

بسم الله الرحمن الرحيم

مهندسی پزشکی و تجهیزات پزشکی: چهل سال تجربه، ابتکار و افتخار

نویسنده :

دکتر محمدجعفر حسینی شیرازی

دارنده نشان ارسطو از اتحادیه اروپا



مؤسسه آموزشی تألیفی ارشدان

مهندسی پزشکی و تجهیزات پزشکی

محمدجعفر حسینی شیرازی

آموزشی تألیفی ارشدان

اول

اول ۱۴۰۳

www.iranypist.com

۹۷۸-۶۲۲-۰۸-۹۶۲۹-۶

۱۰۰۰

www.arshadan.com

www.arshadan.net

۰۲۱۴۷۶۲۵۵۰۰

تومان

■ نام کتاب:

■ نویسنده:

■ ناشر:

■ ویرایش:

■ نوبت چاپ:

■ حروفچینی و صفحه آرایی:

■ طراح و گرافیست:

■ شابک:

■ شمارگان:

■ مرکز خرید آنلاین:

■ مرکز پخش و توزیع:

■ قیمت:

پیشگفتار ناشر:

به نام ایزد دانا که آغاز و انجام از آن اوست

هرگز دل من ز علم محروم نشد کم ماند ز اسرار که مفهوم نشد
اکنون که به چشم عقل در می‌نگرم معلوم شد که هیچ معلوم نشد

ای دانای بی‌همتا، ای بخشنده‌ای که ناخواسته عطا فرمایی و هر نیازمندی را به عدالت بی‌نیاز گردانی، مگر اینکه نالایق باشد و آن عنایت را به بازگونه از دست دهد. در عرصه پیشرفت تکنولوژی در هزاره سوم، هنوز نیاز بر مطالعه کتاب در کنار استفاده از منابع کامپیوتری و اینترنت احساس می‌شود. از این بابت خوشحالیم که می‌توانیم در جهت اعتلای علم، دانش و فرهنگ کشور قدمی هر چند کوچک برداریم.

و من الله التوفیق

دکتر شمس الدین یوسفیان

مدیر مسئول انتشارات ارشدان

فهرست

۶	دیباچه نویسنده
۸	مقدمه ای بر کتاب
۱۲	فصل اول: در گذر زمان
۱۳	در گذر زمان
۵۳	گذری از فصل های زندگی
۵۵	فصل دوم: صنعت تجهیزات پزشکی
۵۶	صنعت تجهیزات پزشکی
۶۰	مزیت های کسب و کار در زمینه تجهیزات پزشکی
۶۱	مزیت کسب و کار تجهیزات پزشکی از نگاه مادی
۶۶	مزیت کسب و کار تجهیزات پزشکی از نگاه معنوی
۷۱	نیاز مستمر بازار به تجهیزات پزشکی در هر شرایط
۷۷	پرستیژ اجتماعی در صنعت تجهیزات پزشکی
۸۷	تضمین خرید داخلی تجهیزات پزشکی
۱۰۴	دیگر مزایای سرمایه گذاری در صنعت تجهیزات پزشکی
۱۱۰	فصل سوم: راه اندازی و توسعه کسب و کار در صنعت سلامت
۱۱۱	تجهیزات پزشکی و تولید
۱۱۳	راه اندازی و توسعه کار در زمینه تجهیزات پزشکی
	لیست مجوزها و مراحل مورد نیاز کسب و کار تولید تجهیزات پزشکی
۱۷۰	یک بار مصرف

فصل چهارم: صنعت تجهیزات پزشکی و سفرهای تجاری	۱۹۱
صنعت تجهیزات پزشکی و سفرهای تجاری	۱۹۲
فصل پنجم: صنعت تجهیزات پزشکی و راه های موفقیت	۳۳۶
تعریفی از موفقیت	۳۳۷
چگونه میتوانم به آرزوهایم برسم	۳۴۰
نقشه راه موفقیت در مهندسی پزشکی	۳۶۶
موفقیت و تجهیزات پزشکی	۳۷۱
فصل ششم: مشاوره و کسب و کار	۳۷۵
فرصت های سرمایه گذاری و داشتن یک مشاور خوب	۳۷۶
مشاوره و نقش آن در موفقیت	۳۸۱
فراز و نشیب های راه موفقیت	۳۸۵
اصول مشاوره برای شروع و تداوم یک کسب و کار	۳۸۸
فصل هفتم: چالش ها در زندگی انسان	۳۹۵
چالش ها و زندگی انسان	۳۹۶
چالش های راه اندازی کارخانه تولید تجهیزات پزشکی	۳۹۸
چالش ها و شروع یک کسب و کار	۴۰۲
صحبت پایانی	۴۶۳

دیباجه نویسنده

در این کتاب، تلاش کرده‌ام تا تجربیات بیش از چهل سال حضورم در صنعت تجهیزات پزشکی را با خوانندگان خوب این کتاب به اشتراک بگذارم.

در طول این دوران پر فراز و نشیب، شاهد چالش‌ها و پیشرفت‌های فراوانی در زمینه مهندسی پزشکی و تجهیزات پزشکی در ایران و جهان بوده‌ام. و این کتاب را به عنوان یک فرصت مناسب برای به اشتراک گذاری این تجربیات ارزشمند در طول این سالهای پرتلاطم و طولانی می‌بینم.



در این کتاب، به بررسی مبانی مهندسی پزشکی، طراحی و توسعه صنعت تولید تجهیزات پزشکی، استانداردها و مقررات ویژه برای طراحی تولید و فروش محصولات در صنعت تجهیزات پزشکی، نحوه انجام آزمون‌های کیفی و ارزیابی و آزمایش‌های نهایی محصولات تجهیزات پزشکی، فناوری‌های نوین در حوزه مهندسی پزشکی و بسیاری موارد دیگر خواهیم پرداخت.

امیدوارم که این کتاب، به عنوان یک راهنمای جامع و کاربردی، به دوستان و خوانندگان کمک کند تا در راستای توسعه و بهبود صنعت تجهیزات پزشکی ایران و توسعه فردی خود قدم‌های مثبتی بردارند.



هدف اصلی من در نوشتن این کتاب، به اشتراک گذاری چهل سال از تجربیاتم و ارائه راهنمایی‌های ویژه توام با شناخت در پی سالها تجربه برای علاقه‌مندان به حوزه مهندسی پزشکی و کارآفرینی و همچنین تعیین مسیری روشن برای کسانی است که می‌خواهند آینده‌ای درخشان را برای خود با هدفگذاری و برنامه‌ریزی توام با تلاش بدست آورند.

با آرزوی موفقیت و شادکامی برای شما دوست خوبم.

مقدمه ای بر کتاب

با برخورداری بیش از چهل سال تجربه در فعالیت های مستمر در حوزه تولید تجهیزات پزشکی و در نهایت ساخت تعداد زیادی کارخانه و ایجاد کسب و کارهای حوزه تجهیزات پزشکی، از جمله طراحی کارخانه و کسب و کار، توسعه صنعتی و بازاریابی محصولات تجهیزات پزشکی، فعالیت های علمی و تحقیقاتی در زمینه ساخت و توسعه محصولات فناورانه، با افتخار و شوق بزرگی که در سینه دارم، کتاب حاضر را برای کسب موفقیت شما دوستان و عزیزان فعال در صنعت سلامت و بخصوص جامعه مهندسی پزشکی ایران تهیه کرده‌ام.



دوست خوبم، این کتاب حاضر، نتیجه‌ای از تجربه‌های شخصی و حرفه‌ای بی‌نظیر است که در طول این چند دهه فعالیتیم کسب نموده‌ام و هدفم برای به اشتراک گذاشتن این دانش، شناخت مفاهیم و راهنمایی‌های علمی و عملی با شما بزرگواران فعال در صنعت سلامت می باشد.

در نگارش این کتاب، آموزش، الهام بخشی و راهنمایی شما برای عزیزی است که دوست دارند کسب و کاری مطابق با علایق خود در حوزه مهندسی پزشکی و تجهیزات پزشکی داشته باشند.



در طول صفحات این کتاب، شما با مباحث پرمحتوا و جذابی آشنا خواهید شد که بر اساس مدل‌ها، اصول و روش‌هایی است که در طول دوران حرفه‌ای در صنعت سلامت فرا گرفتیم و بصورت شخصی به دست آورده‌ام. این موارد را با بیانی ساده با شما می‌گذارم تا بتوانید بهتر و کامل‌تر اهداف و مسیر خود را انتخاب نمایید. به طولانی‌ترین روزهای کاریم در این صنعت برای تکامل و بهتر شدن فهرست طرح‌ها و اندیشه‌هایم بطور شبانه روز تلاش نمودم تا به لطف خداوند مهربان سرآمدی برای خدمت به صنعت تجهیزات پزشکی کشورم باشم.

دیدگاه بی‌نظیر شما، به عنوان خواننده این کتاب، برای توسعه و پیشرفت این صنعت چالشی بزرگ است، که بخوبی آنرا درک می‌کنم.

همچنین، همراهی شما در رشد حرفه‌ای من، جزء بهترین و قابل ستایش ترین تجارب کاری من بوده و برایم افتخار بزرگی است. که از درکنار شما بودن برایم حاصل شده است.



دوستان خوبم؛ از مطالب و کلمات که در این کتاب نگاشته ام براحتهی رد نشوید و دوست دارم شما در جملات تامل و دقت فرمایید و برای تعالی فردی خود دریغ نکنید، که در این فراگیر پراکنده از موارد مختلف، معرفی بهترین روش‌ها، استراتژی‌ها و راهنمایی‌ها در کارآمدترین شکل از اندیشه ام گردهم آمده تا به ایجاد فرصت موفقیت برای شما دوست خوب کمک نماید. و شما خودتان هستید که می‌توانید از این درخت دانش و تجربه بهره ببرید بشرط آنکه توجه ویژه‌ای به مطالب داشته باشید.

بنابراین، منتظر باشید تا در طول صفحاتی پر از دانش و کلمات انگیزشی، شما را برای موفقیت در صنعت تجهیزات پزشکی همراهی کنم و بعنوان یک دوست که آرزوی موفقیت شما را دارد، در کنارتان باشم.

با وجود تغییرات سریع فناوری و رقابت فراگیر در این صنعت جذاب، اهمیت آموختن پیوسته و مستمر، نوآوری و تطبیق با تغییرات را نمی‌توان نادیده گرفت. به همین دلیل، در این کتاب تأکید زیادی بر مسائلی همچون کارآفرینی، آینده پژوهی،

تحقیق و توسعه، طراحی و تولید، بازاریابی و فروش، ورود به بازار و سرمایه‌گذاری در صنعت تجهیزات پزشکی خواهیم داشت.



امیدوارم که این مطالب برای شما عزیزان جذاب و مفید باشد و به شما یک چشم‌انداز جامع و عملی در حوزه تجهیزات پزشکی ارائه دهد.

همچنین، دانسته‌های انگیزشی از تجربیات شخصی ام را در این کتاب ارائه خواهم داد تا باعث شکوفایی برای انگیزه و همت بیشتر در شما عزیزان باشد.

هم اکنون با انگیزه ای والا بر روی مسیری پر از چالش‌ها و فرصت‌های جدید قدم بگذارید و به تبدیل شدن به یک کارآفرین پزشکی استثنایی بیاورید.

پس همراه من باشید تا با یک سفر پر ماجرا به عالم تجهیزات پزشکی برویم. امیدوارم که این کتاب برای همه علاقه‌مندان، از دانشجویان و تا نخبگان صنعت پزشکی، یک منبع الهام‌بخش و آموزشی باشد.

فصل اول: در گذر زمان

در گذر زمان

شروع زندگی من در دهه هزار و سیصد و چهل هجری شمسی بود؛ طبق متن درج شده در شناسنامه ام، متولد سحرگاه روز بیست و یکم دی ماه در زمستان سال ۱۳۴۷ هجری شمسی همزمان با یازدهم ژانویه سال ۱۹۶۹ میلادی در شهر زیبای تهران هستم.



مادرم می گفت در هنگام تولدت صدای اذان صبح می آمد و بدین سبب تولد مرا خوش یمن می دانست. خداوند مهربان به لطف و بزرگی خود مرا فرزند مادری مهربان و متدین، و پدری صنعتگر، فعال و مهربان آفرید.

مادرم فردی صبور و مهربان بود؛ که تقریباً هر شب برایمان کتاب و مجلات مختلفی را که پدرم تهیه می کرد با صدای دلنشین و آرام بخشش به زیبایی می خواند. هر چند که در منزل مان تلویزیون داشتیم اما من ترجیح می دادم که دور هم از داستانهای مادر بهره ببرم.



آواز کلامش همیشه مرا به دنیای زیبایی از تصورات آنچه می گفت می برد. و شبهای طولانی زمستان را برایم به بلندای قلب مهربانش آرام می کرد.

شاید این حس زیبا را از مادرش به ارث برده بود؛ چراکه مادر بزرگ داستانهای مختلفی را از کتابهای ادبی و کهن فارسی در ذهن داشت و او نیز اغلب برایم این داستان های زیبا را بازگو می کرد. و به یاد دارم که دلچسب ترین داستانهای مادر بزرگ پند و اندرزهایی از شعر مولانا بود.



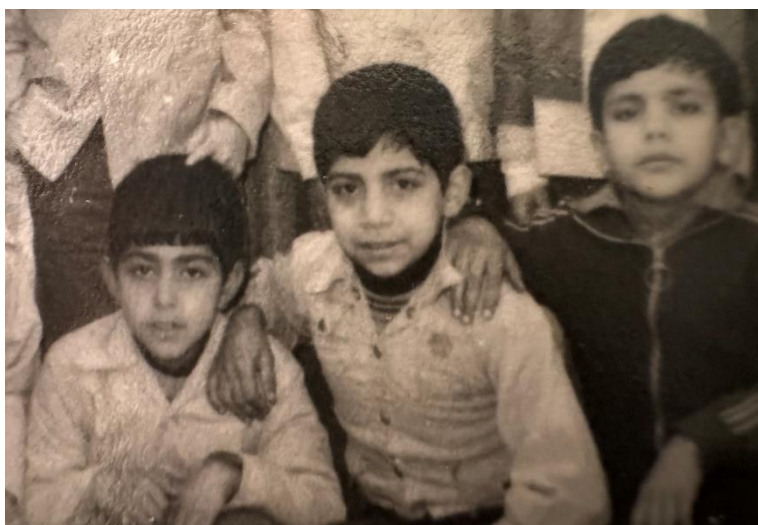
داستانهای زیبایی که هنوز در طی گذشت این سالها گرچه مادر و مادر بزرگ دیگر در این دنیا نیستند؛ اما آن داستانهای پندآموز زیبا را در ذهن دارم و در خلوت خود بدان ها می اندیشم.



و اما پدرم، تا جایی که در ذهن دارم همیشه فردی متخصص و متین بود. گرچه زندگی سختی را در زمان نوجوانی و جوانی خود سپری نموده بود، اما تجربه سختی در زندگی به او آموخته بود که باید مرا فردی با استقلال و متکی بخود پرورش دهد. به همین سبب بود که همانند دیگر دوستان هم سن و سال خودم، اغلب سالها تابستان ها را در کنار پدرم در کارگاه های صنعتی و مخصوصا فلزکاری سپری می کردم.

یادم نیست دقیقا جوشکاری و کار فنی را از چه سنی شروع نمودم. اما همین قدر می دانم که از بوی کارگاه های فلزکاری و فضای کارخانه های فنی و صنعتی لذت می بردم. چرا که احساس خوب ساختن یک وسیله را برایم تداعی می کرد و این کار برایم بسیار جذاب بود.

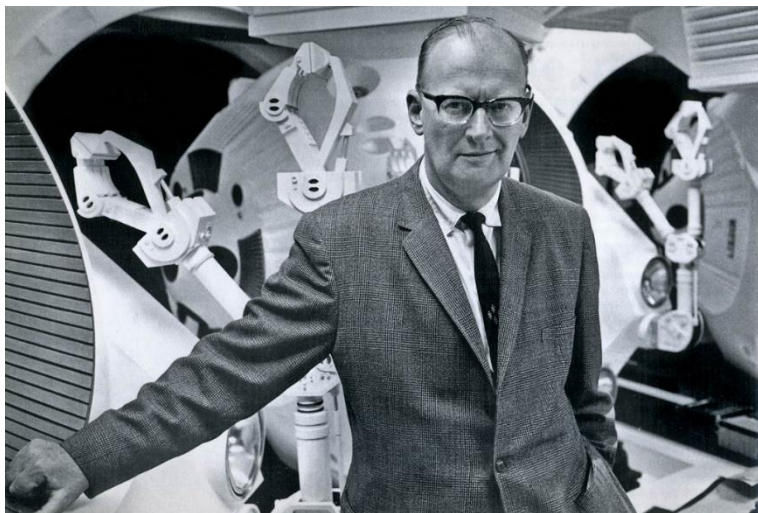
البته بجز روزهای گرم تابستان که در کنار پدرم در کارگاه فلزکاری مشغول بکار بودم، در هنگام تحصیلم در دبستان نیز در زیر زمین خانه مان کارگاه کوچکی برای خودم فراهم کرده بودم؛ با ابزار و میز کار مختصر که قطعات مختلف صنعتی و ماکت هایی را بنا به علاقه ام در آنجا درست می کردم. شاید با بیان خاص تر بتوان گفت که در آن زمان کاردستی هایی که می ساختم، حاصل افکار و اندیشه هایم پیرامون تجسم درون ذهن کنجاوم بود و کمتر آن ساخته ها به شکل و تجهیزات صنعتی معمول شبیه بود.



بدین شکل پیش رفت که همیشه بنابه اشتیاقم به یادگیری بیشتر کتابهایی که مطالعه می کردم، کتابهایی پیرامون صنعت، چگونگی ساخت قطعات صنعتی، زندگی نامه دانشمندان ایران و جهان و البته داستانهای جالب علمی، تخیلی بود، که بیشتر توسط نویسندگان مورد علاقه ام نوشته شده بود.

در کتابهای صنعتی بیشتر دنبال روش های ساخت قطعات بودم و در کتابهای علمی، تخیلی دنبال عملی شدن اندیشه هایم، آینده پژوهی و نوآوری های خاص می گشتم.

آثار خیلی از نویسندگان معروف داستانهای علمی و تخیلی را می خواندم اما نویسنده مورد علاقه ام آقای دکتر "سر آرتور سی کلارک" نویسنده، مخترع و دانشمند معروف بریتانیایی بود. کتابهای "آرتور سی کلارک" مرا به دنیای ناشناخته های بشر می برد به دنیایی پر از ابتکار و نوآوری و آینده ای پر از پرسش!



او در کتابهایش انسان را به نقطه ای هدایت می کرد که فناوری بشریت را تحت تاثیر قرار داده بود. و شاید حالا انسان باید با خود فکر می کرد که انتهای این دنیای پیچیده به کجا خواهد انجامید؟!

همیشه سعی می کردم کتاب های "آرتور سی کلارک" را از هر کتابخانه ای که در تهران می شناختم، بسرعت به امانت گرفته و با اشتیاق فراوان مطالعه کنم. دلم می خواست؛ سریع تر به انتهای کتاب برسم و در حال و هوای کتاب غوطه ور شوم. تا بهتر بتوانم در افکار خودم و دیدگاه های خاصی که داشتم خود را در تجسمی از آینده ببینم.

در بیشتر کتابخانه های معرف شهر تهران از شمال تا جنوب شهر عضو بودم و پیوسته برای به امانت گرفتن کتاب های جدیدتر به آنجا می رفتم. کتابخانه پارک

شهر یکی از آن جاهایی بود که وقتی کتابی را به امانت می گرفتم، دلم نمی آمد که از محیط آن خارج شوم، ترجیح می دادم در همان پارک شهر در زیر درختان زیبا کتابی را که به امانت گرفته بودم، مطالعه کنم.



تقریباً بعلت مراجعه مداوم و مستمر، تمام کتابدارهای کتابخانه هایی که در شهر تهران می رفتم مرا بخوبی می شناختند و شاید به همین دلیل بود که به امانت گرفتن کتاب های جدید که به کتابخانه ها وارد می شد، برایم راحت تر نسبت به دیگر اعضای کتابخوان جامعه آن روز ایران بود. چرا که متأسفانه تعداد کتابهای جدید معمولاً در کتابخانه های تهران کم و تعداد مراجعین کتابخوان زیاد بود؛ و به همین سبب، صف انتظار دریافت کتاب جدید در تمامی کتابخانه های شهر تهران معمولاً به هفته ها و یا ماه ها بنا به نوع کتاب بطول می انجامید. در همان سالها بود که بعلت علاقه زیادیم به رشته های فنی وارد رشته اتومکانیک در هنرستان فنی فولادوند شدم و با اشتیاق فراوان در این رشته فنی شروع به تحصیل و کسب دانش نمودم. و برای کسب تجربه عملی بیشتر هم در سازمان خدمات موتوری شهرداری تهران مشغول به کار بصورت پاره وقت بعنوان شاگرد مکانیک شدم. به هر زبان که گویم روزهای خوبی را تا سن چهارده سالگی در حال و هوای خودم طی نمودم و بسرعت زمان زندگی ام را غرق در افکار پیرامون خود، برنامه مطالعاتی و فنی و غیره می گذراندم. البته تمام اوقات فراغتم فقط به گذراندن زندگی، مطالعه

و کار فنی مربوط به علایقم در نوجوانی نمی گذشت؛ و کارهای دیگری را نیز در برنامه زندگی خودم دنبال می کردم. که تمامی آن فعالیت ها در زندگی ام، فراز و نشیب هایی در دوران نوجوانی ام بشمار می رفت؛ که خاطرات تلخ و شیرینی را برایم در آن دوران گذرا رقم زده بود. وقتی هنوز به هنرستان نرفته بودم و در دوران راهنمایی در موسسه شریعتی تهران تحصیل می کردم یکی از تفریحاتم رفتن به "باشگاه ورزشی قصر یخ تهران" پایین تر از میدان ونک بود که با اتوبوس راهی آنجا می شدم.



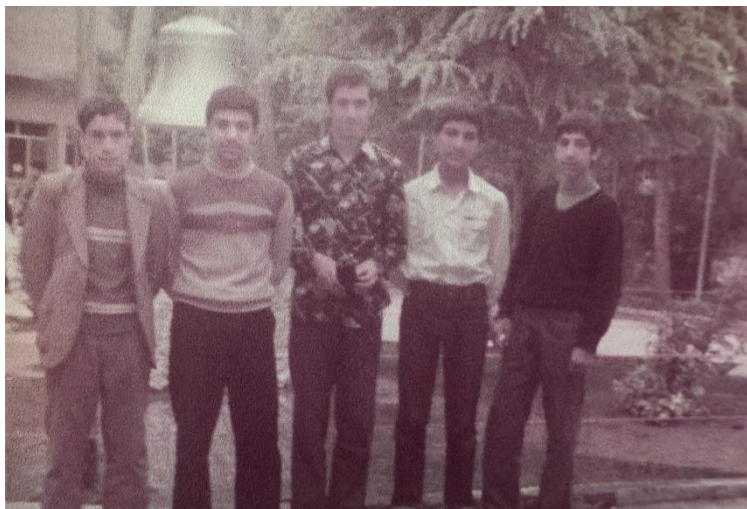
بعضی از روزهای سال که معمولاً پنج شنبه ها بود، از صبح اول وقت تا آخر شب را در قصر یخ با دوستان همکلاسم می گذراندم. از اسکی روی یخ در سالن پاتیناژ گرفته تا رفتن به باشگاه ورزشی مجموعه قصر یخ جهت پرورش اندام، و در آخر هم استخر و سینمای مجموعه. بالاخره وقتی به خودم می آمدم، می دیدم که موقع تعطیلی آخر وقت باشگاه قصر یخ شده و باید محل را ترک کنم. شادی یک روز پر از هیجان و انرژی خوب در کنار همکلاسی ها و دوستان خوبم در مجموعه تفریحی قصر یخ تهران را هرگز فراموش نمی کنم. هر چند که محوطه پاتیناژ آن بسیار کوچک بود؛ اما برای من حضور در آنجا، بسیار خاطره انگیز و مفرح می گذشت.



مجموعه تفریحی قصر یخ تهران علاوه بر پاتیناژ، دارای استخرهای سرپوشیده و استخر سرباز، حمام سونا، سالن ورزش تناسب اندام، رستوران تراس، سالن تیراندازی نیز بود. البته مجموعه بازی های آرکید نیز داشت، اما بجز یک دستگاه در این مجموعه بقیه دستگاه هایش قابل بازی نبود چون خراب شده بود. امکان استفاده دیگر وجود نداشت. اولین بار که با مجموعه قصر یخ آشنا شدم و به آنجا رفتم در زمان تحصیلم در دوره راهنمایی اتفاق افتاد که بواسطه مدیر مدرسه مان آقای مسعود ساعتچی این اتفاق خوب رقم خورد. چرا که ایشان با افرادی که این مجموعه را بعد از انقلاب زیر نظر دولت مدیریت می کردند، آشنا بود و به همین خاطر با معرفی ایشان و با گرفتن نامه معرفی از وزارت آموزش و پرورش بدون پرداخت وجه از امکانات مجموعه استفاده می کردم.

در آن زمان اینطور بود که واحد رفاه مستقر در وزارت آموزش و پرورش می توانست پنج درصد از ظرفیت پذیرش مراکز تفریحی و یا آموزشگاههای خصوصی را با معرفی نامه های مخصوص و بدون هزینه متقاضی معرفی کند، تا شخصی بتواند به رایگان از این امکانات استفاده نماید. البته این امکان فقط برای دانش آموزان با معدل بالا امکان پذیر بود. بعدها از این امکانات مناسب برای تکمیل دوره زبان انگلیسی ام در آموزشگاه زبان انگلیسی شکوه تهران نیز استفاده می کردم.

به هر شکل، آقای ساعتچی مدیر مدرسه راهنمایی ام فردی بسیار با هوش و فعال بود که بارها با هم و به اتفاق دوستان و همکلاسی های دیگر به کوه های شمال تهران و جاهای تفریحی شهر تهران می رفتیم.



بعد از بسته شدن قصر یخ در سال ۱۳۶۱ دیگر پرورش اندام را از برنامه ورزشی ام حذف کردم و دو روز در هفته آن هم بطور معمول در طول بعدازظهر در باشگاهی در جنوب شهر تهران نزد آقای استاد علیزاده که بعدها رئیس فدراسیون جودو کشور شد؛ به ورزش جودو می پرداختم.



در مدت فعالیتیم در رشته جودو هر چند که سرعت پیشرفت کردم اما عاقبت ورزش جودو با چند سال فعالیت ورزشی ام متاسفانه به شکستن ترقوه شانه راستم منتهی شد؛ و نتوانستم بیشتر این ورزش رزمی جودو را در باشگاه استقلال ادامه دهم.



یکی از علایق دیگرم طراحی و نقاشی با مداد سیاه بود و به همین سبب بود که بعدها دو روز در هفته به حوزه هنری سازمان تبلیغات اسلامی تهران در خیابان حافظ، نزد استاد بزرگوار آقای کاظم چلیپا نقاش چیره دست که کارهای ایشان و پدرش در سبک نقاشی قهوه خانه ای معروف بود، و نمونه ای از نقاشی های پدرش در موزه هنرهای تجسمی نگهداری می شد، می رفتم و در کلاس طراحی و نقاشی ایشان حاضر می شدم. تا نزد استاد با اخلاق خود شیوه بروز احساسات درونیم را با استفاده از یک مداد سیاه نرم بر روی کاغذ سفید تجربه کنم.

او با عشقی فراوان بمن می آموخت که چگونه با اجسام پیرامون خود ارتباط درونی و حسی برقرار نمایم؛ تا بتوانم با بروز احساسات درونی خودم بر روی کاغذ سفید آنها را با مداد سیاه به تصویر بکشم. البته هر چند که بعد ها با تلاش هایی فراوان و آموخته هایم از آقای استاد کاظم چلیپا و شرکت در کلاس های کنکور آتلیه هنری دیزاین بمدریت آقای دکتر فروتن و همسر محترمشان و زیر نظر استادان بنام آن زمان، از جمله آقای دکتر حبیبی، آقای استاد ابوالفضل عالی و مطالعه زیاد، توانستم با تلاش فراوان رتبه چهلم کنکور هنر را کسب نمایم، اما به جهت وجود سهمیه های فراوان در گزینش دانشجویان از طریق کنکور در آن زمان، متأسفانه نتوانستم در رشته مورد علاقه ام که "طراحی صنعتی در رشته هنر" بود، قبول شوم و این برخورد سرنوشت با من، هر چند که باعث ناراحتی شدیدی در من گردید ولی مرا دوباره به سمت رشته مهندسی مکانیک کشاند.



