



دست نوشته های یک کارآفرین

با رویکرد کارآفرینی در صنعت سلامت

نویسنده دکتر محمد جعفر حسینی شیرازی

سرشناسه	:	حسینی شیرازی، محمدجعفر، ۱۳۴۷-
عنوان و نام پدیدآور	:	دست‌نوشته‌های یک کارآفرین با رویکرد کارآفرینی در صنعت سلامت/ نویسنده محمدجعفر حسینی شیرازی.
مشخصات نشر	:	تهران: موسسه آموزشی تألیفی ارشدان، ۱۳۹۹.
مشخصات ظاهری	:	۱۰۲ص.
شابک	:	۹۷۸-۶۲۲-۲۵۱-۵۶۶-۹
وضعیت فهرست نویسی:	:	فیپا
موضوع	:	کارآفرینی
موضوع	:	Entrepreneurship
موضوع	:	موفقیت در کسب و کار
موضوع	:	Success in business
رده بندی کنگره	:	HB۶۱۵
رده بندی دیویی	:	۳۳۸/۰۴
شماره کتابشناسی ملی:	:	۶۱۴۹۷۷۰



مؤسسه آموزشی تألیفی ارشدان

نام کتاب:	دست‌نوشته‌های یک کارآفرین با رویکرد کارآفرینی در صنعت سلامت
تألیف:	محمدجعفر حسینی شیرازی
ناشر:	آموزشی تألیفی ارشدان
ویرایش:	اول
نوبت چاپ:	اول ۱۳۹۹
حروفچینی و صفحه آرایی:	سید امیرعباس فاضلی
طراح و گرافیکست:	شیمای بنی آدم
شابک:	۹۷۸-۶۲۲-۲۵۱-۵۶۶-۹
شمارگان:	۱۰۰۰
مرکز خرید آنلاین:	www.arshadan.com www.arshadan.net
مرکز پخش و توزیع:	۰۲۱۴۷۶۲۵۵
قیمت:	تومان

به نام هستی بخش جهان

و اما بعد

هنگام سپیده دم خروس سحری دانی که چرا همی کند نوحه گری؟
یعنی که: نمودند در آیین صبح کز عمر شبی گذشت و تو بی خبری!
روزها در پی هم، سپری می شود، هرروز صبح، که از خواب گران بر می خیزیم،
و درسحرگاه، بر شامگاه عمر نظاره می افکنیم. خواهیم دید، که عمر گران مایه
را، چگونه صرف کرده ایم.
و خانه یمان را، در سیل گاه حادثه، چگونه بنا نهاده، و بر وجود تعلق دنیوی،
تکیه داده ایم.
این کالبد پراز چرک و خون را چنان آراسته، که در باورمان روح معنای آن را،
کم کرده ایم، و هر روز، در دغدغه بهتر زیستن به پرتگاه تباهی و گناه نزدیک
می گردیم.
تعلقات رنگارنگ دنیا، ما را از اهدافمان دور ساخته است. و بسان عنکبوتی
هستیم، که تار بر خود پیچیده ایم. و بر دام خود، بنشسته ایم.
اما باید رفت. روزی خواهد آمد که هر کدامان، باید از جسم، رها شده و
بر عالم بالا، سیر نماییم.
و آن روز، چه نزدیک است. و چه خوش بهاریست، برای عاشقان لقاء... که
خود گفته اند:
ای خوش آنروز که پرواز کنم تا بر دوست به هوای سر کویش پر و بالی بزنم
آری، رسیدن به مطلق هستی و نه از برای مزد اعمال و گرفتن بهشت، بلکه
رسیدن به لقاء... که همان قرب الهی ست.

بهشت، آر بدهندم، کجا کنم قبول که وصل دوست به است از بهشت، در
نظرم خدایا، دست نیاز بسوی تو دراز می‌کنیم.

تو فریاد رس بی پناهان و از راه ماندگان، امید دل امیدواران و منتهای آرزوی
عارفان.

خدایا، ما در زمانه‌ای زاده شده و زندگی می‌کنیم، که به تعبیر امام صادق (ع)
حق و باطل در هم آمیخته شده، تا آنجا که حتی شیعیان واقعی، درچنان حالتی
بسر می‌برند که صبح بر دین محمد (ص) بوده و شب هنگام از دین
محمد (ص) خارج می‌شود و یا آنکه شب بر دین محمد (ص) بوده و صبحگاه
از دین محمد (ص) خارج می‌شوند.

چه باید کرد چه باید جست و به کدامین راه باید رفت.
ساقی، گل و سبزه بس طربناک شده است دریاب که هفته دگر خاک شده
است؛

می نوش و گلی بچین، که تا درنگری گل خاک شده است و سبزه خاشاک
شده است.



و چه خوش گفت خواجه شیراز آن لسان الغیب که:
نیست کس را کرم و وقت طرب می‌گذرد چاره آنست که سجاده به می‌بفروشیم
پس بایستی این نفس را غنیمت شماریم و در یابیم که خیام گفته است:
از منزل کفر تا به دین، یک نفس است وز عالم شک تا به یقین، یک نفس
است،
این یک نفس عزیز را خوش می‌دار، کز حاصل عمر ما همین یک نفس است.
و همین است که ائمه معصومین ما فرموده‌اند:
((یک ساعت تفکر واقعی در خویشتن بهتر از هفتاد سال عبادت است.))
راه رستگاری قیامت پیش روی شما و مرگ در پشت سر، شما را می‌راند، سبکبار
شوید تا برسید، همانا آنان که رفتند در انتظار رسیدن شمایند.



سلام دوست خوبم

در کنار شما بودن برایم اهمیت زیادی دارد و حمایت شما برای توسعه پایدار در ایران به تلاش من و تو کمک خواهد نمود و به همین سبب در باره ایده‌های نو و صنعت تجهیزات پزشکی با شما سخنی دارم.

سی و هفت سال پیش وقتی نوجوان پانزده ساله‌ای بودم در اثر مشکلات بیماری پارکینسون پدرم مجبور شدم وارد عرصه کار شوم.

آن روزها شرایط زندگی شکل دیگری داشت. جنگ و مشکلات آن گریبان ایران را گرفته بود و کار و تلاش و امرار معاش نیاز به صرف زمان طولانی و تحمل مرارت‌های فراوان داشت.

یادم است که بواسطه یکی از دوستان پدرم وارد یک شرکت دولتی شدم تا بتوانم بصورت پاره وقت در آنجا کار کنم البته آن هم بعنوان کار دوم چراکه کار اول من اداره مغازه‌ای بود که مردم مایحتاج زندگی‌شان را از آنجا تهیه می‌کردند. نزدیک به بیست ساعت کار در شبانه روز امان را بریده بود با خود فکر می‌کردم آیا می‌شود پدرم را که پزشکان گفته بودند به یک سال نیز زندگی او ادامه پیدا نخواهد کرد را کمک کنم؟

آری من در هیاهوی و فشار دنیایی فرو رفته بودم که برای من فقط کار و تلاش را رقم زده بود.

از آنجا که پدرم یکی از صنعت گران بنام زمان خود بود تا بیش از پانزده سالگی با پروسه‌های تولید قطعات صنعتی و ترسیم نقشه‌های فنی آشنا بودم لذا در آن شرکت دولتی توانستم بسرعت جایگاه خوبی برای خود فراهم کنم. تا جایی که چند سال بعد از آن توانستم در واحد پژوهش شرکت مشغول بکار شوم.

آنجا بود که خلاقیت و دانش سازگار با صنعت ایران به کمکم آمد.

در طراحی دستگاهها و خطوط تولید نوآوری حرف اول کارم شده بود و بگونه ای کارم بسمت طراحی و ساخت دستگاههای خطوط تولید تجهیزات پزشکی پیش رفت که بعد از گذشت نزدیک به چهار دهه، امروز که به گذشته خود می‌نگرم، ایجاد بیش از یکصد کارخانه را می‌بینم.

یکصد کارخانه باتعداد زیادی کارگر و کارمند و این یعنی اشتغال فرزندان ما در عرضه تولید و حرکت چرخهای توسعه علم و فناوری در ایران عزیزمان. کسب بیش از سی عنوان ملی، هفتاد تقدیرنامه و پنج جایزه بین المللی از جمله نشان ستاره کیفیت پاریس، جایزه پلاتینیوم کیفیت و تکنولوژی فرانکفورت، نشان و جایزه ویژه ارسطو از اروپا مرا در زمره دوستاران ایران قرار داده است.



دوستان و بزرگواران، ارائه بسیاری از خدمات درمانی، تشخیصی و بهداشتی به بیمار، بدون به کارگیری ابزار و تجهیزات مناسب ممکن نیست. از این رو تولید تجهیزات پزشکی با کیفیت، نقش مهمی در کارایی سیستم سلامت کشورمان دارد.

در واقع کسانی که در زمینه تولید تجهیزات پزشکی کار می‌کنند دستی بر شفای بیماران دارند. آیا می‌توان نقش یک سرنگ و یا نخ جراحی را در بهبود یک بیمار نادیده گرفت؟

امروزه حدود سی درصد تجهیزات پزشکی مورد مصرف در ایران در داخل کشور ساخته می‌شود و سالانه حدود یک و نیم میلیارد دلار صرف ورود کالاهایی می‌شود که امکان ساخت آنها با کیفیت بالاتر در کشور وجود دارد. آری توان ساخت کالاهای تجهیزات پزشکی در کشور وجود دارد ولی امروزه سرمایه‌های ملی کشور بسمت بانک‌هایی می‌رود که چرخه مریض اقتصاد جامعه را رقم می‌زند.

باید سرمایه‌گذاران و ایده‌پردازان در کنار هم قرار گیرند تا با تعاملی سازنده در جهت ایجاد "ارزش افزوده بالا" گام بردارند.

چرا که معتقدیم تولید تجهیزات پزشکی در کشور نتنها بازار پر کششی از نظر مصرف دارد بلکه ارزش افزوده بالایی را نیز ایجاد می‌کند.

در حال حاضر ایران در منطقه‌ای واقع شده که قطب مصرف تجهیزات پزشکی است و بجز ترکیه تمامی کشورهای همسایه ایران، مصرف‌کننده این کالا بوده و کارخانه‌های تولید تجهیزات پزشکی در این کشورها وجود ندارد.

پس امروز می‌توان با برنامه ریزی درست و استفاده از فرزندان ایران از این فرصت استفاده نمود.

یک روز رسد غمی به اندازه کوه

یک روز رسد نشاط اندازه دشت

افسانه زندگی چنین است گلم

در سایه کوه باید از دشت گذشت

ده قدم بسمت موفقیت

همیشه دانشجویان و افراد مشتاق به تلاش بیشتر، در مورد راه‌های رسیدن به موفقیت سؤال می‌کنند. از دیدم راه‌های رسیدن به موفقیت دست خودمان است. به شرط آنکه بدانیم، هدفگذاری کنیم و سپس درراه رسیدن به آن تلاش کنیم.



همیشه خودمان بوده‌ایم که نتوانسته‌ایم یک شروع خوب داشته باشیم وقتی کودک بودم برای بلند شدن خودمان خواسته‌ایم و برای حرکت کردن خودمان خواسته‌ایم. پس اگر خودمان نخواهیم هیچ کس بما نمی‌تواند کمک کند. اما باید چگونه حرکت کرد. از دیدم ده قدم به سمت موفقیت وجود دارد که می‌توان آن را به این شکل تعریف کرد:

- قدم اول: با خود خلوت کنید و هدف واقعی‌تان برای آینده خودتان را خودتان، تعیین کنید. و بدان پایبند و امیدوار باشید.
- قدم دوم: توکل و توجه به حرکت کائنات داشته باشید و بدانید قدرتی همیشه شما را به سمت تعالی حرکت می‌دهد.

- قدم سوم: برای هدف‌تان ابزار بدست آورید. تمام هرآنچه در اختیار دارید می‌تواند برای رسیدن به هدف‌تان به شما کمک کند. فرض کنید که می‌خواهید اختراع جدیدی داشته باشید. خوب پس باید در پی کسب اطلاعات بروز در مورد آن رشته خاص و یا آن قسمت باشید و دانش مربوطه را کسب کنید. شما می‌توانید از تلفن همراهتان، دوستانتان، قدرت کلامتان، ارتباطات تجاری‌تان برای خود ابزارهایی را بسازید.
- قدم چهارم: ساده بینی و تقسیم کل به جز است. یکی از ارکان ساده بینی یعنی این است که کارهای پیچیده خیلی آسان به چشم می‌آید و حرکت با افکار مثبت شما به پیش می‌رود و اما تقسیم کل به جز هم در پی فکر انسان شکل می‌گیرد. مثلاً فکر کنید می‌خواهید به یک مسافرت بروید اول اینکه رفتن به مسافرت را در ذهن خود بپذیرید، حالا باید کل رفتن به مسافرت را به: وسیله رفت و برگشت، غذا، اسکان تقسیم کنید. می‌بیند که موضوع برای شما ساده‌تر شد.
- قدم پنجم: مدت زمان رسیدن به هدف را تعیین کنید برای مثلاً من می‌خواهم ده سال دیگر به این موقعیت اجتماعی و مالی برسم.
- قدم ششم: برای رسیدن به هدف‌تان برنامه ریزی شبانه روزی داشته باشید. برای مثال توجه کنید که چقدر از زمانتان صرف کارهای بیهوده می‌شود پس روی کارهای بیهوده خط بکشید و برنامه ریزی زمانی را بصورت واقعی و دقیق انجام دهید. چقدر از زمان زندگی‌تان به بازی، حضور در شبکه‌های اجتماعی، استراحت، خوراک، ورزش، صحبت با دوستان و غیره می‌گذرد. آیا تا بحوان مدیریتی در این باره داشته‌اید. آیا خواسته‌اید یک برنامه ریزی دقیق بصورت شبانه روزی، تاکید می‌کنم شبانه روزی داشته باشید.

آیا می دانید کارآفرین ها برای زندگی خودشان برنامه ریزی های شبانه روزی داشته اند؟ پس برای رسیدن به اهدافتان، خودتان باید یک برنامه شبانه روزی تعریف کنید. و بدان پایبند باشید و آنرا به کار ببندید، تا موفقیت خودتان را نظاره گر باشید.

- قدم هفتم: با من نمی توانم، خداحافظی کنید. هیچ فکر منفی را وارد ذهن خود نکنید و بدانید خداوند پشت شما است و هیچ کس و هیچ چیز نمی تواند جلوی شما را برای رسیدن به هدفتان بگیرد.

- قدم هشتم: به همه چیز ساده و روان نگاه کنید. نگذارید افکار منفی ذهنتان و یا اطرافیان شما را از هدفتان دور نگهدارند. اهداف شما هرچقدر هم از دید دیگران بزرگ باشد برای شما آسان و دست یافتنی است.

- قدم نهم: کوشا، پویا و استوار در کار باشید. فراموش نکنید شما قادر هستید همه چیز را به راحتی انجام دهید. اگر هم می خواهید مشورت بگیرید فقط از افراد موفق و با تجربه مثبت مشورت بگیرید. و توجه کنید فعال بودن شما و پایبندی به اهدافتان همواره شما را به جلو هدایت می کند. مأیوس شدن را از خود دور کنید و "می توانم" و "موفق هستم" و "باید به آن برسم" را جای آن قرار دهید.

- قدم دهم: بعد از یک مدت خاص به عقب برگردید و بازنگری کنید تا بتوانید از اشتباهاتتان درس بگیرید. نقاط قوت خود را تقویت کنید و نقاط ضعف خود را اصلاح نمایید. اگر نیاز است بیشتر تلاش کنید، پس موتورهای تقویتی ذهن خودتان را فعال کنید. بدون شک شما بهترین برنامه ریز برای آینده خودتان هستید. از دیدم هیچ کس نمی تواند بهتر از شما خودتان را بررسی نماید چرا که هیچ کس در موقعیت شما نیست و هیچ کس نمی تواند در مورد شما بدرستی برنامه ای تنظیم کند که اجرایی و دست یافتنی باشد.

مطمئناً با این دید اگر وارد شدید حتی اگر برای رسیدن به هدفتان به بن بست برخورد کنید خداوند دو بال به شما می‌دهد تا پرواز کنید از بن بست عبور کنید تا به هدفتان برسید. هر چند که از دید تمام مردم جهان هم دست نیافتنی باشد. پس ده قدم بسمت موفقیت را از همین حالا شروع کنید فردا دیر است.

تأثیر چالش در پیشرفت

وقتی بگوییم نمی‌شود پس خودمان اولین مشکل را برای خودمان درست کرده‌ایم این موضوع از دیدم بسیار ساده است. آیا می‌خواهید پیشرفت کنید یا خیر؟

پس شما موفق هستید. اجازه ندهید مشکلات شما را به زانو در آورند! فکر کنم نیاز است تجربیات یکی از مردان خوش فکر اروپایی را برایتان بگوییم: در یک سمینار با آقای دکتر کریستین مور هاوکسون یکی از مردان خوش فکر کشور ایسلند که در زمینه بازاریابی اینترنتی فعالیت دارد. آشنا شدم او که در سال ۲۰۱۴ برنده جایزه سرچ اینترنتی اروپا شده است، در باره تأثیر چالش در پیشرفت داستانی را برایم تعریف کرد که خیلی جالب بود. او می‌گفت:

سال ۲۰۱۰ میلادی در شهر لندن بودم که مطلع شدم یک آتشفشان در کشورم فعال شده و اقتصاد ایسلند را به چالش کشیده است. ارزش سهام و پول در کشورم در حال سقوط بود و خاکستر کوه آتشفشان (ایافیاتالایوکوتل ایسلند) در عرض چند هفته اروپا را فراگرفته بود. ذرات گرد و غبار مقادیر زیادی از گازهای حاوی گوگرد، در آسمان اروپا پراکنده گردیده و پرواز هواپیماها در اروپا بکلی مختل شده بود. از دهانه‌های دویست متری و پانصد متری آتشفشان مذاب به بیرون پرتاب می‌شد و مردم تا کیلومترها دورتر در حال ترک منطقه بودند.





از این اخبار غم انگیز بسیار ناراحت بودم، تا اینکه از طرف دولت ایسلند با من تماس گرفتند. آن‌ها از من کمک گرفتند. که آیا می‌توانم راه حلی برای این مشکل ایجاد شده برای ایسلند بیابم؟ با خود گفتم آری، باید راه حلی

باشد آن شب تا صبح نخوابیدم و از خداوند خواستم راه حلی به ذهن ام بی‌آورد. خیلی جالب بود کار در ذهن ام بسرعت دسته بندی شد و دانستم چه باید بکنم. صبح با دولت ایسلند تماس گرفتم و گفتم من می‌توانم مشکل کشورم را حل کنم!

بلا فاصله تیمی را فراهم کردم تیمی از فیلم برداران حرفه‌ای با دوربین‌های مجهز به اتفاق زمین شناسان خبره.

بله راه خیلی آسان بود باید جاذبه توریستی درست می‌کردیم. ایسلند چندان چیزی نداشت که جاذبه خاص توریستی باشد و حالا خداوند این جاذبه توریستی را بما داده بود.

در آن جهنم گرما رفتیم و شروع به فیلم برداری از مواد مذاب کردیم. کار در آن نقطه طاقت فرسا بود در میان شعله و مذاب تلاش می‌کردیم تا در فیلم‌ها، زیبایی این پدیده طبیعی را چنان نشان دهیم، که توریست‌ها با هر وسیله‌ای خودشان را به کوه آتشفشان برسانند.

با کمک مؤسسات توریستی ایسلند این امکان فراهم شد تا توریست‌ها به دیدار این واقعه بیایند.

خیلی جالب بود که بعد از این موضوع، هر روز وضع مالی و اقتصادی ایسلند بهتر می‌شد و دست آخر هم با آماری که دولت یکسال بعد در اختیار قرارداد، مشاهده کردم که وضعیت اقتصاد



ایسلند با این چالش بهتر از سالها و دهه‌های قبل شده بود.

آقای دکتر کریستین مور هاوکسون در مورد تجربه موفق با کمک "کمپین‌های بازاریابی مبتنی بر فناوری" برای رفع بحران در ایسلند و تبدیل چالش به فرصت سخن گفت. او گفت که آتشفشان ایسلند ابتدا از دید مردم کشورم یک حادثه وحشتناک بود و حالا بعد از اینکه مردم از تمام جهان به سمت ایسلند هجوم آوردند که این واقعه را ببینند. و پول‌های توریست‌ها به سمت کشورم سرازیر شد، این صحبت‌ها مطرح می‌شد، که چه زمان آتشفشان خاموش می‌شود؟ و حالا ما بعد از خاموش شدن آتشفشان چه باید بکنیم؟ آیا این آتشفشان وقتی خاموش شود، فرصت ایسلند هم برای شکوفایی اقتصادش خاموش می‌شود؟

بله ایسلند با جمعیت ۳۲۰ هزار نفری خود توانسته بود ۵۰۰ هزار نفر توریست جذب کند.



