی بزرگ شد که خودبه‌خود شلوغ شد و به‌سرعت پیش رفت. اما حدود ۲۰ سال طول کشید تا عرب هلث به هزار غرفه برسد ولی در عرض سال‌های اخیر به ۴ هزار و ۵۰۰ غرفه رسید. از این زمان به بعد نیز تعداد بازدیدکنندگان نیز به‌سرعت در حال افزایش است. در واقع نمایشگاه عرب هلث الان به‌جایی رسیده که خودبه‌خود بازدیدکنندگان را جذب می‌کند. در سال اخیر نیز حدود ۱۰۰ هزار بازدیدکننده در عرب هلث حضور داشت که هیچ‌کدامشان

خود را گسترش دهند. ما تجارب زیادی در سالن‌های مختلف این نمایشگاه داریم. به‌عنوان مثال سالن Z2 تا Z24 که به سالن زیبل شناخته می‌شوند، یکی از بهترین سالن‌ها است که در آن پاپیون آلمان و فرانسه است. به خاطر دارم که یکی از سال‌ها، همه پاپیون ایران در این سالن قرار داشت و اعتراض شرکت‌ها هم بسیار زیاد بود. به‌طوری‌که یکی از شرکت‌ها با معاون وزیر که برای بازدید آمده بود، دعوا کرد که اینجا چه سالی است که به ما اختصاص داده‌اید! به همین خاطر به نظر می‌رسد همیشه این اعتراضات هست. ممکن است که در همان سالن خوب هم غرفه خلوت باشد. البته شلوغ بودن غرفه همیشه به معنای جذب مشتری و عقد قرارداد کاری بسیار نیست. به‌عنوان مثال اگر نگاهی به غرفه‌های شرکت‌های آلمانی یا فرانسوی بیندازید، خیلی از غرفه‌داران با گوشی تلفن همراه خود مشغول هستند و غرفه‌ها خلوت است اما همین شرکت‌ها در نمایشگاه عرب هلث، به اهداف خود می‌رسند. در واقع در آن زمان غرفه‌داران در حال فعالیت‌های مرتبط با بازاریابی هستند. بنابراین باید به این نکته توجه داشت که رفت‌وآمد و شلوغی‌های نمایشگاه منجر به فروش نمی‌شود و نیاز به به‌کارگیری تکنیک‌های مؤثر دارد. مهم این است که غرفه‌دار بتواند لینک و ارتباط را قبل از نمایشگاه برقرار کند و سپس در جریان نمایشگاه امکان ملاقات و جلسات



اوکراین، بلاروس، ترکیه و تایوان حضور داشتند. باین‌حال شرکت‌ها علاقه دارند که در سالن‌های شلوغ‌تر حضور داشته باشند و بر این اساس شرکت‌های ایرانی رضایت چندانی از این سالن نداشتند.

◆ در سالن سعید (اصلی) نیز برخی از شرکت‌ها ناراضی بودند.

سالن سعید به‌زعم خودش، بهترین سالن نمایشگاه است اما به‌رحال سالن سعید نیز جای خوب و بد دارد. باین‌حال محل شرکت‌ها نسبت به سال گذشته بهتر بود و نزدیک ورودی سالن قرار داشت. البته تا حدی شرکت‌ها درست می‌گویند و نمی‌توان کتمان کرد. به‌عنوان مثال سالن Z7 که به اعتقاد بنده، ضعیف‌ترین سالن عرب هلث است، تنها ۱۰ درصد تفاوت بازدیدکننده با دیگر سالن‌ها دارد و باقی مربوط به عملکرد غرفه‌داران و برنامه‌ریزی‌های شرکت است که بتوانند ارتباط بگیرند، تبلیغات کنند و مراودات



نتوانستند همه غرفه را بازدید کنند. بنابراین اگر هم از جلوی غرفه‌ها رد شوند، به سرعت می‌روند تا به قرارهایشان برسند. برای همین هم در نمایشگاهی به این عظمت، به جای آنکه شرکت‌ها منتظر جذب شریک اتفاقی باشند باید از قبل همکاران و شرکای خود را پیدا کنند و زمانی را برای برگزاری جلسه با آن‌ها تعیین کنند.