البته در دوران حضورم بعنوان هنرجو در حوزه هنری سازمان تبلیغات اسلامی، بعد از ظهرها در محل خاصی که در حیاط حوزه هنری زیر درختان زیبا ساخته شده بود و بساط چای و نوشیدنی به همراه تخت، میز و صندلی فراهم شده بود؛ در کنار بزرگان هنر آن زمان می نشستیم و در گپ و گفتی از تجربیات آن بزرگواران بهره می بردم، که این نوع دوره‌می‌ها برایم بسیار جالب و دلچسب بود.

افرادی همچون آقایان محسن مخملباف، مجید مجیدی، علیرضا زرین دست، ابوالفضل عالی، مرتضی آوینی، ناصر پلنگی، حبیب‌الله صادقی، رسول ملاقلی پور، حسین خسروجردی، فرج‌الله سلحشور، مصطفی گودرزی، ایرج اسکندری و رضا رهگذر از تجربیات و نکات جالب کار خودشان می گفتند و در یک جمع دوستانه چند نفره، ما هم از صحبت‌های این بزرگواران استفاده می کردیم. و بعد از صحبت‌ها اگر زمانی بود باهم فوتبال گل کوچک هم بازی می کردیم تا کمی حال و هوایمان تغییر کند. از تمام این اتفاقات که در طول این سالها برایم در کنار هنرمندان بزرگ ایران در حوزه هنری سازمان تبلیغات اسلامی افتاد بگذریم و حالا برگردم به دوران قبل از چهارده سالگی ام، همان زمان که افکارم در تلاطم روزگار، هر روز در حال کسب تجربه‌های نو برای آینده زندگی ام بود!

بله در آن زمان برای تفریح و تخلیه انرژی نوجوانی ام صبح های زود در بعضی از جمعه ها با دوستانم به تفریحگاه ها و کوه های شمال تهران و مناطقی طبیعی زیبا چون گلابدره، دارآباد، جمشیدیه، کلکچال، دربند، درکه، توچال، لواسان، افجه، ساکا، پرسون، دشت هویج، فرحزاد به امام زاده داود و دیگر مناطق کوهستانی در رشته کوه زیبای البرز برای کوهپیمایی می رفتیم؛ هرچند که این طی مسیر در کوه زیبایی های خاص خودش را به همراه داشت اما سختی های خاص نیز در این راه در آن زمان داشتیم؛ برای مثال بعضی از همین مناطق تفریحی و کوهستانی در شمال تهران را باید با حضور افراد دارای مجوز قانونی و یا داشتن کارت تردد طی می کردیم.

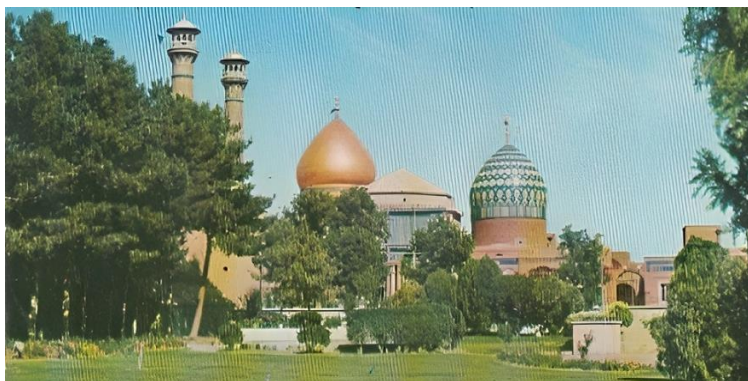


چراکه حضور در بعضی از مناطق تفریحی طبیعی و کوه های شمال تهران بعلت موارد امنیتی در آن زمان فقط با مجوز تردد و یا حضور افراد مورد تایید دولتی امکان پذیر بود. و امکان کوهپیمایی در بعضی مناطق بدون برگه تردد وجود نداشت.

یادم است که برای کوهپیمایی در مناطقی که نیاز به برگه مجوز داشت از آقای کاوه که مدیریت یک کتابفروشی در مجتمع چهارصد دستگاه در تهران را برعهده داشت کمک می گرفتیم و ایشان با هماهنگی قبلی طی چند هفته برگه تردد را برایم از طریق دوستانش در ارگان های دولتی تهیه می کرد. البته با برگه تردد کوهپیمایی می توانستم دو نفر دیگر از دوستانم را نیز همراه خودم به کوههای خاص در شمال تهران ببرم. و معمولاً در زمان کوهپیمایی برگه تردد را به مامورین حفاظتی که در آن مناطق در حال کنترل بودند؛ نشان می دادم تا بتوانم از روز تعطیل خودمان بخوبی لذت ببریم. در آن زمان معمولاً ظهرها ناهار ساده ای را که با خودمان برده بودیم در کنار چشمه و یا زیر درختان در کوه می خوردیم؛ و تا عصر همان روز در کوهستان با دوستان به ورزش، شادی و دیدن طبیعت بکر و زیبا و همچنین صحبت در مورد مسائل مختلف جامعه وقت می گذرانیدیم. در برگشت از کوهپیمایی با دوستانم، در بعضی جمعه ها سری هم به یکی از سینماهای شهر تهران برای دیدن یک فیلم سینمایی ایرانی و یا خارجی می زدیم؛ تا ساعتی را با فکر هنر و بحث های هنری سینمایی روز سپری کنیم؛ و اینطور بود که اغلب، پاتوق مان برای سینما رفتن، "سینما عصرجدید" در خیابان طالقانی بود.



محیط آرام و دنج "سینما عصر جدید" را دوست داشتیم و البته معمولاً فیلم های پخش شده در این سینما نسبت به سینما های دیگر خاص تر و منطبق با تیپ هنری هنردوستان بود.



بهر شکل دوران نوجوانی حال و هوای خاص خود را دارد. بعضی از جمعه های نیز صبح زود قبل از طلوع آفتاب با پدرم راهی شهرری می شدیم و نماز صبح را به جماعت در حرم حضرت عبدالعظیم حسنی می خواندیم.

بعد از نماز سحرگاهی کمی زیارت و قرآن با هم می خواندیم و در کنارهم چند ساعتی را به شنیدن از تجربیات مفید پدر درباره دیدگاهش از زندگی، زنده بودن و زندگی کردن، سپری می کردیم. پدر از فراز و نشیب های آنچه که دیده بود و تجربه های خوبی که بدست آورده بود؛ سخن می گفت و من صحبت های او را گوش می کردم تا بیشتر بیاموزم. در دهه شصت اینطور رسم بود که فروشگاه ها از صبح زود در بازار شهرری شروع بکار می کردند و پدرم که علاقه شدیدی به ساعت های مچی مردانه داشت غرق در تماشای ساعت های پشت ویتترین مغازه ها می شد و معمولاً اطلاعات جالبی در مورد انواع ساعت های بروز در ذهن خود داشت. و بعضی وقت ها برایم از مشخصات ساعت های مختلف با ذوق و شوق تعریف می کرد.

تعدادی از روزهای جمعه در تابستان هم با خانواده و یا فامیل به محل های تفریحی شهر تهران مانند؛ دربند، فرحزاد، فشم، درکه، شهریار، جاجرود و یا جاده چالوس و سواحل زیبای دریای خزر و معمولاً محمود آباد و یا رامسر می رفتیم و از طبیعت زیبا و آرامش طبیعت در این محیط ها بهرمند می شدیم.

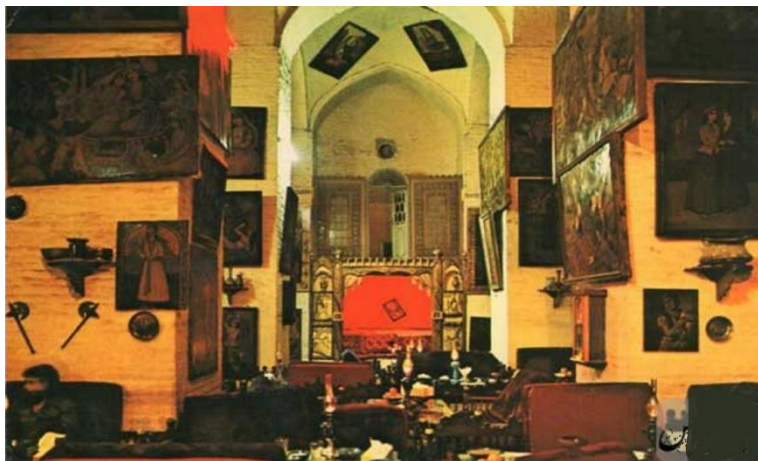


بعضی جمعه ها پدر بزرگوارم ما را به بناها و مکان های تاریخی و تفریحی شهر تهران می برد. تا بیشتر با فرهنگ ایران زمین آشنا شویم.

چند باری برای تفریح به "موزه رستوران آب انبار" سید اسماعیل رفتیم. با فضای خاصی که داشت؛ جای خیلی عجیبی برایم بود. حدود هزار پانصد متر مربع مساحت "موزه رستوران آب انبار" در چند طبقه پایین سطح زمین که ستون های خیلی بلندی داشت. تعداد زیادی پله را پایین می رفتیم تا به سالن موزه برسیم. سالنی با ستون های بلندی که بیش از ده متر ارتفاع داشت؛ پر از رنگ ها و طرح های زیبای نقاشی؛ مکانی پر از اشیای قدیمی و جالب، از سماورهای خیلی بزرگ گرفته تا قرآنی که حدود دو متر طول داشت؛ و می گفتند بزرگترین قرآن جهان می باشد. در این موزه سالن های کوچک دالانی شکل دور یک تالار بزرگ بود. و دور تا دور تالار اشیای قدیمی در ویتترین ها و کمد ها خود نمایی می کرد.

وسط "موزه رستوران" چند تخت کنار هم وجود داشت. که روی آن بازیگران معروف تئاتر آن روزگار، از جمله آقای سعدی افشار برای مردم نمایش های جالب

و خنده دار "تئاتر روی حوضی" اجرا می کردند. دور تخت های سکوی تئاتر، در اطراف محل های خالی تر، میز و صندلی چیده بودند و مردم می توانستند از انواع نوشیدنی هایی سنتی همچون بهارنارنج، بیدمشک، شربت سکنجبین و غذاهای سنتی مانند آبگوشت؛ انواع خورشت و کباب که در آنجا سرو می شد، لذت ببرند.



خلاصه یک چشم به دیدن "تئاتر روحوضی" بود و یک چشم به انواع ظرف مسی، سفال و آئینه های هنری که پر از رنگهای زیبا در اطرافمان وجود داشت و خودنمایی می کرد، بود. و از غذاهای خوش طعم "موزه رستوران" که همراه نان داغ و سبزی و پنیر و گردو سرو می شد لذت می بردم. ساعت ده صبح که به داخل مکان "موزه رستوران" دلچسپ و جالب آب انبار سید اسماعیل می رفتیم، نمی دانم چطور زمان می گذشت که ساعت چهار بعدازظهر از آنجا با انرژی بالا خارج می شدیم. و من در روای نوجوانی ام، هر جایی که می رفتم، از آنجا الگویی می گرفتم و رفتن به "موزه رستوران آب انبار سید اسماعیل" باعث این شد که به هنر ویترای یا به اصطلاح فرهنگستان فارسی به هنر "شیشه نقشینه" علاقه مند بشوم. همین شد که نقاشی روی شیشه را شروع کردم و اوقات فراغتم را با رنگ ها و پرتوهای زیبا و عبور نور از پشت قابهای کوچک هنری ویترایم که با عشق فراوان درستشان می کردم، می گذراندم.

یکی از تفریحات جالب دیگر در نوجوانی ام، رفتن به مجموعه برج و موزه آزادی بود. موزه ها و نمایشگاه های جالبی که مرا در درون خود فرو می برد.



در مجموعه برج و موزه آزادی تهران، ابتدا بعد از طی راهرو های بتنی وارد یک سالن می شدیم و بر روی نوار نقاله ای در حرکت، میان سالن، در حالی که چراغهای سالن خاموش بود، در دل تاریخ باستان و اشیای قدیمی سفر می کردیم.

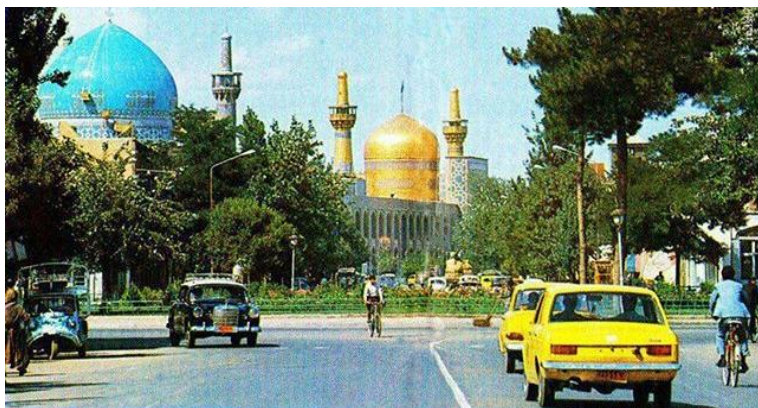


بعد از آن سالن به سالن نمایشگاه نجوم در مجموعه آزادی می رفتیم و با موقعیت ستاره ها ، سیارات و زیبای های جهان خلقت بیشتر آشنا می شدیم و از آنجا هم به یک سالن دیگر می رفتیم و با یک عینک سه بعدی جلوی تلویزیون هایی با فیلم های سه بعدی می نشستیم.



در سالن نمایش خاص دیگری در این مجموعه، فردی در جلوی پرده سینما این سالن قرار می گرفت و در هنگام نمایش فیلم، از تاریخ هخامنشی صحبت هایی تاریخی و حماسی را تکرار می کرد. در سالن موزه اصلی در مجموعه آزادی، انواع اشیای قدیمی مربوط به دوران هخامنشی و اشکانیان وجود داشت که معمولاً ما را به سفری در تاریخ می برد. بعد از تمام این اتفاقات از کنار ماکت های زیبایی از شهر، کارخانه ها و ماکت اصلی پالایشگاه تهران عبور می کردیم و بعد از طی پله های زیاد به بام اصلی برج آزادی می رفتیم و تهران زیبا را از بالای برج آزادی نظاره گر می شدیم. رستوران برج با طعم غذاهای ایتالیایی و فرانسوی نیز جالب بود، چون وقتی آنجا غذا می خوردیم قدر غذاهایی که مادرم درست می کرد را بیشتر می دانستیم! آخر این جریان مدرنیته هم برای خودش در آن زمان معمای پیچیده ای برای مردم شده بود!

هر سال پدر خویم برای ما برنامه مسافرت هایی در تابستان را تدارک می دید.



اما پایه ثابت سفرها در هر سال حضور در کنار مرقد مطهر حضرت امام رضا (ع) در استان خراسان بشمار می رفت. یک مسافرت با قطار به شهر زیبای مشهد و زیارت حرم مطهر و ده روز اقامت در آنجا بود.

زمانیکه به شهر مشهد می رفتیم؛ معمولاً با پدرم دو نفری نماز صبح را در مسجد گوهرشاد می خواندیم و در کنار پدر به زیارت امین الله و زیارت جامعه و خواندن نماز زیارت می پرداختیم. وقتی به محل اقامت بر می گشتیم همه خواب بودند و من از این ماجراجویی صبحگاهی و زیارت های صبحگاهی بسیار لذت می بردم.

البته در مدتی که در مشهد بودم یک روز هم برای گذراندن در کنار طبیعت زیبای اطراف مشهد، پدرم با یک راننده تاکسی هماهنگ می کرد که ما را به مکان هایی طبیعی همچون شاندریز، طرقله، جاعرق و یا وکیل آباد ببرد. در هر شکل آن روز را با شادی می گذارندیم. مسافرت به مشهد برایم بسیار جالب بود. چرا که هم از مسیر رسیدن به مشهد با قطار لذت می بردم و هم چند روزی که در مشهد در کنار امام رضا بودیم برایم بسیار دل انگیز بود.



البته یکبار هم در تابستان سال ۱۳۵۶ با قطار توربوترن ویژه به مشهد رفتیم؛ که هرچند که سرعت قطار توربوترن نسبت به قطارهای کوپه ای معمولی بالا بود و توانستیم هشت ساعته به مقصدمان برسیم، اما برایم اشتیاق سفر با قطارهای کوپه ای معمولی چیز دیگری بود و لذت اقامت در کوپه قطار، در طول سفر برایم جالب تر بود. آری دوستان خوبم ماجراهای دوران جوانی زیاد بود، اما بزودی این دوران خوب و لذت بخش در نوجوانی برای من، با بیماری پدر عزیزم پایان یافت. حالا تمامی فشارهایی که پدرم را از زمان کودکی، کار و تلاش در نوجوانی و سختی های بزرگسالی، از جمله انقلاب و جنگ او را آزرده نموده بود، حال بشکل یک بیماری بنام پارکینسون در بدن او پدیدار شد. تا جایی که پدرم که از نظر بدنی فردی سالم و قوی بود را به فردی بیمار و دارای کندی حرکت و لرزش بدن تبدیل کرد. و در پی آن حادثه ناگوار متأسفانه وضعیت مالی خانواده ام با بیماری پدر، نبود درآمد و گرانی هزینه های درمانی خرید داروهای خارجی دگرگون شد؛ تا جاییکه مادرم که خیاطی کوچکی داشت، و بصورت تفننی و گذرا خیاطی می کرد، حالا مجبور بود ساعت بیشتری را در محل کار خود در کارگاه خیاطی اش بگذراند، و کمتر در محیط خانه حضور پیدا کند. و من که تازه یک نوجوان چهارده ساله و مشغول تحصیل در سال اول هنرستان صنعتی بودم، باید زمان بیشتر زندگی را برای انجام کار در چند جا بجهت کسب درآمد بیشتر می گذراندم. تا بتوانم کمک حال امرار معاش آن روزهای سخت برای خانواده ام باشم.



آن روزها شرایط زندگی مردم در ایران نسبت به جامعه امروز، شکل دیگری داشت. سالیان سخت فشار بعد از انقلاب، و زندگی در گرماگرم جنگ و مشکلات آن گریبان ایران را گرفته بود و کار و تلاش و امرار معاش نیاز به صرف زمان طولانی و تحمل مرارت های فراوان از طرف مردم بود. درآمد ها پایین و بیکاری به اوج خود رسیده بود. برای بدست آوردن لقمه ای نان باید تلاش های زیادی توسط مردم انجام می پذیرفت. و در نهایت اکثر مردم جامعه آنروز در یک سطح متوسط روبه پایین، بدون تشریفات متداول امروزی زندگی می کردند.



زندگی کمتر رنگی بود و ما بیشتر همه چیز را سیاه و سفید می دیدیم؛ حتی آدم ها هم معمولاً سیاه و سفید بودند و آدم های چند رنگ کمتر در جامعه آنروز پیدا می شد. ما شبها زودتر می خوابیدیم و صبح ها زودتر بیدار می شدیم؛ شبها بروی بام خانه ها می خوابیدیم و در تاریکی شب تفریح مان دیدن ستاره های آسمان بود و حتی با شمردن ستاره ها خوابمان می برد. هر شب با خود می اندیشیدیم که امروز چه کار پرثمری کردیم و چه توشه ای برای آینده خود بدست آوردیم.

دوران نوجوانی ما مختص مسائلی از جمله: جوانمردی، رشادت، غیرت و شجاعت می گذشت و آرزوی بیشتر جوانان آن دوران به شهادت در راه خدا و بیرون کردن دشمن از خاک ایران ختم می شد.



ما آدم های خاصی بودیم، بی تکرار؛ که روزهایمان را با خواندن یک کتاب سپری می کردیم. و شبهایمان را به آموختن و گوش دادن تجربه های جالب بزرگان مان می سپردیم. شاید خیلی چیزها از دهه شصتی ها، چه به شوخی و یا جدی شنیده باشید؛ اما ما دهه چهلی ها با آدم های دیگر خیلی فرق داشتیم، آدمی هایی ساده تر و بی غل و غش تر از نسل های قبل و بعدمان بودیم. کمتر با در زندگی رنگ عوض کردیم و بیشتر برای ایران جانمان را فدا نمودیم.

در زمان ما اقتصاد هم شکل دیگری داشت؛ حتی استفاده از چک و سفته هم در آن زمان رایج نبود. و اعتبار به اشخاص بود.



کاسبان بازار و یا همان عمده فروش های بازار تهران بر پایه اطمینان کالای خود را به خرده فروشان عرضه می کردند و خریداران در ابتدای خرید کالا نیز پولی به جهت تهیه جنس پرداخت نمی کردند. تازه وقتی کالا تهیه شده را بصورت خرده فروشی می فروختند؛ حالا سود خود را از پول بدست آمده برمی داشتند؛ و اصل پول عمده فروش را به او برمی گردانند. همه چیز بر پایه صداقت پیش می رفت و سود حاصله از کارها فقط ده درصد ارزش کالا بود، نه بیشتر و نه کمتر!

زندگی از دیدگاه ما بیشتر با دیدن آدم های صاف و صادق پیرامونمان می گذشت، دوستان خوبی هم که در محله و مدرسه یا هنرستان داشتم هم بیشتر به دو دسته خلاصه می شدند و به دو سمت راه خود را انتخاب کرده و می رفتند؛ یا شهادت و یا مهاجرت!

یادم است که بعد از بیماری پدرم، بواسطه یکی از دوستان پدرم وارد یک شرکت دولتی در روز یکم مرداد سال ۱۳۶۲ شدم تا بتوانم در آنجا کار کنم؛ البته آن هم بعنوان کار سوم؛ چراکه کار اول من اداره مغازه‌ای بود که مردم مایحتاج زندگی‌شان را از آنجا تهیه می‌کردند. و کار دوم هم دستفروشی در محله‌های پر رفت آمد و چند شنبه بازار های شهر تهران بود.



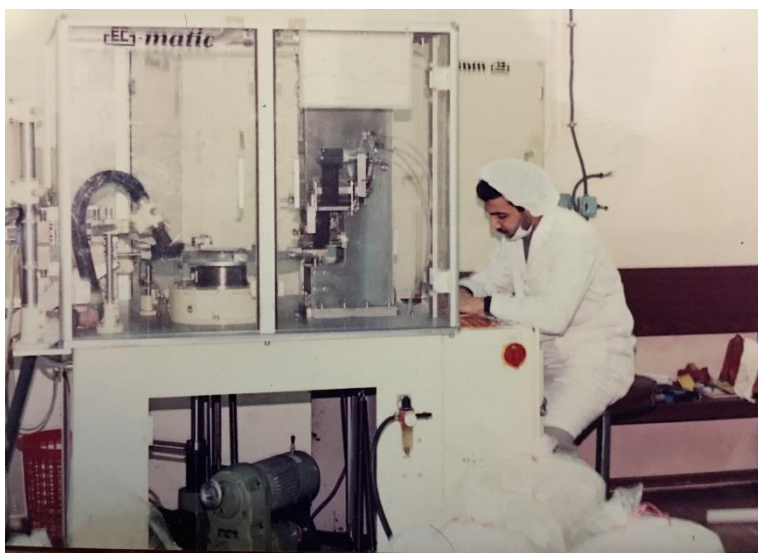
نزدیک به بیست ساعت کار شبانه روزی در محیط مغازه، شرکت و دستفروشی در خیابان های شهر تهران در آن سالهای پر از حادثه و تلاطم، امانم را از نظر جسمانی و روانی بریده بود.

و حالا در پی همه این سختی ها و ناگواری هایی که در زندگی گریبانم را بسختی گرفته بود؛ در خلوت خود فکر می‌کردم و با خود می‌اندیشیدم و با خدای خود می‌گفتم:

آیا می‌شود به پدرم که پزشکان گفته بودند زندگی او به یک سال نیز ادامه پیدا نخواهد کرد، کمک کنم؟!



آری دوست خوبم؛ من درهیاھو و فشار دنیایی فرو رفته بودم که برای من فقط کار و تلاش، سختی و استقامت، و امید به آینده را در زیر سایه و توکل به خداوند مهربان رقم زده بود.



از آنجا که پدرم یکی از صنعت گران بنام زمان خود بود و روند مطالعاتم در زمینه صنعت و همچنین تلاش و کار در تابستان های گرم تهران در کارگاه های صنعتی در طول دوران کودکی و نوجوانی ام بمن بیشتر مسائل صنعتی را آموخته بود، توانسته بودم تا پیش از پانزده سالگی با پروسه های تولید قطعات صنعتی و ترسیم نقشه های فنی آشنا شوم؛ لذا در آن شرکت دولتی توانستم بسرعت در پناه توجه خداوند جایگاه مناسب و خوبی برای خود فراهم کنم.



تا جایی که با تلاش و لطف خداوند مهربان چند سال بعد از آن، توانستم در واحد پژوهش آن شرکت دولتی مشغول بکار شوم.

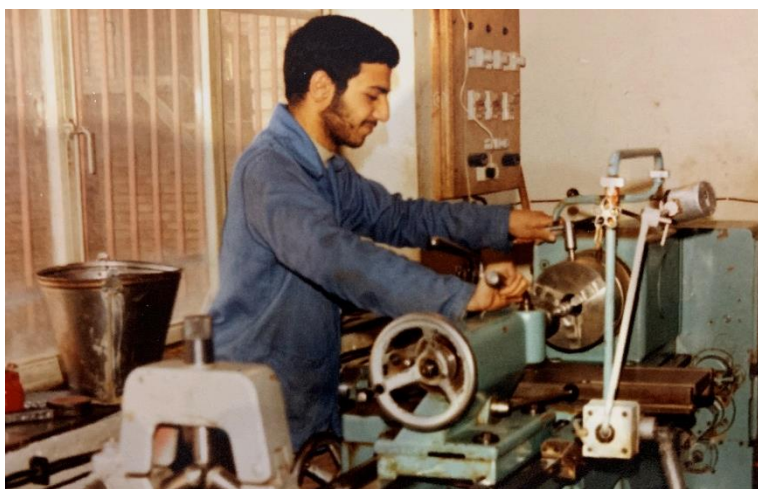
آنجا بود که تلاش سالهای قبلی پدرم در جهت آموزش و همچنین سالهای کودکی ام در فراگیری مسائل فنی و حضور در کارگاه فلزکاری در کنار پدرم و ذهنیتم در مواجهه با خلاقیت، دانش و نوآوری سازگار با صنعت ایران در آن زمان به کمک آمده بود. هر روز در کنار همه سختی هایی که در هنگام کار داشتم، مطالعه ام را بیشتر کردم و حضورم در کتابخانه های شهر تهران برای به امانت گرفتن کتابهای فنی و صنعتی بیشتر و بیشتر می شد.

دوستان خوبم مشکلات برابم در آن زمان بسیار بود. زمانی که در ابتدای سال دوم هنرستان صنعتی در رشته اتومکانیک بصورت غیر تمام وقت و به واسطه کمک مسئولین و استادان هنرستان در بیشتر مواقع غیرحضورى درس مى خواندم؛ اضطراب این را داشتم که چطور باید از سد کنکور در دو سال آینده رد بشم؟! چرا که باید هم پول مى داشتم که بتوانم هزینه های زیاد کلاس های کنکور که در آموزشگاه های خصوصی برگزار مى شد را پرداخت کنم و هم اینکه باید وقت زیادى مى گذاشتم. و خوب چنانکه قبلا گفتم هم پول نداشتم و هم تمام وقتم برای کسب درآمد بیمارى پدرم و خانواده ام مى گذشت.



یک روز در همین فکر ها بودم، که یک راه حل به ذهنم رسید. بفکر این افتادم تا خودم یک کلاس آموزشی کنکور راه بندازم. خوب اول باید جایی را برای برگزاری کلاس ها پیدا مى کردم پس رفتم سراغ آقای مهندس میرمحمدی که مدیر هنرستان فولادوند که در آنجا درس مى خواندم، بود؛ و از ایشان تقاضا کردم چند ساعتى از شب یكى از کلاس های درس هنرستان صنعتى را در اختیارم قرار دهد.

