



معرض IPHEX 2013 تم خلاله توقيع العديد من الاتفاقيات ومذكرات التفاهم



د. بي في أباجي خلال اللقاء مع الزميل شافعي سلامة

مدير عام مجلس الترويج لتصدير الأدوية الهندية أكد أنها على مستويات عالية من الجودة

أباجي لـ «الأنباء»: نعمل على تذليل العقبات أمام تصدير المنتجات الدوائية والطبية الهندية إلى الخليج.. و33% من صادراتنا لأميركا

في بلدانهم وكذلك أعطى ذلك فرصة للاتصال بغرف التجارة في هذه الدول.

ما خططكم المستقبلية؟
● أن نستكمل ما بدأناه هذا العام في IPHEX وأن نزيد الفرص أمام الجميع بما يعود بالفائدة على صناعة الدواء والمستفيدين منها. كذلك أن نعمل على توسيع دائرة المعرفة بما هو متاح. فكثيرون لا يدركون أن الأدوية التي تصدرها الهند تأتي بنفس جودة المنتجات الدوائية العالمية ولكن بسعر معقول مما يجعلها الخيار الأفضل.

منطقة الخليج والشرق الأوسط، أين هي من دائرة اهتمامكم؟
● إننا مهتمون للغاية بمنطقة الخليج ونعمل على تركيز جهودنا من أجل التعرف بمنتجاتنا وجودتها وكذلك في منطقة الشرق الأوسط ككل. ولابد من القول هنا أن 55% من صادراتنا موجهة لأسواق ذات أنظمة رقابية ذات مستوى عال مثل الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي، ما يعني أننا ملتزمون بالمعايير القياسية للأدوية في العالم المتقدم، كما أن مستوى الجودة متميز للغاية. هكذا نحن نحرص على رفع الجودة والالتزام بالمعايير الرقابية حتى نزيد من قدراتنا التنافسية في الأسواق العالمية. فالدواء الهندي الآن يتميز بأنه متوافر للجميع ويمكن الحصول عليه بسهولة وبسعر معقول.

لكن ما الذي تطمحون إلى إضافته في المستقبل؟
● نرغب في فتح مجالات جديدة وزيادة نطاق الأدوية التي ننجزها كما نخطط لتوسيع نطاق التكنولوجيا التي نستخدمها وتصنيع المزيد من الأجهزة الطبية.

فما الخبرات التي تراكمت لديكم من تنظيم هذا المعرض؟
● ترسخت لدينا كيفية إجراء التواصل من أجل العمل والتعامل مع الزوار الآتين من الخارج والعرضين وغير ذلك من الأمور التنظيمية والإدارية. كذلك يمثل هذا المعرض نقلة في الترويج للدواء الهندي ويعطي دفعة كبيرة لهذه الصناعة والعالمين فيها.

وكيف ترون صناعة الدواء بالهند في الخمس سنوات المقبلة؟
● نحن معنيون بصفة أساسية بتصدير الأدوية الهندية. وهكذا فنحن نطمح إلى مضاعفة صادراتنا بحلول عام 2014 حتى تصل إلى ما يعادل 25 مليار دولار ترتفع بعد ذلك إلى 42 مليار.

أخيرا هل هناك أي رسالة اجتماعية تحملون على عاتقكم إيصالها؟
● من خلال تقديم أدوية ذات سعر منخفض للأسواق العالمية فإننا نساهم في تقليل الميزانيات المخصصة للمجالات الصحية في كثير من الدول.
● مومباي - شافعي سلامة



الزميل شافعي سلامة قبيل المشاركة في إحدى الجلسات

المعرض حقق نجاحا كبيرا. بالأرقام، إلى مدى بلغ هذا النجاح؟
● كنا نخطط لحضور نحو 400 مشتر ومراقب، لكن الرقم تخطى ذلك حيث وصل إلى 570. كما أن منافذ عرض الأدوية في المعرض بلغت 230 منفذا، كما حضر مراقبون من عدة بلدان وذلك لتوضيح الإجراءات الرقابية الموجودة.

دورا مهما في تقديم الخدمات الطبية، كما أن الهند مكان جيد للسياحة العلاجية وهو ما يجب تعزيزه.
● وكيف كانت الاستجابة؟
● كانت ممتازة في الواقع فقد حضر مشاركون من 104 دول حول العالم من بينهم مشترون وواضعو سياسات، وقد جاؤوا بناء على دعوات وجهت لهم بدعم من وزارة التجارة والصناعة، ونرى أن

إلى أي مدى وصلت صناعة الدواء في الهند والتزامنا بما وضعناه لأنفسنا من عناصر في صناعة الدواء أهمها أن يكون الدواء متاحا ويسهل الحصول عليه وبسعر معقول، ومن ثم نوفر الدواء للعالم أجمع حتى يتحقق هدفنا في أن تكون الهند «صيدلية العالم». مشترون وواضعو سياسات، وقد جاؤوا بناء على دعوات وجهت لهم بدعم من وزارة التجارة والصناعة، ونرى أن

العدد الكبير من المهتمين بمجال الأدوية الهندية والموردين والمشتريين من أكثر من 104 دول حول العالم تحت سقف واحد، وكذلك الترويج لصناعة الدواء في الهند وتوضيح مدى التطور الذي وصلت إليه.