حالا که این مطلب را برایتان تعریف کردم، بهتر است با خود بیاندیشیم.
ما تا بحال با بحران‌های زندگی‌مان چه کرده‌ایم؟
آیا جز غصه خوردن بوده است؟
شاید این حادثه‌های غمبار در زندگی ما نعمت بوده و ما نعمت دیده‌ایم.
اینجاست که یا داستان شکستن کوزه مجنون بدست لیلی می‌افتم:
اگر بر من نبودش هیچ میلی چرا ظرف مرا بشکست لیلی؟

ما چه کاری می‌توانیم بکنیم؟

ما منتظریم اشتغال را درست کنند!
ما منتظریم دنیای قشنگ‌تری را برایمان بسازند!
ما منتظریم که کاری کنند تا بهتر زندگی کنیم!
ما منتظریم پول دار شویم!
ما منتظریم از موقعیت خوب اجتماعی بهره ببریم!
تازه همه چیز و همه کس را مقصر نرسیدن به آرزوهایان می‌دانیم!
ولی سوالم اینست که ما چه کاری می‌توانیم بکنیم؟
شما اگر در جامعه زندگی می‌کنید باید بدانید که اتفاقاً همه چشم‌ها دنبال شما
است که اشتغال را سر و سامان دهید!
می‌دانید چرا چون از دیدم، دولت همینکه بتواند باعث مشکل بیشتر برای شما
نشود کافیست.
همینکه دولت خودش سد کار نشود بهترین پیشرفت است. برای شماست.
بله هر کدام از دوستان باید از خودش بپرسند که تو چه باید بکنی؟
از دید من یکی از مشکلات اصلی کشور طرز تفکر استادان دانشگاه است چون
تربیت دانشجو را بر محور کارمندی انجام می‌دهند.

و فکر می‌کنند همینکه کارمند یک جا شوی و به قول قدیمی‌ترها یک باریکه آبی داشته باشی، همه چیز حل است و باید بروی زندگی کنی!

و همین طرز تفکر است که بیشترین نواغ ایران در خارج کشور هم بیشتر استاد دانشگاه شدند تا وضع حقوقشان بصورت مستمر ادامه پیدا کند.

خوب خداوند هم هر چه انسان طلب کند همان را می‌دهد. آن‌ها درآمد مستمر و آب باریکه خواستند و خداوند همان را به آنها داده است. پس به هدفشان رسیده‌اید.

اما انسان‌های پرشور و نامدار و کارآفرین باید منشأ حرکت و توسعه باشد. و روزی خود را خودش بدست داشته باشد وقتی شما روزی خود را به حقوق آخر ماه می‌فروشی انتظار بیشتر هم نباید داشته باشی!



راه رسیدن به آرزوهایمان چطور است؟

در باغ ژاپنی‌ها در شهر دوسلدروف کشور آلمان با مجسمه‌ای برخورد کردم که می‌گفتند مجسمه‌ای از ولیعهد جوان شاتوکو می‌باشد که توسط استاد مجسمه سازی بودایی، آقای ناگوکا وانکا به این باغ ژاپنی اهدا شده بود. مجسمه‌ای که مردم نامه‌هایی را برای رسیدن به آرزوهایشان برایش نوشته بودند. نامه‌ها با گره به طناب کنار مجسمه متصل شده بود. نامه‌هایی نوشته شده برای مجسمه‌ای که آرزوها و درد و دل‌های مردم را پاسخ دهد.

راستی ما چگونه می‌توانیم به آرزوهایمان برسیم؟
چه اندیشه‌ای ما را در بهتر زیستن یاری می‌کند؟
از چه طریقی می‌توان با ارتباط خاص به معبود واقعی متصل شویم؟



دانستن کاربردی

شما دوستان هر کدام تان باید منشأ یک حرکت باشید.

دانشجویان شما هر کدامتان باید محور صنعت شوید.

سی سال پیش که وارد دانشگاه شده بودم بیشتر استادان می‌خواستند که در کلاسشان حاضر نشوم چرا که دائم در حال سؤال بودم هر فرمولی که می‌گفتند و یا هر مبحثی که درس می‌دادند، از آن‌ها سؤال می‌کردم:

"این موضوع را چطور باید عملی کرد؟"

تقریباً کلاس را با سوالاتم بهم می‌ریختم نه برای ایجاد مشکل بلکه واقعاً درک نمی‌کردم که توی دانشگاه داریم چکار می‌کنیم. اکثر استادها هم خصوصی ازم می‌خواستند سر کلاس نروم و فقط موقع امتحان حضور داشته باشم. بنظرم اگر درس می‌خوانید بدانید: «که چرا یاد می‌گیرید» «با این مطلب چه باید کرد؟»

برایتان مثالی بزنم:

چند سال پیش در بزرگترین نمایشگاه نوآوری و صنعت که در شهر هانوفر آلمان برگزار می‌شود، مشغول دیدن غرفه‌ها بودم وقتی مشغول نگاه کردن بودم یکدفعه دیدم " آقای دکتر فریتز ایدر " یکی از محققان برجسته و فعالان علمی اتریش که در زمینه انرژی در شهر وین فعالیت دارد، صدایم کرد شش ماه بود که ندیده بودمش بمن گفت: کی اومدی هانوفر؟ چرا اتریش نمی‌آیی؟

مشغول این صحبت‌ها بودیم که براه افتادیم. ایشان بمن گفت که یک طرحی را در دانشگاه داشتیم که دیروز به یکی از شرکت‌های بزرگ نفتی عرضه کردیم. و امیدوارم این طرح را بتوانم به یک شکل دیگر نیز به یک سرمایه‌گذار در زمینه انرژی بفروشم. آیا می‌خواهی آن را ببینی؟ سریع گفتم برویم، ببینیم. در راه گفت طرح را به مبلغ نزدیک به ده میلیون یورو به مشارکت گذاشته‌ایم.

با این حرفها خیلی مشتاق شدم بینم طرح چیست. ایشان می گفت شما در کشورتان چون یک دریاچه بزرگ در شما کشورتان دارید و از جنوب نیز متصل به دریا هستید خیلی این طرح برایتان کاربردی است. ایشان می گفت دو کاربرد اساسی برای این طرح وجود دارد یکی بعنوان سکوی شناور برای اهداف زیست محیطی و دیگری بعنوان تأمین کننده انرژی و توضیحات طولانی دیگر که مرا بیشتر مایل به دیدن طرح می کرد. تا اینکه به محل غرفه دانشگاه فنی وین در نمایشگاه رسیدیم.

وقتی طرح را دیدم و با خود بفکر فرو رفتم طرح یک سکوی دریایی شناور بود. وقتی همه ما دوران دبستان را طی می کردیم این آزمایش را در کلاس انجام داده ایم که یک لیوان را بصورت معکوس داخل یک ظرف آب بزرگتر قرار دهیم. حالا چه اتفاقی می افتد؟ طبیعی است که بعلت وجود هوا در ته لیوان ما نمی توانیم لیوان را در آب فرو ببریم. این موضوع ساده را در نظر بگیرید.

حالا تصور کنید که یک صفحه دارید و در زیر این صفحه در چهار گوشه چهار عدد لیوان خالی بصورت معکوس نصب کرده اید.

حالا چه اتفاقی می افتد؟

طبیعی است که صفحه روی آب شناور می ماند.

این موضوع ساده و راه حل آسان باعث ایجاد ارزش افزوده ای در حدود ده میلیون یورو شده بود !!!

چرا بفکر من و شما نیافتد ؟!

بنظر من چون از این موضوع فقط بعنوان یک درس گذشته بودیم!

و کاربردی برای آن تصور نکردیم.



جالب‌تر برایم این بود که آقای دکتر فریتز
ایدر در مورد کشور ما و شرایط آب و
هوایی و کمبود آب در ایران و کشورهای
منطقه بسیار اطلاعات جالبی داشت.

ایشان کاربرد جدیدتری را نیز از این سکوی شناور عنوان نمود و آن قراردادن
این سکو از نوع پنل‌های خورشیدی روی سدهای ایران بجهت جلوگیری از
به هدر رفتن آب و گرفتن انرژی از پاک خورشیدی از آن بود.



چگونه از سرمایه خود بهتر استفاده کنیم

وقتی به شهرک‌های صنعتی سری می‌زنیم با تعدادی از کسب و کارهایی آشنا می‌شویم که صاحبان آن بی توجه به یک نقشه راه و طرح توجیه اقتصادی مناسب، کاری را شروع کرده و در آن به بن بست رسیده‌اند. و حالا خودشان و سرمایه خود و یا بانک را درگیر اشتباهی کرده‌اند که اول خودشان مقصر بودند و بعد از آن هم صد البته بانک!

ایجاد یک کسب و کار جدید نیازمند بررسی دقیق بازار و تحلیل اقتصادی طرح می‌باشد.

نخستین گام برای شروع یک حرکت حساب شده در جهت ایجاد یک کسب و کار تازه تهیه یک طرح توجیه اقتصادی، فنی و داشتن یک مشاور خبره می‌باشد. طرح توجیه اقتصادی به ما کمک می‌کند که به طور دقیق محاسبات یک کسب و کار جدید را بررسی کنیم.



یک طرح اقتصادی خوب در بر گیرنده هزینه‌های گوناگون از جمله، هزینه‌های خرید زمین، محوطه سازی، ساختمان سازی، تاسیسات، ماشین آلات، هزینه تهیه وسایل نقلیه و حمل و نقل، هزینه‌های نصب و راه اندازی، هزینه تهیه دانش فنی، هزینه آموزش پرسنل، هزینه تولید آزمایشی، هزینه‌های تهیه طرح، هزینه‌های قبل از بهره برداری و هزینه‌های متفرقه، تعیین هزینه‌های ثابت طرح، تعیین هزینه‌های سرمایه در گردش، محاسبه هزینه مصرف انرژی، محاسبه هزینه‌های حقوق و دستمزد و پرداخت مزایای سالانه، محاسبه هزینه‌های استهلاک، محاسبه هزینه‌های ثابت و متغیر، تعیین نقطه سر به سر، محاسبه قیمت تمام شده کالا، محاسبه شود و زیان و در پایان مهم‌ترین قسمت یعنی تعیین "مدت بازگشت سرمایه" می‌باشد. در محاسبات توجیه اقتصادی اگر طرح با بازگشت چهار الی شش سال مواجه شود طرح از نظر تعریف کارشناسی در رده قابل قبول قرار دارد. ولی در این بین طرح‌هایی وجود دارد که بازگشت سرمایه آنها بین دو الی سه سال بوده که این طرح‌ها در رده عالی قرار دارند. البته اگر در محاسبات، طرح با بازگشت سرمایه زیر یکسال مواجه شود از نظر کارشناسان این طرح‌ها معمولاً غیر واقعی بوده پس رد است و یا جزو طرح‌هایی می‌باشد که بسیار خاص و ارزش افزوده فوق العاده را شامل می‌شود این گونه طرح‌ها معمولاً زیر نظر دولت بوده و در اختیار دولت‌ها می‌باشد و ورود افراد معمولی در آنها کمتر دیده شده است.

در هر شکل توجه کنید که اگر می‌خواهید کسب و کاری را شروع کنید باید یک طرح توجیه اقتصادی خوب و در کنار آن یک مشاور اقتصادی خوب داشته باشید. البته گاهی یک نکته اساسی فراموش می‌شود و آن اینست که: اگر بهترین طرح اقتصادی را داشته باشید و بهترین مشاور هم در کنارتان باشد تا خودتان تلاش نکنید و حرکت و پویایی نداشته باشید نمی‌توانید انتظار رسیدن به هدف را داشته باشید!

پس توجه کنید که هر اتفاقی بدی برایتان بیافتد خود شما مقصر اصلی هستید.

رموز پیروزی و موفقیت یک مدیر

هدایت یک کارخانه و گرفتن سکان حرکت یک شرکت از مواردی است که نیاز به آموزش مدیریت آکادمیک و تجربی دارد.

این که از چه الگویی باید پیروی کنیم تا بهترین روش را بیابیم گامی ویژه می‌باشد. روش‌های مورد استفاده در کشورهای دیگر با اندکی دگرگونی در ایران کاربرد دارد. ولی باید توجه شود که فرهنگ کارگران در ایران، شرایط و قوانین تأمین اجتماعی و وزارت کار در ایران ویژه ایران بوده پس روش‌های رایج در جهان می‌باید مورد بازنگری و بومی سازی قرار گیرد.

ایران به دلیل گستردگی، گوناگونی آب و هوایی و گویش مردم دارای فرهنگ‌های ویژه‌ای بوده که توجه به آن از اهمیت والایی برخوردار است.



ولی با نگاه ویژه به همه این موارد، اصولی که باید در دیدگاه مدیر قرار گیرد عبارتند از:

- تدوین اهداف و خط مشی شرکت بصورت واقعی و کاربردی
- تهیه نقشه راه به روش سالانه و بررسی آن در پایان دوره
- توجه ویژه به روش‌های بهره‌وری در تولید یک کارخانه
- تربیت پاسخگوی کنترل کیفیت، در برابر مصرف کننده
- گرفتن بازخوردهای واقعی از خریداران و مصرف کنندگان
- توجه کامل به رفاه اجتماعی پرسنل در داخل و خارج کارخانه
- آموزش ضمن خدمت برای پرسنل بمنظور ارتقای علمی و عملی کارکنان
- آموزش احساس مسئولیت داشتن برای کارمندان و کارگران
- آموزش‌هایی برای آگاهی دادن شعلی و جایگاه اجتماعی
- معرفی و شناساندن اهداف کارخانه ازدیدگاه منطقه‌ای و جهانی و تلاش به سوی آن

- توجه به کانال‌های تهیه مواد اولیه و اصلاح پیگیر آن
- انجام حسابداری واقعی در یک کارخانه و دقت در ارقام
- محاسبات قیمت تمام شده بر مبنای تولید و فروش
- شناخت و ساختن شبکه فروش منعطف و خلاق
- ساختن بخش تحقیق و توسعه محصول، تولید و فروش
- توجه به بازار جهانی فروش محصول بنا به اطلاعات هر کشور
- توجه به تعالی سازمانی و تلاش برای حرکتی بهتر به سوی آن
- ارتقای دانش تخصصی در زمینه محصول ارائه شده در کارخانه ویژه مدیران
- بازدید از نمایشگاه‌های تخصصی مرتبط، در جهت آشنایی بازار تولید و عرضه کالا و اطلاعات روز پیرامون کسب و کار

- گرفتن بازخورد و گزارش کوتاه و کامل از مدیران شرکت و بررسی آنها
- عضویت و شرکت در جلسات مربوط به گروه‌ها و انجمن‌های صنفی در جهت ارتقای گروهی
- بازنگری در طرح‌ها و برنامه‌ها در جهت بالابردن اهداف سازمان
- بازاریابی و بازار سازی و توجه به بازارهای ویژه و تازه
- ارتباط با سازمان‌ها و نهادهای بالا دستی
- آشنایی با سیاست‌ها و قوانین حال و آینده کشور
- آشنایی با دانش روز کامپیوتر و اینترنت
- توجه به لباس و آشنایی و رعایت پرستیژ کاری

کسب و کار و انتخاب ماشین آلات

خودباوری در ایران و توجه به خرید دستگاه‌های چینی بایدها و نبایدهای مختلفی دارد. تهیه ماشین آلات چینی معمولاً از جستجو در سایت‌های اینترنتی شروع می‌شود. وقتی دنبال یک دستگاه در سایت‌های اینترنتی می‌گردیم ابتدا سایت‌های کشور چین پشت سر هم ظاهر می‌شوند.

شرکت‌هایی که بخشی از آنها دلال و کلاهبردار هستند تا واقعاً در یک رشته فروشندگی واقعی دستگاه قابل استفاده و کارا باشند.

خیلی از این شرکت‌ها معمولاً در نخستین تماس قیمت را اعلام کرده و منتظر بازخورد مشتری می‌مانند و با آن که این روش فروش ویژگی شرکت‌های چینی است، این شرکت‌ها بازهم آماده‌اند تا تخفیف‌های ویژه به خریدار دهند تا جایی که قیمت فروش در مواقعی یک دهم قیمت نخست می‌باشد.

ظاهر آرام فروشندگان و بازاریابان چینی، این امکان را از ذهن ما دور می‌کنند که ما در حال فرو رفتن در یک باتلاق هستیم!

پس از گام‌های نخست اکنون نیاز است جهت بررسی بیشتر ماشین آلات در کشور چین مورد بررسی و بازدید قرار گیرد.

یک سفر کاری توسط مشتری برنامه ریزی می‌شود و مشتری در کشور چین دستگاه را در حال کار می‌بیند و اقدام به تأیید و خرید می‌کند.

اکنون ماشین آلات خریداری شده آماده نصب و راه اندازی و تولید آزمایشی صورت می‌گیرد.

وقتی محصول آزمایشی تولید شد برنامه ریزی‌های فروش انجام می‌شود ولی تولید محصول در درازمدت با مشکل مواجه می‌شود. اکنون مشکل کجاست؟ چرا برنامه ریزی‌ها با شکست برخورد کرده است؟ و اصولاً چرا ایران به گورستان ماشین آلات چینی شده است؟

چرا ما با این که همه این‌ها را می‌دانیم باز هم اشتباه می‌کنیم؟

چرا کشورهای اروپایی و ایالات متحده آمریکا، دستگاه‌های چینی را کمتر خریداری و به کار می‌گیرند؟

ریشه همه این مسائل را در موارد زیر می‌توان یافت:

۱- در بیشتر مواقع کیفیت، طراحی و مهندسی ماشین آلات چینی بسیار مبتدی است.

۲- رعایت استانداردها در ساخت ماشین آلات در حد بسیار ضعیف بوده و مدارک ارائه شده نیز به صورت غیرواقعی خریداری می‌شود. یکی از کارشناسان چینی می‌گفت: هر استاندارد با هزینه حدود هشتصد دلار توسط سازنده در چین قابل تهیه، بدون رعایت و مستندات می‌باشد.

۳- مواد اولیه استفاده شده در ساخت ماشین آلات چینی معمولاً از فولادهای آلیاژی نبوده و از جنس آهنی استفاده می‌شود و استنلس استیل‌های ساخته شده نیز مرغوبیت ندارد.

۴- در دستگاه‌های چینی بیشتر سازنده به ظاهر اهمیت می‌دهد تا به اصل دستگاه و اصول فنی آن.

۵- به علت عمر پایین شرکت‌های چینی و کم تجربه‌ی آن‌ها، دستگاه‌های ساخته شده دارای ایراداتی در کارکرد می‌باشند. چراکه تجربه کافی در به کار گیری ماشین‌ها ندارند.

۶- دستگاه‌های چینی بیشتر از دستگاه‌های دیگر کشورها کارگر بر هستند.

۷- معمولاً در این ماشین آلات، از لوازم یدکی نامرغوب استفاده می‌شود.

۸- ساختار، اسکلت و بدنه دستگاه به خاطر استفاده کمتر مواد اولیه، ضعیف و آسیب پذیر هستند.

۹- به علت طراحی نامناسب، این موضوع زیاد به وجود می‌آید که اپراتور مجبور است جهت رفع عیب و یا رد کردن قطعه گیر کرده در دستگاه، دست خود را وارد دستگاه در حال کار کند چنان که این موضوع در ایران زیاد به وجود می‌آید که اندام‌های بدن اپراتور مورد آسیب و گاهی با قطع اندام‌ها روبه رو

می‌شوند. البته در چین بخاطر مهارت افراد در کارهای دستی این موضوع کمتر دیده می‌شود.

۱۰- سرعت تولید دستگاه، نسبت به موارد اعلامی از سوی فروشنده کاملاً متفاوت است و ظرفیت واقعی پایین‌تر از واقعیت کار کرد ماشین است.