ایشان هم که مردی باهوش، با ادب و فهمیده بود، سریع قبول کرد. حالا باید دنبال استادانی بودم که بدون هزینه قبول می کردند که به پنجاه نفر متقاضی که مثل خودم وضع مالی خوبی نداشتند درس بدهند؛ پس شروع کردم و اولین شخص، آقای دکتر نادر جعفرنیا بود. آقای دکتر نادر جعفرنیا را شاید بشناسید! ایشان الان عضو هیات علمی تمام وقت رشته مهندسی پزشکی در واحد علوم و تحقیقات است. و سالها ریاست دانشکده مهندسی پزشکی واحد علوم و تحقیقات و همچنین ریاست مرکز تحقیقات مهندسی در پزشکی و بیولوژی را عهده دار بوده است. ولی در آن زمان ایشان یکی از مدرسان معروف کلاس های کنکور بود و در رشته ریاضیات و هندسه کلاس های خصوصی برگزار می کرد. و چون من رفیق صمیمی شهید یوسف جعفرنیا برادر شهید ایشان که بعدها در سال ۱۳۶۶ شهید شد، بودم. به همین خاطر یک شب رفتم خانه پدری شان و با همکاری یوسف تقاضایم را مطرح کردم و ایشان هم قبول کرد که بدون هزینه، کار تدریس را انجام دهد. خوب حالا باید می رفتم سراغ استاد کیالاشکی استاد معروف کلاس های کنکور شیمی که خوشبختانه ایشان را هم چند سالی بود که می شناختم.



در هر شکل توانستم بعد از راضی کردن این دو عزیز، استادان دیگری را همانند دکتر شیخی برای درس عربی، مهندس نبوی برای درس فیزیک، مهندس شهبازی برای درس معارف راضی کنم که بصورت رایگان در شب ها برایمان دروس کنکور را تدریس کنند. خب حالا نوبت تکثیر اوراق و جزوات کنکور برای هنرجویان کلاس کنکور بود که هزینه های آن را از طریق مراجعه به دفتر مرکزی اولیا و مربیان مستقر در فنی و حرفه ای تهران و صحبت با آن بزرگواران از طریق دریافت کاغذ و غیره تامین نمودم. آری دوستان عزیز جالب بود که تمامی آن هنرجویان هنرستان بجز دو نفر، در کنکور آن سال قبول شدند و رتبه های بالایی را کسب کردند. و من هم که سال دوم هنرستان بودم توانستم در کنکور آن سال در رشته مهندسی مکانیک جامدات در دانشگاه آزاد اسلامی واحد کرج قبول شوم. شاید این مطلب برایتان جالب باشد که در سال ۱۳۶۳ که در کنکور دانشگاه آزاد قبول شدم، شرط داشتن دیپلم در آن دانشگاه وجود نداشت و بعد از قبول شدن در کنکور دانشگاه آزاد، دانشجویان می توانستند واحدهای دانشگاهی را بلافاصله بخوانند و تعهد دهند که تا قبل از پایان دانشگاه، دیپلم شان را هم بگیرند. خوب ولی حالا اول راه بود! چرا که پرداخت هزینه دانشگاه هم "قوز بالای قوز" بود و طبیعی بود که باید پیش هیئت امنای دانشگاه آزاد واحد کرج می رفتم تا مشکلم را حل کنم. و جالب این بود که وقتی به آنجا مراجعه کردم دیدم یک صندوق دانشجویی وجود دارد که تعدادی از خیرین که یک روحانی هم مدیر آن بخش بود، با روی باز درخواستم را قبول کردند؛ که بصورت رایگان هزینه درس خوندم را در دانشگاه آزاد پرداخت نمایند. با ذوق و شوق شروع کردم؛ روزها کار می کردم و ظهر از تهران حرکت می کردم و ساعت سه بعدازظهر که کلاس ها در کرج برگزار می شد؛ خودم را به دانشگاه می رساندم و ساعت هشت شب که کلاس های دانشگاه تمام می شد دوباره با مکافات زیاد خودم را به منزل مان در تهران می رساندم. چه بگویم که تا به خانه می رسیدم ساعت یازده شب می شد. البته چون ترم دوم بودم یعنی از بهمن ماه کلاس هایمان شروع شده بود رفت و آمد در زمستان با برفی که می آمد و استفاده از وسیله نقلیه عمومی مشکلات زیادی

برایم داشت. در هر شکل یک ترم را با این مکافات رفت و آمد، گذراندم. اما دوست خوبم می دانید! وقتی آدم پول نداشته باشه کارش لنگ می ماند.

هزینه های تهیه کتاب، هزینه های رفت و آمد، کمرم را شکسته بود و از طرفی زمانی که می گذاشتم برای درس خواندن در دانشگاه که یازده ساعت از شبانه روز بود، خیلی برایم کار را پیچیده کرده و طبیعی بود که حالا نمی توانستم برای تهیه دارو برای پدرم که هزینه بسیار بالایی در آن زمان داشت، به خانواده کمک کنم! از همه اینها گذشته هر کسی هم که بمن می رسید، می گفت: "مدرک دانشگاه آزاد بدرد نمی خورد و برایت در آینده فایده ای ندارد. چون هیچکدام از مراکز دولتی آن را قبول ندارد!" خلاصه با تمام این مشکلات از ادامه درس در دانشگاه آزاد پشیمان شدم و بعد یک ترم و گذراندن بیست و یک واحد درسی متاسفانه به مسیری قبلی زندگی که داشتم، برگشتم!

در دهه پنجاه و دهه شصت که ارتباطات علمی و تجاری خارجی با جهان سخت بود؛ یکی از بهترین ارتباطات علمی و تجاری در آن زمان حضور و بازدید از نمایشگاه بین المللی تهران بود.



از آخر دهه پنجاه هجری شمسی به بعد من هم بعنوان یک بازدید کننده، همیشه در نمایشگاه های بین المللی صنعت که در تهران برگزار می شد می رفتم.

این نمایشگاه در آن زمانها، خیلی وسعت بیشتری داشت چرا که تمامی سالن های نمایشگاه پر از غرفه های فعال مختلفی می شد. بطوریکه بازدید از کل نمایشگاه و رفتن به هر سالن و بازدید از محصولات ارائه شده با یک روز رفتن به نمایشگاه غیرممکن بود. پس عملاً باید برای بازدید کامل چند روزی را در نمایشگاه برای بازدید اختصاص می دادیم. چون روزهای برپایی نمایشگاه معمولاً ده روز بود به همین خاطر برای بازدید و صحبت با غرفه داران و مخصوصاً غرفه های خارجی که می توانستیم به زبان انگلیسی با آنها صحبت کنیم، زمان زیادی را می گذاشتیم.

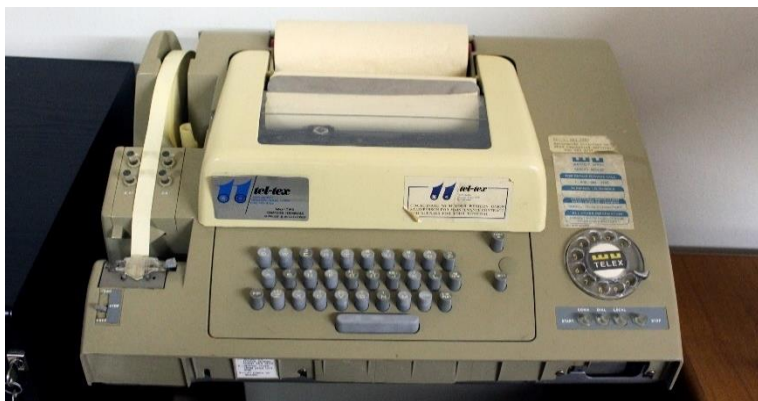


در مورد محصولاتی که در نمایشگاه توسط شرکت های خارجی و داخلی عرضه و به نمایش گذاشته می شد، صحبت می کردم و کاتالوگ های آنها را می گرفتم؛ تازه وقتی به خانه بر می گشتم ابتدای کارم بود؛ چرا که کاتالوگ هایی را که بدست آورده بودم را دقیق مطالعه و ماشین آلات توضیح داده شده در کاتالوگ ها را بررسی می کردم و اگر سوال جدیدی برایم مطرح بود؛ سوالات را دقیق یادداشت می کردم که فردا دوباره به همان غرفه بروم و سوالاتم را بپرسم. در هر شکل بازدید و حضور در نمایشگاه بین المللی تهران با تمام شوقی که داشتم، یک دانشگاه علمی، کاربردی برایم محسوب می شد.



جالب تر این بود که وسایلی را که بصورت شخصی نیاز داشتیم از جمله دوچرخه، ظروف منزل، ابزار کار و قطعات صنعتی و دیگر لوازم مورد نیازم را از نمایشگاه بین المللی تهران بصورت خرید از طریق برگه حواله نمایشگاهی خریداری می کردم؛ که از این طریق مبلغ خرید وسایل مورد نیاز برایم خیلی کمتر و به صرفه تر و قابل دسترس تر از سطح شهر بود. شور و هیجان حاکم بر فضای نمایشگاه و شوق یادگیری بیشتر باعث این می شود که حضور در نمایشگاه برایم واقعه ای مهم باشد. کسب دانش و اطلاعات روز در آن زمان هم برای خود مشکلی اساسی در ایران محسوب می شد. بطوریکه برای کسب دانش و اطلاعات صنعتی بصورت علمی، کاربردی تر با نبود ارتباطات امروزی در آن زمان مجبور بودم؛ آخرین مجلات مربوط به تکنولوژی های صنعتی را از کتابخانه های مختلف از جمله: وزارت صنایع سبک، وزارت صنایع سنگین، سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران و اداره کل آموزش فنی و حرفه ای تهران و کتابخانه موزه هنرهای معاصر گرفته و بعد از مطالعه مجلات، با شرکت هایی صنعتی خارجی که نام و آدرس شان در آن مجلات وجود داشت، از طریق نامه پستی مکاتبه داشته باشم؛ تا بتوانم بدین طریق اطلاعات علمی و صنعتی خودم را در ایران آن زمان بروز کنم. چرا که در آن زمان هیچ راه ارتباطی بجز نوشتن نامه و ارسال بصورت نامه پستی برای ارتباط با جهان خارج از ایران وجود نداشت.

در زمانی که نه دستگاه فکس و یا اینترنتی هنوز در جهان رواج نشده بود که بتوانیم با شخص و یا فردی در ارتباط باشیم فقط نوشتن نامه های پستی کارگشای پاسخ به سوالات علمی ام بود. البته سالها بعد اولین راه ارتباطی سریع برایم استفاده از تلکس های شرکتی بود. گرچه تلکس از سال ۱۹۳۳ به بعد در جهان مورد استفاده قرار گرفت اما بیشتر در اختیار سازمان های دولتی بود.



شبکه های تلکس داخلی و بین المللی در ایران در سال ۱۳۶۸ توسعه یافت، بطوریکه شرکت های خصوصی هم می توانستند از آن استفاده کنند. البته هزینه استفاده از تلکس بسیار بالا بود و فقط امکان ارسال متن با آن فراهم بود. در هر شکل برگردیم به همان روش پستی قدیمی که در آن زمان برای کاری که مدنظر داشتیم، بیشتر مفید واقع بود!

بله، مدتی بعد با ارتباطات نامه ای پستی توانستم با شرکت های اروپایی و آمریکایی ارتباطات علمی و تجاری خوبی برقرار کنم، که این موضوع در نهایت برایم در مسیر موفقیت آینده شغلی ام راه گشا و کارگشا بود. تا جاییکه بعدها بعنوان مشاور شرکت های اروپایی و مراکز تحقیقاتی آمریکایی ارتباط موثرتری بدست آوردم. و بدین سان بود که توانستم در این بین، دانسته های علمی و بین المللی خود را بیشتر و بروزتر توسعه دهم. و راه های ارتباطی بهتری را با جهان علم و صنعت آن روزگاران برای خود بدست آورم.

حالا به "لطف خداوند پرورش دهنده و مهربان" و توجه به داشته های علمی ام و با تکیه بر این دانسته های جدید تحقیقاتی، طراحی دستگاهها و خطوط تولید، نوآوری و خلاقیت در ترسیم نقشه های فنی و صنعتی، مطابق با استاندارد های روز جهان حرف اول کارم شده بود و بدین سان بگونه ای کارم بسمت طراحی و ساخت دستگاه های خطوط تولید صنعتی و بخصوص تجهیزات پزشکی در سالهای آینده پیش رفت، که بعد از گذشت چهار دهه از آن اتفاقات تلخ و شیرین، امروز که به گذشته خود می نگرم، با پشتوانه "مهر الهی" ایجاد بیش از یکصد کارخانه تولید تجهیزات پزشکی یکبارمصرف را به لطف خداوند مهربان که همه چیز در اراده قدرت اوست، می بینم.



آری دوست خوبم؛ یکصد کارخانه تولید تجهیزات پزشکی یکبارمصرف در صنعت سلامت کشورمان در جهت تولید ملی در کشورمان، با تعداد زیادی کارگر و کارمند؛ و این یعنی اشتغال مستقیم و غیرمستقیم برای فرزندان عزیز ما در عرضه تولیدات صنعتی، و حرکت چرخ های توسعه علم، فناوری، صنعت و پیشرفت در ایران عزیزمان، که از دیدم که تاکید بر آن دارم، فقط در سایه لطف خداوند مهربان حاصل شده است. هر چند که سختی های این راه بسیار بود و هنوز هم هر روز سنگ های بزرگی جلوی راهم قرار دارد. اما امید به طی اهدافی که خداوند بر من تکلیف نموده است مهم تر و مقدس تر است. و می دانم که او که در سالهای دور

در سختی های نوجوانی یارم و همراهم بوده است هنوز هم مرا تنها نمی گذارد و خود بهترین ها را برایم قرار می دهد. هر چند که موانع زیاد باشد.



اتفاقا فکر می کنم که در زندگی وقتی به کوچه ای بن بست رسیدم در آن زمان که راهی برای پیمودن نیافتم و خود را تنها می بینم امید به یکتایی خداوند مهربان، می تواند معجزه را برایم پدید آورد! و در آن هنگام است که او دو بال برای رهایی از بن بست بمن عنایت می کند و حالا می توانم پرواز کنم و تو ای دوست همیشه توکل بر آن کل کن و امید خود را از دست نده!

دوستان خوبم؛ بدین سان بود که با عنوان یک کارآفرین، مخترع، نویسنده با بیش از بیست عنوان کتاب تخصصی و 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، نشان کنگره سلامت کشورهای اسلامی و دو تقدیرنامه از شورای رقابت کشور، حالا این عناوین به لطف خداوند مهربان مرا در زمره دوستاران ایران و ایرانی قرار داده است؛ تا بتوانم خدمتی برای خود، خانواده و جامعه ام انجام دهم.



همه می دانیم که زندگی فراز و نشیب های زیادی دارد که انسان از فردای خود بیخبر است. و توکل به خداوند مهربان و تلاش برای رسیدن به اهداف خوب در وجود هر انسانی می تواند آینده ای درخشان برای او و همه انسان ها به ارمغان داشته باشد. البته اگر بخواهد و در آن راه تلاش کند.

هر روز در جامعه افرادی وجود دارند که می خواهند و دوست ندارند موفقیت ها و تلاش های تو را ببینند و آنها تلاش می کنند بجای آنکه خودشان را بالا بکشند تو را از موقعیت فعلی تان به زیر بیاورند. همچنین افرادی نیز بدنبال کسب درآمد نادرست هستند. و می خواهند تو را به پای میز محاکمه در قوه قضاییه بکشانند تا شاید بتوانند ضربه مالی به تو وارد کنند، و از این طریق پولی بدست آورند؛ و در این هنگام است که انسان بیشتر احساس تنهایی می کند و می بیند که خداوند مهربان است که پشت و پناه واقعی او بوده است و همه این اتفاقات هر روزه در جهان، دوره ای است که باید با امید به لطف آن قادر متعال و پرورش دهنده انسان طی شود.



و در قرآن در سوره مبارکه آل عمران آمده است:

إِنْ يَنْصُرْكُمُ اللَّهُ فَلَا غَالِبَ لَكُمْ وَإِنْ يَخْذُلْكُمْ فَمَنْ ذَا الَّذِي يَنْصُرُكُمْ مِنْ بَعْدِهِ
وَعَلَى اللَّهِ فَلْيَتَوَكَّلِ الْمُؤْمِنُونَ

اگر خداوند شما را یاری کند، هیچ کس بر شما پیروز نخواهد شد! و اگر دست از یاری شما بردارد، کیست که بعد از او، شما را یاری کند؟! و مؤمنان، تنها بر خداوند باید توکل کنند!

دوستان خوبم؛ از تمامی این صحبت ها و درد دل‌هایم با شما که بگذرم؛ چنانکه خوب می دانید، ارائه بسیاری از خدمات درمانی، تشخیصی و بهداشتی توسط پزشک و کادر درمان به بیمار، بدون به کارگیری ابزار و تجهیزات مناسب تشخیصی و درمانی و مراقبتی در حوزه پزشکی که ساخته دستان توانمند صنعتگران و مهندسان پزشک می باشد، ممکن نیست.



از این رو تولید و عرضه تجهیزات پزشکی با کیفیت بالا و مطابق با استانداردهای روز بین المللی، نقش مهمی در کارایی سیستم سلامت و بهداشت برای جامعه انسانی کشورمان ایران، دارد.

در واقع از دیدگاهم: "کسانیکه در زمینه تولید و کسب و کار تجهیزات پزشکی در جهان کار می کنند؛ دستی بر شفای بیماران دارند".

و این موهبتی الهی است که خداوند مهربان نصیب این قشر خاص از جامعه بشری کرده است. و واقعیت این است که آیا می توان از نگاه شما نقش یک سرنگ و یا نخ جراحی را در بهبود سلامتی یک بیمار نادیده گرفت؟ صد البته که خیر!

خوب است که بدانید؛ امروزه که در پایان سال ۱۴۰۲ هجری شمسی هستیم؛ حدود چهل درصد تجهیزات پزشکی مورد مصرف در ایران در داخل کشور ساخته می شود و سالانه بیش از دو میلیارد دلار صرف ورود کالاهای تجهیزات پزشکی به ایران می شود که امکان ساخت این تجهیزات پزشکی هم تراز با کالاهای وارداتی و یا با کیفیت بالاتر در کشورمان وجود دارد.



آری؛ توان ساخت کالاهای تجهیزات پزشکی در کشور با حضور گسترده تعداد زیاد مهندسان پزشکی و سرمایه داران وجود دارد. ولی امروزه می بینیم که سرمایه‌های ملی کشور بسمت بازارهای نامتقارن و سرمایه گذاری های نامطلوب از جمله خرید و فروش ارز بصورت غیر حرفه ای، خرید و فروش خودرو بصورت غیر تخصصی و ناکارآمد، واسطه گری بدون شناسنامه تجاری، و همچنین فعالیت بعضی از بانکداری های غیر اصولی پیش می‌رود، که چرخه مریض اقتصاد جامعه ایران را متأسفانه رقم می زند.

فکر می کنم که اگر بهتر بیاندیشیم، باید سرمایه گذاران و ایده پردازان در کنار هم قرار گیرند تا با تعاملی سازنده در جهت ایجاد "ارزش افزوده بالا" برای صنعت تجهیزات پزشکی ایران گام بردارند. چراکه معتقدم تولید تجهیزات پزشکی در کشور نه تنها بازار پر کششی از نظر مصرف در جامعه درمانی ایران را دارد، بلکه ارزش افزوده بالایی را نیز برای اقتصاد و صنعت سلامت ایران ایجاد می‌کند. و می تواند پایه گذاری یک صنعت صادرات محور هم باشد.

در حال حاضر کشور ایران در منطقه‌ای واقع شده که قطب مصرف تجهیزات پزشکی در جهان بشمار می رود؛ و از این رو بجز ترکیه و امارات کشورهای دیگر

که همسایه ایران هستند، مصرف کننده این نوع از کالاهای تجهیزات پزشکی بوده و کارخانه های تولید تجهیزات پزشکی در این کشورها وجود ندارد، و یا بسیار اندک است. و استفاده از این بازارهای آماده بهره برداری در حوزه تجهیزات پزشکی یکی از مزیت های موقعیت جغرافیایی برای کشورمان ایران است. که باید از آن بهره ببریم.



پس امروز می توان با هدفگذاری دقیق در این صنعت و برنامه ریزی درست و استفاده از فرزندان جوان، پرشور، متخصص و کاردان جامعه مهندسی پزشکی ایران از این فرصت استثنایی بدرستی استفاده نمود.

گذری از فصل های زندگی

مخاطبان عزیز؛ ماجرای بخش هایی از زندگی مرا در کنارهم خواندید ولی نکته با اهمیت در زندگی هر انسانی این است که تجربه کارهای مختلف در دوران نوجوانی و جوانی به عنوان یک فرصت برای کشف علاقه ها، استعدادها و مهارت های شخصی می تواند بسیار مفید باشد. این تجربیات به افراد کمک می کند تا خود را بهتر بشناسند و تصمیم بگیرند که در کدام حوزه ها و شغل ها می توانند بهترین عملکرد را داشته باشند.



اما دوست خوب؛ این مهم است که در هر زمینه ای که فعالیت می کنید، به مرور زمان به تخصص و عمق دانش خود در آن زمینه پردازید. به عنوان مثال، اگر شخصی ورزشکار است و در چند رشته ورزشی فعالیت می کند، ممکن است در ابتدا به تجربه کار کردن در چند رشته علاقه داشته باشد، اما به مرور زمان باید تصمیم بگیرد که در کدام یک از این رشته ها به کسب تخصص بیشتر پردازد و به عمق دانش خود در آن زمینه بیفزاید.



بنابراین، در رشته مهندسی پزشکی هم هیچ سن مشخصی برای اینکه به یک تصمیم واحد برسید و در یک شغل ثابت شروع بکار کنید و یا یک کارآفرین شوید وجود ندارد و بستگی به شخص و شرایط فردی او دارد. اما مهم است که پس از تجربه کارهای مختلف، شخص توانایی تصمیم گیری در مورد آینده خود را داشته باشد و به تخصص و عمق دانش و کسب تجربه در زمینه‌ای که انتخاب می‌کند، توجه کند.



من هم مانند تمامی افراد یک جامعه فراز و نشیب‌های زیادی را در زندگی داشتم. همانند همه شما دوستان خوب که ورزش‌های مختلف را بنا به علاقه تان تجربه نمودید و در شغل‌های مختلف کار کردید و یا برای زمان اوقات فراغت خود سرگرمی‌های مختلفی را فراهم نمودید؛ اما مهم این بود که به لطف خداوند مهربان وقتی هدفم را پیدا کردم سعی نمودم که اطلاعات علمی ام را در آن رشته بخصوص بروز کنم و هر روز بیستر از دیروز یاد بگیرم و برای آینده خود برنامه ریزی کنم و چالش‌های پیش رویم را به فرصت‌های جدید تبدیل نمایم و طبیعی بود که بارها و بارها شکست خوردم و بارها مورد آزار و اذیت افراد قرار گرفتم؛ اما امید به آینده‌ای روشن برای خودم و جامعه پیرامونم به لطف خداوند مهربان مرا سخت‌تر و آبدیده‌تر نمود.

فصل دوم: صنعت تجهیزات پزشکی

صنعت تجهیزات پزشکی

صنعت تجهیزات پزشکی به تولید و عرضه تجهیزات و وسایلی اشاره دارد که در حوزه بهبود و حفظ سلامتی انسان استفاده می‌شوند. این صنعت شامل تولید و فروش تجهیزات پزشکی مختلف مانند دستگاه‌های پزشکی، وسایل جراحی، تجهیزات تشخیصی و مانیتورینگ، وسایل اندازه‌گیری، لوازم جانبی و تجهیزات پشتیبانی و همچنین تجهیزات پزشکی مصرفی است.



تجهیزات پزشکی برای ارائه انواع خدمات بهداشتی و درمانی از جمله تشخیص بیماری‌ها، درمان، پیشگیری و نظارت بر وضعیت بیماران و بهداشت عمومی استفاده می‌شوند. این تجهیزات پزشکی با استفاده از فناوری‌های پیشرفته و نوآورانه طراحی و ساخته می‌شوند، تا بتوانند بهبود و در نهایت درمان بیماران را فراهم کنند. و به پزشکان کمک کنند تا دقیق‌تر و سریع‌تر تشخیص بیماری‌ها را انجام داده و به درمان منظم و دوره ای بیماران بپردازند.

تجهیزات پزشکی دستگاهی شامل دستگاه‌های تصویربرداری مانند اسکنرها، رادیولوژی، سونوگرافی و تصویربرداری هسته‌ای و غیره است.

همچنین، دستگاه‌های تشخیصی مانند آزمایشگاهی، دستگاه‌های تنفسی، دستگاه‌های قلب و عروق و دستگاه‌های تشخیصی عفونی نیز در این صنعت طراحی، تولید و عرضه می‌شوند.



تجهیزات پزشکی همچنین شامل وسایل جراحی مانند انواع ابزارهای جراحی، پروتزها و ایمپلنت‌ها، دستگاه‌های لیزر و تجهیزات ترمیمی هستند.

این تجهیزات برای اجرای عمل جراحی، ترمیم بافت‌های بدن و یا جایگزین کردن اعضای بدن و غیره کاربرد داشته و مورد استفاده قرار می‌گیرند.

صنعت تجهیزات پزشکی به دلیل نیاز روزافزون به خدمات بهداشتی و درمانی در جهت سلامت بیماران و پیشگیری از بیماری در سراسر جهان و بخصوص در سال‌های اخیر رشد چشمگیری داشته است.

تقاضا خرید برای تجهیزات پزشکی و تجهیزات سلامت باعث شده است که شرکت‌های تولید کننده این تجهیزات در سراسر جهان برای تامین این نیازها فعالیت بیشتری کنند. علاوه بر این، پیشرفت‌های علمی و فناوری در حوزه پزشکی و صنعت پزشکی باعث شده است که تجهیزات پزشکی همچنان در حال توسعه و بهبود در جهان به پیش رود.

در نتیجه، صنعت تجهیزات پزشکی باعث ارائه خدمات بهداشتی و درمانی بهتر و افزایش امیدواری بهبود بیماری برای بیماران در سراسر جهان شده است. همچنین، این صنعت پویا، فرصت‌های شغلی زیادی را برای افراد مختلف در حوزه تحقیقات علمی، طراحی و تولید فناوریانه، فروش و عرضه کالای تجهیزات پزشکی در هر کشوری پدید آورده است.



رشد و تعالی افراد در صنعت تجهیزات پزشکی و تلاش‌هایی پیرامون کسب و کار در این رشته در ایران عزیزمان نیز کاملاً مشهود است. همراهی و مشاوره ام با شرکت‌های تجهیزات پزشکی در طول سالیان حضورم در این صنعت بمن نشان داد، که چگونه افراد مختلف در این صنعت رشد نمودند و بعنوان کارآفرین‌های موفق و مطرح در این صنعت تبدیل شدند. نهال‌هایی که شکفتند و به ثمر رسیدند و حالا هر کدامشان مرجع یک شاخه از مهندسی پزشکی در ایران هستند.

خاطراتم در این سالها از پدید آمدن کارآفرین‌های صنعت سلامت بسیار بوده و هست از روزهای سخت شکفتن تا رسیدن به قله‌های موفقیت این افراد نشان می‌دهد که بدون تلاش نمی‌توان به اهداف بزرگ دست پیدا کرد.

هدف‌گذاری‌های درست در زندگی انسان برای رسیدن به موفقیت بسیار مهم و کارگشا است و می‌تواند مسیری زیبا برای زندگی شما ترسیم نماید.

در طول سالهای طولانی که از بدو تاسیس شرکت سوپا یا همان شرکت ساخت وسایل پزشکی ایران، بعنوان مشاور جهت ساخت کارخانه تولید تجهیزات پزشکی سوپا و سپس بعنوان مشاور زنده یاد آقای دکتر حمید درخشانی که صاحب آن شرکت بود، فعالیت می کردم تجربه های تلخ و شیرینی را در ذهن از ایشان و شرکت سوپا دارم. اما چنانکه در زمان حیات ایشان نیز بارها در مصاحبه ها و دست نوشته هایم بیان می نمودم باید بدانیم که منشا تبلور و حرکت اساسی و بزرگ در صنعت تجهیزات پزشکی در ایران به همت آن مرد بزرگ بود. چرا که سوپا بعنوان یک دانشگاه علمی کاربردی مدیرانی را پرورش داد و می دهد که توانستند به صنعت تجهیزات پزشکی ایران کمک شایانی کنند. بیش از بیست و پنج سال همراهی با آن مرد بزرگ بعنوان مشاور و همچنین سازنده دستگاه های تخصصی در آن شرکت بمن آموخت که توانستن و رسیدن به هدف برای یک انسان می تواند چقدر ارزشمند باشد. و این ارزش می تواند مسیر زندگی یک جامعه را بسوی ارتقای سلامت سوق دهد.