♦ یکی از مسائل مهمی که در سال‌های اخیر مطرح شده، حضور اینفورما در ایران هلت بوده است. با توجه به شرایط مبهم ایران هلت و بر اساس شرایط فعلی کشور، مشکلات اقتصادی، وضعیت ناپایدار بانکی و ارتباط ایران با کشورهای دیگر، آیا امکان دارد شرکتی چون اینفورما که رویدادهایی مانند عرب هلت را برگزار می‌کند، نقش جدی‌تری در برگزاری ایران هلت بر عهده بگیرد و به صورت سالیانه و پایدار به کار خود ادامه دهد؟

پایداری نمایشگاه به یک سری پارامترها وابسته است. نظم، تبلیغات در شبکه جهانی، زیرساخت‌های نمایشگاه، ایجاد ارتباط با بازدیدکنندگان مهم و... از موارد مهم برگزاری



و پرننگی را در ایران هلت به عهده بگیرد.

عرب هلت فرصت خوبی برای معرفی توان صنعت تجهیزات پزشکی ایران

در ادامه این گزارش با جمعی از شرکت‌های حاضر در نمایشگاه عرب هلت مصاحبه کردیم و در مورد این دور از نمایشگاه و حاشیه‌هایش گفتگو کردیم.

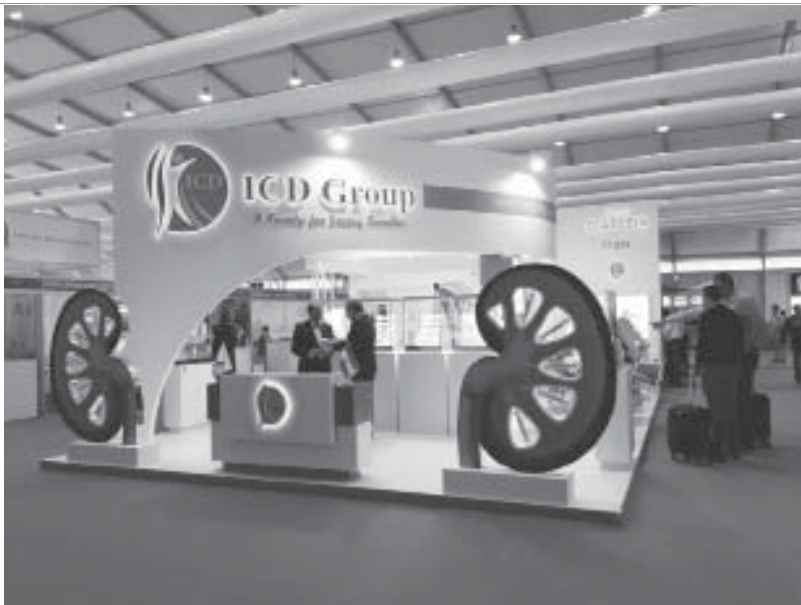
محسن شایان، مدیر فروش شرکت پویندگان راه سعادت با اشاره به حضور همه‌ساله شرکت‌های مطرح تجهیزات پزشکی از کشورهای مختلف در این فستیوال، افزود: شرکت‌ها با حضور در این نمایشگاه سعی می‌کنند جدیدترین محصولات خود را به معرض دید بگذارند.

او گفت: نکته حائز اهمیت، استقبال چشمگیر کشورهای مختلف در امر حضور و سرمایه‌گذاری برای آینده در این نمایشگاه است که در میان آن‌ها حضور تعداد زیاد شرکت‌های آلمانی که همواره پیش‌تاز در عرصه تجهیزات پزشکی هستند به چشم می‌خورد و علاوه بر آن حضور شرکت‌های ترکیه‌ای نیز در نمایشگاه امسال مشهود بود. به جرات می‌توان گفت شرکت‌های مطرح تجهیزات پزشکی در این نمایشگاه حضور دارند که در نمایشگاه مدیکا آلمان حضور ندارند.