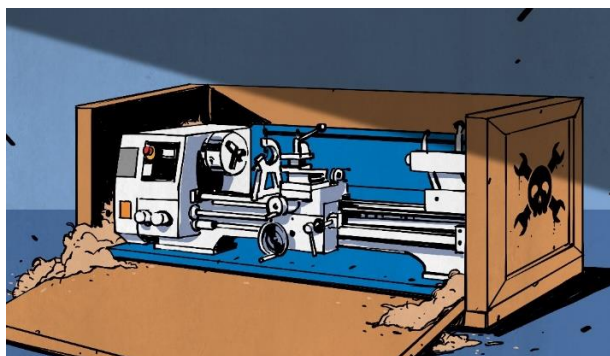
۱۲- نصب، راه اندازی، آموزش، سرویس و نگهداری و خدمات پس از فروش در این گونه خریدها بسیار ضعیف است. تا جایی که خریدار برای دریافت ساده‌ترین خدمات کارشناسی باید هزینه‌های زیادی را بابت هزینه اعزام کارشناس، رفت و آمد، اسکان و پذیرایی و پرداخت نمایند.

جالب است که با این همه اشتباهات، خریداران دستگاه چینی در ایران، اغلب بخاطر حفظ پرستیژ خود، مایل هستند قیمت دستگاه را پایین‌تر از مبلغ خریداری محاسبه نمایند و به دوستان اعلام کند. تا شاید بتوانند دل خود را راضی کنند که خریدشان عالی بوده است.

حتی این در حالی است که بیشتر شنیده می‌شود که هزینه‌های حمل تا بنادر ایران، مالیات، گمرک، حمل از گمرک تا محل کارخانه، نصب و راه اندازی، آموزش پرسنل و غیره در عدد اعلامی توسط خریدار، دیده و محاسبه نمی‌شود.

چراکه امروز دیگر یک مدیر نمی‌تواند بگوید که اشتباه کرده است!!!

امیدوارم خود باوری و خرید محصول با کیفیت داخلی و فرهنگ ایرانی بودن و افتخار به ایران، در بین همه ما بالا برود.



جهانی شدن

محیط آشفته و تغییر جهانی بقاء و ادامه حیات شرکت و مؤسسات کسب و کار را با چالش‌های جدی و مشکلات روز افزون مواجه ساخته است. انعطاف پذیری، سرعت عمل و بهسازی توانمندی‌ها، یادگیری فردی و سازمانی، زیرساخت‌های کسب و کار آینده را تشکیل خواهد داد. گسترش توان ارتباطی جهانی ضمن اینکه انحصار بودن اطلاعات را از بین برده، امکان عظیم و بالقوه‌ای از شکوه حضور در بازار جهانی و فرا ملی را امکانپذیر ساخته است.

شرکت‌ها و سازمان‌ها به منظور ادامه فعالیت خود ضمن توجه به شناخت محیط پیرامون خویش باید دارای استراتژی‌های مشخصی از رقابت باشد و با تقویت مزیت داخلی و بهره‌گیری از فرصت‌های محیطی مراحل حیات و بقای شرکت‌ها در دست یابی بازارهای جهانی است.

شرکت‌های ایرانی بایستی با چالش‌های موجود کنار آمده و سلیقه‌های مصرف کننده را مدنظر قرار دهند و ضمن توجه به بازار جهانی در پی شرکای تجاری خارجی بگردند و کشورهای دیگر را در فرآیند تجاری شریک سازند. ایجاد اعتماد و اقتدار درسایه نیروی انسانی فرهیخته، دانش پذیر و خردمند و علاقه مند به پیشرفت و بهبود محیط کسب و کار می‌تواند به امر جهانی شدن کمک کند. ایرانی مملو از این توانمندی‌ها و ضرورت تاریخی است. پس باور کنیم که می‌توانیم جهانی شویم.



چرا و چه وقت دانش فنی به کمک می‌آید

در بعضی مواقع که با شرکت‌های مختلف آشنا می‌شوم. و این تقاضا را دارند که شرکتشان را رصد کنم، وقتی دقیق نگاه می‌کنم یک ایراد مشترک بین این دسته از شرکت‌ها وجود دارد و آن این است که نداشتن دانش فنی در سازمان کاملاً به چشم می‌خورد. البته شاید کمتر مدیرانی هستند که متوجه مشکل شرکتشان بشوند. شاید هم از این جهت باشد که معمولاً مدیران در ایران بصورت آچار فرانسه‌ای کار می‌کنند و یا به اصطلاح همه کار را خودشان برعهده می‌گیرند. و البته فکر می‌کنند که در بهترین وضعیت شرکت را اداره می‌کنند. در هر شکل دانش فنی ابزار حیاتی یک سازمان را تشکیل می‌دهد. این ابزار شریان حرکت یک سازمان است. دانش فنی می‌تواند راه رسیدن یک شرکت به اهداف را کوتاه کند. معمولاً دانش فنی در مواقع زیر به کمک سازمان‌ها می‌آید:

- شرکت در حالت رکود به سر می‌برد. و نیاز است دانش فنی به کمک بیاید تا سازمان را از رکود خارج کند.
- شرکت نیاز به تولید محصول جدید دارد (طراحی، سرمایه گذاری، بازاریابی) حالا دانش فنی باید وارد شود تا محصول جدید به بازار برسد.
- شرکت به علت نبودن دانش فنی، فاقد محصولات با کیفیت است (سیستم مدیریت کیفیت + طرح کیفی محصول و تکنیکال فایل)
- قیمت تمام شده محصولات زیاد است (ارزش افزوده - تولید ناب و چابک) حالا دانش فنی باید این مشکل را حل کند.
- سرمایه‌ها و امکانات شرکت بدون استفاده مانده است (ارایه محصول رقابتی و اقتصادی) پس باید دانش فنی بتواند مشکل را حل کند.
- طراحی سازمان (تولید، اداری، اتاق تمیز...) مناسب نمی‌باشد. و نیاز است دانش فنی سازمان را باز نگیری کند.

- تجهیزات تولید جهت فعالیت سازمان مناسب نمی‌باشد. و باید در ساختار سازمان با دانش فنی نو وارد عمل شد.
- فن آوری مورد استفاده قدیمی و فاقد کارایی است (استاندارد، خلاقیت، فناوری جدید) و باید دانش فنی بروز وارد عمل شود.
- نیروی انسانی موجود فاقد صلاحیت و مهارت لازم می‌باشند (توانمند سازی، نوآوری، بهره‌وری، توسعه فردی، تفویض اختیار، تعیین شرایط احراز و مسئولیت‌ها، آموزش...) در اینگونه موارد دانش فنی باید ساختار نیروی انسانی را درست کند.
- نقاط ضعف، قوت، تهدیدها، فرصت‌هایمان تعیین نشده است (تعیین نمودار سوات، تعیین برنامه استراتژیک) دانش فنی باید به ساختار جدید کمک کند.

در تمامی مواردی که دانش فنی نیاز یک شرکت است، باید توجه کرد که دانش فنی برای چه قسمت از یک سازمان تدوین شده است. بیشتر دانش فنی‌های ارائه شده معمول عبارتند از: دانش فنی طراحی یک سازمان، دانش فنی استقرار سیستم مدیریت کیفی، دانش فنی تهیه مواد اولیه، دانش فنی فروش و بازاریابی، دانش فنی ماشین آلات، دانش فنی فرمولاسیون، دانش فنی تکنیکال فایل محصول.

تمامی مواردی که در مورد انواع دانش فنی گفته شد در جای خود اهمیت دارد. انواع دانش فنی‌های قابل ارائه در بخش خود تعریف می‌شوند و کل کار یک سازمان را شامل نمی‌شوند. و جالب‌تر اینکه در مواجهه با انواع دانش فنی به اشتباه مدیرانی هستند که دانش فنی را یا نمی‌بینند و یا در یک قرارداد ارائه دانش فنی فکر می‌کنند صفر تا صد دانش فنی یک سازمان را خریده‌اند!

تاریخ چه می گوید



موزه بسیار زیبای
ونگوگ با مساحت بیش
از پانزده هزار متر مربع در
سال ۱۹۷۳ میلادی
در شهر آمستردام کشور
هلند افتتاح شد. این موزه

که با هزینه زیاد و با طراحی مدرن شیشه‌ای فلزی می‌باشد، یکی از بزرگترین
موزه‌های اروپا بشمار می‌آید این موزه در هر سال نزدیک به دو میلیون بازدید
کننده دارد.

اما جالب است بدانید که ونسان ونگوگ با وجود اینکه کارش تأثیر گسترده‌ای
بر هنر قرن بیستم داشت و با بیش از دو هزار اثر هنری در زمان حیاتش تنها
توانست یک اثر هنری را بفروش برساند و در حالی که در فقر و بیماری روانی
بسر می‌برد با خودکشی به زندگی خود پایان داد!



پیشرفت آینده اپل و احساس نیاز به مشتری

درک احساس و نیازهای واقعی مشتری در یک کسب کار مهم است. بعضی از مشتریان واقعاً نمی‌دانند خودشان چه می‌خواهند بلکه شما هستید که باید نیازهای واقعی مشتریان خود را بدست آورید. برای بدست آوردن این نیازها لازم است که یک سیستم قوی سی آرام داشته باشید و بطور مستمر نیازهای مشتریان را رصد کنید و این نیازها را به زبان فناوری ترسیم نمایید. فرایند توسعه دانش در جهان و همگانی کردن کاربرد آن یکی از نیازهای واقعی بشر امروزی است.

شرکت اپل با توجه ویژه به این موضوع توانسته جایگاه ویژه‌ای را در فروش کالای خود در جامعه بشری امروز فراهم آورد. گرچه این کار نیازمند صرف هزینه‌های زیادی در بخش تحقیق و توسعه شرکت اپل بوده است اما بخوبی توانسته ارزش افزوده بالایی برای این شرکت به ارمغان آورد. البته طبیعی است که همیشه نمی‌توان تمامی نیازهای مشتریان را برآورده نمود. ولی می‌توان به بخشی از آنها دست پیدا کرد. از جمله نیازهایی که مشتریان اپل به آن نرسیده‌اند قیمت ارائه محصولات این شرکت است! چرا که قیمت محصولات شرکت اپل از ارزش مالی نسبتاً بالایی برخوردار است. نظر کارشناسان این صنعت آنست که اختلاف زیاد شرکت اپل با رقبای خود از نظر تکنولوژی توانسته موقعیت محکمی برای این شرکت فراهم آورد و بگونه‌ای که کمتر احتمال می‌رود تا شرکتی بتواند از شرکت اپل پیش برود.

آیا شما هم در کار و تجارت خود توانسته‌اید به برتری خاص و تکنولوژی نوآورانه دست پیدا کنید؟

نیاز و تلاش به موقع

همیشه در طراحی و توسعه یک ایده باید توجه کرد که نیاز امروز جامعه چیست؟ در فکر یک انسان خلاق دائم، طرح‌های نو شکل می‌گیرد. اما سؤال اینست که چه زمانی این طرح کاربرد دارد؟ پیش می‌آید که انسان مواقعی خیلی جلوتر از زمان و مکان خود زندگی می‌کند. افکار او کمتر مورد توجه زمان خودش است. برای این موضوع مطلبی کوتاه بگویم. ۳۱ مارس سال ۲۰۱۶ میلادی بود که با فعالان اقتصادی ایران به کشور اتریش رفتیم در این سفر در فروم تجاری در محل اتاق اقتصاد وین با یک ایرانی فرهیخته آشنا شدم. آقای دکتر سودیفی مرد خوش برخورد و با فکری خاص. برایم بسیار جالب بود که ایشان در کتاب خود که در دهه هفتاد میلادی منتشر کرده بود یکی از مشکلات اساسی در روستاهای ایران را نبود پزشک عنوان نموده بود و در آن سالها به فکر سیستم ارتباطی بود که یک بیمار در یک روستای دور افتاده با پزشک خود در ارتباط باشد. و لحظه به لحظه بتواند گزارش وضعیت سلامتی خود را برای پزشک مخابره کند و حالا بعد از گذشت حدود پنجاه سال با چند شرکت اروپایی همکاری می‌کرد تا طرح‌های خود را به عرصه تولید برساند. با خود فکر کردم آیا او مرد زمان خود نبوده است و جلوتر از زمان خود می‌زیسته؟ و یا می‌توانسته بفکر کارهایی باشد که در زمان خود دست یافتنی‌تر است؟



انسان و تغییر



زندگی انسان همواره در حال تغییر است و این تغییر بنا به تلاش انسان شکل می‌گیرد.

شاید تا بحال با خود فکر کرده باشید چقدر در آینده خود مؤثر هستید؟ مطمئن هستیم ایمان بخدا و انتخاب هدف می‌تواند آینده شما را بخوبی بسازد.

شاید باورش کمی مشکل باشد اما واقعیت اینست که آنچه که ما امروز در آن هستیم حاصل فکر خود ماست.

سال‌ها پیش وقتی بخاطر علاقه‌ام در محضر استاد علامه محمد تقی جعفری بودم و سلسله درس‌های استاد را در ساعت‌های اولیه بامداد در کوی دانشگاه تهران دنبال می‌کردم ایشان همیشه درباره فلسفه جبر و اختیار تاکید می‌گفت که «همه چیز در دستان انسان است و هیچ جبری در هیچ اموری بر انسان نیست.» در آن زمان درک این مطلب برایم سخت بود اما امروز نیک می‌دانم که ما هستیم که با افکار خود حرکت کائنات را به سمت رسیدن به اهدافمان متمایل می‌کنم.

اگر به پیشرفت برای آینده خود می‌اندیشید باید بدانید که ایمان به خداوند و ایمان به هدف می‌تواند شکل آینده زندگی شما را بسازد.

حالا همینکه توجه می‌کنید، نشان می‌دهد که می‌خواهید بهتر و بیشتر بدانید. خب حالا برای آینده خود چه هدفی دارید و برای رسیدن به این هدف چه برنامه‌ای در سر می‌پرورانید؟

مطمئناً بدون برنامه بجایی نخواهید رسید.

در طول زندگی انسان برای رسیدن به هدف، گاهی تلاش اولیه خوبی انجام می‌دهد اما در بین راه ناامیدانه هدف را رها می‌کند و یا تغییری در هدف خود بوجود می‌آورد.

شاید افراد تحصیل کرده‌ای را می‌شناسید که در یک رشته دانشگاهی در دانشگاه موفق بوده‌اند و به یک باره به سمت کار، شغل و یا هدف دیگری رفته‌اند.

این تغییر مسیر در جهت افکار خودشان بوده است. پس اگر شخصی را می‌بینید که دارای یک مدرک دانشگاهی معتبر است و حالا کار دیگری را انجام می‌دهد بدانید که خود با افکارش به سمت امروز خود رفته است.

و یا عبارتی امروز شما همان چیزی بوده که افکارتان خواسته است. چه خوب و یا بد خودتان، خودتان را به اینجا رسانده‌اید.

حالا که به اهمیت هدف بیشتر پی بردیم. باید ببینیم چه برنامه‌ای را برای رسیدن به اهداف مان دنبال می‌کنیم.

شما در برنامه خود باید مدت زمان رسیدن به هدفتان را بصورت دقیق مشخص کنید

این برنامه باید یک برنامه واقعی و دقیق باشد تا بتواند شما را به هدفتان برساند. دنیای امروز ما بر حرکت و سرعت استوار است و شما باید بتوانید با سرعت حرکت کنید تا بر قطار پیشرفت در حال حرکت سوار شوید.

خوب دانش و فناوری می‌تواند شما را بهتر برای رسیدن به هدفتان یاری کند. امروزه همه ما دارای گوشی‌های همراه هوشمند هستیم. اما با خود اندیشیده‌اید

که از این وسیله چقدر برای رسیدن به اهداف خود استفاده می‌کنید؟ چند ساعت بصورت مفید از تلفن همراه خود در جهت رسیدن به اهدافتان استفاده نموده‌اید؟

اگر می‌خواهید اهدافتان را دنبال کنید نیاز است، از تمام ابزار فناوری که دارید استفاده کنید.

شما باید در مورد رشته دانشگاهی‌تان بروز باشید. باید آخرین اطلاعات عملی و دستاوردهای فناوری مربوط به رشته خود را بدانید.

چقدر اخبار نوآوری و فناوری در باره رشته دانشگاهی خود را دنبال می‌کند؟

چقدر با هم رشته‌ای‌های خود در دانشگاه‌های معتبر دنیا ارتباط دارید؟

آیا از آخرین تحقیقات در حال انجام در دانشگاه‌های معتبر جهان اطلاع دارید؟

آیا می‌دانید نیازهای فناورانه رشته شما در ایران چیست؟

آیا برنامه مطالعاتی مدون برای خود ترسیم کرده‌اید؟

همه این پاسخ‌ها می‌تواند شما را دقیق‌تر در مسیر نوآوری پیش ببرد.

پس همین امروز نقشه راه را برای آینده خود ترسیم کنید.

و بدانید هیچ کس نمی‌تواند بهتر از خود شما نقشه راه را برایتان ترسیم کند.

چرا که شما هستید که با علایقتان بیشتر آشنا هستید و می‌توانید چهارچوب‌های

دقیقی برای برنامه خودتان ترسیم کنید.



ادراک سلول اولیه

جهان هستی و نوع آفرینش جهان در عین زیبایی و سادگی، پیچیدگی‌هایی دارد که بشر از بدو تولد اولین انسان آنرا مورد بررسی قرار داده و تاکنون توانسته به بخش بسیار کوچکی از آن دست پیدا کند. یکی از فرضیه‌هایی که بشر در طول تاریخ مورد توجه قرار داده است «ادراک سلول اولیه» است.



هر انسانی با محیط خود در ارتباط است. گیاهان، جانوران در تکاپویی ارتباط با هم هستند. خداوند مهربان در وجود هر گیاه، حیوان و انسان شبکه‌ای خاص از ارتباط را پدیدار ساخته است. گیاهان از طریق تمامی اعضای خود از برگ، ساقه و ریشه در ارتباط با هم هستند و تأثیرات انسان بر رشد و پرورش گیاهان مورد مطالعه و تأیید اثر پذیری توسط دانشمندان واقع شده است. امروز این حقیقت برای دانشمندان کاملاً واضح است که انسان می‌تواند بر پیرامون خود اثرات مثبت و با منفی بگذارد. گیاهان دارای این درک از طرف انسان هستند و شما بخوبی می‌توانید تأثیر انرژی‌های درونی خود بر آنها را ببینید. اما سؤال اینست که:

ما در پایان زندگی‌مان چه اثری بر روی این دنیا خواهیم گذاشت؟

آیا برآیند اثر ما در دنیا مثبت خواهد بود و یا منفی؟
این سوالی است که باید از خود پرسیم تا بتوانیم بهتر زندگی کنیم و اثربخشی
بهتری داشته باشیم.

اما تمامی آنچه ما ایجاد می‌کنیم و پایدار است. انرژی ساطع شده از ماست.
اگر انرژی‌های منفی را جمع کنید، مطمئن باشید، که پژمرده خواهید شد. پس
از همین الان شروع کنید و انرژی‌های مثبت را بگیرید. نیاز نیست به حرف‌های
بیهوده اخبار منفی گوش فرا دهید. اگر می‌بینید شخصی نصیحتی به شما
می‌کند، ابتدا از نیت درونی فرد با خبر شوید. اگر نیت بدی دارد حرف‌هایش را
گوش نکنید و اگر نیت خوبی دارد، انرژی‌های مثبت را دریافت کنید. انسان
برای حیات خود نیازمند دریافت انرژی‌های مثبت است و برای تداوم زندگی
نیازمند اثر گذاری مثبت بر جامعه است.

لبخند شما بر لب‌تان می‌تواند انرژی مثبتی باشد که به دنیا می‌دهید. این نوع
آفرینش خداوند است که در یک لبخند انرژی مثبتی تا این حد قرار داده است.
لبخند شما شاید بتواند درد یک کودک ستم دیده و یا نارحتی یک دوست و یا
مشکلات همسران را کم کند. پس لبخند بزنید.

تربیت متخصصین کارا

امروز دولت با حجم بزرگ آن، تمامی امور در کشورمان را در دست گرفته است و گرچه وظایف اصلی دولت طراحی، برنامه ریزی و حمایت است. اما از آن فاصله زیادی گرفته است. توجه به آموزش فنی و حرفه‌ای یکی از اساسی‌ترین بخش‌هایی است که کمتر مورد توجه واقع شده است. امروزه در کشور ایران ما نیازمند حرکت بسوی تربیت متخصص در بخش‌های مختلف بصورت کاربردی هستیم. و این موضوع می‌تواند در رسیدن به اهداف ما را یاری کند. البته خانواده‌ها بیشتر ب فکر آن هستند تا فرزندانشان از تحصیلات عالی برخوردار باشد و کمتر ب فکر آنند که از آموزش‌های کاربردی بهره مند شوند. وقتی نگاهی به وضعیت آموزش فنی و حرفه‌ای در کشورهای صنعتی می‌اندازیم الگوهای جالبی را می‌توانیم پیدا کنیم.