مزیت های کسب و کار در زمینه تجهیزات پزشکی

برای شناخت بهتر کسب و کار در حوزه تجهیزات پزشکی و مزیت های این صنعت درخشان برای شما دوستان خوبم، بهتر دیدم که در اینجا مزیت های این حوزه از صنعت سلامت را با هم مختصری بررسی و مرور نماییم؛ تا بتوانیم دید بهتری نسبت به شرایط موجود و آینده این صنعت در یک جامعه بشری و نقش آن در رونق اقتصادی بدست آوریم. تا در این راه به آگاهی درستی از آینده کارهایی که می خواهیم در آن فعالیت هایی را انجام دهیم و یا می خواهیم شروع به فعالیت جدید کنیم برایمان حاصل شود.



چنانکه واضح است مزیت های کسب و کار در زمینه تولید، توزیع، واردات، صادرات و دیگر فعالیت های صنعت تجهیزات پزشکی را می توان از دو نگاه کلی و اساسی "مادی و معنوی" در جامعه بشری مورد شناخت بهتر و بررسی دقیق قرار داد.

حالا به بیان بیشتر نقطه نظراتم در این بخش خواهیم پرداخت و بنا به تجربیاتم تعدادی از این مزیت ها را تشریح خواهم نمود. امیدوارم مورد توجه ویژه شما بزرگواران قرار گیرد. و برای آینده کاری شما مفید واقع شود. و تاکید می کنم که این موارد فقط تعدادی از مزیت های مشخص و شناخته شده برای افرادی است که در این حوزه فعالیت انجام می دهند.

مزیت کسب و کار تجهیزات پزشکی از نگاه مادی

یکی از اهداف هر فردی برای شروع فعالیت در یک رشته از کسب و کار، توجه به میزان درآمد حاصله از انجام فعالیت در آن کسب و کار می باشد. و طبق گزارشات بین المللی و منطقه ای معلوم است که مزیت های مادی فعالیت و کسب و کار در حوزه تجهیزات پزشکی و کسب درآمد طبق آمار بین المللی مناسب ارزیابی شده و وضعیت بهتری نسبت به صنایع دیگر دارد.

دوستان خوبم؛ فقط باید توجه نمود که در هر کسب و کاری رعایت دقیق اصول اصلی در سرمایه گذاری و توجه ویژه به انتخاب مشاوران خوب اهمیت زیادی داشته و جزو الزامات یک سرمایه گذاری خوب می باشد. و این موضوعی است که مورد توجه بسیاری از فعالان ناموفق این حوزه نیست و می پندارند که خود همه چیز را می دانند و برای کسب تجربه حاضر هستند؛ هزینه های زیادی را پرداخت کنند اما هزینه ای برای کسب دانش و یا استخدام یک مشاور برای مشاوره با افراد دارای تخصص را پرداخت نکنند.



در ادامه بیشتر در مورد جنبه های مادی کار در حوزه تجهیزات پزشکی و اهمیت کسب درآمد در این صنعت ویژه سخن خواهیم گفت.

۱- کسب درآمد مالی

کسب و کار در زمینه تجهیزات پزشکی می‌تواند فرصت‌های منحصر به فردی برای کسب درآمد به عنوان یک سازنده یا تامین‌کننده کالای تجهیزات پزشکی برای یک فرد در جامعه ارائه دهد. بازار جهانی تجهیزات پزشکی بزرگ و پیوسته در حال رشد هستند و این به معنای وجود تقاضای بالا برای محصولات و خدمات در این رشته می‌باشد. این بازار پر درآمد و با ریسک کمی نسبت به صنایع دیگر همراه است، که می‌تواند منجر به بازدهی مالی قوی برای سرمایه‌گذاران شود.



اگر به اطراف مان بیشتر نگاه کنیم، خواهیم دید که افرادی که از نظر مالی وضعیت مناسبی نسبت به جامعه پیرامون خود نداشتند، توانسته‌اند در طی فعالیت‌شان در صنعت سلامت در طی سال‌های تلاش به موفقیت‌های خوبی دست پیدا کنند. که این تلاش‌های دیروز، امروز برای آن افراد به بار نشسته است. و ثمر دار بوده است.

بعضی وقت ها ما ارزش زمان و فرصت هایی که بدست می آوریم را نمی دانیم. وقتی انرژی کافی داریم و فرصت خوبی هم نصیب مان می شوند، باز "این دست و آن دست" می کنیم و زمان انجام را از دست می دهیم. شاید برای شما هم پیش آمده باشد که در این شرایط قرار گرفتید.

یادم است به یکی از دوستان خوبم بعثت علاقه ای که به ایشان داشتم یک روز پیشنهاد کردم که در یک شرکت جدید تولید تجهیزات پزشکی سرمایه گذاری کند. ایشان با فروش یک اتومبیل نو خارجی که در پارکینگ منزلشان نگهداری می کرد می توانست هشتاد درصد آن کارخانه نوساز را بخرد. اما زیاد تعلل کرد و وقتی حدود یکسال بعد آمد تا سهام کارخانه نوساز را بخرد، حالا مبلغ فروش همان میزان سهام از پارسال ده برابر رشد کرده بود. در حالی که اتومبیل داخل پارکینگ ایشان هنوز موجود بود، بیست درصد هم افزایش قیمت پیدا نکرده بود. و عملاً ایشان نتوانست در این سرمایه گذاری خوب که پیشنهاد داده بودم موفق به کسب درآمد بشود.

بله دوستان خوبم بهتر است همیشه تحلیل واقعی و درست را در یک پیشنهاد سریع انجام بدهید چون فرصت ها گذرا هستند و همیشه به سراغ شما نمی آیند.



۲- رشد صنعتی و اشتغال آفرینی

واضح است که کسب و کار در صنعت تجهیزات پزشکی می‌تواند به ایجاد رشد صنعتی کمک کند و برای ایجاد شغل‌های جدید و اشتغال آفرینی، موثر واقع شود. کار در صنعت سلامت نیازمند تلاش و تجربه عمیق در طراحی، توسعه و تولید تجهیزات پزشکی مطابق نیاز جامعه و عملگرایی بموقع است. بنابراین، با گسترش کسب و کار خود، در حوزه صنعت سلامت و بخصوص تجهیزات پزشکی می‌توانید علاوه بر رشد شخصی، به رشد و توسعه صنعت سلامت و در نهایت به اشتغال پایدار نیز کمک کنید. این فعالیت شما بجز رشد خودتان به کاهش بیکاری در جامعه و رفع معضلات اجتماعی می‌انجامد بشرط آنکه درست و برنامه ریزی شده هدفگذاری و حرکت نمایید. و بدانید که حرکتی که با توکل بر مهر خداوند شروع شود سرعت به نتیجه می‌رسد.



۳- تأثیر اجتماعی و بهبود کیفیت زندگی

تجهیزات پزشکی می‌توانند نقش بسیار مهمی در بهبود کیفیت و سلامت در زندگی مردم داشته باشند. از یک سو، با فراهم آوردن ابزارها و تجهیزات بهداشتی، تشخیصی و درمانی مؤثر، امکان پیشگیری و مراقبت از بیماران وجود دارد؛ و از سوی دیگر، تکنولوژی‌های پیشرفته و نوآورانه در تجهیزات پزشکی می‌تواند بهبود و تسریع فرآیندهای تشخیصی و درمانی را برای جامعه بشری ممکن سازند. این موضوع می‌تواند برای هر کشوری و بخصوص مردم ایران عزیزمان کم کردن هزینه‌های سنگین بیماری و مرارت‌های ادامه‌آنها را در بر داشته و به اقتصاد کشور بطور محسوسی کمک مالی کند. اگر بتوانیم زندگی سالم‌تری را بجهت ساخت و ارائه تجهیزات مراقبت‌های بهداشتی و پیشگیرانه برای جامعه ایران فراهم و برنامه‌ریزی کنیم می‌توانیم هزینه‌های کنترل شده‌تری برای ادامه زندگی افراد در جامعه تعریف و تدوین نماییم و صد در صد این بودجه‌بندی‌ها به صرفه‌تر از درمان‌های بعد از بروز بیماری برای افراد و درنهایت جامعه خواهد بود.



مزیت کسب و کار تجهیزات پزشکی از نگاه معنوی

در هر فعالیت و کسب و کاری در جهان افراد فقط دنبال مسائل مادی برای انجام یک پروژه نمی باشند، بلکه احساس رضایت در انجام امور نیز بسیار مهم و قابل بررسی و شناخت در یک سرمایه گذاری است. سرمایه گذاری در حوزه کسب و کار در بخش تجهیزات پزشکی به غیر از تاثیرات مادی که بدان بصورت مختصر پرداختیم، می تواند به تاثیرات معنوی بر روی فرد و در نهایت یک جامعه و سلامت ظاهری و درونی در آن جامعه منتهی شود. چرا که این نوع سرمایه گذاری ها به کسب آرامش فردی و کمک به ارتقای سلامت یک سرمایه گذار و در نهایت یک جامعه می انجامد.



برای درک بهتر این مزیت های کسب و کار در حوزه تجهیزات پزشکی از نگاه معنوی، توضیحاتی پیرامون این نگاه در سرمایه گذاری صنعت تجهیزات پزشکی در ادامه خواهیم داد. تا به جنبه های کسب آرامش و اطمینان قلبی در مواجهه با این نوع کسب و کار بهتر و بیشتر آشنا شویم. چرا که آرامش قبلی در انجام امور برای هر فردی مهم و در زندگی و آینده فکری او در مواجهه با مسائل مختلف روزانه یک مورد زیر بنایی و تاثیرگذار است.

۱- شفافیت و اثربخشی

فعالیت در زمینه تجهیزات پزشکی می‌تواند به شما امکان حضور در فرآیندهای شفاف و اثربخش در خدمت به انسانیت را در یک جامعه ارائه دهد. شما به وسیله ارائه تجهیزات پزشکی مدرن، کارا و موثر برای بهبود سلامت جامعه و کیفیت بهتر زندگی افراد و بخصوص بیماران می‌توانید تلاش موثری داشته باشید. و همچنین در راه انجام این کسب و کار می‌توانید کمک کنید، تا با ارائه تجهیزات پزشکی پیشگیرانه باعث ارتقای مراقبت‌های بهداشتی قبل از بیماری شده و به کم کردن بیماری در سطح جامعه کمک نمایید. چنانکه بارها گفته‌ام به لطف خداوند مهربان کسانی که در زمینه تجهیزات پزشکی کار می‌کنند دستی در شفای بیماران دارند.



۲- نفع عمومی و خدمت به جامعه بشری

کار در زمینه تولید و کسب و کار تجهیزات پزشکی می‌تواند تأثیر قوی در بهبود سطح سلامت جامعه بشری و کشورمان ایران داشته باشد.



به طور مستقیم، شما با ارائه تجهیزات کیفی و قابل اعتماد در صنعت تولید تجهیزات پزشکی، به بهبود، کنترل و مراقبت مستمر سلامت فردی و جمعی در یک جامعه کمک می‌کنید و بدین گونه نفع عمومی را بواسطه این نوع پروژه سرمایه گذاری تان به دست می‌آورید که این احساس آرامش بدست آمده، با هیچ چیزی قابل مقایسه در درون شما نخواهد بود. و این مسئله می‌تواند اعتماد و شخصیت درونی هر فرد را ارتقا دهد و انسان از این تعالی بسیار لذت خواهد برد.

۳- رشد حرفه‌ای و رشد فردی

کار در زمینه تجهیزات پزشکی می‌تواند به شما فرصتی را به‌عنوان یک حرفه‌ای ارائه دهد تا دانش و مهارت‌های خود را در طراحی، توسعه و به کارگیری تجهیزات پزشکی هر روز بیشتر از گذشته بهبود دهید. این رشد حرفه‌ای همراه با نفع شخصی و ایجاد ارزش برای جامعه در کل می‌تواند منبع احساس رضایت و رشد فردی شما را برایتان فراهم آورد. این حس رضایت درونی و آرامش در ادامه آن بسیار زیبا و پایدار بوده و حتما در دیگر فعالیت های شما در جامعه تاثیرگذار خواهد بود.



با همه این گفته‌ها که در صفحات قبل بدان پرداختیم؛ باید بدانید که؛ کسب و کار در زمینه تولید انواع تجهیزات پزشکی و مراقبت های بهداشتی همچنان یک کسب و کار خاص و منحصر بفرد در صنعتی ویژه و منحصر به فردی است، که به شما فرصت می‌دهد تا خود را به عنوان یک کارآفرین موفق و توسعه‌دهنده صنعت سلامت و فردی خدمت‌گرا به جامعه پیرامون خود معرفی کنید. همچنین، این کسب و کار خاص می‌تواند باعث احساس رضایت از کمک به بهبود سطح سلامت جامعه بشری و ایجاد تأثیر مثبتی در زندگی شما و مردم جامعه ایران شود. که خود بسیار جای افتخار و آرامش برایتان در ادامه خواهد داشت.

دوستان خوبم چنانکه می دانید؛ طراحی و ساخت تجهیزات سلامت توسط مهندس پزشک ها نقش بسیار حیاتی و اساسی در بهبود کیفیت خدمات پزشکی و درمانی دارد. این تجهیزات با استفاده از تکنولوژی های پیشرفته، مهارت های پزشکی و دانش فنی، بهبود دقت و کارایی در ارائه خدمات پزشکی را فراهم می کنند. از طرف دیگر، تجهیزات سلامت باعث افزایش سرعت و دقت در تشخیص بیماری ها، انجام عملیات جراحی و درمان بیماران می شوند. این نوع پیشرفت ها بهبود سلامت جامعه را تضمین می کند و نقش بسیار مهمی در ارتقای سطح بهبود درمان بیماران دارد. شاید شما بعنوان مهندس پزشک فکر کنید که کار شما کوچک است! اما باید بدانید اثرات کارهای مثبت شما در جامعه ماندگار و ستودنی است! دوستان مهندس پزشک که در حال تحصیل در این رشته هستند در انتخاب پایان نامه و پروژه های دانشجویی دقت کنند که در جهت رفع نیاز جامعه حرکت کنند.



نیاز مستمر بازار به تجهیزات پزشکی در هر شرایط

به عنوان یک صنعت بسیار حساس، بازار تجهیزات پزشکی همیشه نیاز مستمر به محصولات خاص خود در جهت ارائه به بیماران دارد. در زمان و دوران سخت انقلاب در ایران و حتی در زمان جنگ ایران و عراق سالهای زیادی را مشاهده نمودم که بازار نیازمند وجود کالاهای تجهیزات پزشکی و مخصوصا انواع یکبارمصرف و مصرفی آن بود. حتی بیاد دارم که خیلی از تولیدات تجهیزات پزشکی بصورت غیرقانونی در شرایط غیر بهداشتی تولید می شد و بازار بعلت نیاز به مصرف جامعه، نیازمند خرید کالاهای یک بارمصرف بود. هرچند با همت بخش بازرسی علوم پزشکی مراکز غیر بهداشتی و غیر قانونی تعطیل شدند اما باید بدانیم که نه تنها در شرایط عادی نیاز مستمر به کالاهای تجهیزات پزشکی وجود دارد بلکه این نیاز در زمان بحران بسیار مشهود تر و قابل بررسی تر می باشد.

پس می بینیم که بی توجهی به نیازهای جامعه در جهت مصرف تجهیزات پزشکی و مراقبت های بهداشتی در زمان های به خصوص ممکن است دامنه و تأثیر فاحشی به عملکرد سیستم بهداشتی بیمارستان ها، مراکز بهداشتی و دیگر مراکز درمانی و همچنین مراقبت های بهداشتی در منازل بزند. برای مثال در زمان همه گیر شدن ویروس کوید جامعه نیازمند انسجام بیشتر و رعایت اصول بهداشتی ویژه و بیشتر شدن استفاده از محصول تجهیزات پزشکی بخصوص نوع یکبارمصرف آن بود. و کشورهایی که دانش و تکنولوژی تولید این محصولات را داشتند بهتر توانستند از بحران های وجود بیماری های ویروسی عبور نمایند و جامعه سلامت تری را داشته باشند و به استمرار سلامتی کمک نمایند.

حالا برای آشنایی بهتر شما دوستان خوبم در ادامه به برخی از دلایل مستمر بودن نیاز بازار مصرف به تجهیزات پزشکی اشاره خواهم نمود.

۱- رفع نیازهای بهداشتی

با نگاهی دقیق می بینیم که انواع تجهیزات پزشکی نقش حیاتی و مهمی را در رفع نیازهای بهداشتی جامعه ایفا می کنند.



امروزه با پیشرفت فناوری و علم پزشکی، نیازهای مرتبط با پیشگیری، تشخیص، درمان و مراقبت از بیماران همچنان در جهان در حال افزایش است. از جمله این نیازهای خاص می توان به دستگاه های مراقبتی، تشخیصی، تجهیزات جراحی، دستگاه های تصویربرداری و کنترل علائم حیاتی، تجهیزات دندانپزشکی، وسایل پزشکی مصرفی و آزمایشگاهی پزشکی اشاره کرد. در نتیجه، بازار تجهیزات پزشکی به دلیل رفع نیازهای اساسی و ضروری جامعه بشری خود همواره به تولید و عرضه و مصرف کالا انواع مختلف تجهیزات پزشکی و تجهیزات مراقبتی در پیشگیری و کنترل بیماری نیاز مستمری دارد. و این تجهیزات باید طبق آخرین دانش و تکنولوژی بروز شده تا جامعه سلامت تری را داشته باشیم.

۳- رشد جمعیت و پیر شدن جمعیت

هر جامعه ای باید برنامه ای منظم در کنترل دوران سالخوردگی برای مردم خود آماده و اجرا نماید. امروزه با رشد جمعیت و افزایش معدل عمر طولانی‌تر در هر جامعه ای، نیاز به مراقبت پزشکی و تجهیزات پزشکی بیشتر از پیش احساس می‌شود. پیری جمعیت به همراه افزایش قابل توجه تعداد بیماری‌های مزمن باعث شده است که بیماران نیاز به تجهیزات و خدمات پزشکی بیشتری نسبت به قبل داشته باشند. این وضعیت نیاز روزافزون به مصرف تجهیزات پزشکی و تجهیزات مراقبتی در صنعت سلامت، همچنان راه اندازی کارخانه‌های تولیدی جدیدتری را در ایران و جهان می‌طلبد. تا هر کشوری بتواند نیازهای کشور خود را بهتر و بیشتر تامین نماید. گاهاً در کشورهایی با جمعیت کمتر هم مشاهده کرده‌ام که کارخانه‌های بزرگی در زمینه تجهیزات پزشکی فعال است که سیاست‌مداران دولت آن کشورها می‌دانند که این نیاز نه تنها در داخل هر کشوری وجود دارد، بلکه زمینه ای برای توسعه اقتصاد پایدار از طریق صادرات به کشورهای همسایه را نیز می‌تواند برای کشورهای تولید کننده تجهیزات پزشکی فراهم کند.

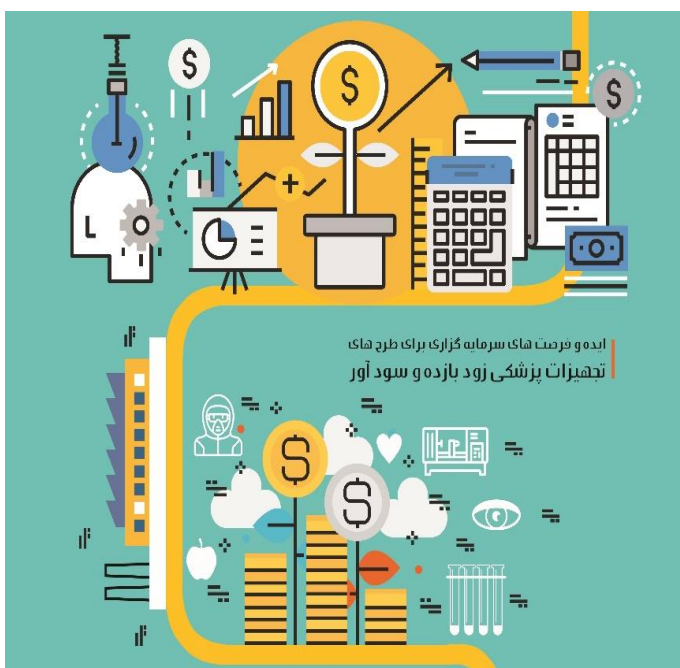


۴- پیشگیری و دسترسی به خدمات پزشکی

همواره رعایت بهداشت و پیشگیری از بروز بیماری‌ها و مشکلات سلامتی جدید، یکی از هدف‌های اصلی در حوزه بهداشت عمومی برای هر کشوری است. این موضوع به منزله داشتن سیستم بهداشت و درمان قوی و دسترسی آسان به خدمات پزشکی مناسب برای جامعه بشری ایران است. برای این منظور، نیاز به تجهیزات پزشکی جدید و کارا و همچنین کالاهای سلامت محور برای تشخیص زودهنگام بیماری‌ها، تداوم درمان انواع بیماران و پیشگیری از پیامدهای خطرناک رشد و واگیر بیماری‌ها، هر روز در حال بیشتر شدن در یک جامعه سالم و ایده آل است. و این مهم باید مدنظر دولت‌ها و اندیشمندان یک کشور قرار گیرد. تا بتوانیم سلامت جامعه بشری را بیش از پیش حفظ و کنترل نماییم.



با بررسی این چهار محور اساسی که از دیدگاه خودم بیان نمودم، در نتیجه، می‌توان گفت که بازار تجهیزات پزشکی در هر شرایطی نیازمند مصرف مستمر انواع کالاهای پزشکی و پیشگیرانه برای بیماران است. ارائه تجهیزات پزشکی موثر و کیفی برای بهداشت عمومی، پیشگیری، تشخیص، درمان و مراقبت از بیماران امری ضروری برای هر کشوری است. و در راستای بهبود سلامت جامعه کمک کننده و اساس سیاست بهداشتی آن کشور است. پس بیشتر دقت فرمایید که به طور کلی؛ بهبود سطح فناوری و تکنولوژی، پیشرفت علمی و افزایش نیازهای بهداشتی و پزشکی، بازار تجهیزات پزشکی را همواره بر سر تقاضا بیشتر در آورده و از اهمیت بالایی در جامعه سلامت برخوردار می‌سازند. لذا تا جامعه ای به سلامت خود بیشتر از پیش نیاندیشد، نمی‌تواند به تصمیم گیری های درست برای آینده اقتصاد و نیاز های کشور خود بدرستی پی ببرد!



پرستیژ اجتماعی در صنعت تجهیزات پزشکی

بدست آوردن پرستیژ اجتماعی می‌تواند برای فردی که در صنعت تجهیزات پزشکی فعالیت می‌کند، بسیار مهم باشد. این صنعت یکی از صنایع بحرانی است که تأثیر بزرگی بر جامعه و سلامت آن دارد. بنابراین، فعالیت در این حوزه می‌تواند به عنوان یک عامل موفقیت و شهرت شخصی و اجتماعی در یک جامعه در نظر گرفته شود.



در زمینه تجهیزات پزشکی، کسب پرستیژ اجتماعی می‌تواند به صورت مستقیم و غیرمستقیم بر روی انسان تأثیر بگذارد. بارها و بارها افرادی را دیده‌ام که در سطح معمولی یک جامعه فعالیت عادی را دنبال می‌کردند و آن افراد وقتی وارد تولید تجهیزات پزشکی شده‌اند دیگر نه تنها دارای یک پرستیژ اجتماعی خاص شده‌اند؛ بلکه بیش از پیش به خود اهمیت داده و به نوع برخورد های اجتماعی و نوع پوشش خود در جامعه بیشتر توجه کرده‌اند. در ادامه به برخی از جوانبی که می‌تواند منجر به کسب پرستیژ اجتماعی در این صنعت سلامت شود، اشاره خواهم کرد:

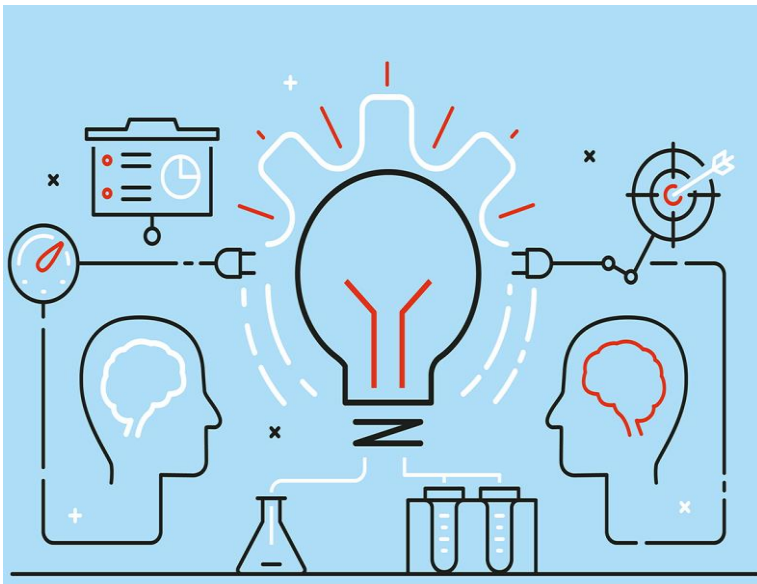
۱- ارزش‌های انسانی

صنعت تجهیزات پزشکی بهبود سلامت و کیفیت زندگی افراد را به عنوان یک هدف اصلی در نظر می‌گیرد. فعالیت در این حوزه به معنای خدمت به جامعه و بهبود سلامت افراد جامعه است. این ارزش‌های انسانی می‌توانند باعث افزایش احترام و تشویق اجتماعی شوند و در نتیجه پرستیژ فرد را در جامعه افزایش دهند. یادم است که در یکی از نمایشگاه‌های تجهیزات پزشکی وقتی با همسر کارآفرین خوبم در حال صرف نهار در داخل غرفه بودیم؛ خانم محترمی که از کنار غرفه شرکت ما عبور می‌کرد، از همسرم تقاضای گرفتن یک پک غذا نمود. و از آنجا که همسرم فردی با محبت است و همیشه به وضعیت جامعه پیرامون خود توجه ویژه می‌کند، لذا به آن خانم محترم گفت پک غذا را به شما می‌دهم اما قبل از آن می‌خواهم با تو صحبتی کنم. سپس سر میز خالی به اتفاق آن خانم محترم رفت و شروع به صحبت با او نمود. بعدها متوجه شدم همسرم پیرامون آموزش‌ها و هدایت ایشان در جهت کارآفرینی و مولد بودن در یک جامعه با آن خانم محترم صحبت نموده بود و جالب بود که در آینده‌ای نچندان دور از آن زمان آن خانم محترم با تلاش‌های همسرم و توصیه‌ها و مشاوره‌هایی که برای ایشان صورت گرفت توانست به یک کارآفرین در حوزه سلامت مطرح در استان خود تبدیل شود. امروز ایشان نه تنها قادر است مشکلات مالی خود را حل نماید بلکه بعنوان یک کارآفرین توانسته تعداد زیادی از جامعه پیرامون خود را از نظر مالی و معنوی تامین کند و به اشتغال در استان خود کمک کند و آیا شما دوست خوبم می‌توانید در نزد خداوند مهربانی که این لطف و توجه را به همسرم و آن خانم محترم داده است میزان ارزش انسانی این عمل را با پول مقایسه کنید؟!



۲- اثربخشی درمانی

تجهیزات پزشکی پیشرفته و مدرن، بهبود فرآیندهای درمانی و تشخیصی را تسهیل می‌کنند. از طریق استفاده از تجهیزات پیشرفته، کیفیت و دقت تشخیص بیماری‌ها افزایش می‌یابد و درمان‌ها به صورت بهینه‌تری ارائه می‌شود. فردی که توانایی تولید و ارائه تجهیزات پزشکی پیشرفته را دارد، به نوعی مشارکت مؤثری در بهبود فرآیندهای درمانی و بهبود زندگی بیماران یک جامعه دارد. این مسئولیت اجتماعی و اثربخشی اجتماعی در حوزه پیشگیری و درمان، می‌تواند به پرستیژ فرد در جامعه کمک شایانی نماید. در نظر بگیرید که شما بعنوان یک سرمایه‌گذار و یا یک مهندس پزشک دستگاه و یا وسیله پزشکی خاصی را تولید کرده اید. حالا هر روز که افرادی برای پیشگیری و یا درمان بیماری خود از این وسیله پزشکی استفاده می‌کنند یک حس اثر بخشی مثبت از طرف آن بیمار و مصرف کننده برای شما فرستاده خواهد شد. و صد البته که کسب چنین حسی در زندگی شما از طرف یک بیمار منشا تاثیرات مثبت در درون و زندگی شما خواهد بود. آیا درست می‌گوییم؟!