شایان بایان اینکه موقعیت غرفه تأثیر بسزایی در مراجعه بازدیدکنندگان دارد، ادامه داد: طی دو سال اخیر ما علاوه بر داشتن غرفه در پائوین

است. ممکن است برخی از زیرساخت‌ها در ایران وجود نداشته باشد یا برخی از آن‌ها نیاز به اصلاحات داشته باشد اما باین حال سه سال پیش اینفورما با جدیت تمام می‌خواست اجرای بخش بین‌المللی ایران هلت را به عهده بگیرد. ایران هلت نمایشگاه با سابقه‌ای است، بازدیدکنندگان خوبی دارد و در ایران حرف اول را می‌زند. در همین راستا جلساتی را با سازمان توسعه تجارت برگزار کرد. همچنین جلسه‌ای را با رئیس سازمان غذا و دارو وقت، دکتر دیناروند داشت و جلساتی نیز با اتحادیه صادرکنندگان و برخی از شرکت‌ها برگزار کرد. چندین بار از ایران هلت بازدید کرد و زیرساخت‌های نمایشگاه را بررسی کرد. بالاخره به این نتیجه رسید که می‌تواند ایران هلت را تقویت کند. متأسفانه به خاطر تغییرات مدیریتی این اتفاق نیفتاد و مشکلاتی ایجاد شد.

همان‌طور که می‌دانید ایران هلت نیز در چند سال اخیر به دلیل تغییرات در حوزه مدیریت، هم در سطح بازدیدکننده و هم در سطح غرفه‌دار، مقداری ضعیف شده است. قرار بود اینفورما همین نکات را از نزدیک بررسی کند. اگر اینفورما برای برگزاری ایران هلت اقدام می‌کرد می‌توانست آن را متحول کند و این نمایشگاه به یکی از شرکت‌های حرفه‌ای در این حوزه وصل می‌شد. باین حال ما در تلاش هستیم این ارتباط را دوباره برقرار کنیم. امیدواریم در سال‌های آینده اینفورما نقش مهم



ایران در سالن شیخ سعید که یکی از سالن‌های خوب نمایشگاه است، یک غرفه نیز تحت عنوان شرکت تریونارا در پاریس کشور سوئد و در سالن زعبیل داریم.

او در خصوص مقایسه تعداد بازدیدکنندگان هر دو غرفه گفت: با توجه به اینکه امسال موقعیت پاریس ایران در سالن شیخ سعید در کنج‌ترین نقطه سالن قرار داشت، تعداد بازدیدکنندگان و مراجعین نسبت به غرفه‌های دیگر این سالن کمتر بود و این در حالی است که در پاریس سوئد مراجعین بسیاری داشتیم. ولی اگر از کم‌وکاست‌ها بگذریم، در نهایت علاوه بر ملاقات با مشتریان سابق، موفق به ملاقات و مذاکره با مشتریان جدیدی از کشورهای همسایه و کشورهایی مثل اسپانیا و آفریقا شدیم. شایان محصولات جدیدی که در نمایشگاه عرب هلث ۲۰۱۸ معرفی شد را مانیتور جدید ۱۰ اینچ پرتابل باقابلیت‌های ویژه، وریبل مانیتور با شارژر و سانترال با تکنولوژی جدید عنوان کرد.

هزینه‌های بی‌ثمر نتیجه نبود مدیریت

فرهاد صابری، مدیرعامل شرکت کارپذیر بابیان اینکه برگزاری نمایشگاه‌های بین‌المللی مانند عرب هلث بسیار مفید است، گفت: متأسفانه ایران حضور خوبی در این نمایشگاه نداشت. باوجوداینکه شرکت‌ها هزینه زیادی برای حضور در این نمایشگاه پرداخته بودند اما نتوانستند از نمایشگاه استفاده کنند.

او با اشاره به تأخیر پروازها در زمان برگزاری نمایشگاه گفت: متأسفانه به دلیل نبود مدیریت مناسب، دو روز از نمایشگاه را از دست دادیم و وقتی که توانستیم در نمایشگاه حضور پیدا کنیم، وسایلمان هنوز نرسیده بودند و روز سوم نیز عملاً فایده‌ای برای ما نداشت.

و برویم. زمانی که نماینده‌شان آمد اعلام کرد که به دلیل اینکه ایرانی هستیم، نمی‌توانیم در نمایشگاه حضور داشته باشیم.