بدون شک رشد هنرستان‌های فنی و حرفه‌ای بستر بسیار مناسبی برای آینده ایران رقم می‌زند در صورتیکه بیشتر مورد توجه دولت و خانواده‌ها واقع می‌شد. پس بهتر است برای آینده فرزندانمان بیشتر بیاندیشیم تا بهتر انتخاب کنیم. ملاک زندگی انسان دکتر و یا مهندس شدن نیست بلکه باید به فکر تربیت متخصصین کارا باشیم تا بتوانیم هم مشکل اشتغال را حل کنیم وهم بتوانیم انسان‌هایی تربیت کنیم که بتوانند چرخ اقتصادی کشور را حرکت دهند.



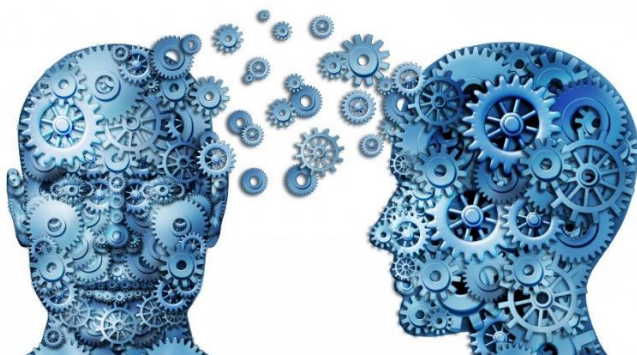
فناوری و نوآوری

گرچه کارشناسان اقتصادی ده علت ورشکستگی کسب و کارهای کوچک را داشتن سرمایه کافی، جریان ضعیف نقدینگی، عدم برنامه ریزی منسجم و صحیح، در نظر نگرفتن رقابت در تجارت، بازاریابی ضعیف، نداشتن انعطاف پذیری در تجارت و فعالیت‌های بازاریابی، عدم توجه به قدم‌های بعدی در ارائه خدمات، سعی در انجام دادن تمام امور بطور کامل و بی عیب و نقص، ریس عالی اما کارمندان معمولی، رشد کنترل نشده می‌دانند اما یکی از مهم‌ترین اصول فراموش شده در این بین، استفاده از فناوری و نوآوری است. نوآوری حلقه فراموش شده شرکت‌های جهان سوم است.

شاید با نگاهی ویژه به روند رو به رشد شرکت‌های کشورهای در حال توسعه و توسعه یافته در می‌یابیم که اهمیت نوآوری در یک تجارت نباید در هیچ زمانی فراموش شود.

اقتصاد شرکت‌هایی با طول عمر بیش از پنجاه سال بر پایه نوآوری بنا نهاده شده است.

این سؤال مهمی است که باید در تجارتان از خود پرسیم که: ما برای توسعه و دوام تجارت خودمان از چه ابزارهایی در جهت فناوری و نوآوری بهره برده‌ایم؟



چالش‌ها چه می‌گویند

در روند ایجاد یک کسب و کار همیشه چالش‌هایی فرا روی یک کارآفرین قرار می‌گیرد. و خیلی طبیعی است که افراد شجاع معمولاً از افراد با هوش موفق‌ترند. این روند در داستان زندگی همه کارآفرینان دیده می‌شود. همیشه چالش‌هایی وجود دارد و افرادی که بتوانند تصمیم صحیح و درستی در زمان کوتاه بگیرند و شجاعت حرکت داشته باشند موفق‌ترند.

زیاد اتفاق می‌افتد که افرادی که برای مشورت پیش ام می‌آیند و به آنها پیشنهادهایی برای ایجاد یک کسب و کار می‌دهم، بعد از گذشت مدتی که دوباره آنها را می‌بینم و یا در تماس تلفنی هستم، از افسوس‌های خود بجهت شروع نکردن آن تجارت می‌گویند. و صد البته که افسوس فایده‌ای ندارد چرا که فرصت‌ها کمتر به سراغ انسان می‌آیند و هر فردی که بتواند با دید صحیح و برنامه ریزی درست، شجاعت و سرعت عمل خود را در مواجهه با فرصت نشان دهد، مسلماً موفق و پیروز خواهد شد.

هیچ تجارتی در ایده آل ترین شکل ممکن وجود ندارد. همینکه به بیش از پنجاه درصد از اهداف تعیین شده برای شروع کردن یک کسب و کار رسیدید بهتر است سرعت عمل داشته باشید. و بقیه مشکلات را در ادامه انجام کسب و کار حل کنید.



نقشه راه برای سازمان شما تدوین شده است؟

با توجه به نقش بازاریابی و فروش در یک صنعت و عدم توفیق فروش کالا از روش سنتی در چند سال اخیر و رشد چشمگیر چک‌های فاقد موجودی باید توجه نمود که عمر فروش‌های اعتباری روبه اتمام است و باید به موضوع فروش کالا از دید جدید نگاه کرد.

امروز ما نیازمند روش‌های نوین بازاریابی و فروش در جذب مشتریان هستیم. شما در سازمان خود چگونه عمل می‌کنید. آیا از ابزارهای نو در کسب و کار خود بهره می‌برید. آیا توانسته‌ای روش منطقی در برای ارتقای کسب و کار خود داشته باشید؟ پیشنهاد اینست که اندیشمندانه‌تر بنگرید و اندیشمندانه‌تر کار کنید. شما در سازمان خود باید بفکر بخش‌های تحقیقات بازار، نیاز سنجی مشتریان، بهینه سازی هزینه‌ها، روش‌های تبلیغات منطقی، انتخاب کارمندان خبره، کسب دانش‌های صادراتی و ایجاد فضای مثبت اندیشی باشید.

برای انجام تمامی این کارها یک مدیر باید از خود شروع کند. پس شروع به یادگیری کنید و از مسائل پیش پا افتاده دوری کنید.

متأسفانه یکی از بزرگترین مشکلات در یک سازمان اینست که یک مدیر برای کم کردن هزینه‌ها، خود را درگیر مسایلی کوچکی می‌کند که از کارهای اصلی باز می‌ماند. اگر هنوز هم به صرفه جویی‌های جزئی، زیاد فکر می‌کنید و وقت خود را به نوشتن نامه‌های متعدد برای رسیدن به اعداد مالی کوچک سپری می‌نمایید بدانید که از دانش مدیریت کمتر بهره برده‌اید.

شما جایگاه بالاتری دارید اگر توان کسب درآمد بالا را ندارید بهتر است مدیریت خود را ترک کنید و جایتان را به افراد مؤثرتر بدهید. یک مدیر برای پیش برد اهداف خود نیازمند یک نقشه راه است.

نقشه راه شما برای سازمانتان باید توسط شما تهیه شود و بکار گرفته گردد. آیا نقشه راهی برای سازمان خود تدوین نموده‌اید؟ انحراف شما از نقشه راهتان چقدر بوده است؟ این انحراف یک روند مثبت و یا منفی دارد؟

خلق زیبایی‌های انسانی در یک سازمان

مدیریت یک سازمان در مواجهه با نیروی انسانی پیچیدگی‌هایی دارد که هر مدیری را وادار کرده که ساعت‌ها در مورد نیروی انسانی سازمان خود فکر کند.

با روندی که به گذشته می‌نگیریم، و خبرهایی که از نوآوری می‌خوانیم: انتظار می‌رود نیمی از نیروی انسانی در بیست سال آینده با نرم افزارها و ربات‌ها جایگزین شوند.

بسیاری از مدیران شرکت‌ها از این موضوع بعنوان فرصتی برای افزایش سود استقبال می‌کنند.

می‌دانیم ماشین‌ها کارایی بیشتری دارند، اما انسان‌ها پیچیده هستند و مدیریت آن‌ها دشوار است.

دنیا با تمام تلاشی که انجام داده هنوز نتوانسته هیچ ربات هوشمندی را درست کند که بتواند مانند انسان یاد بگیرد. مانند انسان احساس داشته باشد و مانند انسان عشق بورزد زندگی کند.

تنها تلاش انسان‌ها در جهت ساخت ربات‌های هوشمند واقعی و یادگیرنده به ساخت ماشین‌های خبره منتهی شده است.

بنظر وجود این همه زیبایی‌ها فقط در وجود انسان است و انسان‌ها در مواجهه با هم، زیبایی‌هایی را خلق می‌کنند که هیچ ماشین خبره‌ای نتوانسته آن را درک کند.

پس اگر شما به سمت نوآوری‌های واتوماسیون می‌روید حتماً شغلی‌هایی را در سازمان خود برای خلق زیبایی انسانی اختصاص دهید.

علم و صنعت

روز افتتاحیه نمایشگاه صنعت و نوآوری هانور بود. نمایشگاهی که مورد توجه مسئولین آلمان همیشه بوده است. تا جایی که هر سال به دعوت آلمانی‌ها سران کشورهای مختلف برای افتتاح در آن حضور دارند. از ریاست جمهور امریکا تا سران کشورهای اروپایی، با توجه به فعالیت سی و هفت ساله‌ام در صنعت برایم خیلی جالب است که این اهمیت بین مسئولین آلمان بسیار با دقت پیگیری می‌شود. موضوعی که مسئولین ما کمتر به آن در کشور عزیزمان توجه می‌کنند.



هر ساله در نمایشگاه صنعت و نوآوری هانور آلمان شاهد ارائه دانش در کنار صنعت هستیم. کاش می‌شد بهتر نگاه می‌کردیم و بیشتر یاد می‌گرفتیم گرچه بقول یکی از دوستانم نمایشگاه هانور بهشت مهندسين است اما اگر چشم‌ها بیشتر نگاه می‌کرد و اگر اندیشمندان می‌نگریستیم پیوستگی صنعت و دانشگاه را بیشتر می‌دیدیم.

نقطه اتصال دانشگاه و صنعت را می‌توان یکی از اساسی‌ترین محورهای توسعه صنعتی یک کشور دانست.

واقعاً اگر توجه کنیم این پیوستگی علم و صنعت در ایران چگونه هدایت می‌شود؟

کی پیکره صنعت با اتکا بر علم می‌تواند بر کشتی توسعه صنعتی جای گیرد؟ ایجاد هسته‌های تجاری سازی بصورت کاملاً عملیاتی در جهت پیوستگی ایده و سرمایه بمنظور دستیابی به توسعه صنعتی باید مورد توجه دانشگاهیان و صاحبان صنعت قرار گیرد. تا این حلقه‌ها به هم پیوسته شوند. اگر کشور خود را با کشورهای صنعتی مقایسه می‌کنیم باید اندیشه‌هایمان در مواجهه با تکنولوژی، فناوری و خلاقیت دگرگون شود. باید دوستی بیشتری بین دانشگاه و صنعت برقرار کنیم باید بفکر اندیشه‌های توسعه صنعتی در دراز مدت باشیم.

یک فنجان چای با طعم کارآفرینی

دهم آذر ماه ۱۳۹۷ در برنامه «یک فنجان چای با طعم کارآفرینی» به همت شبکه نوآوری و کارآفرینی سلامت ایران (نکیسا) با حمایت مرکز ایده‌پروری و نوآوری پژوهشگاه علوم غدد و متابولیسم دانشگاه علوم پزشکی تهران بعنوان «ارائه تجربیات یک کارآفرین» به سخنرانی دعوت شده بودم.

تا بحال خیلی جاها سخنرانی کرده‌ام اما فضای این جلسه برایم بسیار جالب بود. مسئولین این شبکه نوآوری و کارآفرینی در حوزه سلامت دارای اندیشه جالبی بودند و نو اندیشی آنها مرا به فکر فرو برد چراکه بسیار مهم است که یک مرکز علمی آموزشی و پژوهشی بتواند از الگوهایی تبعیت کند که زیر بنای واقعی صنعت و دانشگاه را توسعه دهد.

اندیشه‌های اینچنینی را فقط در کشور آلمان و اتریش دیده بودم و فکر نمی‌کردم که بتوانیم چنین فرهنگی را در یک دانشگاه ایرانی رواج دهیم. از ایرانی بودن تفکرات نو اندیش در ارتباط با صنعت و دانشگاه، و توجه و دقت ریاست این برنامه بسیار لذت بردم.

سوالاتی که در جلسه از من پرسیده می‌شد بسیار جالب و سوالاتی بود که مرا به وجد آورده بود. خیلی دوست دارم که در جلسات سخنرانی‌ام سوالات کاربردی پرسیده شود. اصولاً در کشور ما انتقادات زیاد است اما راه حل‌ها کم گفته می‌شود. نکته قابل توجه این بود که سوالات بزرگواران جلسه در جهت توسعه کشور و ارتقای تجاری سازی و هوشمندانه بود.

کاش می‌شد این هسته‌های علمی، تجاری بیشتر در کشورمان شکل گیرد. در هر شکل از آقای دکتر پور عباسی و سرکار خانم نوری و دیگر بزرگواران این مرکز بعنوان یک ایرانی سپاسگزارم.

آینده

آینده سرعت در حال رسیدن است و انسان پیوسته باید بفکر آینده خود باشد. گرچه صحبت در مورد آینده از دیرباز شیرین بوده اما بدون دانستن و شناخت حال، نمی‌توان در مورد آینده سخن گفت.

محققان و پژوهشگران در پی ساختن آینده‌ای زیبایی برای بشر هستند. یکی از جذاب‌ترین مطالعات در مورد آینده بشر مربوط به سلامتی انسان است. دنیای آینده سلامت پیش رو توسعه علوم در زمینه پوشیدنی‌ها خواهد بود. در آینده‌ای نچندان دور بشر می‌تواند با کمک پوشیدنی‌ها کنترل سلامتی بدن خود را بر عهده بگیرد.

پیشگیری از ابتلا به امراض مختلف کاهش یافته و کنترل سلامتی بیشتر خواهد شد و در پی آن طول عمر بشر نیز بشدت افزایش خواهد داشت. یکی از تحقیقات ویژه در این زمینه مربوط به روشی است که نشان می‌دهد بیست سال آینده امکان کنترل مرگ‌هایی که از طریق بیماری بوجود می‌آید برای انسان فراهم می‌گردد.

اما واقعیت اینست که ما در طول مدت عمرمان چقدر برای جامعه بشری مفید بوده‌ایم؟

آیا توانسته‌ایم دردها و مشکلات اقتصادی جامعه پیرامونمان را کم کنیم؟ یا خود عاملی برای نابودی پایه‌های اخلاق و انسانیت بوده‌ایم؟!



مدیریت تغییر

در اقتصاد پیش روی امروز در ایران یکی از بحث‌های مهم اقتصادی «مدیریت تغییر» است. یک مدیر خوب بنا به چالش‌های بوجود آمده در کشور ایران باید آماده استفاده از مدیریت تغییر باشد. حالا چه وقت نیاز به مدیریت تغییر در یک سازمان اصل می‌شود؟ این تغییر زمانی به نیاز تبدیل می‌شود که شما نیازمند رسیدن به یک جایگاه ایده آل تر از وضعیت فعلی سازمانتان هستید. این تغییرات می‌تواند حتی در قالب تغییر در شعارهای اساسی شرکتتان باشد. مدیریت تغییر در نگرش‌های کیفی و کمی در تولید، معمول‌ترین مدیریت تغییر در یک سازمان است.



تغییر در یک سازمان از مدیریت یک سازمان شروع شده و ضمن درگیری تمام سازمان باید با اصول فرهنگ یک سازمان هماهنگ باشد توجه به جنبه‌های منطقی و احساسی سازمان و همچنین تداوم و پیوستگی در روند کنترل شده یک مدیریت تغییر باید بگونه ای باشد که از افراد مؤثر در سازمان بیشتر استفاده نمود و مدیران ارشد را نیز درگیر این تغییر نمود.

توجه خاص به پیشینه‌های فرهنگی و مشوق‌ها می‌تواند به تغییر در یک شرکت کمک کند. در این بین رسیدن به شاخص‌های مورد نیاز جهت اندازه‌گیری میزان تغییر و حاصل این تغییر در رسیدن به اهداف اولیه از اهمیت بالایی برخوردار است.

در فرآیند یک تغییر باید تمامی پرسنل درگیر بوده و ضرورت این تقدیر و داشتن یک چشم انداز کامل و قابل درک برای افراد برنامه ریزی شده تدوین گردد. با حذف موانع و ایجاد سرعت باید اجازه دهید که تغییرات به بلوغ برسد. در این بین باید حتماً از فرهنگ سازمانی کمک گرفته و نظارت مستقیم و مستمری در این فرآیند داشته باشید و در نتیجه اگر می‌خواهید از رقبای خود جلوتر قرار بگیرید باید به نتیجه نهایی برسید.

چشم انداز شما برای تدوین یک مدیریت تغییر چیست؟
آیا در راه رسیدن به ایده آل‌ها در مدیریت تغییرتان تمامی جوانب را در نظر گرفته‌اید؟ و نقشه راه مطمئن عملیاتی را تدوین نموده‌اید؟
بنظرم در راه تدوین این فرایند از کارشناسان واقعی مشاوره بگیرید اما طرح نهایی را حتماً با اهداف اساسی و اصول پایه خود هماهنگ کنید. چرا که شما بیشترین شناخت را نسبت به سازمان خود دارید.



فرودگاه‌ها و توجه به سلامت



آیا تابحال به موضوع سلامت در مراکز عمومی فکر کرده‌اید؟ اگر در سمت یک مسول مرکز عمومی بودید برای ارتقای سطح سلامت و آرامش چه می‌کردید؟ معمولاً در طول سال ما در مراکز عمومی همچون ایستگاه‌های اتوبوس و یا مترو، ترمینال‌های

اتوبوس رانی، ترمینال‌های پروازی و غیره حضور پیدا می‌کنیم و اغلب اوقات فراغتی را پیدا می‌کنیم اما مسئله مهم این است که چقدر مسول آن مجموعه برای اوقات فراغت ما برنامه گذاشته است. چند سال پیش وقتی در فرودگاه آمستردام کشور هلند رفته بودم با صحنه‌ای جالب مواجه شدم!



مسولین این فرودگاه توانسته بودند شرایط مناسبی برای مسافران فراهم کنند. کودکان در محل بازی زیبایی تا می‌توانستند بازی و شادی می‌کردند. ورزش کاران در محیطی جالب می‌توانستند ورزش و فعالیت‌های بدنی مختلفی انجام دهند. علاقه‌مندان موسیقی می‌توانستند از



برنامه‌های موسیقی زنده لذت ببرند.

برای افرادی که علاقه به مطالعه دارند فضایی برای مطالعه وجود داشت که در آرامش مطالعه کنند و از کتابهای آنجا لذت ببرند و برای افرادی که نیاز به استراحت داشتند فضای ایده آل طراحی شده بود.

تمامی این موارد کمک به ارتقای سلامتی و کسب آسایش برای مسافران در برداشت. که خود توجه ویژه مسئولین فرودگاه را به این مهم نشان می‌داد. حالا در نظر بگیرید که در این فرودگاه هستند و به هر علتی از جمله خرابی هواپیما و یا بدی آب و هوا امکان پرواز شما محیا نشده و تاخیری در پرواز وجود دارد. شما خواهید دید که با این موضوع کنار خواهید آمد!



چشم انداز سلامت در جهان

دسترسی به خدمات مقرون به صرفه و با کیفیت، موضوع با اهمیتی در روابط اجتماعی حوزه سلامت است. در بررسی‌های اقتصادی در بازارهای نوظهور در اقتصاد آسیا، آفریقا و کشورهای اروپای مرکزی و شرقی ملاحظه می‌شود، که نقش خرده فروشی‌ها، فناوری اطلاعات و صنایع بهداشتی - درمانی در حال رشد معنی داری بوده است. شرکت‌هایی همانند اپل، گوگل و آمازون در بین کشورهای غربی و شرکت‌هایی مانند علی هلت، بایدو، تنسنت در کشورهای جنوب شرقی آسیا شروع به تسلط بر مراقبت‌های سلامت شخصی کرده‌اند. با رشد این روند در شاهد ارائه بیشتر و سهم بالاتر این شرکت‌ها بر فضای سلامت در خانه خواهیم بود. تمامی این حرکت‌ها می‌تواند به در دسترس بودن، قابل اطمینان بودن و به صرفه بودن خدمات حوزه سلامت کمک کند.