۳-خلاقیت و نوآوری

در صنعت سلامت و بخصوص تولید انواع تجهیزات پزشکی، نیاز به خلاقیت و نوآوری در طراحی و عرضه یک محصول پزشکی برای تولید آن، بسیار مهم بوده و امر حیاتی بشمار می رود. چرا که این صنعت با سلامت بشر در ارتباط مستقیم قرار دارد. طراحی و تولید تجهیزات پزشکی پیشرفته و کارآمد نیازمند دانش فنی و تجربه و ارائه روش های نوآوری و خلاقیت است.



فردی که در این حوزه توانایی ارائه راه حل های خلاقانه و نوآورانه برای جامعه پیرامون خود را دارد، می تواند به عنوان یک فرد با استعداد و متخصص و کارآفرین در حوزه سلامت مورد توجه جامعه بشری پیرامون خود قرار گیرد. و در نهایت جایگاه مناسبی را در یک شرکت تولیدی محبوب و معروف در یک کشور کسب نموده و یا بعنوان یک کارآفرین در یک جامعه ایفای نقش کند. آیا شما هم دوست خوبم که الان در حال مطالعه این مطلب هستید؛ دوست دارید، این حس زیبا را تجربه کنید و بعنوان یک فرد مفید و کارآفرین در جامعه خود شناخته شده باشید چگونه ای که این خلاقیت و نوآوری که شما در زمینه تولید تجهیزات پزشکی بوجود آورده اید بتواند زندگی شما را به مرحله ای جدیدتر نسبت به گذشته تان هدایت کند؟! و این احساس را در وجود شما ایجاد نماید؟!

۴- شفافیت و اخلاق حرفه‌ای

در صنعت تجهیزات پزشکی بعلت شرایط خاص آن نسبت به صنایع دیگر، همیشه اخلاق حرفه‌ای حرف اول را می‌زند و این موضوعی خاص است که جامعه از نگاه خود نیز، بدان آگاهی کامل دارند. این نوع نگرش جامعه به یک فرد فعال در این حوزه به ایجاد پرستیژ اجتماعی برای او ختم می‌شود. شما وقتی در یک حرفه که با سلامت جامعه در ارتباط است کار و فعالیتی را انجام دهید؛ باید بدانید که معیارهای درونی شما نیز در دید جامعه حالا تغییر کرده است و اخلاق حرفه‌ای نه تنها رفتار بهتری از شما خواستار است، بلکه شما نیز دردید یک جامعه بشری حالا دیگر بیشتر از پیش ترقی کرده اید و به درجه‌ای بالاتر دست پیدا نموده اید.



۵- تحقق پیشرفت علمی

فعالیت در صنعت تجهیزات پزشکی به عنوان یک زمینه پیچیده و فنی، فرصتی را برای تحقق پیشرفت علمی و تکنولوژیک برای یک محققین در این حوزه و کشورها فراهم می کند.



چنانکه دائم در خبرها می بینیم و می شنویم؛ برخی فرآیندها، مطالعات پژوهشی و کاوش‌های علمی مرتبط با تجهیزات پزشکی در این صنعت هر روز انجام می‌شود، که ارزش والایی در بهبود سلامت جامعه بشری دارد. داشتن تخصص در این حوزه و ارتباط مستقیم با پیشرفت‌های علمی در یک کشور در زمینه صنعت سلامت می‌تواند به فردی که در این صنعت در حال فعالیت، تولید محصول و یا ارائه دانش خود است، شهرت و اعتبار علمی بیشتری ببخشد. و او را در بین مردم آن جامعه به سبب فعالیت‌های علمی محبوب تر کند. فردی را می‌شناختیم که در یک شهر کوچک فعالیت‌های مختصری داشت و تقاضای مشاوره و توسعه کار در صنعت تجهیزات پزشکی نمود. در آن زمان وقتی با ایشان در سطح شهر با هم راه می‌رفتیم هیچ کس او را نمی‌شناخت و بعنوان یک فرد عادی مردم آن شهر با او برخورد می‌کردند. چند سال بعد از کمک و مشاوره ای که به او دادم و توانست رشد خوبی را انجام دهد و در ادامه تبدیل به یک کارآفرین در شهر خود گردید با ایشان در سطح شهر راه می‌رفتیم؛ حالا افرادی که از کنارمان عبور می‌کردند با او صحبت می‌نمودند و از او بعنوان یک فرد مولد برای شهر و جامعه خود صحبت می‌کردند. و او نیز از این برخورد احساس رضایت می‌کرد. آیا شما هم بعنوان خواننده این کتاب، تجربه چنین حسی را داشته اید؟!

۶- همکاری با تیم‌های پزشکی و محققان

خوب است با دقت بیشتر در این بخش توجه کنید که حتی برای تولید و توسعه یک تجهیزات پزشکی موثر و ایجاد یک کارخانه تولیدی در این بخش و یا حتی همکاری و همتایی با تیم‌های پزشکی و محققان این صنعت نسبت به صنایع دیگر با اهمیت تر و ضروری تر بنظر می رسد. چرا که این همکاری باعث می‌شود تا فردی که در صنعت تجهیزات پزشکی بعنوان یک تولیدکننده و یا متخصص فعال است، به عنوان یک عضو مؤثر و مشترک در فرآیند بهبود فناوری و راه‌حل‌های پزشکی برای سلامت جامعه و کشور خود شناخته شود. این نوع همکاری مستمر و همتایی خاص می‌تواند بهترین شرایط را برای بهبود و توسعه محصولات پزشکی و یا خدمات خاص پزشکی برای جامعه نیازمند سلامت ارائه شده، فراهم کند و در نتیجه پرستیژ فرد موثر در این فرآیند علمی را در جامعه بشری بیشتر از پیش نمایان می نماید. و این برخورد جامعه با فرد سرمایه گذار و متخصص احساس رضایت را در درون او بیشتر ایجاد می کند.



۷-ارتباط با نهادهای سلامت و بخش‌های درمانی

صنعت تجهیزات پزشکی یکی از ارکان مهم و تاثیرگذار در سیستم بهداشت و درمان هر کشوری که به سلامت مردم اهمیت می دهد، محسوب می شود. برخی از شرکت‌ها و فعالان در صنعت سلامت و بخصوص تولید کنندگان تجهیزات پزشکی، تعامل نزدیکی با نهادهای سلامت و بخش‌های درمانی یک کشور بصورت مستقیم دارند. و دائم در سیاست ها و راهکارهای درمانی جامعه از طریق وزارت بهداشت و درمان آن کشور نظر می دهند.



این شراکت و ارتباط متقابل بین دولت، نهاد های سلامت و فرد صاحب کسب و کار می‌تواند فرد را در صنعت تجهیزات پزشکی به عنوان یک شریک قابل اعتماد و منبع مهمی در تأمین نیازهای بخش درمان در آن کشور معرفی نماید و در نتیجه به رشد پرستیژ اجتماعی فردی افراد کمک موثر و پایداری کند. در زمان بروز بیماری های واگیر در یک کشور این نقش پررنگ تر می گردد. بطوری که مثال هایی از این نوع ارتباط متقابل در زمان بروز بیماری کوید در کشورمان ایران نیز بسیار مشهود و قابل تامل بود.

۸- موفقیت تجاری و اقتصادی

فعالیت کارا و مستمر در صنعت تولید تجهیزات پزشکی و مراقبت های بهداشتی، در صورت موفقیت تجاری فرد سرمایه گذار، می تواند به ایجاد شهرت و پرستیژ اقتصادی کارا و معتبر فرد در بین مردم و جامعه بشری یک کشور منجر شود.



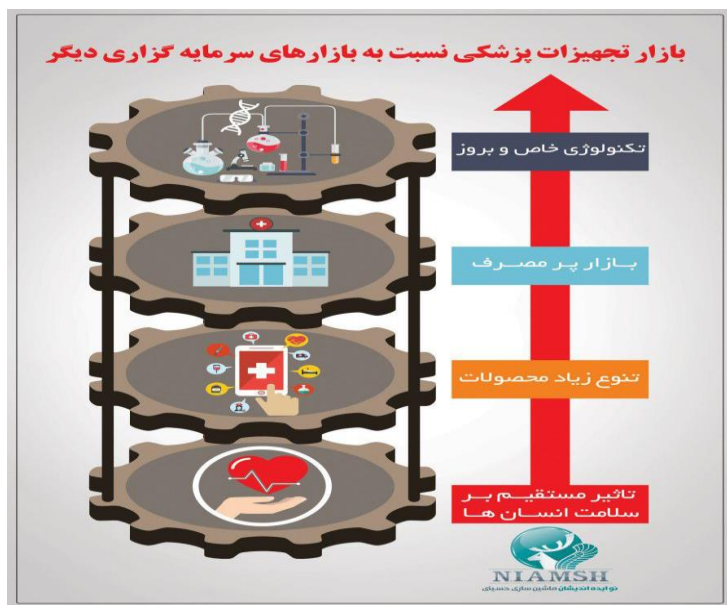
از طریق تحقق رشد سرمایه گذاری در تولید انواع تجهیزات پزشکی، استقرار کالاهای ساخته شده تجهیزات پزشکی در بازارهای داخلی و جهانی، ایجاد اشتغال و ایجاد ارزش اقتصادی قابل قبول در یک کشور، فرد سرمایه گذار می تواند بعد از ایجاد یک ارزش افزوده برای جامعه از نظر مالی و معنوی، به یک کارآفرین موفق و شناخته شده و برجسته در صنعت تجهیزات پزشکی تبدیل گردد. و ضمن ثبات امور تجاری در تجارت خود در صنعت تولید تجهیزات پزشکی به فردی دارای پرستیژ اجتماعی خاص در جامعه نیز برسد. و بعنوان یک کارآفرین در صنعتی خاص در کشورش مطرح شود و این راه می تواند به احساس خوبی که خود آن را ایجاد نموده است دست پیدا کند.

در نهایت با تمامی این هشت موردی که بدان پرداختیم و بیشتر در مورد آن برایتان توضیح دادم، مهم این است که بدانیم؛ بدست آوردن پرستیژ اجتماعی در صنعت تجهیزات پزشکی ممکن است به دلیل تأثیر بزرگ این صنعت خاص بر خدمات بهداشتی و سلامت جامعه بشری، تحقق پیشرفت علمی و فناوریانه در حوزه سلامت، همکاری و ارتباط موثر با نهادهای سلامت یک کشور و موفقیت تجاری و اقتصادی و ایجاد ارزش افزوده مناسب برای یک کشور در جهت سلامتی مردم آن جامعه محقق شود. و این امر به اعتماد بنفیس بیشتر یک فرد سرمایه گذار در حوزه تولید و عرضه تجهیزات پزشکی و کالاهای مراقبت های بهداشتی می انجامد. و در درون شخص نیز این احساس رضایت و برتری می تواند آرامش درونی را به همراه داشته و فرد را به یک جایگاه ویژه از احساس رضایت برساند که خود بسیار ارزشمند بوده و در سلامت روانی فرد موثر و کارا است.



تضمین خرید داخلی تجهیزات پزشکی

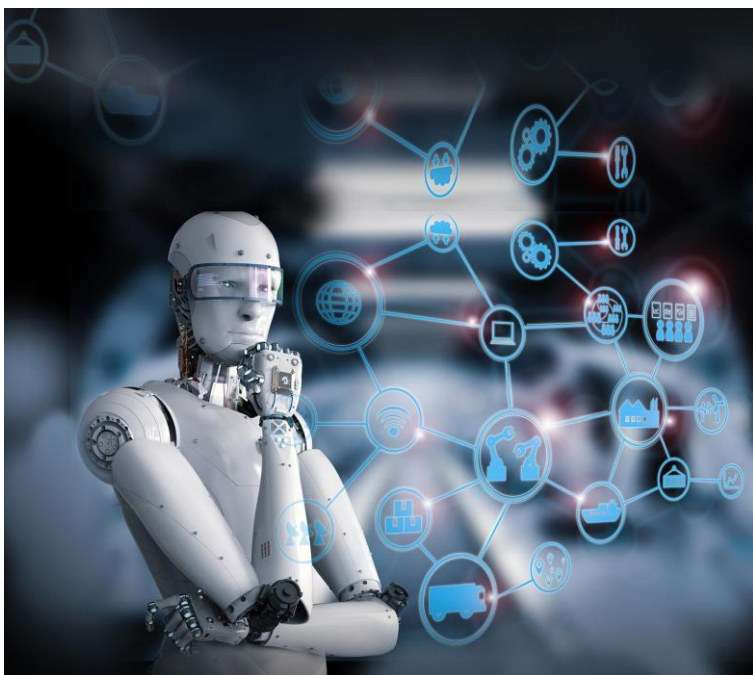
تضمین خرید داخلی تجهیزات پزشکی به معنای اطمینان حکومت یا نهادهای دولتی مربوطه در یک کشور از توانایی تأمین و خرید انواع تجهیزات پزشکی مورد نیاز داخلی آن کشور است. در واقع، در این حالت، حکومت یا نهاد دولتی و یا خصولتی مربوطه در یک کشور تعهد دارد که برای بدست آوردن و تأمین تجهیزات پزشکی برای نیازهای داخلی مرتبط با بهداشت و درمان جامعه سلامت خود اقدام نموده و با کارآفرینان و فعالان این بخش کمال همکاری را داشته باشد.



از دو دیدگاه مختلف می توان به موضوع تضمین خرید داخلی تجهیزات پزشکی در یک کشور بیشتر توجه نمود: دیدگاه اول: از نگاه دولت ها و دیدگاه دوم: از نگاه سرمایه گذار. در ادامه برای بررسی دقیق تر، این دو دیدگاه را بیشتر مورد توجه و شناخت قرار خواهیم داد تا به مزیت های این بخش بیشتر واقف گردیم.

تضمین خرید داخلی تجهیزات پزشکی از دید دولت ها

دلایل واجد شرایط برای تضمین خرید داخلی تجهیزات پزشکی ممکن است شامل موارد متفاوت از نگاه دولت ها بنا به نوع کشور و سطح سیاست سلامت آن کشور تعریف شده باشد، اما از نگاه می تواند برای این موضوع مواردی را بنا به مشاهده و تجربه ام بیان نمود. و سعی می کنم این موارد را نام برده و اندکی از مشخصات و ویژگی های هر مورد بیان نمایم. تا بهتر بتوانیم در کنار هم با این بخش ها آشنا شده و مسائل موجود در این موارد را بررسی نمایم چرا که از نظر دیدگاهم نیاز است افرادی که بعنوان تولید کننده در صنعت سلامت فعالیت می کنند نسبت به امور پیرامون خود دقت داشته و رصد کاملی از سیاست های دولت ها در مواجهه با تجهیزات پزشکی داشته باشند.





اگر بخواهم بیشتر در این مورد با شما دوست خوبم صحبت کنم باید بگویم که؛ حدود شش سال پیش قبل از شیوع بیماری کوید با توجه به گستردگی کاربرد دستگاه های التراسونیک بفکر تولید دستگاه های دوخت التراسونیک افتادم. با تلاش، ذوق و شوق فراوان شروع به تحقیق کردم سفر به کشورهای مختلف جهت دیدن کارخانه های تولید و بررسی عناصر کاربردی آن کار سختی بود که با صرف هزینه مالی بالا انجام شد. نمونه هایی با سختی فراوان تولید نمودم تا بتوانم در این بخش کشور را به خودکفایی نزدیک کنم. چرا که می دانستم موضوع کاربرد البسه های نفاخته در جهان رو به رشد است و هر کشوری نیازمند البسه های بیمارستانی، انواع البسه های ایزوله یکبار مصرف و ماسک های مختلف بهداشتی است. وقتی از معاونت 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 بدرستی نمی شناختند و در نهایت بعد از ماه ها انتظار اعلام شد که دستگاه های دخت و برش التراسونیک شرکت شما دانش بنیان نیست چند بار برای مدیریت کارگروه شرکت های دانش بنیان نامه نوشتیم اما متأسفانه حتی جواب مرا هم نمی دادند. در هر شکل با توجه به اینکه نتوانسته بودم سرمایه کافی برای اجرای بهتر این موضوع را بدست آورم با دلسردی فراوان دستگاه ها را به حال خود رها کردم. و تعداد محدودی را با سرمایه شخصی خودم ساختم که البته در زمان کرونا حتی دلم نیامد در فروش آنها سود زیادی را بگیرم و ترجیح دادم، همان حس قشنگ انسان دوستی برایم بماند و بس!

البته دستگاه ها و شرکت هایی که با شناختم در سالهای قبل، برای سرمایه گذاران ساخته بودم؛ توانستند در زمان شیوع بیماری به کشور کمک کند.

آخر می دانید تعداد زیادی از کارخانه های تامین کننده البسه های بیمارستانی در کشورمان ایران را در سالهای قبل شیوع بیماری کوید ساخته بودم. اما با این همه خیلی علاقه مند بودم تا به کشور و مردم بیشتر کمک کنم! حالا وقتی یک موضوعی همانند کرونا بوجود می آید و نیاز کشور را می بینم با خود فکر می کنم 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 و بیماری می شدند چرا که اگر لیاقت ندارید نباید پستی را اشغال کنید!

بقول شهید مصطفی چمران:

می گویند تقوا از تخصص لازم تر است، آن را می پذیرم. اما می گویم آن کس که تخصص ندارد و کاری را می پذیرد، بی تقواست.

۲- پشته‌واره فناوری داخلی

تضمین خرید داخلی تجهیزات پزشکی می‌تواند برای توسعه صنعت یک کشور، حفظ و توسعه پشته‌واره فناوری داخلی در این حوزه در بین کشورهای دیگر در جهان مفید واقع شود. تا جاییکه با تأمین تجهیزات پزشکی داخلی، هر کشوری قادر خواهد بود به صورت مستقل در تحقق پیشرفت‌های فناورانه در حوزه سلامت و پزشکی در آن کشور تلاش پرثمر کند و منابع بیشتری را برای تحقیق و توسعه در داخل کشور در صنعت سلامت بطور موثرتر بکار ببرد.



می‌دانید دوست خوبم بنظر اندیشه‌های یک فرد در تولید داخلی محصول تجهیزات پزشکی می‌تواند حتی حیات یک کشور را مورد تعالی قرار دهد. برای مثال می‌توانم بگویم که، هدف گذاری‌های درست در زندگی انسان برای رسیدن به موفقیت بسیار مهم و کار گشا است و می‌تواند مسیری زیبا برای زندگی شما ترسیم نماید. سالها پیش که بعنوان مشاور دکتر حمید درخشانی در شرکت سوپا در حال رفت و آمد بودم؛ اولین بار که با آقای مهندس جوانشیر آشنا شدم، در قسمت شمالی محوطه کارخانه سوپا در بدو ورودشان به سوپا، دفتری را به او

اختصاص داده بودند و ایشان دائم در حال یادداشت برداری از ساختار شرکت سوپا و تحقیق در مورد نیازها و خواسته های خطوط تولید تجهیزات پزشکی کارخانه بود. شاید کمتر کسی بداند که آقای مهندس جوانشیر از حدود سالهای ۱۳۷۲ که بعد از استادی در دانشگاه علم و صنعت تهران به سوپا آمده بود؛ تا به امروز بعد از گذشت سی سال تمامی امور مربوط به کارخانه را بعنوان یک مدیر کارخانه با دقت بالا و بسیار دلسوزانه هدایت می کرد. هر وقت که با ایشان جلسه داشتم او بعنوان یک استاد حرفه ای با تمام تجربه های خود آماده شنیدن و یادگیری بود چرا که می دانست نیاز به یادگیری در هر زمانی بصورت مستمر باید انجام گیرد.

آیا از دید شما دوست خوبم این پشتوانه فناوری در حوزه تولید تجهیزات پزشکی در کشور عزیزمان ایران قابل تقدیر نیست؟!



۳- حفظ ارز

یکی دیگر از دلایل لزوم تضمین خرید داخلی تجهیزات پزشکی از نگاه دولت ها، حفظ ارز و منابع داخلی مالی یک کشور می باشد.



با تأمین نیازهای تجهیزات پزشکی در داخل کشور، می توان از خروج ارزهای زیاد در قالب واردات تجهیزات پزشکی از کشورهای دیگر جلوگیری نمود. این امر می تواند منجر به عدم فشار ارزی در یک کشور شود و منابع مالی را برای سایر نیازهای اقتصادی در دسترس دولت ها قرار دهد. همچنین صادرات تجهیزات پزشکی و ورود ارز صادراتی حاصل از صادرات کالا هم می تواند به توسعه پایدار یک کشور کمک کند.

۴- تحقق استقلال سیاسی و اجتماعی

تضمین خرید داخلی تجهیزات پزشکی از نگاه دولت ها می تواند در تحقق استقلال سیاسی و اجتماعی برای یک کشور نقش مهمی را داشته باشد.



با توانایی تأمین و خرید تجهیزات پزشکی داخلی، کشور می تواند به صورت مستقل در تقدم و رقابت با دیگر کشورها در حوزه سلامت و پزشکی شرکت نموده و مستقل از دیگران تصمیم گیری کند. و ادامه با تداوم این روند می تواند ثبات دیپلماسی اقتصادی خود را به رخ کشورهای جهان بکشد.

دوستان خوبیم؛ از دیدگاهم چنانکه از زاویه دید یک کشور و نگاه دولتی به سرمایه گذاری در تجهیزات پزشکی یک کشور نظاره کنیم؛ به طور کلی، تضمین خرید داخلی تجهیزات پزشکی می تواند باعث ایجاد استقلال، اعتماد و پایداری در سیستم بهداشت و درمان کشوری شود و به توسعه فناوری داخلی و حفظ منابع اقتصادی و ارزی آن کشور کمک کند. این اقدام می تواند نقش مهمی در رشد و توسعه پایدار صنعت تجهیزات پزشکی در یک کشور ایفا نماید.



تضمین خرید داخلی انواع تجهیزات پزشکی از نگاه سرمایه گذار

تضمین خرید داخلی تجهیزات پزشکی برای افراد و شرکت هایی که در این کسب و کار سرمایه گذاری و فعالیت می کنند، امتیازات و فواید متعددی را بنا به شرایط هر کشور دارد.



در کشور ما ایران هم سرمایه گذاران در حوزه تجهیزات پزشکی، می توانند از مزایای تضمین خرید داخلی سودی را حاصل نمایند.

در ادامه به برخی از این امتیازات بنابه نگاهم که مربوط به امتیازات این نوع از سرمایه گذاری ها است اشاره خواهیم کرد:

۱- استقلال و پایداری کسب و کار

با تضمین خرید داخلی تجهیزات پزشکی، کسب و کارهای مرتبط با این صنعت به استقلال و پایداری بیشتری دست پیدا خواهند کرد.



این امر به شرکت ها اجازه می‌دهد تا به طور مستقل و با اطمینان از تأمین نیازهای داخلی در اقتصاد کشور فعالیت تضمین شده ای را داشته باشند. این موضوع در مقابل تحریم‌ها، تغییرات قیمت ارز و عدم توانایی دولت ها در تأمین تجهیزات پزشکی خارجی مقاومت و استحکام بیشتری به کسب و کارهای داخلی خواهد بخشید. نمونه بارز این موضوع در زمان بروز بیماری های همه گیر در ایران و جهان قابل مشاهده بود.

۲- رشد و توسعه صنعت داخلی

تضمین خرید داخلی تجهیزات پزشکی و مراقبت های بهداشتی، به صنعت داخلی این کمک را می کند تا رشد و توسعه بیشتری را در آینده برای جامعه داشته باشند.



این موضوع باعث تقویت آموزش و پژوهش های داخلی، اشتغال زایی، ارتقاء کیفیت و کاهش وابستگی به تجهیزات پزشکی و تجهیزات سلامتی خارجی می شود.

بنابراین، فرصت های جدید شغلی و اقتصادی برای افرادی که در صنعت سلامت فعالیت می کنند، ایجاد می گردد. که می تواند باعث رشد و توسعه صنعت داخلی و همچنین شکوفایی مالی و توسعه صنعتی پایدار برای سرمایه گذار باشد.

۳- افزایش تولید و ارزش افزوده

تولید و عرضه انواع تجهیزات پزشکی و تجهیزات مراقبت های بهداشتی داخلی منجر به افزایش تولید و ارزش افزوده بالاتر از این نوع کالاهای خاص در داخل کشور برای سرمایه گذار این بخش می گردد.



با افزایش تولیدات داخلی انواع تجهیزات پزشکی، در ادامه با توسعه تولید داخلی میزان صادرات تجهیزات پزشکی نیز افزایش می یابد که می تواند به رشد اقتصادی و درآمدزایی بیشتر برای فعالان صنعت سلامت و درنهایت ارزآوری این صنعت برای او منجر شود. کسب ارزش افزوده بالا به تداوم یک سرمایه گذاری و توسعه یک تولید کمک نموده و ضمن کسب اعتبار برای فرد و ضمانت فروش بیشتر کالا برای یک جامعه سلامت می تواند تاثیرات مثبتی را برای فرد داشته باشد.

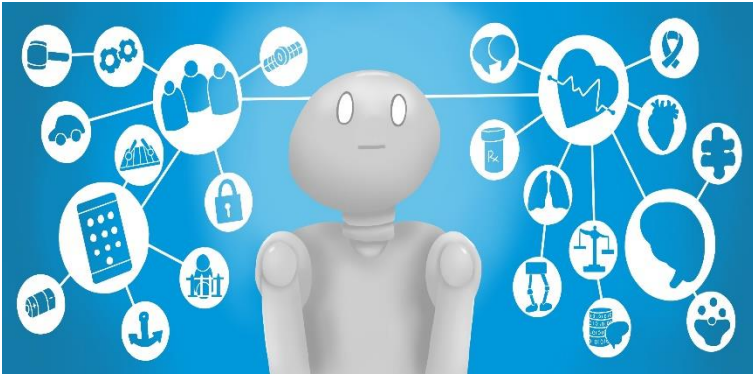
۴- توسعه فناوری و کارآفرینی

تضمین خرید داخلی تجهیزات پزشکی می‌تواند به توسعه فناوری و کارآفرینی در این حوزه کمک کند. با موجودیت تضمین خرید داخلی، فرصت‌های بیشتری برای توسعه و بهبود تجهیزات پزشکی و تجهیزات مراقبت‌های بهداشتی داخلی فراهم خواهد شد. این امر می‌تواند به تولید نوآوری‌های فنی و تکنولوژیک برای بهبود فرآیندهای درمانی و تشخیصی در جامعه کمک کند و کارآفرینان را به ایجاد کسب و کارهای پیشگام در این حوزه بیشتر ترغیب نماید. بطوریکه سرمایه‌گذار بجهت ضمانت خرید کالای خود در بازار از طرف مشتریان و تصمیم‌گیرندگان خرید، بتواند به توسعه یک صنعت و کسب ارزش‌های بیشتر معنوی و مادی برای سرمایه‌گذاری خود فعالیت مضاعفی را داشته باشد.



۵- ایجاد شهرت و اعتبار برای فعالان

فرآیند تضمین خرید داخلی تجهیزات پزشکی به فعالان این حوزه کمک می‌کند تا شهرت و اعتبار بیشتری را برای ارائه خدمات و تولیدات خود در جامعه صنعتی و پزشکی ایران کسب کنند.



اعتماد اجتماعی جامعه و اعتبار حکومتی در یک کشور به قابلیت‌ها و توانمندی‌های متخصصان و افراد فعال در حوزه صنعت و پزشکی در جامعه افزایش می‌یابد و این موضوع می‌تواند ضمن ایجاد انرژی‌های مثبت در جامعه به گسترش و تقویت فعالیت‌های کسب و کار این گروه در حوزه تولید و فروش انواع تجهیزات پزشکی و صنعت سلامت برای جامعه ایران، کمکی موثر، مستمر و کارا توأم با اطمینان درونی برای فرد را به ثمر برساند. همه این حس‌های خوب از یک فعالیت مثبت در زیر سایه نوآوری و تخصص در تجهیزات پزشکی دست یافتنی است.

جمع بندی اثرات مثبت تضمین خرید

پس حالا به طور کلی دانستیم که؛ تضمین خرید داخلی تجهیزات پزشکی و تجهیزات مراقبت های بهداشتی برای افرادی که در این صنعت فعالیت می کنند، صنعت تجهیزات پزشکی امتیازاتی خاص را فراهم می کند که شامل استقلال، رشد و توسعه صنعت داخلی، افزایش تولید و ارزش افزوده، توسعه فناوری و کارآفرینی، ایجاد شهرت و اعتبار و ایجاد فرصت های شغلی و اقتصادی پویا تر را به ارمغان می آورد. تا جاییکه فرد در سایه این نگاه درونی می تواند به توسعه کسب و کار خود بیشتر بیندیشد. و اهداف بزرگتری را برای خود ترسیم نماید.