رضایی بابیان اینکه در این دوره استقبال و مذاکرات بسیار بهتر از سال گذشته بود، گفت: برگزاری نمایشگاه مانند سال‌های گذشته بود. باین‌حال تلاش کردیم تا دستگاه‌های جدید را در نمایشگاه ارائه بدهیم. دستگاه انکوباتر پرتابل ما یکی از محصولات جدید شرکت محسوب می‌شود که به سبد محصولاتمان اضافه شده است و استقبال خوبی از آن شد.

او در انتقاد به برگزاری نمایشگاه بین‌المللی عرب هلث گفت: در هر دوره از این نمایشگاه، محل غرفه شرکت‌ها تغییر می‌کند و همین باعث سردرگمی بازدیدکنندگان می‌شود و آن‌ها مجبور می‌شوند چهار الی پنج سالن را بگردند تا غرفه موردنظرشان را بیابند.

ترجیح می‌دهیم در نمایشگاه‌ها مستقل حاضر شویم

ناصر طیحی، عضو هیئت‌مدیره کنسرسیوم دیالیز ایران درباره نمایشگاه بین‌المللی عرب هلث ۲۰۱۸ گفت: نمایشگاه بین‌المللی عرب هلث یکی از بزرگ‌ترین نمایشگاه‌های جهان در حوزه تجهیزات پزشکی است. همه کشورهای دنیا تلاش می‌کنند تا با ایجاد پاریس وسیع و گسترده، حضور خود را در این نمایشگاه باشکوه جلوه دهند.

صابری افزود: باوجوداینکه تجربه بسیار کمی در نمایشگاه‌های بین‌المللی داشتیم اما از کشورهای مختلفی مانند کشورهای آفریقایی، بلاروس و غیره از غرفه‌های بازدید داشتند و از محصولات ایرانی خوششان آمد. اگر مدیریت به‌درستی انجام شود، می‌توانیم از این روابط گسترش صادرات کشور استفاده کنیم.

او بابیان اینکه بی‌ثباتی ارز، اجازه تولید را از تولیدکننده می‌گیرد، گفت: برخی معتقدند که قیمت ارز ربطی به تولیدکننده ندارد اما همین تولیدکننده باید مواد اولیه خود را به دلار خریداری کند و محصول نهایی خود را به ریال بفروشد. درحالی‌که هنوز هم مراکز درمانی به شرکت‌ها بدهی دارند و معلوم نیست چه زمانی پرداخت می‌کنند، هزینه‌ها افزایش یافته ولی نمی‌توان قیمت‌ها را افزایش داد.

موقعیت نامناسب پاریس بزرگ‌ترین چالش شرکت‌های ایرانی

علی رضایی، مدیرعامل شرکت توسان بابیان اینکه سالانه هفت شرکت به همراه پاریس ایران، در نمایشگاه عرب هلث حضور دارند، گفت: مهم‌ترین چالش، جای نامناسب پاریس ایران نسبت به سال گذشته بود.

او با اشاره به موقعیت پاریس ایران در این نمایشگاه ادامه داد: شوک بزرگ، بازخورد مجریان نمایشگاه بود زیرا آن‌ها به ما اعلام کردند که باید زودتر وسایلمان را جمع کنیم



ارز را کنترل کند تا فعالان اقتصادی بدانند و برنامه‌ریزی کنند. متأسفانه با وجود چنین بی‌ثباتی نه تنها نمی‌توان تولید و واردات داشت، بلکه جلوی صادرات هم در کشور گرفته خواهد شد. او هشدار داد: تا زمانی که نرخ ارز بی‌ثبات است، همه بنگاه‌های اقتصادی اعم از فعالیت‌های تولیدی، وارداتی یا صادراتی روزبه‌روز عقب‌گرد خواهند داشت و ممکن است فعالیت خود را از ایران خارج کنند.

علایی نژاد در پایان افزود: ما در حال مذاکره با بزرگ‌ترین کارخانه تولید محصولات بهداشتی تماماً ارگانیک از کره جنوبی برای سرمایه‌گذاری مشترک در یکی از مناطق آزاد تجاری ایران هستیم. در صورتی که دولت در خصوص نرخ ارز به ما تعهد و تضمین دهد می‌توانیم این ایده را به اجرا نزدیک‌تر کنیم.