سرمایه گذاری‌های بیشتر در بخش‌های تحقیق و توسعه برای پاسخگویی به نیازهای منحصر به فرد بازارهای نوظهور در آسیا بیشتر مورد هدف شرکت‌های مطرح قرار می‌گیرد.

و در نهایت، پیش بینی می‌شود که توسعه تکنولوژی سلامت با تکیه بر هوش مصنوعی (تقلید یک ماشین از رفتار هوشمندانه انسان) و بلاکچین (بایگانی زنجیرواری که اطلاعات روی آن ثبت می‌شوند) است. در سالهای آینده روند رشد تکنولوژی در حوزه سلامت نشان دهند پیش بینی‌های زیر است:

- پیوستگی هزینه‌های مراقبت‌های حوزه سلامت در مدلی بر مبنای ارزش‌ها
- توجه به صنعت مراقبت‌های بهداشتی، افزایش سهم تولید ناخالص داخلی کشورها برای انجام هزینه‌های مراقبت‌های بهداشتی بالاتر از ده درصد کل درآمد ناخالص داخلی برای کشورهایی همانند آمریکا، سوئد، فرانسه، آلمان، کانادا و ژاپن.

- توجه به مدل‌های باز پرداخت پایدار در جهت تأمین منافع خدمات دهنده و خدمات گیرنده بگونه ای که اقدامات اولیه در جهت بیشتر شدن بهداشت و تمرکز بر درمان باشد. تا ریسک مدل‌های داده‌ای به حداقل خود برسد.
- تقویت رشد در فضای مراقبت‌های بهداشتی.
- بهره گیری از سیستم‌های هوش مصنوعی در جهت مراقبت‌های سلامت محور.

- نوآوری‌هایی در کنترل برنامه‌های ریسک.
- بیشتر شدن سهم آسیا در ایجاد فناوری‌های نو برای دستیابی به بازارهای نوظهور در بخش سلامت.

- پیشرفت‌های گسترده آسیا در زمینه ژنومیک و توسعه سلول درمانی.

- پیشرفت‌های چشمگیر در زمینه مدیریت بهداشت در جامعه، شناخت افراد در معرض خطر، بدست آوردن بهترین راه‌های درمان در جهت کم کردن هزینه و دریافت بهترین نتیجه، استفاده بیشتر سیستم‌های اتوماسیون در بین خدمات دهنگان و خدمات گیرندگان، استفاده از مراکز تحلیل داده‌ها بمنظور ارائه خدمات بهتر به بیماران، استفاده‌های جدید از سیستم‌های تجزیه و تحلیل پیشرفته در پیشگیری از بیماری‌ها.

- استفاده بیشتر از آلارم های صوتی و گفتاری در جهت سلامت فردی از طریق گجت های پوشیدنی هوشمند و مخصوصاً با کاربردهایی برای سالمندان، بیمارانی با بیماری‌های مزمن، همانند یک پزشک همراه برای تضمین سلامت بیشتر برای انسان.

- تمرکز بیشتر سیستم‌ها و شرکت‌های فعال در زمینه بلاکچین در حوزه سلامت

- کمتر شدن رشد اقتصادی شرکت‌های بیمه‌ای سنتی و بکارگیری شرکت‌های بیمه‌ای موفق از روش‌های استفاده بیشتر از سیاست‌های تعاملی مبتنی بر شیوه‌های زندگی و سلامت و بکارگیری برنامه‌های دیجیتالی به بیمه گزاران در جهت کم کردن هزینه‌ها و ارائه خدمات منطقی‌تر به آنها در جهت ارائه تخفیف، پاداش و در نهایت جذب بالاتر تعداد بیمه گزاران و طبیعی است که در این بین اطلاعات شخصی افراد از اهمیت بالایی در این مدل تعاملی قرار می‌گیرد.



با امید به اینکه در کشور عزیزمان ایران نیز محققین و مسولین توجه کاملی به این تعاملات در جهان داشته باشند. تا بتوانیم حرکتهای چشمگیری را در حوزه سلامت ایجاد کنیم.

دست بدست هم دهیم به مهر

هر کشوری بنا به موقعیت جغرافیای و راهبردی خود در طول تاریخ درگیر مشکلاتی بوده است. ایران نیز بجهت موقعیت سیاسی، اجتماعی، فرهنگی و جغرافیایی خود در منطقه همیشه در شرایط خاصی قرار داشته است. امروز شرایط کشور بگونه ای است که نیاز است همه با هم برای ایجاد وضعیت بهتر کمک کنیم از این رو شاید توجه به موارد زیر بتواند شرایط بهتری را برای کشور عزیزمان محیا سازد:

۱- تقویت رویکردهای اقتصادی وزارت امور خارجه و فعال نمودن کاردارهای بازرگانی ایران در کشورهای دیگر از طریق شناخت پتانسیل‌های داخلی صنعت در ایران و بررسی و اعلام پتانسیل‌های ارتباطی با کشورهای مقصد.

۲- اعزام هیئت‌های تجاری و اقتصادی بلند پایه از ایران به کشورهای جهان برای ایجاد شرایط صادراتی کالاها و خدمات شرکت‌های ایرانی.

۳- تقویت سیستم اداری کشور برای کمک به تسهیل در امر تجارت و صادرات بمنظور کم کردن زمان آماده سازی تا تحویل کالا در کشور مقصد.

۴- بالا بردن بهره وری در فرایند تولید و کم کردن هزینه‌های تولید و پایین آوردن قیمت تمام شده کالا و خدمات.

۵- توجه به سیاست‌های خارجی بگونه ای که بتوانیم شرایط اقتصادی مناسبی برای فعالان اقتصادی کشور فراهم آوریم.

۶- توجه به سیاست گذاری‌های داخلی در جهت عدم ایجاد تنش‌های اقتصادی

۷- مهار میزان نقدینگی جامعه و هدایت آن به سمت تولید و اشتغال پایدار

۸- استفاده از مدیران جوان، کار آمد و پویا بمنظور ایجاد شرایط جدید و افزایش نشاط در جامعه

۹- دادن جرات تصمیم گیری به مسئولین برای پیش برد اهداف کیفی و استفاده از طرح‌های نو آورانه

- ۱۰- کمک به ارتباط صنعت و دانشگاه و تغییر تفکر مسولین دانشگاهی و مدرک گرایی محض با دوستی و ارتباط بهتر صنعت گران با دانشگاهیان
- ۱۲- کمک به ایجاد فناوری‌های نو در کشور و ایجاد انستیتوهای غیر آموزشی
- ۱۳- کمک مسولین به تشکل‌های علمی و صنعتی در جهت رفع مشکلات اساسی کشور.
- ۱۴- ایجاد هسته‌های علمی در جهت ساماندهی اقتصاد مبتنی بر فناوری در کشور.
- ۱۵- تقویت تشکل‌های خصوصی صنعتی و توجه به خرد جمعی در سیاست گذاری‌های آنها.
- ۱۶- حذف نظارت سازمانها و نهادهای ناظر موازی در صنعت و اجازه حرکت و توسعه صنعتی در کشور.
- ۱۷- اصلاح قوانین مالیاتی و توجه به اقتصاد آزاد جهانی.
- ۱۸- حفظ جنبه نظارتی دولت و عدم ورود به بخش‌های اجرایی.
- ۱۹- توجه به ساختار شرکت‌های شبه دولتی و کوچک کردن حجم این شرکت و اجازه رقابت به بخش خصوصی.
- ۲۰- دوستی و همدلی گروه‌ها و احزاب سیاسی در کشور در جهت حفظ آرامش و توجه به منافع جمعی نه فردی و یا حزبی.
- ۲۱- عدم توجه مردم به شایعات منفی در کشور و کمک و همدلی در جهت ساخت ایران اسلامی بهتر.



توسعه پایدار، اقتصاد ماندگار

هر کشوری نیازمند اقتصادی ماندگار و محکم است. اگر تلاطم در اقتصاد حاکم شود، دیگر مسائل و مشکلات جامعه تحت این تلاطم واقع می‌شود. هر چند که هر روزه شاهد چشم انداز های توصیه‌ای از طرف بخش دولتی در ایران هستیم اما بنظر می‌آید در صورت اجرای اقتصادی مبتنی بر نوآوری علمی و عملی و ایجاد شبکه تجاری سازی طرح‌ها تحت کنترل بخش خصوصی به اهداف ثبات اقتصادی سریع‌تر خواهیم رسید. کشورمان ایران با وجود آمار بالا در زمینه پرورش مهندس در جهان و وجود بسترهای علمی خاص زیر نظر دوستاران ایران در کل جهان، این امکان وجود دارد که زنجیرهای توسعه بر هم پیوسته شده تا راه‌های توسعه علمی و تجاری شکل گیرد.



اگر بتوان دولت را از شکل اجرایی به شکل نظارتی آن نزدیک بماییم، بهتر خواهیم توانست از نگاه‌های غیر کارشناسی دوری جسته و را ترقی را بیابیم. یکی از راه‌های شکوفایی اقتصاد و پویایی آن در جهت اقتصادی محکم و ماندگار ایجاد هسته‌های علمی، تجاری و استفاده از شبکه بروکرهای اقتصادی در جهان می‌باشد. تا ضمن ایجاد بسترهای علمی و تجاری نمودن آن بتوان بخش صادراتی محصولات دانش بنیان را توسعه دارد.

در حال حاضر گرچه این کار در بخش دولتی مدتی است که شروع و انجام شده اما نیاز به چابکی بخش خصوصی در این بین بیش از هر زمانی احساس می‌شود.

با تراژدی‌های بوجود آمده در مورد نفت باید راه را با سرعت طی نمود تا جایگزینی برای اقتصادمان بیابیم.

امروز ایران نیازمند سعی و تلاش علمی و تجاری من و توسست تا حرفی برای آینده فرزندانمان داشته باشیم!



سیاست‌های خاص در شرکت‌های تولیدی

بخاطر نزدیک به چهار دهه کار ساخت کارخانه و مشاوره‌ام در شرکت‌های تولید تجهیزات پزشکی، همیشه این سؤال را افراد مختلف از من می‌پرسند که چرا فلان شرکت اعلام نارضایتی از کار داشت ولی به یک باره رشد اقتصادی نمود؟ بعضی از شرکت‌های تولیدی سیاست‌های خاصی برای برخورد با رقبا و ادامه کار خودشان دارد.

تجربه‌ام نشان می‌دهد که خیلی نمی‌توانید به صحبت‌های شرکت‌های مختلف اطمینان کنید مگر اینکه بصورت کامل در جریان سیاست‌های تولید و فروش آنها باشید.

به یاد دارم، بیست سال پیش یک شرکت بزرگ تجهیزات پزشکی اعلام کرده بود که مواد اولیه ندارد و تولید را متوقف کرده است و محصولی برای فروش ندارد، ولی وقتی برای کاری به کارخانه آنها مراجعه کردم دیدم تمامی انبارهایش پر از محصول تولید شده است و کارخانه کاملاً فعال است!

وقتی سؤال کردم گفتند که چون دوماه به پایان سال است ترجیح می‌دهیم این دو ماه فروش نداشته باشیم و در ابتدای سال آینده با قیمت جدید کار کنیم. و یا یک شایعه‌ای بر سر زبان‌ها بود که رئیس فلان شرکت تولیدی تجهیزات پزشکی سرطان گرفته و حالش خیلی بد است و بستری می‌باشد. بصورت خیلی اتفاقی در محوطه کارخانه شرکت مذکور مدیر عامل را دیدم با ناراحتی از ایشان حالشان را جویا شدم ایشان گفت برای اینکه رقبا مرا ضعیف ببینند چنین کاری کردم! و این شایعه را خودم درست کرده‌ام!

و یا یک شرکت معروف تولیدی در حالی که فروش بسیار بالایی داشت و سود فراوانی می‌برد اعلام ورشکستگی کرد برایم این موضوع خیلی تعجب داشت چراکه بصورت نزدیک برای آن شرکت تجهیزات پزشکی کارهای زیادی انجام داده بودم. سالهای بعد معلوم شد که کارخانه‌ای را که در آن زمان یعنی حدود پانزده سال قبل دو میلیارد تومان هم ارزش نداشته است، فقط بخشی از سهام

را به قیمت هشت میلیارد تومان فروخته است و چند میلیارد نیز از افراد دیگر به اعتبار کارخانه قرض گرفته است. و با این حال تصمیم گرفته بود که پول‌های بدست آمده را بطریقی از شرکت خارج کند!

از این مثال‌ها در طول این سی و هفت سال فعالیت‌م زیاد به ذهن دارم همین الان هم که شما می‌بینید که اینچنین مطالب بر سر زبان زیاد است و هرروز شاهد این چنین مطالبی هستیم.

چطور می‌توان یک کارآفرین شد؟

از دید اینجانب و نظر شخصی‌ام، کارآفرینی یک تلاش خود جوش از طرف یک نفر می‌باشد، که فقط مورد حمایت خداوند مهربان است. اصولاً حمایت برای کارآفرین از طرف خودش، خانواده‌اش و خداوند مهربان معنا دارد. هیچ نهاد و سازمانی در کشور حامی واقعی کارآفرین نیست.

همینکه یک کارآفرین مورد اذیت و آزار بخش‌های دولتی کشور قرار نگیرد یک حمایت است که البته کم‌تر از طرف بخش‌های دولتی دیده می‌شود.

کارآفرینی یک عشق و وظیفه‌ای است که از طرف خداوند و بجهت سخت کوشی و عشق فرد فرهیخته به او عنایت می‌شود. یک کشش و سر سختی خاص برای رسیدن به یک هدف درست مانند یک عاشق که در راه رسیدن به عشق حرکت می‌کند و هیچ سختی نمی‌تواند او را از راه رسیدن به عشق جدا کند.

کار آفرین بواسطه توجه خداوند واسطه خیر و روزی بندگان پروردگار می‌شود. او تلاش می‌کند تا سلسله زندگی ادامه‌ای منطقی بخود بگیرد. پس این راه خاص و برگزیدگان خاص هستند و هر وقت آماده خدمت شدید آنگاه به این درجه خواهید رسید.

پس کارآفرینی را می‌تواند نوعی از عشق خدایی توام با خودشناسی خواند. که اگر هر دینی داشته باشید یک معنا بیشتر ندارد و آن خودشناسی و عشق است.

آنکس که تورا شناخت جان را چه کند
فرزند و عیال و خانمان را چه کند
دیوانه کنی هر دو جهانش بخشی
دیوانه تو هر دو جهان را چه کند

ارتقای آسایش در زندگی سالمندان

تکنولوژی هر روز در حال پیشرفت است و با توجه به بازار فناوری در ایران، چه سهمی برای ارتقای زندگی سالمندان در این بخش در نظر گرفته‌ایم؟ با توجه به آمار معلولین و سالمندان در ایران زمینه‌های کار در این بخش آماده است و این بازار نیازمند کار بیشتر دانشگاه‌ها و مراکز صنعتی می‌باشد. نوآوری‌های این بخش کم نیستند اما مردان عمل که بتوانند نوآوری‌ها را تبدیل به محصول در بازار کنند متأسفانه کم هستند.

پس بهتر است استادان دانشگاه‌ها مدار پایان نامه‌ها و تحقیقات دانشجویی را بیشتر به این سمت هدایت نمایند. و شرکتهای تولیدی نیز نگاهی ویژه به این بخش داشته باشند. تا بخشی از تولیدات خود را به این بخش اختصاص دهند. این نیاز تنها در ایران عزیزمان بلکه در کشورهای همسایه ایران نیز وجود دارد. بازار گسترده‌ای که می‌توان با طراحی و ساخت تجهیزات مورد استفاده برای سالمندان در داخل کشور سهمی از آن را نیز به کشورهای همسایه صادر نمود.



امروز ایران نیازمند تلاش من و توس

وقتی تاریخ پر فراز و نشیب اقتصادی برای هر کشور را مطالعه می‌کنیم، و رشد اقتصادی امروز بعضی از کشورهای دارای قدرت‌های صنعتی را می‌بینیم، مشاهده می‌شود که سالها تلاش نسل‌های گذشته این کشورها توانسته است آینده روشنی را امروز برایشان رقم بزند.

بحران‌های مالی سخت‌ترین شرایط را برای یک کشور رقم می‌زند. اقتصاد تابع قوانین و رشته‌های عصبی است که در دستان دولت، خرد جامعه و شرایط حال یک کشور است. بدون هیچ تردیدی امروز شرایط پیچیده اقتصادی در کشور ایجاد شده که رهایی از آن فقط با خرد جمعی مسئولین و مردم قابل حل است. هر چند که جناح‌گیری‌های سیاسی در کشور باعث ایجاد ضعف در اداره امور توسط دو جناح بزرگ در کشور شده و اطمینان مردم به دو جناح سیاسی کم شده است اما موارد دیگری هم در این بین مشکلاتی را ایجاد نموده، چنانکه مهم‌ترین موانع کسب و کار بیان شده توسط فعالان اقتصادی کشور عدم ثبات در تعیین قیمت مواد اولیه و قیمت فروش کالا، عدم تزریق و توزیع عادلانه منابع مالی بانکی برای بخش تولید، بی‌ثباتی سیاست‌ها مقررات و رویه‌های اجرایی مرتبط با کسب و کار، رویه نا عادلانه و غیر منصفانه دریافت مالیات، موانع اداری کسب و کار ادارات و دستگاه‌های اجرایی مرتبط با کسب و کار، تولید و عرضه نسبتاً آزاد محصولات غیر استاندارد و تقلبی در بازار، بی‌تعهدی طرف‌های قرارداد (دولتی یا خصوصی) به ایفای تعهدات و وعده‌هایشان، مفاسد مالی و اداری در دستگاه‌های حکومتی، کمبود تقاضای مؤثر در بازار، دشواری تأمین مالی از بانک‌ها است.

ناتوانی در کنترل ورود کالای قاچاق نیز در این بین خسارت زیادی به بدنه اقتصادی کشور داشته بگونه ای که آمار نشان دهنده قاچاق ۲.۵ (دو و نیم) میلیارد دلاری پوشاک در سال دارد.

همه این مشکلات تلاش بیشتر من و تو را در کمک به اقتصاد کشورمان می‌طلبد. امروز جامعه ایران نیازمند همدلی بیشتر مسولین با مردم، خردمندی در گفتار، انجام کار بیشتر و توجه خاص به سودمندی جمعی است.

پس پیش بسوی آینده‌ای زیباتر برای فرزندانمان

نمایشگاه ماشین آلات صنعتی آلمان FMB

به لطف خداوند فرصتی بود که توانستم هزاران کیلومتر راه را بپیمایم تا از نمایشگاه اف ام بی که در زمینه ماشین آلات و ادوات صنعتی در شهر بادسالزوفلن آلمان بود دیدن کنم این منطقه به جهت موقعیت خاص با وجود بیش از هفتصد شرکت مهندسی فعال یکی از خوشه‌های صنعتی آلمان بشمار می‌آید و تولید سالیانه آن بیش از بیست و یک میلیارد یورو است.

این منطقه الگویی پویا برای یادگیری بمنظور تحقق آرمان فناوری نوین برای کشورمان ایران است. و این بازدید توانستم در این نمایشگاه با پانصد شرکت از این گروه آشنا شوم و دیدار و بررسی داشته باشم.

در این نمایشگاه دستاوردهای نوین در مورد ساخت قطعات فلزی دقیق با پرینترهای سه بعدی، تنوع بالا در ساخت قطعات استاندارد و عدم نیاز به ساخت قطعات استاندارد، نقاله‌هایی با حرکت هوشمند بمنظور بکارگیری در طراحی دستگاه، استفاده از فریم‌های استاندارد آماده در طراحی دستگاه و عدم نیاز به ساخت بدنه در دستگاه‌ها، طراحی و ساخت سیستم‌های الکترونیکی سفارشی با پنل‌های شیشه‌ای، هوشمند سازی توام با کنترل غیر لمسی، ساخت و پولیش توام قطعات فلزی، کنترل کننده‌های ضربه و فشار قطعات مکانیکی، تعدادی از موارد ارائه شده در نمایشگاه بود.

هر چند که وجود عناصر آماده به ساخت یک ایده کمک زیادی می‌کند و طراح براحتی می‌تواند با چیدن عناصر کنار هم ایده خود را تبدیل به یک دستگاه کند، اما در ایران طراحان صنعت به اجبار باید بخاطر عدم دسترسی به قطعات آماده تمامی دستگاه خود را بسازند. از این جهت طراحی و ساخت دستگاه در ایران راه سخت‌تری را بدنبال دارد.