دیگر مزایای سرمایه‌گذاری در صنعت تجهیزات پزشکی

به طور کلی، سرمایه‌گذاری در صنعت تجهیزات پزشکی دارای مزایا و امتیازات زیادی است. که بدان اشاره شد، اما تعداد دیگری از مزیت های سرمایه گذاری صنعت تجهیزات پزشکی از نگاهم برایتان بیان می نمایم.



۱- نزدیکی به بازار مصرف در هر استان که این موضوع در صورت تولید محصولات در استان های مختلف کشور محقق خواهد شد. و در پی این فعالیت، حمل و نقل تجهیزات پزشکی بین استانهای مختلف کمتر صورت می گیرد. و نهایت مصرف انرژی کمتر شده و آلودگی های زیست محیطی به سطح پایین تری در کشور خواهد رسید.

۲- امکان تولید انواع مختلف از تجهیزات پزشکی با تنوع بالا در فضای کوچک تولیدی نسبت به صنایع دیگر از مزیت های دیگر صنعت تولید تجهیزات پزشکی می باشد.



۳- استفاده از کمترین امکانات در یک کارخانه و بدست آوردن بیشترین بازده سرمایه گذاری نیز دیگر مزیت تولید تجهیزات پزشکی می باشد. که اهمیت خوبی برای سرمایه گذاران این بخش دارد.

۴- کسب دانش فنی در داخل کشور امکان پذیر است که این بهبود دانش فنی منجر به افزایش کیفیت تولیدات، توسعه فناوری‌های جدید و افزایش قابلیت رقابتی کشور در بازار جهانی می‌شود.

۵- ایجاد آرامش و امنیت در جامعه به جهت بالابردن سطح سلامت افراد در کشور از دیگر مزایای تولید تجهیزات پزشکی می باشد.

۶- چابکی در تولید انواع قطعات تجهیزات پزشکی در فضای کم و ایجاد آلودگی کمتر نسبت به صنایع دیگر هم از مزایای خاص صنعت تولید تجهیزات پزشکی به شمار می رود.



۷-بروز نمودن امکانات کارخانه در داخل کشور بدون نیاز به ورود دانش خارجی در حین تولید و توسعه محصولات فناورانه در این صنعت امکان پذیر است.

۸-کمک به اشتغال پایدار در هر شرایط در این صنعت قابل دستیابی است چرا که سرمایه‌گذاری در صنعت تجهیزات پزشکی امکان ایجاد اشتغال برای کارگران، مهندسان، محققان، تکنسین‌ها و سایر افراد مرتبط را فراهم می نماید. این اشتغال‌زایی ها می تواند به بهبود شرایط اقتصادی و اجتماعی جامعه ایران کمک نموده و فرآیند کم کردن بزهکاری را تسهیل کند و در ادامه به افزایش ثبات سیاسی و اجتماعی و پایداری اقتصاد تولید کشور کمک نماید.

۹-امکان دستیابی به سود بالاتر با سرمایه گذاری مناسب و زودبازده در محیط کنترل شده و قابل دسترس

۱۰-پیشرفت تکنولوژی در صنعت تجهیزات پزشکی باعث توسعه و پیشرفت تکنولوژی در حوزه‌های مختلف از جمله علوم پزشکی و مهندسی پزشکی می‌شود. که در نتیجه این بهبود تکنولوژی منجر به ارائه تجهیزات و فناوری‌های جدید،

دقیق تر و کارآمدتر در تشخیص، درمان و مراقبت از بیماران در مراکز درمانی و منزل می‌شود.



۱۱- اهمیت بالینی و انسان‌مداری در جامعه ایران چرا که در تجهیزات پزشکی در ارائه خدمات به بیماران و افزایش کیفیت مراقبت‌های بهداشتی و درمانی نقش بسزایی دارد. اهمیت بالینی و تمرکز بر بهبود سلامت و کیفیت زندگی بیماران و در نهایت جامعه ایران توسط تجهیزات پزشکی مناسب، از جمله مزایای مهم این صنعت به شمار می‌رود.

۱۲- دستیابی به بازارهای جهانی در جهت توسعه منطقی دیپلماسی اقتصادی از طریق تولید تجهیزات پزشکی امکان‌پذیر است؛ زیرا تجهیزات پزشکی قطبی از صادرات غیرنفتی در بسیاری از کشورهای پیشرفته جهان را تشکیل می‌دهد. و از طرفی با سرمایه‌گذاری و تولید محصولات پزشکی با کیفیت مطابق با استانداردهای جهانی و قابلیت رقابت در بازار جهانی، فرصت‌های صادرات به بازارهای جهانی زیر چتر فعالیت‌های فعالان این صنعت، بخوبی قابل دسترس خواهد بود.



۱۳- توسعه بخش‌های مرتبط با صنعت و جامعه ایران. چرا که سرمایه‌گذاری در صنعت تجهیزات پزشکی می‌تواند به توسعه بخش‌های مرتبط از جمله تحقیق و توسعه، آزمایشگاه‌ها، خدمات پشتیبانی و توزیع نظام مند منجر شود. این توسعه در بخش‌های مرتبط نقش مهمی در کمک به رشد و پیشرفت نظام بهداشتی و درمانی کشور دارد.



در نتیجه، سرمایه‌گذاری در صنعت تجهیزات پزشکی می‌تواند به توسعه فناوری و دانش فنی داخلی، توسعه بخش‌های مرتبط، ایجاد اشتغال، دستیابی به بازارهای جهانی، بهبود سطح آموزش و بهداشت، و ایجاد پایداری اقتصادی و اجتماعی کمک نماید.



فصل سوم: راه اندازی و توسعه کسب و کار در صنعت سلامت

تجهیزات پزشکی و تولید

به طور کلی، چنانکه در بخش قبل بدان اشاره شد؛ تولیدکننده‌های تجهیزات پزشکی نقش بسیار مهمی در اقتصاد یک کشور و جامعه دارند. آنها با ایجاد محصولات و خدمات جدید، به رشد و توسعه اقتصاد پایدار و سلامت جامعه ایران کمک می‌کنند.



زمانی که یک تولیدکننده تجهیزات پزشکی محصول جدیدی را به بازار عرضه می‌کند، این عمل باعث افزایش تنوع و انتخاب‌پذیری برای پزشکان و کادر درمان بمنظور درمان بهتر بیمار می‌شود. همچنین، این اقدام او باعث رقابت بین تولیدکنندگان محصولات مختلف تجهیزات پزشکی در حوزه سلامت در یک کشور می‌گردد که در نتیجه بهبود کیفیت و قیمت محصولات پزشکی در بازار مصرف را در پی خواهد داشت. به علاوه، تولیدکننده تجهیزات پزشکی با ایجاد شغل برای دیگران، به بهبود شرایط اقتصادی جامعه خود کمک می‌کند.



طبیعی است که زمانی که یک شرکت تولیدکننده در صنعت تجهیزات پزشکی محصولات بیشتری تولید می نماید، به همان نسبت نیاز به نیروی کار متخصص و غیرمتخصص بیشتری نیز پیدا می کند.

این به معنای ایجاد شغل و فرصت های کاری برای افراد دیگر در جامعه اقتصادی ایران است. این شغل ها بخودی خود نیز تأثیر مستقیمی بر روی رفاه و اقتصاد و در نهایت سلامت جامعه دارند، زیرا با افزایش درآمد و اشتغال، تقاضا برای سایر کالاها و خدمات صنعتی نیز افزایش می یابد. و انسانها نیز از نظر سلامت جسمی و روانی به درجه بالاتری ارتقا پیدا خواهد نمود.



و باید در نظر بگیرید که در شغل های خدماتی این موضوع وجود ندارد. البته پزشک، آرایشگر و راننده ها و دیگر افراد که در شغل های خدماتی مشغول بکار هستند، نیز نقش مهمی در رشد جامعه دارند. آنها با ارائه خدمات خود به افراد، به بهبود شرایط زندگی و سلامتی جامعه کمک می کنند. اما در مقایسه با تولیدکنندگان، تأثیر آنها بر روی رشد اقتصادی در جامعه کمتر است. چرا که تولیدکنندگان با ایجاد محصولات جدید و افزایش تولید، میزان تولید ناخالص داخلی (GDP) یک کشور را افزایش می دهد و به رشد اقتصادی آن کشور کمک می کند.

راه اندازی و توسعه کار در زمینه تجهیزات پزشکی

بدون شک، راه‌اندازی و رشد و توسعه کسب و کار در حوزه تجهیزات پزشکی و بخصوص تولید محصولات مختلف پزشکی امری بسیار مهم و چالش برانگیز برای هر فرد و یا سازمانی خواهد بود.



از سالها پیش که در این زمینه فعالیتیم را آغاز نمودم تا به امروز، هر روز شاهد استقرار استاندارد های بین المللی و دستورالعمل های منطقه ای نوین تر و بیشتری در حوزه سلامت از طرف مراجع کیفی استانداردهای جهانی، وزارت بهداشت و درمان، وزارت صنعت، محیط زیست، وزارت کار و دیگر نهادهای قانونی داخلی و خارجی بخصوص در حوزه واردات، تولید و توزیع تجهیزات پزشکی و صادرات محصولات پزشکی بوده ام.

شناخت تمامی این قوانین و اطلاع کامل از آنها در ایجاد یک کسب و کار نو اهمیت فراوان دارد. در اینجا است که سرمایه گذار باید این موارد را بصورت دقیق و کامل مدنظر کسب و کار خود قرار دهد، تا بتواند بهتر برنامه ریزی نموده و برای اجرای یک پروژه و در نهایت هدایت کامل را بدست گیرد.

پس عملاً می بینیم که؛ روند ایجاد یک کسب و کار نیازمند داشتن اطلاعات کامل و دقیق و کاملاً اجرایی در آن حوزه است.



برای آشنایی بیشتر شما دوستان خوبم ترجیح می دهم در ادامه، به برخی از اصول کلیدی که مدنظر یک کارآفرین این حوزه می باشد بپردازم؛ تا با مدنظر گرفتن این اصول افراد مستعد به تولید بتوانند راه بهتری را برای آینده کسب و کار خود انتخاب نمایند.

البته بنظرم برای کم کردن هزینه های دوباره کاری در سازمان و عدم رسیدن به بن بست در اجرای پروژه های تجهیزات پزشکی، وجود یک مشاوره خبره و کارآزموده در کنار هر پروژه احساس می شود.

۱- انتخاب بازار هدف

در ابتدا باید گفت که وقتی شروع به یک کاری می کنیم هدفی برای خود داشته ایم که می خواهیم آنرا عملی کنیم، در اینجا انتخاب بازار هدف برای فروش محصول نقش به سزایی در موفقیت کسب و کار شما خواهد داشت.



پس بهتر است پیش از هر اقدامی، بازار هدف خود برای فروش کالای تجهیزات پزشکی مدنظرمان را به دقت مطالعه، بررسی و تحلیل و در نهایت انتخاب کنید. پرسش هایی مانند "کدام بخش از صنعت پزشکی بیشترین نیاز به تجهیزات دارد؟" و "آیا نیاز به تجهیزات جدید در بازار وجود دارد؟" می توانند راهنمای مناسبی برای انتخاب بازار هدف فروش تجهیزات پزشکی برای سازمان شما باشند.

همچنین شما می توانید بازار های هدف را بصورت منطقه ای و استانی، بنا به تخصص های پزشکی، یا بنا به مکان مصرف (بیمارستان، مطب، درمانگاه، آزمایشگاه) و همچنین بنا به دامنه استفاده برای کاربران (تجهیزات پزشکی خانگی، تجهیزات پزشکی فردی) و یا بنا به دیدگاه های موثر دیگر تقسیم بندی، بررسی و تحلیل نمایید.

برای بررسی دقیق تر در مورد بازار هدف بهتر است این موضوع را بیشتر، دقیق تر و کامل تر مدنظر قرار دهیم. چرا که بازار هدف برای ایجاد کسب و کار در حوزه تجهیزات پزشکی بسیار گسترده و متنوع و با اهمیت است.



برای کسب آگاهی بیشتر شما عزیزان در ادامه چند بازار هدف مشترک را بنا به تجربیاتم در حوزه تجهیزات پزشکی و بخصوص تجهیزات پزشکی یکبارمصرف تولیدی برای شما ذکر می‌کنم.

فقط توجه فرمایید این مواردی که بدان اشاره خواهم نمود، نمونه ای از بازار هدف شما را می تواند تشکیل دهد. و تمامی بازار هدف شما را در بر نمی گیرد. بلکه شما می توانید از دیدگاه خود بصورت گسترده تر و یا جزیی تر به شبکه سلامت و بازار هدف خود نگاه کنید.

بیمارستان‌ها و مراکز درمانی بعنوان بازار هدف

بیمارستان‌ها و مراکز درمانی یکی از بازارهای هدف اصلی برای عرضه تولیدات تجهیزات پزشکی و آزمایشگاهی هستند. در بیمارستان‌ها تجهیزات پزشکی مورد نیاز برای تشخیص، درمان، پیشگیری و مراقبت از بیماران بصورت گسترده‌ای مورد استفاده قرار می‌گیرد.



این بازارهای بیمارستانی شامل بخش‌هایی مانند بخش تشخیص، بخش جراحی، بخش اورژانس، بخش تصویربرداری، بخش آزمایشگاهی، بخش بستری و غیره بنا به نوع بیمارستان و تخصص مربوطه مرکز درمانی است.

هم اکنون بنا به آمار رسمی "وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی" حدود یک هزار و یکصد بیمارستان عمومی، تخصصی در کل ایران وجود دارد، که در حدود هفتاد درصد از این بیمارستان‌ها متعلق به "وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی" می‌باشد و بقیه در اختیار سازمان تامین اجتماعی، نیروهای مسلح، خیریه‌ها و بخش خصوصی حوزه سلامت قرار دارد.



وجود دویست و چهل هزار تخت بیمارستانی در این بیمارستان ها نشانگر ظرفیت بالای مصرف تجهیزات پزشکی در بیمارستان های کشور می باشد. که می تواند آمار تقریبی از مصرف تجهیزات پزشکی را در ایران مشخص کند.



مراکز تحقیقاتی و آموزشی بعنوان بازار هدف

مراکز تحقیقاتی و آموزشی کشور، از جمله دانشگاه‌ها و مؤسسات تحقیقاتی دولتی، خصوصی و غیر دولتی، عموماً به انواع مختلف تجهیزات پزشکی نیاز دارند. این بازار هدف به عنوان یک مشتری ثابت و بلندمدت می‌تواند پتانسیل بالایی برای کسب و کار در حوزه تولید انواع تجهیزات پزشکی یکبار مصرف و دستگاهی برای سازمان شما بشمار رود. حضور مستمر شما در کنار اساتید و محققان این بخش می‌تواند به تعیین نیازهای این عزیزان و رفع نیازهای آنها کمک نماید بشرط آنکه در زمان حضور در این مراکز درست بنگرید، درست گوش کنید، درست بررسی کنید و در نهایت نیازها را درست پیدا نمایید.



لازم به توضیح است که در حال حاضر در حدود هشتصد مرکز تحقیقاتی دانشگاهی در حوزه پزشکی در ایران فعالیت دارد. که کمتر مورد توجه کارآفرین‌های حوزه سلامت بعنوان بازار هدف سازمان خود بوده‌اند.

بازار نیاز در مراکز بهداشتی و درمانی مراقبت های اولیه بهداشتی

مراکز بهداشتی و درمانی در حوزه مراقبت های بهداشتی سلامت که بصورت خصوصی و دولتی اداره می شود یکی از بخش های مهم مصرف تجهیزات پزشکی و سلامت می باشند.

از جمله این مراکز به خانه های بهداشت دولتی روستایی و شهری، مطب های خصوصی، کلینیک ها و مراکز تشخیصی، دندانپزشکی ها می توان اشاره نمود که بازار مهمی برای تجهیزات پزشکی بشمار می روند. افزایش تقاضا برای خدمات بهداشتی و درمانی خصوصی، این بازار را به یک فرصت مناسب و خوب با پتانسیل بالا برای کسب و کار حوزه تجهیزات پزشکی، دندانپزشکی و آزمایشگاهی تبدیل کرده است.



جالب است بدانید که هم اکنون در کشور ایران در حدود سی هزار مرکز ارائه خدمات مراقبت های اولیه بهداشتی وجود دارد؛ که این مراکز شامل مراکز خدمات جامع سلامت، پایگاه های سلامت ، خانه های بهداشت، پایگاه های مراقبت بهداشتی مرزی می شود.

پزشکان و پزشکان متخصص بعنوان بازار هدف

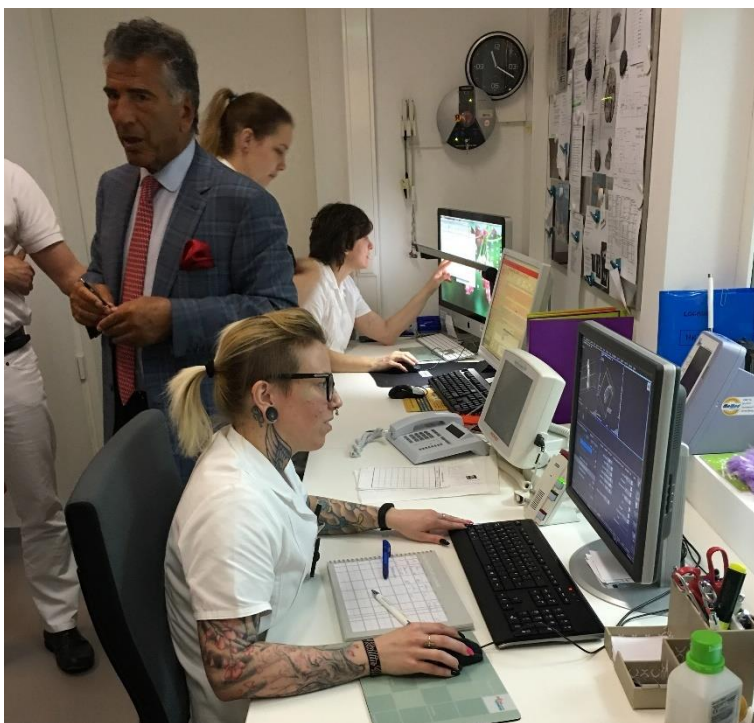
پزشکان یکی از مهمترین مشتریان برای کسب و کارهای تجهیزات پزشکی هستند. آنها به طور مستقیم از تجهیزات برای تشخیص، درمان و مراقبت از بیماران خود استفاده می‌کنند. همچنین، پزشکان متخصص که در حوزه‌های مختلفی فعالیت می‌کنند، به تجهیزات تخصصی پزشکی نیاز دارند.



معمولاً فروش محصولات پزشکی برای این متخصصین از طریق بازاریابی حضوری، بازاریابی دیجیتال، صنوف مرتبط با توزیع کالاهای تجهیزات پزشکی بصورت استانی و منطقه‌ای امکان پذیر است. و البته باید توجه شود که در مواردی نیازهای درمانی در استفاده از تجهیزات پزشکی جدید را پزشکان نمی‌دانند و شما هستید که باید این شناخت را برای آنها ایجاد کنید.

شرکت‌های فناوری و نوآوری بعنوان بازار هدف

شرکت‌های فناوری و نوآوری که به تولید و توسعه تجهیزات پزشکی می‌پردازند، به عنوان بازار هدفی برای تجهیزات پزشکی در نظر گرفته می‌شوند. این شرکت‌ها و موسسات نیازمند تجهیزات پیشرفته و کارآمد در حوزه تجهیزات پزشکی برای تحقیق و توسعه محصولات خاص خود در بازار هدف شان هستند.



شما می توانید با اجرای جلسات مشترک و بررسی های دقیق، نیازهای این مراکز و شرکت ها را برآورده نمایید. و بازار هدف خود را جهت راه اندازی کسب و کارتان از میان این مراکز انتخاب کنید.

بازار صادرات

صادرات تجهیزات پزشکی نیز یک بازار بسیار مهم و تاثیرگذار و در عین حال پیچیده در این صنعت به شمار می رود. کشورهایی که به مصرف تجهیزات پزشکی وابستگی زیادی دارند یا پیشرفت قابل توجهی در بخش بهداشت و درمان خود داشته‌اند، می‌توانند بازار خوبی برای سازمان شما باشند.



چنانکه قبلاً هم اشاره شد کشور ایران در منطقه خاورمیانه واقع شده است و بیشترین مصرف تجهیزات پزشکی در جهان مربوط به منطقه خاورمیانه می باشد. همچنین کشورهای همسایه ایران عمدتاً مصرف کننده های بزرگ کالاهای تجهیزات پزشکی در جهان هستند.

برای مثال در مورد وضعیت مصرف تجهیزات پزشکی کشور عراق که یکی از کشورهای همسایه ایران بشمار می رود، می توان گفت که وضعیت تولید و مصرف تجهیزات پزشکی در عراق متأثر از شرایط سیاسی و اقتصادی این کشور است.



کشور عراق بر اساس آمارهای اخیر منتشر شده جهانی، به عنوان یکی از کشورهایی با بالاترین نرخ مرگ و میر در منطقه خاورمیانه شناخته می‌شود. این وضعیت متأسفانه ناشی از جنگ، تحریم‌ها و ناکارآمدی سیستم بهداشت عمومی در این کشور می‌باشد.



بخش تولید تجهیزات پزشکی در عراق نیز تحت تأثیر قرار گرفته است. عراق با بازاری با حجم پنج میلیارد دلار سهم زیادی از بودجه خود را صرف خرید تجهیزات پزشکی می‌کند. با این حال می‌دانیم که بسیاری از کارخانجات تولید تجهیزات پزشکی در دوران جنگ تخریب شده و همچنین به دلیل تحریم‌ها، ناکارآمدی

سیستم صنعتی و نبود فناوری مورد نیاز، تولید محدود شده است. بنابراین، عراق برای تأمین نیازهای خود به تجهیزات پزشکی، بسیار وابسته به واردات است.

در حال حاضر مصرف تجهیزات پزشکی در عراق نیز بسیار بالاست. اما به دلیل محدودیت‌های مالی و اقتصادی، دولت عراق نمی‌تواند به طور کامل نیازهای خود را تأمین کند. این موضوع باعث شده است که بسیاری از افراد عراقی به دنبال درمان در خارج از کشور باشند و هزینه‌های زیادی را برای درمان در کشورهای دیگر پرداخت کنند.



به طور کلی، وضعیت تولید و مصرف تجهیزات پزشکی در عراق نسبت به سایر کشورهای منطقه نامطلوب است. اما با توجه به تلاش‌های دولت عراق برای بهبود سیستم بهداشت عمومی و جلوگیری از وابستگی به واردات، امیدوارم که در آینده نزدیک وضعیت بهبود یابد. اما با این حال این کشور برای صادرات تجهیزات پزشکی از طرف کشور ایران مساعد تجارت است.

البته بجز کشور عراق، کشورهایی مانند افغانستان و همچنین کشورهای آسیای میانه که در همسایگی کشور ایران قرار دارند هم، نیاز به تجهیزات پزشکی در آنها احساس می‌شود. و این فرصتی مناسبی برای توسعه تولید تجهیزات پزشکی و صادرات به این کشورها از طریق کشور ایران است.

نیروی انسانی و آموزش بعنوان بازار هدف در یک کسب و کار

تمامی موسسات آموزشی خصوصی و دولتی مبتدی، تخصصی و فوق تخصصی فعال در ایران که در ارتباط با انواع آموزش های کاربردی رشته مختلف پزشکی و یا مهندسی پزشکی مشغول به کار هستند و همچنین مراکز آموزش کادر درمان، مدارس و موسسات آموزشی پرستاری و مراقبت های بهداشتی، دانشگاه ها و پژوهشگاه های خصوصی و دولتی مرتبط با صنعت پزشکی که در زمینه انواع تجهیزات پزشکی دستگاهی، آموزشی و یکبارمصرف فعالیت می کنند، نیازمند تامین تجهیزات پزشکی خود از شرکت ها هستند، تا دوره های آموزشی و آموزش عملی خود را به خوبی در مراکز آموزشی شان ارائه نمایند.



برای مثال استفاده از البسه های پزشکی و تجهیزات مرتبط با آموزش هم اکنون توسط تعدادی از شرکت های تولیدی در ایران برای این موسسات و بخش های آموزشی تولید و عرضه می شود.

شرکت هایی از این نوع محصولات و تجهیزات خاص که را برای آموزش نیروی انسانی در رشته های مهندسی و پزشکی تولید می کنند، در کشور ایران کمتر فعال هستند.

البته یکی از معروف ترین شرکت های فعال قدیمی در کشور ایران که در این زمینه فعالیت دارد، "شرکت صنایع آموزشی" می باشد؛ که نزدیک به پنجاه سال است که تولیدکننده تعدادی از این تجهیزات آموزشی برای مراکز آموزش در کشور است.



نام تعدادی از این تجهیزات خاص آموزشی که کاربردهای مختلفی نیز دارند، عبارتند از:

انواع میکروسکوپ، دستگاه های سنجش فشار خون، دستگاه های سنجش اکسیژن، دستگاه اندازه گیری دمای بدن، دستگاه اندازه گیری ضربان قلب، دستگاه اندازه گیری سطح قند خون، انواع دستگاه های اولتراسوند با کاربردهای مختلف، دستگاه های تصویربرداری، دستگاه های شبیه ساز جراحی، مدل های آموزشی اعضای بدن، ماکت های آموزشی آناتومی انسان، دستگاه های آزمون تجهیزات پزشکی و غیره.

بهداشت و درمان در خانه بعنوان بازار هدف در یک کسب و کار

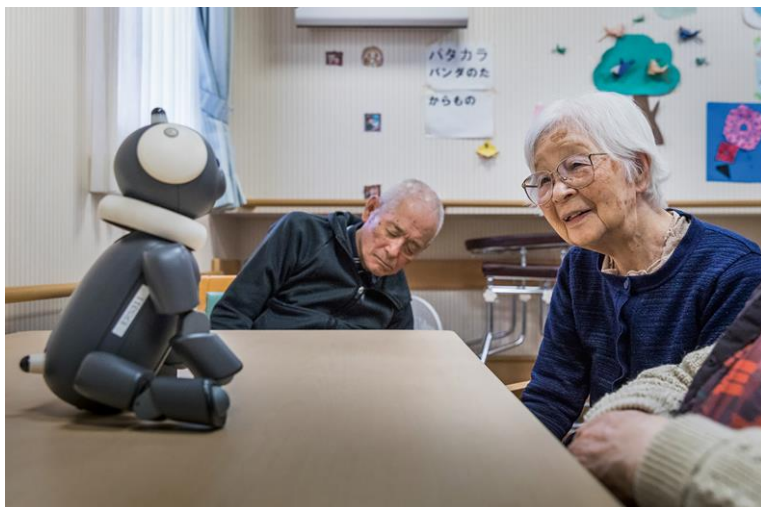
با توسعه خدمات بهداشت و درمان و مراقبت های پزشکی در خانه، تجهیزات پزشکی خانگی مورد نیاز برای پیشگیری بیماری ها و مراقبت از بیماران و ارائه خدمات بهداشتی در خانه مورد استفاده قرار می گیرند. که بخش مهم و تاثیرگذاری از صنعت تجهیزات پزشکی را شامل می شود.



از جمله این تجهیزات می توان به دستگاه های اکسیژن سازخانگی، دستگاه دیالیزخانگی، دستگاه تنفس مصنوعی، دستگاه اندازه گیری فشار خون، پمپ درد، ترازوی پزشکی، دستگاه های بخور، دستگاه های تست قند خون، دستگاه های اندازه گیری سطح اکسیژن، دستگاه های کنترل علائم حیاتی، دستگاه های هوشمند مراقبت از بیمار، ربات های نگهداری از بیمار، تجهیزات کمک توانبخشی خانگی، دستگاه های ارائه خدمات برای سالمندان، دستگاه های هشداردهنده وضعیت جسمانی بیمار و دستگاه های حفاظتی خاص برای بیماران اشاره نمود.

بازار هدف برای صنعت مراقبت از سالمندان و نظام سلامت

با افزایش جمعیت سالمند و نیاز به مراقبت و خدمات پزشکی برای آنها، تجهیزات پزشکی در صنعت مراقبت از سالمندان و نظام سلامت سهم بسیار مهمی را به خود اختصاص داده است.



این تجهیزات پزشکی بصورت فردی و یا در محیط آسایشگاه ها، منزل و مراکز خدماتی خاص کاربرد دارد. از جمله این تجهیزات پزشکی می توان انواع زیراندازهای یکبار مصرف، انواع پوشک های بزرگسال، جلیقه های بالابر، تجهیزات جابجایی بیمار، تخت بستری، ویلچر، انواع واکر، انواع عصا، انواع رباتهای هوشمند، دستگاه های هشداردهند، دستگاه های کنترل سلامتی از راه دور و دیگر تجهیزات پزشکی کاربردی اشاره نمود.