ماذا كان هدفكم من تنظيم هذا المعرض؟
● من الأهداف الأساسية للمعرض أن نوضح للعالم

أبدي مدير عام مجلس الترويج لتصدير الأدوية الهندية د. بي في أباجي اهتماما بالسوق الخليجية ومنطقة الشرق الأوسط بصفة عامة كسوق واحدة تستحق العمل من أجل تلبية متطلباتها من المنتجات الدوائية.
وقال د. أباجي في تصريحات خاصة لـ «الأنباء»، على هامش معرض IPHEX 2013 الذي عقد في مومباي من 24 إلى 26 أبريل الماضي، «أن الحكومة الهندية أدركت أن صناعة الدواء في الهند قد وجدت طريقها إلى دول العالم، حيث توفر الأدوية العامة (وهي الأدوية التي لا يمكن تسجيلها باسم جهة معينة لأن اسمها يحتوي على لفظ عام يعتبر احتكاره) بمستوى عال من الجودة إلى العالم كله. وبعد إنشاء مجلس الترويج لتصدير الأدوية الهندية في 2004 للاهتمام بشؤون الصناعات الدوائية والرعاية الصحية، بدأنا في دراسة صادراتنا بالتفصيل من حيث الدول التي تستورد كميات الأدوية التي تحتاجها».

وأضاف: تم توصيلنا إلى ضرورة أن يكون هناك علامة تجارية خاصة بنا، لاسيما أن هناك من يقول عن الأدوية الهندية أنها مقلدة، لكن ذلك غير صحيح لأن هذه المنتجات مطابقة للمواصفات ومعايير الجهات الرقابية في الولايات المتحدة وأوروبا، وبالتالي فوضعها قانوني، كما أنها تتميز بمستوى عال من الجودة. كذلك فإننا نصدّر الأدوية العامة للدولة النامية والمتقدمة على حد سواء، وهكذا أصبحت الهند اليوم «صيدلية العالم». وفي رد على سؤال عن نظرهم إلى منطقة الخليج والشرق الأوسط، قال د. أباجي: هناك بعض العقبات التي تقف أمام تصدير منتجاتنا الدوائية والطبية لمنطقة الخليج والشرق الأوسط، جزء منها متعلق بنا وآخر يتصل ببعض الأفكار المغلوطة عن منتجاتنا. نعمل على تذليل هذه العقبات، لاسيما أن منتجاتنا تتمتع بمستوى عال من الجودة وتطابق المواصفات العالمية ولا أدل على ذلك من أن 33% من صادراتنا الدوائية هي للولايات المتحدة الأميركية، و55% لدول ذات معايير رقابية عالية. وعندما جاءت فكرة هذا المعرض وبدعم من الحكومة عملنا على دعوة 500 مندوب من مختلف دول العالم، وهكذا وبجهود إداري كبير وبدعم كامل من سفارتنا في هذه الدول تمكنا من جمع هذا العدد الكبير المشارك في هذا الحدث. وهكذا لعب أكثر من طرف دورا في هذه النسخة الأولى، كما عملنا أيضا على الترتيب لاجتماعات العمل بين المعارضين والمشتريين من الخارج من خلال الرسائل الإلكترونية وتمكنا من الترتيب لعقد 10 آلاف اجتماع.

ولإلقاء مزيد من الضوء على معرض IPHEX 2013 والهدف من تنظيمه وما تحقق من نتائج، تكلم د. «الأنباء» لقاء مع المدير الإقليمي لمجلس الترويج لتصدير الأدوية الهندية أبهاي سينها، والذي أكد نجاح المعرض في تحقيق أهدافه المتمثلة في جمع هذا

منتجاتنا الدوائية مطابقة للمواصفات ومعايير الجهات الرقابية في الولايات المتحدة وأوروبا

عملنا على الترتيب لاجتماعات العمل بين المعارضين والمشتريين من خلال الرسائل الإلكترونية



أبهاي سينها

أبهاي سينها: أسعار دوائنا المنخفضة تساعد دولاً كثيرة في خفض ميزانياتها المخصصة للصحة

مراقبون من عدة بلدان شاركوا في المعرض لتوضيح الإجراءات الرقابية الموجودة في بلدانهم



من زوار المعرض