به همین خاطر است که ساخت دستگاه‌های تخصصی در ایران مبنای سفارشی‌تر و خاص‌تری به خود می‌گیرد و هزینه طراحی و ساخت دستگاه بالاتر از دستگاه‌های معمولی در بازار خواهد بود.

چگونگی طرح یک ایده

همیشه در ذهن ما ایده‌های مختلفی گذر می‌کند ولی چطور باید یک ایده را در ذهن پروراند و چگونه باید آن را معرفی نمود؟ برای تجاری سازی یک محصول و یا دستگاه باید مراحل مختلفی بنا به نوع محصول و یا دستگاه طی شود تا تجاری سازی و ساخت انجام پذیرد. اما نکته مهم این است که بدانیم که استفاده از ایده چه مزیتی را برای ما در پی دارد.

پس مهم‌ترین بخش کار ارائه یک معرفی کامل در مورد ایده است. وقتی یک ایده مطرح می‌شود بعد از ثبت قانونی آن باید برای یافتن سرمایه گذار بیشتر از گذشته سراغ مزایای استفاده از آن برویم.

و یا عبارتی باید شناسنامه‌ای کامل از وجود این فرزند جدید درست کنیم. تمامی مزایا و اهمیت آن را بصورت دقیق معرفی کنیم و با توجه به آمار، مزیت استفاده از آن را به سرمایه گذار نشان دهیم.

همیشه تحلیل و شناخت ایده مهم‌ترین رکن کار بوده است، بگونه ای که اگر بتوانیم اهمیت موضوع ایده و سرمایه گذاری را مشخص کنیم می‌توانیم با توجه به مزیت‌ها دنبال مصرف کننده و بازار مصرف برویم.

اگر بتوانیم روی کاغذ بررسی دقیقی از ایده، سرمایه گذار و مصرف کننده بدست آوریم، می‌توانیم اهمیت تجاری سازی آن را مشخص کنیم.

با مشخص شدن اهمیت اجرای ایده، نوبت به نوشتن طرح توجیه اقتصادی می‌رسد حالا باید یک شخص و یا سازمان خبره طرح را بصورت اقتصادی بررسی و تحلیل نماید. در این بررسی کلیه هزینه‌های اجرا و مدت زمان و چگونگی سرمایه گذاری و بازگشت سرمایه مشخص می‌شود. حالا شما می‌توانید با ارائه این طرح به یک سرمایه گذار به جذب مالی پروژه بپردازید. در شرایط خاص وجود یک بررسی جامع‌تر از بازار نیز به شما در رسیدن به اهدافتان کمک می‌کند.

ایران هفدهمین اقتصاد بزرگ جهان است

براساس گزارش صندوق بین‌المللی پول، ایران هفدهمین اقتصاد بزرگ جهان است.

در گزارش این صندوق رشد چهار درصدی، تقلیل بیکاری و کاهش نرخ تورم از دیگر شاخص‌های توسعه ایران در سالهای اخیر بوده است. رشد اقتصادی، سلامت جامعه و آموزش را از مولفه‌های اصلی توسعه انسانی در کشور محسوب می‌شود. میزان امید به زندگی در کشور افزایش یافته و به ۷۴ سال رسیده است.

دو میلیون سفیر سلامت در کشور فعال هستند و برای سلامت فرزندان کشورمان معاونت سلامت در آموزش و پرورش فعال است.

گرچه اجرای طرح سلامت دارای کاستی‌هایی بوده است اما با وجود اینکه عمر کم این طرح از اجرای آن، افزایش چشمگیر تخت‌های بیمارستانی در کشور در عین حال عدم دستیابی به منابع مالی عمومی کاملاً مشهود است. ساخت حدود شش هزار مرکز بهداشت روستایی در کشور در مدت اجرای طرح تحول سلامت ایجاد هفتاد میلیون پرونده سلامت در ایران در کنار اضافه شدن بیست و هفت هزار تخت بیمارستانی در طی سالی اجرای طرح تحول سلامت جای بسی امید دارد. و با توجه به تمام بدگویی‌های تحلیل‌گران، از دیدم این حرکت مثبت بلند مدتی بوده که می‌تواند به سلامت مردم ایران کمکی والا کند.

با آرزوی سلامت برای تمامی سفیران سلامت در ایران و جهان

ایده و سرمایه

ایده و سرمایه دو رکن اصلی یک تولید و یا تجارت را شامل می‌شوند. پیوند حلقه‌های ایده و سرمایه موضوعی است که با توجه به اهمیت آن کمتر مورد توجه بخش فرهیخته جامعه و صاحبان صنعت بوده است.

در کشورهای اروپایی وقتی به جایگاه این دو موضوع نگاه می‌کنیم بهتر در می‌یابیم که اروپا برای گذر از چالش‌های بوجود آمده از طرف کشورهایی مانند چین به ایده و دانش روی آورده‌اند.

وقتی در یک نمایشگاه تخصصی قدم بر می‌دارید حضور غرفه‌های آمریکایی و اروپایی و بخصوص آلمانی را در بخش‌های تکنولوژی بالا مشاهده می‌کنید هم اندیشی بیشتر با کشورهای دانش محور نیاز حال کشور ایران است. و در این بین توجه به حقوق مالکیت معنوی نیاز کشورهای درحال توسعه همچون ایران است.

استفاده از ایرانیان مقیم خارج از کشور و نیاز به ایجاد فرهنگ مثبت اندیشی در سرمایه‌گذاران خارجی در جهت سرمایه‌گذاری در داخل ایران کمک می‌کند تا از منابع داخلی و خارجی به نحو احسن استفاده کنیم.

استفاده درست از سرمایه برای پیوند با یک ایده مناسب، یک حلقه قوی در برابر چالش‌های اقتصادی است.

پرداختن به ایده استراتژیک مناسب‌تر از پرداختن به برنامه استراتژیک است. با توجه به فضای رقابتی در کسب و کار در جهان رویکردهای متفاوتی در ارتقای سطح درآمد و اشتغال‌زایی در جهان وجود دارد که یکی از مهم‌ترین آنها پیوند ایده‌های خوب در کنار سرمایه‌های مطمئن می‌باشد.

رسیدن به آرزوهای کوچک و بزرگ

رسیدن به آرزوها و اهداف هر فرد نیازمند حرکت و تلاش دارد شاید این تلاش‌ها و بدست آوردن موقعیت‌ها سالها بطول بیانجامد.

انسان دائم در حال حرکت به سمت علایقی است که رسیدن به آنها نیازمند طی زمان است. این که خداوند چه حکمتی را برای هر انسان برای رسیدن به هدف قرار داده متفاوت می‌باشد.

از سال ۱۹۹۲ میلادی که جزو مشاوران موسسه «مدرن پلاستیک امریکا» شدم، از طرف انتشارات مک گراهیل آمریکا آخرین دستاوردهای نمایشگاه پلاست میلان ایتالیا را دنبال می‌کردم و دائم برایم اطلاعات مختلف این نمایشگاه را می‌فرستادند.

همیشه دوست داشتم بتوانم از این نمایشگاه بزرگ دیدن کنم و امسال بعد از گذشت ۲۶ سال توانستم به این علاقه‌ای که داشتم دست پیدا کنم.

نمایشگاه بزرگ پلاست ایتالیا یکی از بهترین نمایشگاه‌های صنایع پلاستیک جهان است.

دنیای امروزی ما دنیای پلاستیک است و امروزه وقتی به دور و برمان نگاه می‌کنیم دائم انواع پلیمرها را می‌بینیم.

امیدوارم شما دوستان هم به آرزوهای کوچک و بزرگ خود برسید. البته وقتی که قدر آن را بدانید!



صادرات محصولات تجهیزات پزشکی

شرکت‌های تجهیزات پزشکی همانند شرکت‌های دیگر برای دوام بیشتر باید بفکر بازارهای جهانی باشند و بخشی از تولید خود را به صادرات اختصاص دهند و بفکر ایجاد دانش در محصول باشند تا کمتر آسیب ببینند.

با توجه به جلسات مختلف در صنعت سلامت در بین مسئولین در سال گذشته، تمامی تلاش‌ها را نمودن تا موضوع صادرات تجهیزات پزشکی را بیشتر مطرح کنم و در سال گذشته هم که در سفرهای اقتصادی با دوستان وزارت امور خارجه و سازمان توسعه صادرات و اتاق بازرگانی ایران در کشورهای مختلف جهان و بخصوص آفریقای داشتیم، در مورد توسعه بازارهای صادراتی پیشنهاداتی را به مجموعه دولتی دادم که قرار است بررسی و مورد توجه قرار گیرد.

ما می‌توانیم بازارهای آفریقا را برای ورود بیشتر کالاهای ایرانی آماده کنیم. و یکی از جاذبه‌های صادرات به آفریقا بخش تجهیزات پزشکی است. کشور ایران پتانسیل‌های خوبی در زمینه «تولید با کیفیت تجهیزات پزشکی» را دارد. که با برنامه ریزی درست و همت شرکت‌های ایرانی می‌توان چشم انداز خوبی در این بخش ایجاد نمود.

بخش دولتی نیاز است برای صادرات محصول ایرانی بیشتر تلاش کنند. اقدام و اصلاح در جهت تحقق اتصال مجدد به اقتصاد جهانی و توسعه صادرات محصولات ایرانی حاصل نمی‌شود مگر آنکه بتوانیم چهار رکن اساسی را مورد توجه قرار دهیم:

- ۱- توسعه صنعت داخلی کشور بمنظور رقابت در جهان
- ۲- توسعه و نوسازی زیرساخت‌های صنعتی کشور
- ۳- بهره برداری مناسب از منابع طبیعی کشور
- ۴- ارتقای اقتصاد مبتنی بر دانش بنیان در کشور

کنسرسیوم‌های تجهیزات پزشکی

کنسرسیوم یا ائتلاف و یا هم فرجام به پیوند دو و یا چند شرکت، سازمان و یا حکومت باهم برای انجام کنش‌های هماهنگ یا ادغام منابعشان برای رسیدن به هدف یکسان گویند.

این تعریف گرچه کاملاً شناخته شده بنظر می‌آید اما در سال‌های مختلف در ایران شما کمتر کنسرسیوم‌های موفق برای تمامی اعضا را می‌بینید. بلکه بیشتر شرکت‌ها و اعضای مدیریت این تشکلهای می‌کوشند تا از این رودخانه ماهی برای خود و یا سازمان نشان بگیرند.

بهترین کنسرسیوم‌ها در کشورهای همسایه مربوط به کشور ترکیه می‌باشد. اکثر کنسرسیوم‌های ترک نتوانسته‌اند با هماهنگی به اهداف یکسان برای اعضا دست پیدا کنند. اما متأسفانه این راهی بوده که از دیدم، شرکت‌های ایرانی نتوانسته‌اند طی کنند.

در بازار تجهیزات پزشکی چنانکه در اخبار از آن خبر دارید. در چند سال اخیر با توجه به عدم رعایت اصول فروش منطقی کالای تجهیزات پزشکی در بین شرکت‌ها و رقابت‌های غیر اصولی و کمتر کردن قیمت‌ها برای ایستادن در برابر رقبا و فروش کالا به هر قیمتی در بین شرکت‌ها باعث آن شده که مراکز درمانی هم از این آشفته بازار سود جویی کنند و در نهایت تعدادی از شرکت‌ها با مطالبات مالی از مراکز مصرف کالای تجهیزات پزشکی مواجه شوند. البته در این بین شرکت‌هایی بوده‌اند که محصول خود را به صورت منطقی به فروش رسانده‌اند و حالا نتنها طلب‌های کلان از مراکز درمانی ندارند بلکه در آرامش مالی بسر می‌روند.

همانطور که می‌دانید، ما همیشه شاهد یک صدای مشخص از طرف تعدادی از تولیدکنندگان بوده‌ایم که «تولید در ایران بی نتیجه است» اما بدون شک این موضوع یک اشتباه و عدم مدیریت صحیح در کار تولید است چراکه در همین زمان رشد شرکت‌های تولیدی دیگر مورد توجه است.

پس می‌توان گفت که هر تجارتی نیاز به دانش و آگاهی در کار دارد. و طبیعی است اگر ناخدا نباشید نمی‌توانید کشتی را به مقصد برسانید.

در این بین نقش کنسرسیوم‌های مختلف صنعت تجهیزات پزشکی خیلی ضعیف بنظر می‌رسد. اینجا جایی است که کنسرسیوم می‌تواند حق شرکتی را که مطالبات دارد باز ستاند.

در بحث صادرات هم کنسرسیوم‌های تجهیزات پزشکی ضعیف عمل کرده‌اند و نتوانستند نتیجه جالبی را کسب کنند.

هر چند که صادرات کالا به عوامل مختلفی بستگی دارد اما این نقص در سازمان، اشتباهات هر کنسرسیوم را کم نمی‌کند.

شاید نوع نگرش و تربیت اجتماعی از خانواده تا اجتماع بیرون نتواسته ما را افرادی با خرد جمعی تربیت کند. خوب در اینجا باید گفت سیستم آموزشی باید با اندیشه بیشتر این مشکل را حل نماید. صد درصد اگر خرد جمعی در کنسرسیوم‌ها حاکم شود می‌تواند به سود مادی و معنوی بیشتر رسید بشرط آنکه تلاش هم در جهت هماهنگی بیشتر شود. و صد البته شرکت‌ها در پی دخالت در تجارت هم نباشند بلکه به رقاباتی سالم در دنیای رقابت تبدیل شود.

امیدواریم با توجه بیشتر به تعیین اعضای همراه، متخصص، مبتکر به اصلاح قوانین تولید، فروش و صادرات در جهت رسیدن به «هدف یکسان برای اعضا» دست یابیم.



زلزله تهران

تا بحال در مورد زلزله در تهران زیاد شنیده‌ایم و بارها هشدارهایی از طرف افراد کارشناس و یا ناکارشناس در این مورد مطرح شده است. اما آیا می دانید در طول پنجاه سال آینده وضعیت کنترل بلایای طبیعی در کشور و پایتخت چگونه است؟

اگر زلزله‌ای در پنجاه سال آینده در تهران انجام پذیرد و تهران بیست میلیون نفر جمعیت داشته باشد در بخش پیش بیمارستانی مان چگونه باید عمل کنیم؟ آیا می دانید سیستم اس او اس در کشور اتریش بیش از سی متر زیر زمین قرار گرفته است؟ اتریش کشوری که در هفتصد سال گذشته هیچ بلای طبیعی نداشته است!

سیستم اس او اس در ایران چگونه است؟

در بخش بیمارستانی چه باید کرد؟

اگر حادثه‌ای در تهران اتفاق بیفتد آیا بخش‌های بیمارستانی برای این موضوع آماده هستند؟ وضعیت مواد شیمیایی، مواد رادیوژیکال در هنگام وقوع زلزله چگونه است؟

آیا برنامه ریزی‌های ما برای کنترل مشکلات پس از زلزله در تهران مهیاست؟ باید بیشتر بیاندیشیم. سلامت و توانا باشید.

دریچه‌ای به سلامت فردای ایران

در بررسی دقیق موضوع سلامت یکی از مهم‌ترین موارد بعد از وجود پزشک متخصص تأمین ادوات و تجهیزات پزشکی و دستگاه‌های تشخیصی و درمانی می‌باشد.

ایران در مرکز مصرف جهانی واقع شده است. آمارهای جهانی نشان دهنده مصرف بالایی تجهیزات پزشکی در منطقه خاورمیانه می‌باشد.

وقتی با شرکت‌های اروپایی سازنده تجهیزات پزشکی صحبت می‌کنید، آن‌ها بهترین بازار مصرف کالاهای خود را خاورمیانه معرفی می‌کنند. چراکه خاورمیانه محل تلاقی قدرت‌های بزرگ است.

اما چنانکه خوب می‌دانید در این بین فناوری تولید این محصولات پزشکی از اهمیت بالایی برخوردار است.

پیکره صنعت دانش و تکنولوژی امروز بیش از هر زمان نیازمند تزریق فناوری‌های نو می‌باشد. صنعت بدون استفاده از فناوری نو در طول زمان محکوم به فنا می‌باشد.

استفاده از روش‌های نوین فناوری تولید تجهیزات پزشکی، اصلاح مواد اولیه با هدف زیست‌سازگاری، استفاده کمتر از مواد اولیه و اصلاح شکل و ساختار قطعات، استفاده از فضای تولید کنترل‌تر شده و کوچکتر، استفاده کمتر از نیروی انسانی و در نتیجه کم کردن اشتباهات پرسنل، بکارگیری ماشین‌آلات مناسب با شرایط و فضای تولید، باید در دستور کار هر تولیدکننده‌ای قرار گیرد. تمامی این پارامترها می‌تواند به تولید بهتر و قیمت مناسب‌تر و ایجاد ارزش افزوده بالاتر کمک کند.

گرچه باید ساختار قیمت‌گذاری در فروش تجهیزات پزشکی تغییر کند تا تجارت آزاد و رشد کیفی محصول، محقق گردد. اما استفاده از دانش و فناوری‌های نو نیز می‌تواند به این بن بست و عدم تحرک کمک اساسی کند.

از این رو بود که وقتی پای تولید چین در جهان مطرح شد کشورهای اروپایی در سال دو هزار میلادی شروع به تغییر ساختاری در نظام تولید کردند. امروزه با نگاهی ویژه به شرکت‌های اروپایی خواهید دید که جایگاه استفاده از فناوری‌های نو بسیار مشهود است تا جایی که ماندگاری شرکت‌های اروپایی بسته به این موضوع خاص است.

پس باید توجه کنیم که نیاز به نوآوری یکی از اساسی‌ترین نیازهای تولید در کشورهای دنیا و ایران است. البته بشرط آنکه کشورها رویکرد مناسبی در جهت ساخت محصولات خود در کشور خودشان داشته باشند.

ایران بعنوان یکی از صاحبان تکنولوژی ایجاد کارخانه‌های تولید تجهیزات پزشکی می‌تواند به کشورهای مختلف در جهت دستیابی به کارخانه‌های تولید تجهیزات پزشکی کمک نماید. در این بین ذکر این نکته را لازم می‌دانم که طبق آمار موسسه فوربس آمریکا در سال اخیر بیشترین بازده سرمایه گذاری در جهان مربوط به تولید تجهیزات پزشکی و صنعت سلامت بوده است. وقتی در بازار سرمایه بررسی می‌کنم و یا با افرادی که صاحب سرمایه‌ای هستند صحبت می‌کنیم اولین گزینه سرمایه گذاری را در ایران مسکن بیان می‌کنند در حالی که بازار سرمایه گذاری مسکن به واقع دارای بازده پایین می‌باشد. همگان می‌دانند، یکی از فاکتورهای اصلی در سرمایه گذاری در یک بخش، میزان بازگشت سرمایه در واحد سال است. یا عبارتی امروز اگر پنج میلیارد تومان روی یک بخش سرمایه گذاری می‌کنم در چه مدت زمان می‌توانیم انتظار برگشت پنج میلیارد تومان را داشته باشیم.

هر چند که شاخص چهار الی شش سال در بازگشت سرمایه، عددی منطقی در یک سرمایه گذاری خوب را نشان می‌دهد. اما برگشت سرمایه در بخش تولید تجهیزات پزشکی با شاخصی برابر با حداکثر سه الی چهار سال می‌باشد. و این بدان معناست که سرمایه گذاری مطمئن در این صنعت بهتر از دیگر سرمایه گذاری‌ها می‌باشد.

البته صنعت تجهیزات پزشکی دارای مزیت‌ها و قابلیت‌های خاصی می‌باشد که از آن جمله می‌توان به نیاز مستمر بازار به محصول در هر شرایط، تضمین خرید داخلی بجهت نیاز کشور، نزدیکی به بازار مصرف، امکان تولید با تنوع بالا، استفاده از کمترین امکانات و بدست آوردن بیشترین بازده، کسب دانش فنی در داخل کشور، ایجاد آرامش و امنیت در جامعه، کسب موقعیت و پرستیژ اجتماعی، صادرات به کشورهای همسایه، چابکی در تولید قطعات در فضای کم، بروز نمودن امکانات کارخانه در داخل کشور بدون نیاز به ورود دانش خارجی، کمک به اشتغال پایدار و در نهایت به امکان دستیابی به سود بالاتر اشاره نمود.

رویکرد جدید در داروخانه بیمارستانی مدرن

امروزه در حین تأسیس بیمارستان‌های جدید یک داروخانه مدرن هم در نظر گرفته می‌شود که در واقع این داروخانه بخش عمده‌ای از داروهای مورد نیاز برای بیمارهای بیمارستان را تأمین می‌کند.