صنعت آرایش و زیبایی بعنوان بازار هدف در یک کسب و کار

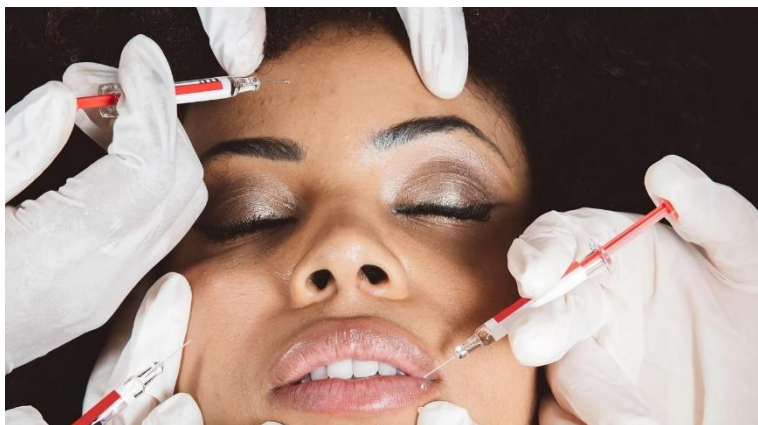
انواع تجهیزات پزشکی دستگاهی و تجهیزات یکبارمصرف مورد استفاده در صنعت زیبایی که می تواند شامل: انواع دستگاه ها و تجهیزات مراقبت از پوست و مو، دستگاه های لیزرهای پوستی، دستگاه های زیبایی و تجهیزات تناسب اندام و مرتبط با صنعت آرایش و زیبایی باشد، نیز بازار هدفی مناسب برای تولیدکنندگان و توزیع کنندگان در صنعت تجهیزات پزشکی هستند.

در این حوزه متنوع و پولساز که در جهان هر روز در حال توسعه و پیشرفت و عرضه نوآوری است، توانسته بخش بسیار مهمی از صنعت تولید تجهیزات سلامت را به خود اختصاص دهد.



بازار تجهیزات پزشکی حوزه آرایش و زیبایی بخصوص پوست و مو بطور معمول شامل تجهیزات و دستگاه هایی است که برای بهبود ظاهر و زیبایی صورت و بدن انسان مورد استفاده دارد.

استفاده از تجهیزات این صنعت در جهان امروز دیگر متعلق به بانوان نیست بلکه آقایان نیز در مراکز زیبایی بسیار حضور فعالی دارند و از تجهیزات و امکانات آن برای پوست و موی خود بهره مند می شوند.

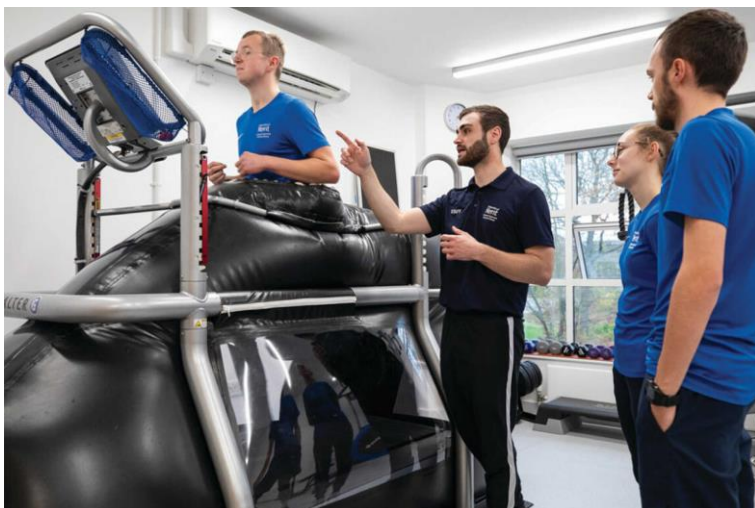


این تجهیزات شامل محصولات پزشکی در راستای مراقبت از پوست، مو، ناخن، صورت و بدن هم می باشند. چنانکه اشاره شد، در این بازار، تجهیزات پزشکی مختلفی مانند دستگاه‌های لیزر برای از بین بردن موهای زائد، دستگاه‌های رنگ برداری پوست، دستگاه‌های جوانسازی پوست و دستگاه‌های لیفت صورت و بدن وجود دارد. همچنین، تجهیزات پزشکی برای انجام عملیات زیبایی نظیر جراحی پلاستیک و لیپوساکشن نیز در این بازار قابل یافت است. این تجهیزات به صورت حرفه‌ای در مراکز زیبایی و کلینیک‌های زیبایی استفاده می‌شوند و دارای استانداردهای بهداشتی و ایمنی بالا هستند.

با توجه به رشد روزافزون صنعت آرایش و زیبایی، بازار تجهیزات پزشکی حوزه آرایش و زیبایی نیز در حال گسترش مستمر می باشد بطوری که این بازار توانسته بخش زیادی از سرمایه های کشورها را در خود جای دهد و هر روز در حال تنوع در ارائه محصولات جدیدتر با فناوری نو است.

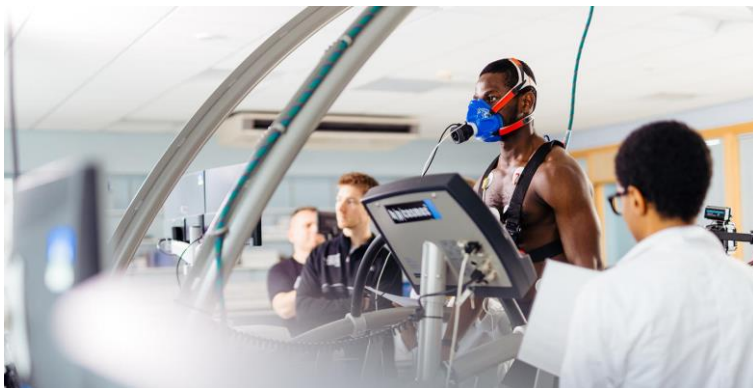
صنعت ورزش و توانبخشی بعنوان بازار هدف در یک کسب و کار

تجهیزات پزشکی مورد استفاده در صنعت ورزش، توانبخشی و بازسازی نواحی مختلف بدن انسان در طول فرآیند تمرین و بازیابی حرفه‌ای و نیمه حرفه‌ای مورد استفاده در صنعت پزشکی و ورزشی قرار می‌گیرد.



تجهیزات پزشکی توانبخشی شامل دستگاه‌ها و تجهیزاتی است که برای بهبود و بازسازی عملکرد بدن پس از بروز صدمات، بیماری‌ها یا عمل جراحی استفاده می‌شوند. این تجهیزات به صورت حرفه‌ای در مراکز توانبخشی، بیمارستان‌ها و کلینیک‌های توانبخشی و یا مراکز ورزشی استفاده می‌شوند.

تجهیزات پزشکی توانبخشی شامل دستگاه‌های فیزیوتراپی مانند دستگاه‌های الکتروتراپی، دستگاه‌های لیزر درمانی، دستگاه‌های تمرین عضلات و مفاصل و دستگاه‌های ماساژ است.



همچنین، تجهیزات پروتز و اورتز شامل پروتزهای اندامهای مصنوعی، اورتزهای کمکی برای استحکام بخشیدن به عضلات و استفاده از بریس های مختلف برای اعضای ضعیف بدن شامل انواع پشتیبانهای تخصصی، اسپیکرها و اورتزهای مختلف می باشد.

این تجهیزات با هدف بهبود عملکرد حرکتی، کاهش درد و التهاب، افزایش قدرت عضلات و بازگشت به فعالیت‌های روزمره برای افرادی که درگیر صدمات یا بیماری‌های مزمن هستند، استفاده می‌شوند. تجهیزات پزشکی توانبخشی نیز همانند تجهیزات پزشکی حوزه آرایش و زیبایی دارای استانداردهای بهداشتی و ایمنی بالا هستند و برای استفاده در محیط‌های پزشکی مناسب می باشند. البته در سال های اخیر نوعی از این تجهیزات نیز به بازار آمده است که برای افزایش توانمندی انسان کاربرد دارد. این تجهیزات نیز بنوعی اسکلت های بیرونی انسان در مواجهه با کارهای سخت در محیط های سخت را شامل می شود. از جمله این تجهیزات می توان به اسکلت های بیرونی تقویت کننده نیروی عضلات برای استفاده کادر درمان بمنظور جابجایی بیمار، اسکلت های بیرونی کمک کننده برای نشستن و ایستادن بهتر و راحت تر کادر درمان در زمان های طولانی اشاره نمود.

مراکز استاندارد و آزمون بعنوان بازار هدف

در بخش سلامت در هر کشوری مراکز وجود دارند که بر انجام درست رعایت استانداردهای جهانی و منطقه ای بر تولید و عرضه کالاهای سلامت نظارت دارند این سازمان ها در درون خود نیازهایی دارند که می توان نیازهای آنها را بعنوان یک بازار هدف تعریف نمود.



از جمله نیازهای این مراکز استاندارد، آزمایشگاهی و سلامت می توان به دستگاه های انجام آزمون های کیفی بر روی محصولات تجهیزات پزشکی، دستگاه های اندازه گیری شاخص های دما فشار رطوبت، دستگاه های آزمایشگاهی، دستگاه های اندازه گیری میزان باقیمانده گاز اتیلن اکساید، تجهیزات مصرفی آزمون، تجهیزات تعیین طول عمر محصولات، تجهیزات رعایت ایمنی شخصی، تجهیزات کنترل سلامتی با مواد خطرناک، تجهیزات بررسی شاخص های اندازه گیری، تجهیزات یکبارمصرف اشاره نمود.

صنایع تولیدی و صنعتی

یکی از بازارهای هدف دیگر در زمینه تجهیزات پزشکی کارخانه ها و مراکز تولید صنعتی کالاهای هستند. تجهیزات پزشکی در صنایع تولیدی و کارخانه ها نیز کاربرد دارند. به عنوان مثال، در بخش ایمنی و بهداشت کارگران، تجهیزات پزشکی مانند دستکش های ضد عفونی، ماسک های پزشکی، عینک های ایمنی و لباس های محافظ استفاده می شوند. این تجهیزات به کارگران کمک می کنند تا از صدمات و بیماری های مرتبط با فرآیندهای تولید جلوگیری کنند.



علاوه بر این، در صنایع شیمیایی و داروسازی نیز تجهیزات پزشکی مورد استفاده قرار می گیرند. برای مثال، دستکش های گاوآندرمی و ماسک های فیلتر دار مخصوص برای حفاظت از کارکنان شرکت های تولیدی در برابر مواد شیمیایی و انواع گازهای خطرناک استفاده می شوند. همچنین در صنعت داروسازی، دستگاه های تولید و بسته بندی داروها نیز به تجهیزات پزشکی شخصی در جهت تولید بهتر دارو نیاز دارند.

حتی در صنایع غذایی نیز تجهیزات پزشکی مورد استفاده قرار می گیرند. به عنوان مثال، در بخش تولید و بسته بندی مواد غذایی، دستکش های مخصوص با قابلیت

ضد عفونی و ماسک‌های پزشکی خاص بنا به نوع کاربرد، برای حفظ بهداشت و کیفیت محصولات خروجی از کارخانه مواد غذایی استفاده می‌شوند.

همچنین، در انواع دستگاه‌های سانتریفیوژ و فیلتراسیون برای تصفیه و ضد عفونی کردن مواد غذایی و دیگر ماشین آلات مربوطه در این صنعت نیز از تجهیزات پزشکی استفاده می‌کنند.



به طور کلی، تجهیزات پزشکی در صنایع تولیدی و کارخانه‌ها برای حفظ بهداشت و ایمنی کارکنان، کاهش خطرات مرتبط با انجام و نظارت بر فرآیندهای تولید و حفظ کیفیت محصولات تولیدی در کارخانه مختلف از جمله صنایع غذایی استفاده می‌شوند .



از طریق بررسی نیازها و کشش‌های بازار، می‌توانید بازارهای خارجی و بیشتری برای تجهیزات پزشکی شناسایی کنید. همچنین، می‌توانید با استفاده از منابع و مراکز صنعتی بروکری تخصصی به دنبال بازارهای جدید برای فروش و صادرات تجهیزات پزشکی باشیم.



باید توجه داشت که این لیست تنها نمونه‌ای از بازارهای هدف در صنعت تجهیزات پزشکی می‌باشد و هر کسب و کار می‌تواند با بررسی دقیق نیازها و مشکلات خاص صنعت پزشکی، راه‌اندازی کسب و کار خود و بازارهای هدف خود را بصورت دقیق تعیین کند.

همیشه برای شروع یک کسب و کار در زمینه صنعت تجهیزات پزشکی از دیدگاهم نیاز به تحقیق و پژوهش مناسب و مشورت با متخصصان در این زمینه اصل یک تحقیق را شامل می شود.



تمامی این فرآیند ها برای رسیدن به بازارهای هدف و بهبود بخشیدن و به تمام ظرفیت هایی که با آنها سر و کار دارید می تواند موثر باشد. بشرطی که درست و حساب شده، هدف گذاری برای شروع یک کسب و کار در زمینه تجهیزات پزشکی داشته باشیم و واقعیت ها را بصورت دقیق بررسی کنیم. و در نهایت تصمیم درست و به موقعی را بگیریم.



۲- پژوهش و تحقیقات بازار برای راه اندازی و توسعه کار در زمینه تجهیزات پزشکی

بازار تجهیزات پزشکی بخاطر ساختار ویژه آن بسیار پویا است و تغییرات و نیازها با سرعت بالا در آن رخ می‌دهند. بنابراین، پژوهش و تحقیقات بازار یکی از اصول مهم در راه‌اندازی و رشد کسب و کار شما در زمینه تجهیزات پزشکی خواهد بود. همواره باید اطلاعات جدید در مورد روندهای اجرایی فعالیتهای این حوزه‌ها، چگونگی فعالیت رقبا، نیازهای جامعه هدف و تحولات بازار تجهیزات پزشکی را بدست آورید و بر اساس آن، با بررسی دقیق و تحلیل ورودی‌های این اطلاعات در ادامه استراتژی مناسب سازمان خود را طراحی کنید.

در این راه اولین قدم در پژوهش بازار صنعت تجهیزات پزشکی، شناخت نیازها و تقاضای بازار هدف برای شما است. برای این منظور، می‌توان با بررسی اطلاعات منتشر شده آماری از طریق مراکز دولتی و گزارش‌های موجود درباره نرخ رشد بازار مصرف محصول تجهیزات پزشکی، تغییرات و بروز رسانی اطلاعات پیرامون قوانین و مقررات مربوط به تولید، نگهداری و عرضه تجهیزات پزشکی، و همچنین تحلیل رقابت در صنعت سلامت، در ادامه به دست آوردن اطلاعات کلیدی و لازم را با توجه اهداف سازمان تان آغاز کنید.

بعد از شناخت نیازها و تقاضای بازار هدف برای سازمان تان، حالا شما می‌توانید با داشتن این اطلاعات مفید به تحلیل شکل درست رقابت در صنعت تولید و عرضه تجهیزات پزشکی را پیدا نموده و بررسی نهایی آنها بپردازید.

تمامی این تحلیل‌های مفید در سازمان شما می‌تواند شامل شاخص‌هایی مختلف تعیین‌کننده‌ای در جهت تفسیر و بررسی تحلیل‌های حیاتی باشد که در ادامه به معرفی تعدادی از آنها پرداخته‌ام:

الف - بررسی درست و دقیق رفتار و عملکرد رقبا شما در بازار و تاثیرات آنها بر بازار مصرف هدف سازمان شما و بررسی و سپس تحلیل خصوصیات عملکردی آنها در جهت رسیدن به ایده آل‌های فروش محصولات تجهیزات پزشکی تان بسیار موثر و کار خواهد بود. این بررسی‌ها می‌تواند شامل بررسی نیروی انسانی رقبای، بررسی مدیران رقبای، بررسی سیستم شایسته‌سالاری در سازمان رقیب، بررسی سیستم بازاریابی و فروش سازمان رقیب، بررسی نقاط قوت و ضعف رقبای در سیستم نقشه راه‌شان، روش‌های اعتماد سازی رقبای برای فروش کالا، بررسی سیستم جذب و وفادار نمودن جامعه مصرف در شبکه فروش رقبای اشاره نمود.

ب- بررسی و تحلیل فرصت‌ها و تهدیدها SWOT یا همان نقاط قوت، ضعف، فرصت‌ها و تهدیدهای سازمان تان که در نهایت بایستی بصورت دقیق از طرف سازمان شما بصورت کاملاً واقع‌بینانه و درست ترسیم گردد. و رد نهایت در مورد توجه، بررسی و در نقشه راه سازمان شما بکار گرفته شود.



ج-تحلیل PESTEL که شامل بررسی های سیاسی، اقتصادی، اجتماعی، فناوری و تکنولوژیکی، زیست محیطی و قانونی می باشد. به علاوه، شرکت ها از مدل پستل به عنوان ابزاری برای بررسی محیطی که در آن فعالیت می کنند، یا قصد دارند محصول، خدمات یا پروژه های را در آن شروع کنند، استفاده می کنند. این مدل دربرگیرنده عواملی است که خارج از کنترل سازمان قرار دارند و سازمان باید استراتژی هایی برای همزیستی با این عوامل اتخاذ نماید تا فرآینده عملیاتی اجرای پروژه کسب و کار شما بدرستی ترسیم شود.



ه-بررسی و تحلیل بر اساس پنج نیروی رقابتی "پورتر" که مبتنی بر مدلی است که پنج نیروی رقابتی که هر صنعت را شکل می‌دهند شناسایی و تجزیه و تحلیل می‌کند.

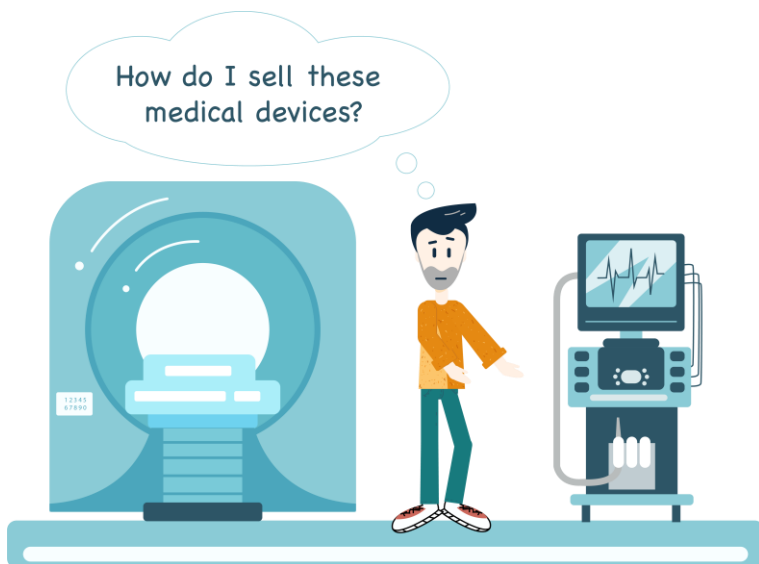


پنج نیروی رقابتی "پورتر" شامل تعداد و قدرت رقبای یک شرکت، شرکت‌های بالقوه جدید در بازار، تامین کنندگان، مشتریان و محصولات جایگزینی می باشد که بر سودآوری شرکت تأثیر می‌گذارند. تجزیه و تحلیل پنج نیرو می‌تواند برای هدایت استراتژی کسب و کار و نیز افزایش مزیت رقابتی آن‌ها به کار رود.

این تحلیل‌ها به کسب و کار حوزه تجهیزات پزشکی کمک می‌کنند تا بتوانند قدرت و مزیت رقابتی رقبای را شناسایی کنند، نقاط قوت و ضعف سازمان را بشناسند و استراتژی‌های مناسب برای رقابت در بازار هدف کسب و کار تجهیزات پزشکی را تعیین کنند.

پس از شناخت نیازها و تقاضای بازار و تحلیل رقابت در صنعت تجهیزات پزشکی، می‌توان به تحلیل توزیع کنندگان و در نهایت مشتریان پرداخت.

این تحلیل می‌تواند شامل شناسایی بازار هدف مصرف، تحلیل عمقی بیماران و یا مشتریان هدف، شناسایی نقاط قوت و ضعف مشتریان و تحلیل رفتار مشتریان و تصمیم گیرندگان خرید کالای تجهیزات پزشکی باشد.



این تحلیل‌ها به کسب و کار در حوزه صنعت سلامت کمک می‌کنند تا بهتر بفهمند که چه نوع تجهیزات پزشکی در بازار مورد نیاز جامعه سلامت است و چگونه می‌توانند نیازهای بیماران، مشتریان و تصمیم گیرندگان خرید را برآورده کنند.

در نهایت، باید بدانیم که طبق تجربه، پژوهش و تحقیقات بازار در ایجاد یک کسب و کار مفید در زمینه تجهیزات پزشکی در ایران می‌تواند به کسب و کار ما در این رشته کمک کند؛ تا روند رشد بازار را بتوانیم بدرستی و بصورت واقعی بررسی و تحلیل نماییم.



پژوهش‌های کاربردی در این عرصه، همچنین می‌توانند شامل بررسی دقیق در تغییرات قوانین و مقررات تولید، حمل، نگهداری، توزیع و مصرف کالای تجهیزات پزشکی، تحلیل روند رشد بازار در سالهای اولیه کسب و کار، و پیش‌بینی روند رشد بازار صنعت سلامت برای سالهای طولانی‌تر در آینده باشند.

و عملاً این اطلاعات به کسب و کار شما و بخصوص کسب و کارهای نوپا کمک می‌کنند تا استراتژی‌های مناسب‌تری برای رشد و توسعه و تداوم حیات در بازار تجهیزات پزشکی تعیین کنند.



تحقیقات در زمینه تولید و مصرف تجهیزات پزشکی بازار معمولاً از طریق میدانی یا به عبارتی حضور در مراکز درمانی، بررسی بازار توزیع، بررسی بازار مصرف بطور دقیق اتفاق می افتد.

و همچنین در مواردی با دریافت اطلاعات آماری از مراجع قانونی مانند مرکز آمار کشور، وزارت بهداشت و درمان، وزارت علوم و تحقیقات، وزارت صنعت، سازمان گمرک و دیگر وزارت خانه ها و سازمان ها امکان پذیر است.



۳-ارائه محصولات و خدمات با کیفیت

کیفیت محصول و تداوم آن اصلی است که نباید به فراموشی سپرده شود، لذا ارائه محصولات و خدمات مبتنی بر نیازهای واقعی مشتری با کیفیت قابل قبول در بازار هدف در زمینه تولید، نگهداری، حمل، عرضه و توزیع تجهیزات پزشکی از اهمیت بالایی برخوردار است. این صنعت به دلیل تأثیر مستقیم بر سلامت و زندگی افراد و بیماران جامعه، نیازمند رعایت دقیق و مستمر انواع استانداردهای محصول و کیفی بین المللی و منطقه ای تدوین شده بوده و نیازمند توجه بسیار بالا در تمامی مراحل تولید تا مصرف می باشد.



در ادامه جهت درک بهتر مطلب و آشنایی بیشتر شما دوستان خوبم به برخی از عوامل مهم و تاثیرگذار در ارائه محصولات و خدمات با کیفیت در زمینه تولید و فروش انواع تجهیزات پزشکی خواهیم پرداخت، تا در این بین بیشتر به عمق این کسب و کار وارد شویم.

الف- استفاده از مواد با کیفیت

تولید تجهیزات پزشکی و اهمیت آن باعث گردیده که استفاده از مواد با کیفیت و استانداردهای بالا در تولید تجهیزات پزشکی بسیار با اهمیت باشد. چرا که این مواد اولیه حتما باید دارای تأییدیه‌ها و گواهینامه‌های استاندارد لازم و مورد تایید مراکز تایید صلاحیت داخلی و خارجی باشند و تحت نظرات و انجام آزمون‌های مستمر واقع در مراکز تعیین شده از طرف وزارت بهداشت قرار گیرند.



چنانکه می دانید اغلب محصولات تجهیزات پزشکی تولیدی طبق استانداردهای جهانی حتما باید از گریدهای مدیکال مخصوص در نوع مواد اولیه تولید می گردد؛ تا سلامت بیماران و کاربران در مواجهه با آنها به مخاطره نیافتد.

سازگاری این محصولات در استفاده در درون بدن و یا در تماس با بدن انسان طبق استانداردهای خاصی تعریف شده است و سازمان های قانونی ناظر بایستی بدرستی و طبق دستورالعمل های تدوین شده، تولید این محصولات پزشکی را نظارت کنند.

ب- رعایت استانداردها و مقررات

چنانکه قبلاً هم اشاره نمودم، در صنعت تجهیزات پزشکی، رعایت استانداردها و دستورالعمل‌ها و مقررات تدوین شده بین‌المللی و منطقه‌ای بسیار مهم و برای سلامت بیمار و کاربر و همچنین کادر درمان حیاتی است.



در تولید و عرضه انواع محصولات بخش سلامت، تجهیزات پزشکی باید با استانداردهای بین‌المللی مانند استانداردهای FDA (اداره غذا و دارو آمریکا) و همچنین استانداردهای اتحادیه اروپا و نشان CE (علامتی برای تطابق با مقررات اتحادیه اروپا) و استانداردهای منطقه‌ای سازگاری کامل داشته باشند. تا مصرف‌کننده بتواند با اطمینان کامل از آنها استفاده نماید.

معمولاً برای انواع تجهیزات پزشکی بصورت جداگانه استانداردهایی توسط مراجع استاندارد بین‌المللی و یا موسسه استاندارد ایران تدوین شده که تولید تا فرآیند فروش و مصرف این کالاها در این استانداردها مشخص شده است.

ج-طراحی و فناوری نوآورانه

طراحی و فناوری نوآورانه در تولید تجهیزات پزشکی نیز جزو مواردی است که از اهمیت و توجه ویژه در این صنعت برخوردار بوده و باید مورد توجه شرکت هایی که در حوزه تولید و توزیع تجهیزات پزشکی برای شروع یک کسب و کار اقدام می نمایند، قرار گیرد تا پایه های ایجاد یک فرآیند اقتصادی بدرستی و با رعایت اصل نوآوری گذاشته شود.



بطور خلاصه باید گفت که: تجهیزات پزشکی تولیدی در کارخانه های جهان باید به گونه ای طراحی شوند که نیازهای پزشکان و بیماران و تصمیم گیرندگان خرید کالای تجهیزات پزشکی را بصورت مستمر و بنا به کاربرد محصول بهبود بخشند و هر روز بروز شده و به ارائه درمان های بهتر و کارآمدتر، آسان تر و نوین تر برای بیماران کمک نماید. این فرآیند باید مورد دقت هر سازمانی که در این زمینه فعالیت می کند قرار گرفته و برنامه ای مدون از طریق ایزو ۱۳۴۸۵ برای آن سازمان تعریف شود. این نقشه راه نوآوری می تواند ریشه های یک شرکت تجهیزات پزشکی را چنان قوی کند که آن شرکت بتواند سالهای آینده به یک فعالیت مثبت در جامعه ادامه دهد.

ه-کنترل کیفیت مستمر

کنترل کیفیت مستمر در همه مراحل تولید، بسته بندی، استریل، انبارش، حمل و توزیع تجهیزات پزشکی طبق استاندارد های مربوطه بین المللی ومنطقه ای باید مدنظر شروع کننده و یا صاحب کسب و کار و مخصوصا کارخانه های تجهیزات پزشکی قرار گیرد.



این موضوع که در فرآیند ایزو ۱۳۴۸۵ در شرکت ها قابل برنامه ریزی و پیگیری است می تواند شامل رعایت استانداردهای خاص، انجام دقیق و مستمر آزمون های کیفیت برای مواد اولیه و محصول تولیدی، آموزش مستمر پرسنل در مواجهه با وظایف شان در سازمان، بازبینی های مستمر کیفی و استفاده از روش های جدید کنترل کیفیت در طول فرآیندهای تولید، مونتاژ، بسته بندی، استریل، نگهداری، حمل و توزیع تجهیزات پزشکی شود.

و-خدمات پس از فروش

ارائه خدمات پس از فروش قوی و حرفه‌ای و بصورت کارا نیز در تولید تجهیزات پزشکی بسیار مهم است.