حضور داشته باشند تا بتوانند روی صادرات خود فعالیت کنند.

این فعال اقتصادی به محصولات جدید خود در این نمایشگاه اشاره کرد و گفت: تولید کیسه خون، صافی‌های دیالیز در ۱۶ مدل و با دو نوع ماتریال، ست‌ها و محلول‌های دیالیز، سوزن دیالیز و محلول دیالیز بافر بی‌کربنات برای بیمارانی که دیالیز شکمی می‌شوند، از جمله محصولات ماست. احداث بخش‌های دیالیز را هم در نمایشگاه عرب هلث معرفی کردیم و در همین رابطه با کشورهای لیبی، امارات، عمان و تاجیکستان مذاکراتی داشتیم. تخت دیالیز که از سوی مهندسان ما ساخته شده و دستگاه تصفیه آب که می‌تواند بخش CCU و ICU را پوشش دهد از دیگر محصولاتی بود که در نمایشگاه عرب هلث معرفی کردیم.

با ثبات نرخ ارز تکلیف را روشن کنید

حسین علایی نژاد، مدیرعامل شرکت فن‌آوران مهرگان جاوید بایان اینکه در نمایشگاه بین‌المللی عرب هلث رفتارهای نامناسبی با پاریون ایران داشتند، گفت: من همراه پاریون ایران در نمایشگاه عرب هلث بودم و موقعیت غرفه چندان خوب نبود. آن‌ها اعلام کردند که قرار نبوده به ایران اجازه حضور بدهند اما به دلیل اینکه پاریون صربستان نتوانسته در نمایشگاه حضور پیدا کند، محل صربستان را به ایران دادند. با هزینه زیادی که شده بود، موقعیت غرفه به‌گونه‌ای بود که رفت‌وآمد بسیار کمی داشت و هیچ نتیجه‌ای برای شرکت‌ها نداشت.

او بایان اینکه یکی از چالش‌های اساسی در ایران، نرخ بی‌ثبات ارز است، توضیح داد: دولت باید مشخص کند تا چه میزان می‌خواهد قیمت

او بایان اینکه بسیاری از شرکت‌ها از سوی کشورهایشان حمایت می‌شوند، توضیح داد: عموماً دولت‌ها امکانات و شرایط لازم را برای حضور شرکت‌های خود، فراهم می‌کنند. این در حالی است که ایران حمایت زیادی از شرکت‌های خود نمی‌کند.

عضو هیئت‌مدیره کنسرسیوم دیالیز ایران با انتقاد از شرایط حضور شرکت‌های ایرانی در این دور از نمایشگاه عرب هلث گفت: با وجود اینکه شرکت‌های دیگری نیز در این نمایشگاه حضور داشتند اما اگر در برنامه نمایشگاه عرب هلث جستجو می‌شد، انگار تنها ما در این نمایشگاه شرکت کردیم.

او افزود: با وجود اینکه همه کشورهای تلاش دارند تا هرسال حضور پررنگی را در این نمایشگاه بین‌المللی داشته باشند اما موقعیت غرفه‌ای که به نام شرکت‌های ایرانی بود به‌گونه‌ای بود که انگار این غرفه‌ها وجود نداشته‌اند. در حالی که کشوری مانند ترکیه هرسال حضور گسترده‌تری دارد و به‌طور قطع از حضور در این نمایشگاه منافع بیشتری نصیب اقتصاد کشور خود می‌کند. کشورهای مانند هند نیز حضور بیشتری داشتند و کشورهای اروپایی نیز مثل همیشه فعال بودند.

طبعی بایان اینکه تنها کشوری که حضورش نسبت به سال گذشته کم‌رنگ‌تر دیده شد، ایران بود، افزود: این در حالی است که نمایشگاه عرب هلث در نزدیکی ما برگزار می‌شود و ما این توان را داریم که در این نمایشگاه بهتر دیده شویم.

او بایان اینکه کنسرسیوم دیالیز ایران به‌صورت مستقل در نمایشگاه حضور داشته، گفت: بسیاری از شرکت‌ها تمایل دارند به‌صورت مستقل در این‌گونه نمایشگاه‌ها