بعضی از این داروخانه‌های مدرن دارای ظرفیت بالای تولید داروی استریل جهت تأمین داروی مورد نیاز برای بیمارستان‌های دیگر هستند.

چنانکه در این داروخانه‌ها تعریف شده است امکانات و تجهیزات مورد نیاز برای تولید محصول استریل قابل دسترسی بجهت وجود تکنولوژی فراهم گردیده است.

داروساز متخصص و پرسنل ماهر در این داروخانه داروهای مختلف استریل از قبیل سرم های مختلف، مایع‌های تزریقی، آنتی بیوتیک، مایع‌های مخصوص کیموتراپی، سرم غذایی و سیتواستاتیکی تولید می‌کنند.

تولید محصولات فوق الذکر نیاز به تجهیزات مدرن، ساختمان سازی مخصوص، پرسنل آموزش دیده، تجهیزات آزمایشگاهی و کنترل کیفیت تولیدات دارند.

نقشه و طراحی اتاق‌های تولید دارو در داروخانه بیمارستانی باید بر اساس استانداردهای بین المللی اجرا شوند.

بر طبق این استانداردها موارد زیر باید در نظر گرفته شوند:

- رعایت اصول بهداشتی در طراحی اتاق تعویض لباس
- سیستم تهویه مطبوع طبق نیازهای تولیدی
- جابجایی نمونه‌ها و مواد در پروسه‌ای تعریف شده
- نمونه برداری و کنترل کیفی، استاندارد سازی و غیره ...

ایده، سرمایه، تجهیزات پزشکی

سرمایه گذاری در صنعت سلامت همواره مورد توجه کشورهای صنعتی بوده است. هر چند که صرف هزینه‌های سلامت در یک کشور نشان دهنده رشد رفاه اجتماعی در یک کشور است و از طرفی افزایش هزینه‌های سلامت به سبب افزایش قیمت تجهیزات پزشکی مورد لزوم می‌باشد اما واقعیت این است که سرمایه گذاری در این بخش پرسود بوده به گونه‌ای که کشورهای مختلف صنعتی برای تأمین نیازهای مالی خود سرمایه گذاران را به سمت این حوزه دعوت می‌کنند. این موضوع باعث گردیده که صنعت سلامت یکی از پرسودترین و مورد توجه ترین بخش سرمایه گذاری در بین کشورهای پیشرفته باشد.

آلمان بعنوان سومین صادرکننده بزرگ جهان با حدود یک و نیم تریلیون دلار کالا به جهان و با صادرات هشتاد میلیارد دلار خود در زمینه تجهیزات پزشکی توانسته رتبه سوم در صادرات تجهیزات پزشکی را بخود اختصاص دهد. این کشور قانع به این اعداد نبوده و تلاش فراوان در جهت تأمین بیشتر کالاهای تجهیزات پزشکی در داخل کشورش را داشته است تا بتواند تنها از ورود ۴۴ میلیارد دلار تجهیزات پزشکی به آلمان کم کند بلکه راه را برای افزایش سهم پنج درصدی از کل صادرات خود به اعداد بیشتر برساند.

در این میان حمایت‌های خاص از نوآوری و ایجاد دانش و تلاش در جهت ایجاد حلقه‌های فناوری در سلامت مورد توجه دانشگاه‌های آلمان است. پیوستگی ارتباط دانشگاه و مراکز تولید علم با واحدهای صنعتی در جهت تجاری سازی ایده‌های نو بسیار مورد نظر دولت آلمان است. به هر نمایشگاه صنعتی و تخصصی در آلمان که برای بازدید سری بزنید خواهید دید که بخش‌هایی از فضای اصلی نمایشگاه بصورت رایگان در اختیار مراکز تولید علم قرار گرفته است. کارگزاران تجاری در این بخش‌ها آماده‌اند تا حلقه پیوستن ایده به سرمایه را توسعه بخشند.

هر چند که در سالهای اخیر تلاشهایی برای رسیدن به این ارتباط بین صاحبان ایده با صاحبان سرمایه در داخل کشور برداشته شده اما بنظر می آید کشور ایران هنوز در خط شروع قرار دارد. امید است با پیوستگی و باور پذیری مسئولین به پتانسیل های خوب داخل کشور در جهت کسب درآمد و ارتقای سلامت کشور گام های اساسی تری برداشته شود.

ارتباط ایران با کشورهای دیگر

همیشه ارتباط بین المللی مسله ای مهم و اساسی هر کشوری در جهان است. سیاست‌های اقتصادی کشورها متفاوت و بر مبنای مناسبات مختلف سیاسی، اجتماعی، فرهنگی و مذهبی تدوین می‌گردد.

با توجه به سال‌ها شناخت از صنعت تجهیزات پزشکی و سفرهای متعدد تجاری از دیدم تعدادی از سر فصل‌های پیشنهادی در مذاکرات اقتصادی با کشورهای دیگر در زمینه توسعه تجارت و صنعت تجهیزات پزشکی می‌تواند به شکل زیر تعریف و پیگیری شود:

- ۱- حمایت دولت بمنظور ایجاد کارخانه‌های تولید تجهیزات پزشکی و صادرات تجهیزات پزشکی در محدوده کشورهای آمریکای لاتین، افریقا و آسیای میانه
- ۲- کمک‌های انسان دوستانه‌ای که هم اکنون به کشورها انجام می‌شود می‌تواند در قالب ساخت کارخانه تجهیزات پزشکی و صادرات تجهیزات پزشکی باشد.
- ۳- بخش‌های بازرگانی سفارتخانه‌ها بیشتر فعال شود و با شرکتهای ایرانی تعامل بیشتر داشته باشند تا هر کاردار بازرگانی در هر این کشورها بعنوان نماینده صادرات از کشور ایران عمل کند و داده‌های آماری را برای صادرکنندگان استخراج نماید.
- ۴- تعیین خط اعتباری از طرف ایران در جهت ساخت کارخانه تجهیزات پزشکی و صادرات محصولات تجهیزات پزشکی.

- ۵- بهبود روابط بانکی از طریق ایجاد صندوق مشترک بین دو کشور نزد بانک‌های مرکزی طرفین با توجه به تراز روابط اقتصادی.
- ۶- بهبود وضعیت حمل و نقل دریایی و هوایی به صورت مستقیم.

اقتصاد ایران بیش از هر زمانی اکنون نیازمند «برونگری اقتصادی» و «توسعه صادرات محور» است.

آیا فناوری پوشیدنی آینده سلامت است؟

پیشرفتهای تکنولوژیکی که در ده سال گذشته در بخش سلامت ایجاد شده‌اند، مانند دیگر موارد در جهان، بسیار زیاد بوده است.

چند دهه پیش، هیچ کس فکر نمی‌کرد که دستگاه‌هایی بتوانند میزان مصرف کالری در بدن انسان را بصورت دقیق و آنلاین گزارش نمایند. همچنین میزان ضربان قلب بصورت خودکار و همراه تحت کنترل باشد.

با ظهور فناوری‌های جدید شما حتی می‌توانید در آینده زمان خواب و یا چرت زدن خود را نیز کنترل می‌کنید. و دمای درست بدن خود را بدست گیرید. آینده سلامت در جهان به سمت پوشیدنی‌ها در حرکت است و انسان هر روز بسمت نوآوری‌های جدید در این زمینه پیش می‌رود.

بسیاری از مردم فقط بفکر زندگی روز مره خود هستند اما دانشمندان در این تلاش هستند که میزان سلامتی در انسان را روز بروز ارتقای بدهند.

با تکنولوژی پوشیدنی، بدن شما تحت نظارت دائمی قرار می‌گیرد و بدین گونه با نظارت کامل این سیستم مراقبت‌های بهداشتی برای افراد بهتر و دقیق‌تر میسر می‌شود. و بدین سان رژیم غذایی و شیوه‌های زندگی افراد دقیق‌تر مورد بررسی و اصلاح واقع می‌گردد.

فناوری پوشیدنی کاربران خود را به طور مداوم با وضعیت سلامتی خود به اشتراک می‌گذارند و و شخص این اطلاعات را بصورت بروز لمس و احساس می‌کند. و این احساس به انسان کمک می‌کند تا در جهت ارتقای بهداشت و مراقبت‌های بهداشتی بیشتر گام بردارد.

موضوع دیگر در استفاده از پوشیدنی‌ها کمک به حفظ سلامتی و در نتیجه نیاز کمتر به پزشک و کادر درمانی است.

استفاده از پوشیدنی‌های هوشمند حتی برای بیماران نیز مفیدتر می‌باشد چراکه مراقبت، پیگیری و درمان آسان‌تر و دقیق‌تر انجام خواهد پذیرفت.

بیماران لمس کاملی از شرایط خود دارد و بیشتر برای بهبودی خود تلاش می‌کنند و در نتیجه میزان ارتقای سلامتی مشهودتر گردیده و میزان مرگ کمتر خواهد شد.

استفاده از پوشیدنی‌ها کمک زیادی به ارتقای سلامت در کودکان نیز دارد چراکه این گروه سنی نیاز بیشتری به مراقبت دارند.

حتی در بیمارستان‌ها وجود پوشیدنی‌ها می‌تواند کمک به کمتر نمودن کادر درمانی کند.

چنانکه می‌دانید، پیشگیری یک جنبه اصلی و مهم زندگی سالم است و فناوری پوشیدنی‌ها توجه ویژه به این موضوع دارند. کاربران می‌توانند تناسب اندام خود را تحت کنترل قرار دهند و زمان خواب و استراحت خود را دقیق‌تر مشخص کنند.

دستگاه‌ها به طور مداوم پیشرفت کاربر را در هر نقطه پیگیری می‌کنند و برنامه‌هایی برای باز کردن و توقف برای کاهش خطرات بهداشتی ایجاد می‌کنند.

با اختراع دستگاه‌های جدید در حوزه سلامت هر روز، قابلیت‌های کاربردی فناوری پوشیدنی بیشتر می‌شود.

این دستگاه‌ها در آینده‌ای نزدیک از دستگاه‌های ساده به پوشیدنی‌هایی با فناوری‌های بالا تبدیل می‌شوند. و تمامی ادوات بصورت کوچک، دقیق‌تر، سبک‌تر، هوشمندتر و کاربردی‌تر تبدیل خواهد شد.

تمامی این پارامترها در آینده‌ای نچندان دور انسان را به سمت انسان برتر، از نظر سلامتی تبدیل خواهد نمود.

راستی شما فکر می‌کنید بشر چگونه باید پوشیدنی‌های اخلاقی برای خود بسازد؟ تا جنگ‌ها و ناملایمات تبدیل به دوستی‌ها و انرژی‌های مثبت گردد؟

مقایسه تولید انبوه با تولید سفارشی

سال‌ها است که ساخت بر مبنای نیاز مشتریان خاص در جهان صنعتی شکل امروزی خود را با جایگاه ویژه آن کسب کرده است. طراحی و ساخت‌های سفارشی از تهیه کت و شلوار تا خرید اتومبیل معنای مشخصی دارد.

مشتریانی که از ساخت‌های سفارشی بهره می‌گیرند، گرچه هزینه بیشتری را باید پرداخت کنند. اما بهتر و مطمئن‌تر به هدف نهایی خود در محصول و یا دستگاه مورد نظر می‌رسند.

از سال ۲۰۱۴ روند ساخت‌های سفارشی در محصولات، ماشین آلات و خودروها رشد بیشتری پیدا کرد و در اوج این تحول می‌توانید به پدید آمدن خودروهای سفارشی شرکت‌های بزرگ خودرو سازی از جمله فراری اشاره نمود.

در ساخت ماشین آلات نیز این موضوع دارای ابعاد گسترده‌تری است چراکه ساخت سفارشی ماشین آلات می‌تواند به تغییر الگوی مصرف انرژی، استفاده بهینه از مواد اولیه بومی، تولید با کیفیت بالاتر محصول را در پی داشته باشد. در شرکت‌های مهندسی نوین و سفارشی ساز در ایران، با توجه به بخش تحقیق و توسعه و بررسی علمی بر روی تولید ماشین آلات در اروپا و آسیا همیشه توجه شرکت‌ها بصورت «دستگاه‌های سفارشی و تک محصولی» سفارش گرفته و ساخته می‌شود.

طراحی و نمونه سازی بر اساس فناوری روز دنیا با تکیه بر دانش و تجربه صنعتی بگونه ای نهادینه شده که با تلاش بی وقفه و بکار گیری از بخش تحقیقاتی امکان ساخت و بومی سازی ماشین آلات را مهیا ساخته است. با توجه به نیاز هر شرکت دستگاه بخصوص طراحی و ساخته می‌شود. مدرن‌ترین دستگاه‌ها با شرایط کار در ایران که تأمین کننده نیازهای دقیق و واقعی مشتری است. هم اکنون در ایران در حال ساخت است.

این دستگاه‌ها همانطوری که قابلیت بالاتر دارند و محصول با کیفیت‌تری تولید می‌کنند به همان نسبت دارای قیمت بیشتری هستند. معمولاً در جهان کشورهایی دارای ماشین‌سازان سفارشی‌ساز هستند که دانش و تکنولوژی یک صنعت را در داخل کشور نهادینه نموده‌اند. بسیار جالب است که در ایران عزیزمان ما شرکت‌های خوبی در این زمینه داریم. اما احساس می‌کنم مشتریان هنوز آشنایی کمی با این نوع ماشین‌آلات سفارشی دارند.

چرا که در عمل مزیت‌های زیاد این نوع ساخت از دید مشتریان در ابتدای هر پروژه مشخص نیست. اما در دراز مدت بعد از بکارگیری این نوع ماشین‌آلات، در مقایسه با دستگاه‌های چینی که معمولاً بصورت غیر سفارشی و در تولید انبوه عرضه می‌شوند، تازه تفائات‌ها احساس می‌شود. اصلی‌ترین مزیت‌های دستگاه‌های سفارشی عبارتند از:

- مصرف کمتر لوازم یدکی
- اطمینان در یکنواختی کیفیت
- امکان کارکرد بیشتر بصورت مستمر
- نیاز به سرویس و تعمیرات کمتر
- طول عمر بیشتر بعلمت استفاده از مواد اولیه بهتر
- بازده سرمایه‌گذاری بهتر
- میزان انرژی مصرفی کمتر
- دواستدار سلامتی برای اپراتور
- امکان برنامه‌ریزی کنترلی منطقی‌تر
- فناوری بومی قابل دسترس
- قابلیت استفاده از مواد اولیه داخلی
- برقراری ارتباط بهتر با اپراتورها بنا به شناخت‌های فرهنگی

مهاجرت و دغدغه ایجاد درآمد

امروزه وقتی دقیق در بین افرادی که از ایران به کشورهای دیگر مهاجرت می‌کنند می‌نگریم، می‌بینیم که یکی از دغدغه‌های این افراد در حالی که پول زیادی برای مهاجرت از کشور خارج می‌کنند دغدغه آینده کاری در کشور مقصد است.

این افراد شروع به یک تغییر اساسی در نظام زندگی‌شان می‌کنند ولی آیا نیاز است که بعد از سال‌ها تلاش در ایران دوباره از صفر شروع کنند و بعنوان یک کارمند وارد عرصه یک دنیای جدید شوند. بنظرم آن‌ها می‌توانند افرادی مولد و کار آفرین در کشور جدید باشند. بشرط آنکه دانسته عمل کنند.

تعریف فرآیند کارآفرینی در کشور مقصد قابل بررسی، برنامه ریزی و اجراست. مراکز حمایتی در کشورهای مختلف وجود دارد که می‌توانند بشما در راه رسیدن به اهداف کارآفرینی کمک کنند. این مؤسسات دولتی و غیر انتفاعی با داشت سرمایه اولیه کمتر از طرف شما حمایت‌های عملیاتی در اختیار شما قرار می‌دهند.

اما باید توجه داشت که هر کشوری نیازهای فناورانه مختلف و محورهای توسعه متفاوتی را دنبال می‌کند و طرح شما باید مطابق با شرایط محل مهاجرت شما تدوین گردد.

مهاجرت قدم نهادن شما به دنیای جدیدی است. دنیایی که می‌تواند، برای هر فردی خوب‌تر و یا بدتر از موقعیت قبلی تعریف شود. اما با کارآفرینی در مقصد می‌توان آینده‌ای زیباتر برای خودتان رقم بزنید. و یک فرد مولد در جامعه باشید.

اقتصاد تجهیزات پزشکی

در دنیای امروز پیرامون ما توسعه اقتصاد، حرف اول هر کشوری است. توجه کشورهای صنعتی و توسعه یافته به اقتصاد اصلی‌ترین زیر بنای هر کشوری را تشکیل می‌دهد، تا جایی که جهت‌گیری‌های سیاسی هر کشوری تابع ای از دیپلماسی اقتصادی شده است. یکی از مهم‌ترین عناصر اقتصادی سرمایه گذاری است.

سرمایه گذاری در بخش‌های مختلف در یک نظام اقتصادی نشان دهنده میزان رشد مالی آن کشور است. هر چند که عناصر زیادی یک سرمایه گذاری را به خطر می‌اندازد اما شاخص اصلی برای یک سرمایه گذاری نوع فعالیت برنامه ریزی شده می‌باشد.

کشورهای صنعتی برنامه دقیقی در جهت سرمایه گذاری دارند، این کشورها در بخش‌های مطالعات خود بصورت مرتب آمار و ورودی‌های داده‌ای را بررسی می‌کنند تا بتوانند بهترین نوع سرمایه گذاری و بهترین صنعت را هدف گیری کنند و سپس با هماهنگی اتاق‌های اقتصاد در آن کشور، شرکت‌های عضو اتاق اقتصاد را به سمت اهداف دقیق و حساب شده هدایت می‌کنند. بدین گونه است که ما کمتر با مشکلات تورمی و یا انحراف پیش بینی آماری در اینگونه کشورها برخورد می‌کنیم. البته تمامی نیروهای کشور توجه خاصی به این نظام هماهنگ دارند و طبیعی است که هر حرکت سیاسی در کشور تابع دیپلماسی اقتصادی در این نظام می‌گردد.

اگر بخواهیم بررسی دقیقی بر روی سرمایه گذاری‌های اقتصادی در جهان بیاندازیم یکی از بخش‌های مورد توجه اتاق‌های اقتصاد، اقتصاد سلامت است تا جایی که محور مطالعات بخش سلامت موضوع داغ بحث‌های اقتصادی در جهان صنعتی شده است.

با بهتر اندیشیدن در اقتصاد سلامت به بخش‌های جذاب در سرمایه گذاری می‌رسیم یکی از این بخش‌ها تولید تجهیزات پزشکی می‌باشد. بازده سرمایه گذاری در این بخش از استانداردهای جهانی بالاتر بوده و امروزه بخش‌هایی از این شاخه همچون تجهیزات سلامتی طبق آمار در سال ۲۰۲۰ بالغ بر ۱۱۷ میلیارد دلار گردش مالی را بخود اختصاص خواهد داد.

و جالب است بدانیم آمریکا و چین بازیگر دانان اول این بازارها خواهند بود. بعد از این دو کشور، کشور آلمان با هزار و دویست شرکت فعال در بخش تجهیزات پزشکی قرار دارد.

با نگاهی به شاخص‌های اقتصاد پایدار و توسعه پیوسته در سه کشور آمریکا، چین و آلمان به اهمیت بالای سرمایه گذاری در بخش تجهیزات پزشکی و بخصوص در طی سی سال گذشته در این کشورها پی می‌بریم.

از نکات قابل توجه در اقتصاد سلامت، بازاریابی و قلب مصرف و توجه این کشورها است، بگونه ای که کانون توجه این کشورها خاورمیانه می‌باشد تا جایی که خاورمیانه اصلی‌ترین هدف بازاریابی در اقتصاد تجهیزات پزشکی را تشکیل می‌دهد.

وجود ایران بعنوان یکی از اصلی‌ترین کشورهای خاورمیانه و رتبه سوم ایران در تولید مهندس در جهان می‌تواند فرصت خوبی را بجهت بکار گیری این قشر فرهیخته در این صنعت و رسیدن به یک اقتصاد پویا را رقم بزند. بشرط آنکه دیپلماسی اقتصادی اولویت کشور باشد. دیپلماسی اقتصادی توانسته کشوری همچون آلمان را در جایگاهی قرار دهد که هیچ قدرتی در جهان نتواند این کشور را تحریم کند! شاید اگر ما هم بهتر می‌اندیشیدیم و جناح بندی‌های سیاسی در جهت پیشرفت خرد جمعی بود و توجه به پیام‌های اقتصادی رهبری می‌کردیم امروز قدرت‌های بزرگ بفکر تحریم ایران نمی‌افتادند!

در کشور عزیزمان ایران، جهت رشد اقتصادی در مهم‌ترین شاخه اقتصاد جهان که همان اقتصاد تجهیزات پزشکی است باید اصلاح ساختار اداری، شفاف سازی ارزی در حوزه تجهیزات پزشکی، حمایت از شرکت‌های دانش بنیان در حوزه سلامت، توسعه فضای ورود بخش خصوصی به تولید، اصلاح سیستم قیمت گذاری، بازکردن دروازه‌های صادراتی مدنظر دولت قرار گیرد.

یکی از حامیان بخش تولید و تجارت تجهیزات پزشکی کمیسیون اقتصاد سلامت در اتاق بازرگانی می‌باشد. این کمیسیون مهم‌ترین جایگاه بالادستی تشکل‌های حوزه سلامت است که این قدرت را دارد که با مدیران ارشد دولتی از جمله وزیر بهداشت در جایگاه برابر به مذاکره و چانه‌زنی بپردازد. این تلاش که چند سالی است توسط بخش خصوصی به ظهور رسیده، باید بیشتر توسط بخش خصوصی مورد حمایت و توسط دولت مورد توجه قرار گیرد تا بتواند دولت را در جهت گیری‌های سیاسی و اقتصادی یاری رساند.

تولید ماسک و دانش بنیانی

شش سال پیش بود که با توجه به گستردگی کاربرد دستگاه‌های التراسونیک بفکر تولید دستگاه‌های دوخت التراسونیک افتادم. با تلاش، ذوق و شوق فراوان شروع به تحقیق کردم سفر به کشورهای مختلف جهت دیدن کارخانه‌های تولید و بررسی عناصر کاربردی آن کار سختی بود که با صرف هزینه مالی بالا انجام شد. نمونه‌هایی با سختی فراوان تولید نمودم تا بتوانم در این بخش کشور را به خودکفایی نزدیک کنم. چرا که می‌دانستم موضوع کاربرد البسه‌های نبافته در جهان رو به رشد است و هر کشوری نیازمند البسه‌های بیمارستانی و ماسک‌های مختلف است. وقتی از فناوری ریاست جمهوری درخواست بازدید کردم چند کارشناس که از دیدم هیچ آشنایی با این صنعت نداشتند آمدند آنها حتی اصول اولیه این صنعت را نمی‌شناختند و در نهایت بعد از ماه‌ها انتظار اعلام شد که دستگاه‌های دوخت و برش التراسونیک شرکت شما دانش بنیان نیست چند بار برای مدیریت کارگروه شرکت‌های دانش بنیان نامه نوشتم اما متأسفانه حتی جواب مرا هم نمی‌دادند. در هر شکل با توجه به اینکه نتوانسته بودم سرمایه این موضوع را بدست آورم با دلسردی فراوان دستگاه‌ها را به حال خود رها کردم. حالا وقتی یک موضوعی همانند کرونا بوجود می‌آید و نیاز کشور را می‌بینم با خود فکر می‌کنم اگر امروز اینجا هستیم با بی تدبیری همان مسئولینی بوده که صدای مرا نشنیدند. شاید اگر قانون واقعی حاکم بود باید اینها بجای مردم مظلوم دچار این درد می‌شدند چرا که اگر لیاقت ندارید نباید پستی را اشغال کنید!

نمایشگاه بزرگ تجهیزات پزشکی چین

یکی از نمایشگاه مطرح که هر ساله در چین و در شهر شانگهای در زمینه تجهیزات پزشکی برپا می‌شود. نمایشگاه بهاره تخصصی تجهیزات پزشکی شانگهای است. این نمایشگاه معمولاً هفت هزار غرفه دار از سی کشور جهان دارد.

در راهروهای نمایشگاه همه نوع محصول با تنوع تولید بالا به چشم می‌آید. هر شرکتی در پی کسب بازار خود در حال مذاکره با طرف‌های تجاری بود ولی سؤال ای است که جایگاه چین در تولید تجهیزات پزشکی یکبار مصرف در کجاست؟

کشور چین به سبب جمعیت بالا و بخاطر تولید ارزان یکی از کشورهای مطرح تولید کننده تجهیزات پزشکی یکبار مصرف در جهان می‌باشد. گرچه از نظر تعداد تولید، هیچ کشوری تولیدی در آمار و ارقام چین ندارد، اما عدم کیفیت مناسب در عرضه کالا یکی از اساسی‌ترین مشکلات تولید تجهیزات پزشکی در چین است.

وقتی از کارخانه‌های چینی تولید کننده بازدید می‌کنیم وجود مشکلات و عدم رعایت موارد استانداردهای تولید به روشنی قابل رویت است.

یکی از مشکلات اساسی در کارخانه‌های تولید تجهیزات پزشکی در چین متکی بودن تولید کالا بر مبنای نیروی انسانی و عدم دقت نیروی انسانی به کیفیت کالا می‌باشد. چراکه توجه به کیفیت مونتاژ فدای سرعت کاری است.

کارگران در حال کار فقط به سرعت بالای تولید و مونتاژ قطعات فکر می‌کنند. و در اکثر مواقع استانداردها بصورت ظاهری مطرح است و وجود پارتيکل محیط بر روی کالا معمولاً بالا است، تا آنجا که با یک وسیله بزرگ نمایی ساده یا لوپ می‌توانید، با بررسی کالای چینی این پارتيکل ها را مشاهده کنید.

در هر شکل در موضوع سلامت کشور نکته مهم کیفیت کالا و تداوم کیفیت است و این نقطه‌ای است که شرکت‌های چینی تولید کننده تجهیزات پزشکی در چین را به چالش کشیده است.

هر چند که بعضی از تولیدات صنعتی در چین دارای موفقیت‌های جهانی است اما باید این واقعیت را قبول کرد که تولید تجهیزات پزشکی چین برای صادرات به کشورها اروپایی نا موافق و نا کارآمد بوده است و تنها در کشورهای آسیای میانه، موفقیت موقتی را حاصل کرده است که در صورت قوی شدن تولید تجهیزات پزشکی در ایران و صادرات مناسب به این کشورها فروش تجهیزات پزشکی چینی با خطر عدم کارایی برخورد خواهد نمود.

مگر آنکه شرکت‌های چینی قبل از بیدار شدن ما از خواب به اصلاح ساختارهای تولید تجهیزات پزشکی‌شان به پردازند.



تأمین اجتماعی

تأمین اجتماعی یکی از فاکتورهای اصلی در موفقیت کشورها در جهان امروزی است.

کشورهای اروپایی ساختار اقتصاد دولتی خود را بر پایه تأمین اجتماعی قرار داده‌اند. اما با نگاهی اجمالی در جهان و توجه به شرایط زندگی مردم، مطالب شکل دیگری بخود می‌گیرد. چرا که فقر در پهنه گسترده‌ای در جهان فراگیر است.

آیا می‌دانید حدود پنجاه درصد مردم در جهان با روزی دو دلار زندگی می‌کنند؟ اگر بیشتر از دو دلار در روز درآمد دارید بدانید شما زندگی بهتری نسبت به پنجاه درصد مردم جهان دارید. و از شرایط بهتر نسبت به آنها برخوردارید! حدود پنج و نیم درصد جمعیت ایران سی سال پیش زیر دو دلار در روز درآمد داشتند اما خوشبختانه امروز این عدد به دو دهم درصد رسیده است. هنوز هم نیاز است بیشتر تلاش کنیم. تا بتوانیم فقر را در کشورمان کم نماییم. اگر چه طبق توصیه‌های بانک جهانی برای کشورهایی همانند ایران که آمارهای نسبتاً خوبی در زمینه مبارزه با فقر دارند، افزایش کیفی قوانین، توانمندسازی، هدمند نمودن کمک‌های مالی، مبارزه با فساد، آموزش، کنترل تورم، بهبود محیط کسب و کار، تدوین برنامه جامع، تشکیل نهادهای پشتیبان، افزایش امنیت، ارتقای مهارتها، مطرح است. اما توجه کنید که اقشار آسیب پذیر جامعه نیز همانند شما هستند و مانند شما نیازمند سلامت و رفاه اجتماعی می‌باشد.

پس باید به فکر ارتقای زندگی این افراد نیز باشید. و کاملاً مشخص است که یاد دادن ماهیگیری بهتر از دادن ماهی به نیازمندان جامعه می‌باشد. کارآفرینان با تلاش فراوان می‌توانند باعث اشتغال بیشتر شود چرا که اشتغال بیشتر می‌تواند به فقر کمتر کمک کند.

تربیت کارآفرین

برای تربیت کارآفرین نیاز به حرکت‌های خلاقانه است. این حرکت‌های می‌تواند از الان که در جایی نشسته‌اید معنا بگیرد. آیا می‌توانید جواب این سؤالات را بدهید؟

اگر شما یک کارخانه تولید دستمال کاغذی داشتید چه تغییری در شکل و ساختار دستمال کاغذی می‌دادید؟

اگر شما صاحب یک غذاخوری بودید چگونه افراد می‌توانستید تحول اساسی در این صنعت ایجاد کنید؟

از این نوع تمرین‌ها چقدر انجام داده‌اید؟ حالا در مورد عناصر و محیط اطرافتان همین سؤالات را تکرار کنید و بدان پاسخ گوئید.

البته اگر می‌خواهید کارهای خود را جهانی کنید باید ارتباطات جهانی خود را گسترش دهید.

از نمایشگاه‌های تخصصی داخلی و خارجی و همچنین فستیوال‌ها در زمینه رشته‌تان بازدید کنید.

مطالعات نشریات تخصصی از آخرین رویدادهای علمی حوزه تخصصی‌تان را رصد کنید.

آرشیوی از اختراعات و نوآوری‌های حوزه رشته‌تان درست کنید و آنها را بررسی نمایید.

در رویدادهای برگزاری گرد همایی‌های دانشجویی با حضور مسئولین و کارآفرینان رشته‌تان بهره ببرید و در اجرای برنامه‌های حراج ایده‌های ثبت شده در زمینه رشته‌تان شرکت نمایید

صد درصد با شکوفایی اندیشه‌تان از روش‌های بالا کمک بگیرید. و حتماً یکی از کارآفرینان برجسته کشور و جهان خواهید شد. بشرط آنکه بخواهید، حرکت کنید، و تلاشتان را برای رسیدن به هدف‌تان بالا ببرید.

همه با هم همت کنیم

همیشه چهار رکن اساسی پیوسته در افکارم وجود دارد که در تمام سخنرانی‌هایم بدان توجه می‌کنم.

اقدام و اصلاح در جهت تحقق اتصال مجدد به اقتصاد جهانی حاصل نمی‌شود مگر آنکه بتوانیم چهار رکن اساسی را مورد توجه قرار دهیم:

۱- توسعه صنعت داخلی کشور بمنظور رقابت در جهان

۲- توسعه و نوسازی زیرساخت‌های صنعتی کشور

۳- بهره‌برداری مناسب از منابع طبیعی کشور

۴- ارتقای اقتصاد مبتنی بر دانش بنیان در کشور

این ارکان باید توسط دولت و ملت بررسی و اجرایی شود. اگر بتوانیم این چهار رکن را محقق کنیم می‌توانیم در قبال اقتصاد روبه نزول فروش نفت اقتصاد را نوین را تعریف نماییم. و خواهیم توانست به سمت کشوری صنعتی پیش برویم.

شاید نیاز باشد تمامی مسئولین کشور برنامه‌ای مدون برای رسیدن به این اهداف برای مجموعه تحت اختیار خود تعریف کنند.



همیشه انتقاد آسان و ساختن سخت است

اساساً همه ما زمانی پیش آمده که وسیله‌ای را بصورت کاردستی، پروژه تحقیقاتی و یا به دلخواه خود ساخته‌ایم و می‌دانیم که خلق یک اثر چقدر می‌تواند وقت و انرژی انسان را بگیرد. و در قبال آن چقدر انرژی مثبتی برای انسان ایجاد کند.

درست وقتی کار ایجاد یک اثر به اتمام می‌رسد نوبت به انتقادهاست و دائم افرادی را می‌بینیم که شروع به انتقاد می‌کنند. شاید کمتر افرادی پیدا شوند که شما را تشویق کنند و در این بین بهتر است گوش فرادهید و صبر پیشه کنید.

در بین انتقادهای نقاط مثبت هم پیدا می‌شود که به شما در خلق بهتر اثر بعدی کمک می‌کند. همیشه آدم‌های منفی نگر در کنار این دسته پیدا می‌شوند. گرچه حس و انرژی منفی این افراد برای شما بد است اما سعی کنید فقط خود را به نقاط مثبت این انتقاد برسانید. و بدانید همین چالش‌ها هستند که شما را می‌سازند و طرح شما را در آینده پخته‌تر می‌کند.

بعضی وقت‌ها که آرام در کنار طبیعت می‌نشینم و به دنیایی که در آن هستم می‌نگرم با خود اندیشم که تنها خداوند است که بی نقص می‌آفریند. اوست که آفریننده بی همتاست. گرچه او نیز منتقد دارد!

پاداش و جریمه سازمانی باید و نبایدها

پاداش سازمانی به پرسنل یک شرکت به رده پرسنل، محل و شرایط خدمت پرسنل و میزان تأثیر گذاری او در تدوین برنامه ریسک سرمایه گذاری سازمان بستگی دارد.

آیا شما هم در سازمان خود سیستم‌های انتقاد و پیشنهاد را بصورت فعال بکار گرفته‌اید؟

آیا پرسنل شما در جهت پیشبرد اهداف سازمانتان پیشنهادات قابل توجهی ارائه کرده‌اند؟

آیا پرسنل شما می‌دانند که کمک به شرایط بهتر مالی و معنوی در سازمان به ارتقای شرایط زندگی‌شان کمک می‌کند؟

بهتر است بیشتر آنان را در جریان اهداف سازمان قرار دهید. و توجه به شرایط زندگی آنها برای شما اهمیت داشته باشد.

و این موضوع را نیک بدانید که پرسنل شما می‌توانند ریسک‌های سازمان شما را کم کنند.

آنها می‌توانند در ارتقای سازمان شما نقش اصلی را بازی کنند بشرط آنکه آنها را همچون خانواده خود بدانید و از آنها آگاهی دهید و شرایط را برایشان بازگو کنید. اهداف شرکت را بازگو کنید و از سود مالی آنها را بی بهره نسازید.

مهندسی فروش در صنعت سلامت

همیشه در مورد فروش و تجربیات این بخش سوالاتی پرسیده می‌شود. بدون شک فروش برای هر کالایی نیاز به تخصص و مهارت دارد اما فروش کالاهای سلامت نیازمند تخصص ویژه و کارایی است. در میان فروشندگان حرفه‌ای تجهیزات پزشکی کمتر افرادی را می‌بینید که می‌دانند چگونه باید کار خود را بدرستی انجام دهند.

از زاویه دیدم جهت ایجاد یک شبکه فروش مطمئن برای تجهیزات پزشکی مواردی وجود دارد که با توجه به تجربه شخصی‌ام بدور از اصول کلاسیک در زمینه فروش باید به آن دقت نمود. این موارد را بصورت فهرست وار در ادامه خواهیم دید:

۱- داشتن یک دیتا بیس قوی از خریداران بالقوه و بالفعل محصول.

۲- داشتن اطلاعات آماری از نوع و اندازه‌های مصرف محصول و تعداد مراکز و تمرکز مصرف کار لا بنا به موقعیت جغرافیایی.

۳- انتخاب فروشندگان مناسب از نظر ظاهری آراسته، قدرت بیان مناسب، مهارت‌های ارتباطی، پایداری به برند، صداقت در کلام، پایداری به اصول علمی، شایستگی یادگیری و توانایی ارائه راه حل‌های نو در ارتباط با کارهای محوله.

۴- استفاده از فروشندگانی که دارای اعتماد به نفس بالای هستند و می‌توانند این حس را به خوبی به مشتریان منتقل کنند. و هیجان هوشی مشتری را تحریک نماید.

۵- علاقه مندی فروشندگان برای کار در این صنعت و آشنایی با نوع برخورد با خریداران و نیازهای مشتریان و پایداری به ارائه خدمات به آنها.

- ۶- آشنایی فروشندگان با تجهیزات پزشکی و کاربردهای مختلف آن بنا به نوع محصول و برندهای قابل عرضه در داخل کشور.
- ۷- شناخت فروشندگان از حوزه سلامت از نظر چگونگی ساختار بیمارستان، درمانگاه و مراکز مصرف کالا و مراکز فروش عمده کالا.
- ۸- آشنایی با شبکه‌های فروش در حوزه سلامت در ایران اهم از مویرگی، شرکتی، بنکداری، بروکری، دیجیتالی.
- ۹- گذراندن دوره‌های تخصصی مرتبط جهت بالا بردن دانش فروشندگان مانند دوره‌های بازاریابی، فروش، فن بیان، تسلط بر خریدار.
- ۱۰- آشنایی با نوع کالا، کیفیت، شرایط ساخت، نگهداری، شرایط مصرف و هر آنچه مربوط به تکنیکال فایل محصول می‌شود.
- ۱۱- شناخت رقبا ایرانی و خارجی در مورد محصول و مزایا و معایب هر کدام و نسبت به محصول ارائه شده.
- ۱۲- آشنایی دقیق با روش کاربرد محصول و نیازهای پزشک و کادر درمانی در برابر محصول ارائه شده.
- ۱۳- استفاده از شبکه‌های اجتماعی جهت ارائه مشخصات کیفی محصول و ارائه محتوای الکترونیکی برای جامعه پزشکان و جامعه هدف مصرف.
- ۱۴- برگزاری سمینارهای تخصصی جهت آشنایی و کاربرد استفاده از محصول با توجه به نوع عرضه.
- ۱۵- استفاده از سیستم‌های سی آرام جهت شناخت مشتری و بازخورهای مشتریان و بررسی ساختار بازاریابی و فروش.

۱۶- ارائه روش‌های تبلیغاتی مؤثر در داخل مراکز درمانی و ایجاد یک رابطه مثبت و مؤثر با خریداران.

۱۷- فروشنده از صداقت کلامی منطقی برخوردار بوده و به آنچه می‌گوید باور کامل داشته باشد.

۱۸- استفاده از امکانات بالقوه از جمله تلفن همراه، محیط بیمارستان، ارتباطات صنفی، سمینارهای تخصصی آزاد، گردهمایی‌های تخصصی.

۱۹- ایجاد هیجان برای خریدار در هنگام فروش کالا و توجه به زبان بدن در هنگام صحبت حضوری و حتی در هنگام صحبت تلفنی.

۲۰- بررسی بازخورد های فروشندگان نسبت به هم و تحلیل آن و استفاده از تجربیات فروشندگانی که توانسته‌اند به شاخص‌های بالاتری دست پیدا کنند.

۲۱- برند سازی کالا و ایجاد یک چهره تکنیکالی و اجتماعی برای برند و توجه به قدرت برند و ایجاد یک نماد سلامت.

۲۲- قیمت مناسب، خدمات پس از فروش مناسب، درک نیازهای مشتری و تحلیل نیازهای مشتریان.

جملات گزیده از دکتر محمد جعفر حسینی شیرازی

خلاقیت با تولد انسان متولد شده و همواره در وجود انسان رشد می‌کند. اما در طی این مدت با رخوت و کم کاری دچار افت، و با تمرین، افزایش علم و مهارت دامنه آن گسترش می‌یابد. خلاقیت نقش مؤثر و زیادی در افزایش بهره‌وری سازمان و همچنین موفقیت یک فعالیت دارد و این نقش غیرقابل انکار است.

شرکتان را کوچک کنید و کسب و کارتان را بزرگتر کنید.
چگونه شرکت‌هایی با کمتر از بیست نفر بازده سرمایه‌گذاری بالایی دارند؟

عرضه نوآوریهای جهشی، ارائه مزیت رقابتی، خلق ارزش پایدار در صنعت پزشکی یک استراتژی است که با شراکت با مشتریان انجام می‌شود.

تولید داخلی زمانی چون میگیره که حلقه‌های اجتماعی منافع شخصی را جدی نگیرند.

اگر می‌خواهیم کسب و کار منطقی و پرسود داشته باشیم باید هزینه‌های سرمایه اولیه و تولید کالا را بصورت منطقی پایین بیاوریم و وارد کسب و کار بین‌المللی شویم.