این موضوع نیز در فرآیند اجرای ایزو ۱۳۴۸۵ در بخش‌های اجرایی مربوطه مدنظر بوده است و معمولاً شامل آموزش کاربران، تعمیر و نگهداری، ارائه قطعات یدکی و پشتیبانی فنی مناسب برای یک محصول تجهیزات پزشکی می باشد.

ارائه خدمات پس از فروش نیازمند داشتن برنامه‌ای مدون بنا به نوع دستگاه و یا وسیله پزشکی بنا به استاندارد‌های تعیین شده برای همان محصول در نظر گرفته می شود.

ز-همکاری با پزشکان و متخصصان

از آنجا که پزشکان و متخصصان حوزه سلامت بعنوان کاربران اصلی استفاده کننده از تجهیزات پزشکی در این صنعت شناخته می شوند؛ لذا همکاری و هماهنگی با پزشکان و متخصصان در فرآیند طراحی و تولید و توزیع تجهیزات پزشکی بسیار مهم و کارا است.



استفاده و رعایت نظرات و شناخت و انجام نیازهای واقعی آنها باید در کاربری مناسب از محصول و همچنین طراحی صنعتی، تولید، بسته بندی، استریل و توزیع تجهیزات پزشکی مدنظر قرار گیرند. تا در نهایت محصول تولید شده مطابق با نیاز مصرف کنندگان و کادر درمان به بازار مصرف عرضه شود.

ح-اطلاع رسانی صحیح

بخش مهم دیگر در تولید و عرضه تجهیزات پزشکی در صنعت سلامت، موضوع اطلاع رسانی صحیح و دقیق در مورد محصولات تجهیزات پزشکی و خدمات ارائه شده در این زمینه برای کاربران می باشد که باید مدنظر صاحب کسب و کار تجهیزات پزشکی قرار گیرد.



ارائه اطلاعات دقیق درباره محصولات تولید شده تجهیزات پزشکی، مزایا و عوارض ممکن در استفاده از محصول، راهنمای استفاده و هشدارهای لازم بنا به مورد باید به پزشک، اپراتور و یا مصرف کننده ارائه شود.

با رعایت این عوامل، تولید کنندگان تجهیزات پزشکی می توانند به ارائه محصولات و خدمات با کیفیت و قابل اعتماد در این صنعت بپردازند. این امر نه تنها به افزایش رضایت مشتریان و حفظ موقعیت رقابتی کسب و کار کمک می کند، بلکه بر تأثیر مستقیم در بهبود سلامت و زندگی افراد نیز دارد.



برای دستیابی به این هدف، به مواردی مانند استاندارد های طراحی و تولید محصولات مطابق با الزامات صنعت تجهیزات پزشکی، کنترل کیفیت مناسب، ارائه خدمات پس از فروش و ایجاد روابط قوی با مشتریان باید توجه ویژه نمود.

استاندارد های بین المللی تدوین شده بنا به نوع محصول و استاندارد ایزو ۱۳۴۸۵ از الزامات اساسی در این صنعت می باشد.

۴- همکاری با فعالان معتبر صنعت تجهیزات پزشکی

همیشه ارتباط ویژه و همکاری با فعالان معتبر در حوزه تولید و بخصوص توزیع تجهیزات پزشکی از اهمیت بالایی برخوردار است.



این فعالان بجز توزیع کنندگان کالاهای تجهیزات پزشکی حتی می‌توانند پزشکان، متخصصان، مهندسان پزشک و پژوهشگران در زمینه پزشکی باشند. همکاری با این فعالان به تولیدکننده‌های تجهیزات پزشکی کمک می‌کند تا نیازها و مشکلات این افراد در توزیع و عرضه را از ابتدای طراحی محصول خود و همچنین تولید تجهیزات پزشکی خود بطور دقیق مدنظر خود قرار دهند.

البته طبیعی است که با همکاری بیشتر با پزشکان، تولیدکننده‌ها می‌توانند به درک عمیق‌تری از نیازها و مشکلات بالینی بیماران بپردازند. نظرات و پیشنهادات پزشکان بهبود و بهینه‌سازی تجهیزات پزشکی را در بر دارد و منجر به ارائه محصولات پزشکی با کیفیت تر و کارآمدتر می‌شود.

همچنین، همکاری با متخصصان در زمینه‌های خاص مانند طراحی صحیح یک وسیله پزشکی، بهینه‌سازی عملکرد محصول و یا در ادامه توسعه فناوری نوآورانه نیز بسیار مفید است. این متخصصان می‌توانند به تولیدکننده‌های تجهیزات پزشکی در بهبود فرآیندهای تولید و استمرار کیفیت محصولات پزشکی کمک نمایند.

علاوه بر این، همکاری با پژوهشگران در زمینه پزشکی نیز بسیار مهم است. این پژوهشگران می‌توانند به تولیدکننده‌ها در تحقیق و توسعه محصولات جدید و نوآورانه کمک کنند. همچنین، آنها می‌توانند به تولیدکننده‌ها در ارزیابی و اثبات کارآمدی و ایمنی تجهیزات پزشکی کمک نمایند.



پس با همکاری با فعالان معتبر در تولید تجهیزات پزشکی، تولیدکننده‌ها قادر خواهند بود تا محصولات با کیفیت و قابل اعتماد را به بازار سلامت عرضه کنند. همچنین، این همکاری به تولیدکننده‌ها و در نهایت به حفظ موقعیت رقابتی و افزایش رضایت مشتریان کمک خواهد نمود.

۵-بازرسی و رعایت مقررات

در حالی که محصول تجهیزات پزشکی باید با دقت لازم تولید گردد با این حال بازرسی و رعایت مقررات در حین تولید و توزیع تجهیزات پزشکی بسیار حائز اهمیت است، زیرا با وجود استاندارد های متعدد در تولید محصولات پزشکی این قوانین و مقررات به منظور حفاظت از سلامت عمومی و اطمینان از کیفیت و ایمنی تجهیزات پزشکی بکار گرفته می شود.



از آنجا که این بخش نیازمند توضیحات کامل تری است، برخی از مقررات کلی که باید توسط تولید کننده تجهیزات پزشکی بصورت دقیق و طبق ایزو ۱۳۴۸۵ در نظر گرفته شوند در ادامه بدان بیشتر پرداخته ام.

الف- استانداردها و راهنمایی‌ها

چنانکه بدان اشاره شد و در این صنعت واضح است، تولید کنندگان و توزیع کننده تجهیزات پزشکی باید استانداردها و الزامات مربوط به تولید و توزیع تجهیزات پزشکی را رعایت کنند.



استانداردها معمولاً توسط سازمان‌های معتبر ملی و بین‌المللی مانند سازمان غذا و دارو آمریکا (FDA) و سازمان استانداردهای بین‌المللی (ISO) تدوین و تعیین می‌شوند. این استاندارد ها می تواند بشکل عمومی و یا مربوط به محصول خاص تعریف و تدوین شده باشند. که در صورت تدوین استاندارد خاص تولیدکننده حتما باید انطباق با استاندارد جهانی آن محصول را از یک مرجع معتبر داشته باشد.

در بعضی موارد استانداردهای خاص و یا دستورالعمل های ویژه ای نیز بنا به هر منطقه و یا کشوری برای این محصولات در نظر گرفته می شود.

ب-آزمون و ارزیابی کیفیت

تولید کنندگان باید فرآیندهای آزمون و ارزیابی کیفیت را در تولید تجهیزات پزشکی خود طبق استاندارد های ایزو ۱۳۴۸۵ پیاده سازی کند.



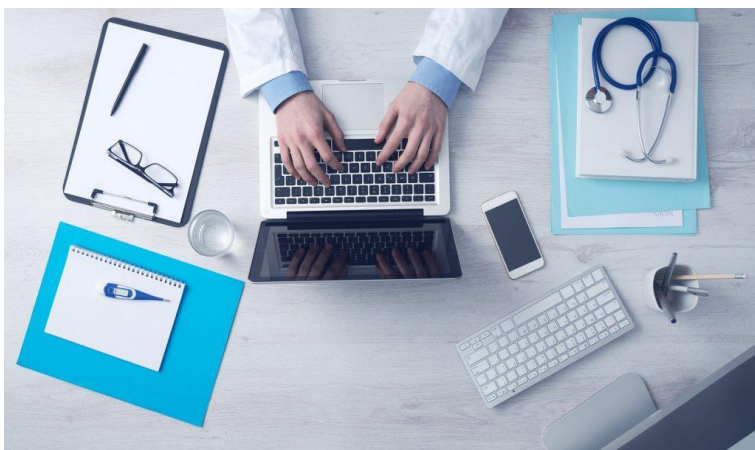
این موارد شامل آزمون های مواد اولیه، آزمون های فرآیند تولید و آزمون های نهایی محصول است. از جمله این آزمون ها می توان به آزمون استریلیتی، آزمون حساسیت زایی، آزمون میکروبی اشاره نمود.

این آزمون ها معمولاً توسط تولیدکننده و یا آزمایشگاه های مورد تایید موسسه استاندارد و وزارت بهداشت و درمان انجام می پذیرد.

این آزمون های ارزیابی کیفیت در دوره های زمانی مشخص شده در استانداردها قابل اجرا است.

ج- گزارش دادن و ثبت اطلاعات

تولید کنندگان موظف هستند؛ گزارش‌های مربوط به کیفیت و ایمنی محصول تجهیزات پزشکی را به سازمان‌های نظارتی مربوطه از جمله اداره کل تجهیزات پزشکی، موسسه استاندارد و وزارت صنعت طبق دستورالعمل‌های هر وزارتخانه در بازده‌های زمانی مشخص شده ارائه نماید.



همچنین، متقاضی کسب و کار در حوزه تجهیزات پزشکی باید اطلاعات مربوط به محصول تجهیزات پزشکی خود را در پایگاه داده‌های مناسب طبق قوانین کشور ایران ثبت نماید. این پایگاه‌ها معمولاً شامل ثبت در سامانه imed، ثبت در سامانه بهین یاب و ثبت در دیگر پایگاه‌ها بنا به نوع و شرایط محصول تجهیزات پزشکی می باشد.

د-برچسب گذاری

تجهیزات پزشکی ساخته شده در خارج و داخل کشور ایران باید دارای برچسب مناسب مطابق با استاندارد های تدوین شده جهانی و استاندارد های منطقه ای که توسط سازمان های دولتی و از جمله اداره کل تجهیزات پزشکی مشخص شده است باشند، که شامل اطلاعات مربوط به تولید کننده، نام محصول، شماره سریال، تاریخ تولید و هشدارهای لازم و یا تاریخ انقضا است.

Brand Name		QTY: 1 EA		MD	
Sample Product Name		UDI			
Product description				(01) 7 6100120 00001 0 (10) 10002256 (17) 210522 (11) 201125 (21) 000000017	
REF	7610012000001			0123	
LOT	10002256	STERILE		R	
SN	000000017				
	2020-05-22			PHT DEHP BBP DBP	
	USE BY: 2021-11-25				
	45°C UPPER LIMIT OF TEMPERATURE				
5°C	10				
YOUR LOGO HERE		EC REP			
		OPAL Associates GmbH			
AG Motorenstrasse116 8332 Wetzikon Switzerland		Am Vögelisberg5 78479 Reichenau Deutschland		https://fu.opal-holding.com/7610012000001	

این دستورالعمل ها از طریق اداره کل تجهیزات پزشکی طبق استاندارد های جهانی و نظرات کارشناسان داخلی تهیه و به تولید کنندگان از طریق دستورالعمل های مشخصی ابلاغ می گردد.

ه-ارائه آموزش

همیشه آموزش استفاده از محصول تجهیزات پزشکی یکی از ارکان اساسی کار با هر وسیله ی تولیدی می باشد.



تولیدکنندگان تجهیزات پزشکی هم، همانند دیگر تولید کنندگان محصولات باید به کاربران تجهیزات پزشکی آموزش های لازم را در جهت استفاده از محصول بطور کامل را ارائه نمایند، تا کاربران بتوانند به درستی از تجهیزات پزشکی مدنظر استفاده نمایند و احتیاجات بالینی بیماران را بدین گونه برآورده کنند.

آموزش ها و نظارت بر اجرای آنها معمولاً در چهارچوب فرم ها، برنامه ها و دستورالعمل های ایزو ۱۳۴۸۵ در یک سازمان تدوین، انجام و مورد بررسی نهایی صورت می پذیرد.

و- نظارت و بازرسی

سازمان‌های نظارتی کشور باید نظارت و بازرسی منظم بر تولید و توزیع تجهیزات پزشکی انجام دهند تا اطمینان حاصل شود که مقررات به دقت و درستی رعایت می‌شوند.



وزارت بهداشت از طریق اداره کل تجهیزات پزشکی، موسسه استاندارد، وزارت صنعت، وزارت کار و امور اجتماعی، مسئول این بازدیدها در ایران می‌باشد.



سازمان ملی استاندارد ایران

رعایت این قوانین و مقررات در تولید، مونتاژ، بسته بندی، استریل، حمل و نقل و توزیع تجهیزات پزشکی به منظور حفظ سلامت عمومی جامعه و اطمینان از کیفیت و ایمنی تجهیزات پزشکی تولید شده توسط یک سازمان بسیار حائز اهمیت است.



در تولید و عرضه تجهیزات پزشکی، رعایت مقررات و استانداردهای مربوط به این صنعت بصورت رعایت استانداردهای سازمان های بین المللی و منطقه ای امری بسیار ضروری است. و چنانکه قبلا کامل توضیح داده شد باید طبق دستورالعمل های ایزو ۱۳۴۸۵ مورد توجه سازمان های تولیدکننده واقع شود.

اطلاعات کامل در مورد مقررات و استانداردها، انجام بازرسی های منظم و تحقیق و توسعه به منظور بهبود روند تولید و کیفیت محصولات پزشکی، از اصول حساسی هستند که باید توسط فعالان این حوزه در ارتباط با مراجع ذیصلاح در کشور ایران بروز رسانی شود. چرا که استانداردها و دستورالعمل ها دائم در جهت ارائه بهتر محصول از طرف این مراجع بروز رسانی می شود.



چنانکه قبل هم بدان اشاره نمودم؛ مرجع اصلی نظارت بر این موارد در کشور ایران "وزارت بهداشت درمان و آموزش پزشکی" از طریق اداره کل تجهیزات پزشکی، سازمان ملی استاندارد ایران، وزارت صنعت معدن تجارت، اداره محیط زیست، وزارت رفاه و کار و امور اجتماعی، درگاه ملی مجوزها و در بعضی از مواقع بنا به نوع محصول وزارت دفاع و هیئت ناریه می باشد.

۶-بازاریابی و فروش

بازاریابی و فروش حلقه مهم دیگری در راهاندازی و رشد کسب و کار در حوزه تجهیزات پزشکی می باشد. چنانکه می دانیم بازاریابی و فروش تجهیزات پزشکی فرآیندی است که در آن تجهیزات پزشکی به مراکز درمانی و مشتریان پتانسیل عرضه می شود.



امروزه با رشد دانش و تکنولوژی و پی بردن مردم به اهمیت سلامت در زندگی می بینیم که صنعت تجهیزات پزشکی بسیار گسترده از ساهای قبل می باشد و گسترش این تجهیزات در زندگی روزمره مردم بیشتر نقش پیدا نموده است.

این تجهیزات پزشکی شامل تجهیزات مختلفی از قبیل دستگاه های پزشکی تشخیصی، دستگاه ها و وسایل جراحی، تجهیزات تشخیصی، تجهیزات توانبخشی، تجهیزات آزمایشگاهی، تجهیزات دندانپزشکی، تجهیزات مصرفی، تجهیزات بیمارستانی و موارد دیگر می شود.



پس عملا می بینیم که بازاریابی و فروش تجهیزات پزشکی نیازمند دانش و تخصص در زمینه علوم پزشکی و فناوری نیز می باشد. برای رسیدن به موفقیت در این حوزه، باید بازار هدف را به خوبی شناخت و نیازها و مشکلات مشتریان را بدرستی و بصورت واقعی درک کرده و تجهیزات پزشکی مناسب را بنا به نیازشان به آنها ارائه داد. همچنین، باید با تحولات صنعت پزشکی و پیشرفت‌های علمی و فناوری‌های بروز آشنا بود و تجهیزات پزشکی جدید را به مشتریان معرفی کرده و آنها را قانع کنید که استفاده از این تجهیزات پزشکی می‌تواند به بهبود، درمان و خدمات بهداشتی بهتر برای شما منجر شود.



امروزه با رشد روش های نوین فروش برای بازاریابی و فروش تجهیزات پزشکی، معمولاً از روش های مختلفی استفاده می شود. این موارد می تواند شامل تبلیغات در رسانه های مختلف، حضور در نمایشگاه های تخصصی، برگزاری کنفرانس ها و سمینارها، استفاده از فروشگاه های آنلاین و روابط عمومی موثر گنجانده شود. همچنین، برقراری ارتباط مستقیم با مشتریان بالقوه و تقویت پتانسیل های خرید محصولات پزشکی و ارائه توضیحات بیشتر برای مراکز درمانی نقش بسزایی در فروش تجهیزات پزشکی در یک شبکه مصرف را دارد.



با توجه به اهمیت حوزه پزشکی و تأثیر مستقیم تجهیزات بر سلامت افراد، بازاریابی و فروش تجهیزات پزشکی نیازمند رعایت قوانین و مقررات مربوط به این صنعت است. همچنین، ارائه خدمات پس از فروش، آموزش کاربری و پشتیبانی فنی نیز از جمله عوامل مهم در این حوزه است.

استفاده از روش های مناسب بازاریابی مانند ایجاد رابطه با مشتریان و متخصصان پزشکی، حضور در نمایشگاه ها و کنفرانس های مرتبط، تبلیغات هدفمند و استفاده از رسانه های اجتماعی، استفاده از ابزارهای دیجیتال مارکتینگ، ثبت در بانک های اطلاعاتی معتبر به شما کمک می کند تا محصولات خود را به بازار معرفی کرده و فروش خوبی داشته باشید.



در نهایت، باید تاکید کنم که پیوستن به شبکه‌های حرفه‌ای و جامعه صنعتی سلامت کشور مرتبط نیز از اهمیت بالایی برخوردار است. عضویت شرکتهای تولیدکننده تجهیزات پزشکی در سازمان‌ها و انجمن‌های مرتبط با تجهیزات پزشکی، شرکت در کنفرانس‌ها و تشکیل جلسات علمی، به شما این امکان را می‌دهد، تا از طریق تبادل تجربیات و بازار اطلاعاتی، ارتباطات حرفه‌ای خود را تقویت کرده و به رشد کسب و کارتان کمک شایانی کنید.

بهتر است موضوع شروع کسب و کار تجهیزات پزشکی را بدین گونه در اینجا خلاصه نمایم که:

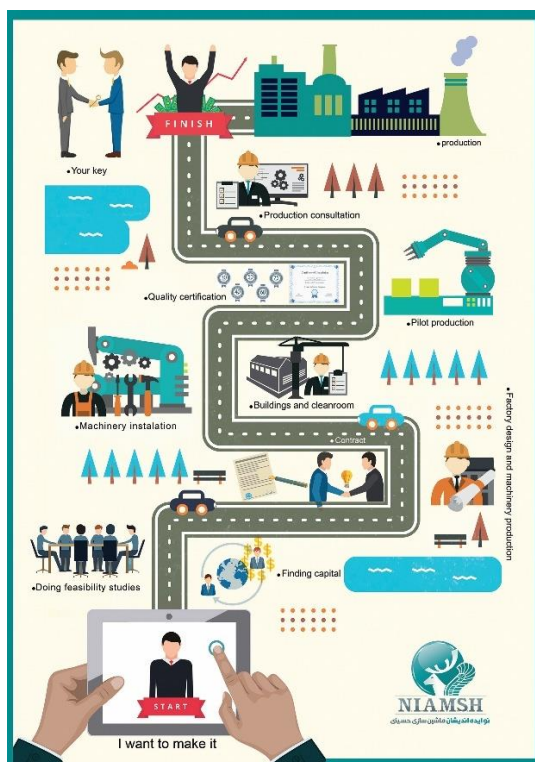
"راه‌اندازی و رشد کسب و کار در حوزه تجهیزات پزشکی نیازمند آگاهی کامل از بازار، کیفیت بالا در محصولات و خدمات ارائه شده به مشتری و بیمار، تحقیق و توسعه، بازاریابی و فروش مؤثر، همکاری با متخصصان و رعایت مقررات و قوانین بین‌المللی و منطقه‌ای است."

با رعایت این اصول بدرستی و طی یک برنامه استراتژیک، می‌توانید در این صنعت موفقیت بیشتری را تجربه کنید.

لیست مجوزها و مراحل مورد نیاز کسب و کار تولید تجهیزات پزشکی یک بار مصرف

برای ایجاد هر کسب و کاری نیاز به دریافت مجوزهای مورد نیاز از مراجع ذیصلاح است. برای تولید و عرضه محصولات و دستگاه‌های حوزه مهندسی پزشکی نیز نیاز به مجوزهای مختلفی است.

لیست تعدادی از مجوزها و مراحل مورد نیاز جهت دریافت مجوزهای تولید تجهیزات پزشکی نیز به شرح ادامه است.



الف-وزارت صنعت معدن تجارت

جهت ایجاد هر فعالیت صنعتی در ایران نیاز به مجوز از وزارت صنعت معدن تجارت می‌باشد. این مجوزها بر مبنای نوع کار و رشته آن در شاخه‌های مختلف صادر می‌گردد.



برای ایجاد کارخانه‌های تولید تجهیزات پزشکی و مهندسی پزشکی نیاز است کارخانه از شعاع و حریم تعیین شده طبق استاندارد خارج باشد. و یا لاقط طرح در مناطق کمتر توسعه پیدا کرده در استان استقرار پیدا کنند. برای مثال برای ایجاد کارخانه در استان تهران باید کارخانه از شعاع یکصد و بیست کیلومتری شهر تهران به دور باشد. و یا طرح در مناطق کمتر توسعه یافته استان ساخته شود.

اولین قدم دریافت جواز تأسیس و بعد از آن پروانه بهره برداری می‌باشد. برای این منظور باید اقدامات زیر انجام پذیرد:



جمهوری اسلامی ایران
وزارت صنعت، معدن و تجارت

شناسه کسب و کار:
شماره:
تاریخ:

۱۳۹۸-۱۰-۱۵

جواز تاسیس

«ویژه تولید، طراحی، مونتاژ»
ایجاد

به موجب این جواز به آقای / خانم

با شماره ملی

اجازه داده می شود:

ردیف	نوع و مشخصات	مجموعه	به شماره کد و ظرفیت سالیانه
۱	لوازم چوبی آشپزخانه		۲۰۳۹۴۱۳۳۰ تن
۲	انواع میز و نیمکت چوبی/چوب پلاستیک		۳۶۱۰۴۱۳۴۱۶ عدد
۳	مجموعه خانه سازی (اسباب بازی)		۳۶۹۴۵۱۳۳۰۵ عدد

در استان فارس شهرستان فیراوشهرک صنعتی نسبت به احداث واحد صنعتی با مشخصات ذیل اقدام نمایند.

کل سرمایه ثابت ده هزار (۱۰,۰۰۰) میلیون ریال

تعداد کارکنان ده (۱۰) نفر (در زمان بهره برداری کامل)

تولیدی/صنعت (۸) نفر پشتیبانی و دو (۲) نفر

ارزش ماشین آلات داخلی سه هزار (۳,۰۰۰) میلیون ریال

ارزش ماشین آلات خارجی صفر (۰) هزار یورو

مساحت زمین هشتاد (۸۰) متر مربع

توان برقی سی (۳۰) کیلو وات

ساخت مصرفی سالیانه:

گاز طبیعی پنج هزار (۵,۰۰۰) متر مکعب

نفت گاز صفر (۰) لیتر

نفت کوره صفر (۰) لیتر

پیش بینی مدت اجرای طرح ۱۲ ماه



رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان فارس

کد محصول: اسپیکر و دیالری موم

آدرس مکانی: دارنده جواز استان فارس، شهرستان شیراز، شهر شیراز، محدوده بازمنصه کوچه ۲۲۱۲، جنب پارک ملی، غرب شیراز

کد پستی: ۷۱۳۷۸۲۳۶

تلفن: ۰۷۱۳۳۳۸۴۱۰

تلفن همراه: ۰۹۲۷۱۲۸۵۲۴

شماره ملی: ۲۲۸۷۷۶۱۷۹

توجه: دارنده جواز را به معاد مندرج در ظواهر این برگه جلب می نمایند.



۱-نگارش کامل مستندات در سایت اینترنتی بهین یاب و دریافت جواز تأسیس که بدین منظور نیاز به مدارک مالکیت ملک و یا اجاره، مدارک ثبتی شرکت، اساسنامه شرکت، ارائه کد شناسه ملی شرکت، ثبت مشخصات در سامانه بهین یاب، واریز مبلغ دریافت مجوز، بازدید کارشناس بنا به نیاز، تشکیل پرونده مالیاتی، تشکیل پرونده و تأییدیه از اداره کل محیط زیست بمنظور تأیید مکان مورد نظر می باشد.

۲-دریافت پروانه بهره برداری بعد از احداث کامل کارخانه و انجام تولید آزمایش محصول تجهیزات پزشکی طبق استانداردهای مشخص شده و ارائه مدارک شرکت، پر کردن فرم های مربوط به فرآیند تولید که توسط وزارت صنعت به متقاضی ارائه شده است، ارائه مدارک مالکیت شرکت به وزارت صنعت، ارائه پایانکار گرفته شده کارخانه که شرکت شهرک های صنعتی آنرا صادر نموده و باید به وزارت صمت داده شود، ارائه برگه های تسویه حساب با شهرک های صنعتی و در نهایت تأییدیه صادر شده توسط شرکت شهرک های صنعتی به وزارت صنعت، ارائه برگه های مربوط به دریافت کامل انشعابات کارخانه، وجود دستگاه های در حال تولید و ظرفیت سنجی، بازدید کارشناس وزارت صنعت و درنهایت دریافت پروانه بهره برداری کارخانه تجهیزات پزشکی تولیدی توسط شرکت متقاضی دریافت مجوز



جمهوری اسلامی ایران
وزارت صنایع و معادن

شماره شناسی: AV/0017

مبلغ بهره برداری: ...

شماره پروانه بهره برداری: ...

پروانه بهره برداری

شرکت: ...

وبه شماره شناسی: ...

با توجه به راه اندازی و دستنهایی آن واحد به انجام عملیات تولید کنونی، این پروانه جهت تولید محصولات زیر و به منظور استفاده از مدارهای قانونی آن اعطاء میگردد. (برای سه سهولت)

ردیف	نوع محصول	مکان	تاریخ	تاریخ منتهی	تاریخ
1	تولید و تکمیل	تهران	1397/01/01	1397/01/01	1397/01/01
2	تولید و تکمیل	تهران	1397/01/01	1397/01/01	1397/01/01
3	تولید و تکمیل	تهران	1397/01/01	1397/01/01	1397/01/01
4	تولید و تکمیل	تهران	1397/01/01	1397/01/01	1397/01/01

رئیس سازمان صنایع و معادن

رئیس سازمان صنایع و معادن

این پروانه با توجه به توضیحات پشت صفحه دارای اعتبار است.

دارنده پروانه متعهد است ضمن پایداری فعالیتها، کلیه قوانین و مقررات و ضوابط و استانداردهای ملی و بین المللی را رعایت نماید.

منظور و دقیق آثار تولیدات، فعالیتها، به وزارت صنایع و معادن از طریق سامانه www.gov.ir ارسال گردد.

ب - شهرک‌های صنعتی

دریافت زمین از شرکت شهرک‌های صنعتی ایران توسط متقاضی احداث کارخانه تولید تجهیزات پزشکی، انجام می‌پذیرد این زمین‌ها بر مبنای دستورالعمل‌های داخلی به متقاضیان داده می‌شود. و معمولاً دارای تسهیلات مالی بدون بهره در پرداخت مبلغ زمین‌ها می‌باشد.

برای این زمین طبق دستورالعمل مشخص شده در قانون، ساخت و استقرار واحد تولیدی در آن بر مبنای زون بندی و مقررات وزارت صنعت، اداره محیط زیست و در نهایت شرکت شهرک‌های صنعتی انجام می‌پذیرد.



این زمین‌های واگذار شده به متقاضیان ساخت کارخانه تجهیزات پزشکی را هم می‌توانیم بصورت مستقیم از شرکت شهرک‌های صنعتی دریافت کنیم و هم می‌توانیم از شرکت‌هایی که قبلاً این زمین را خریده‌اند و در حال حاضر مایل به فروشان هستند، مالکیت زمین را بدست آوریم.

اما نکته قابل توجه آن است که بدانیم ایجاد شرکت و ساخت کارخانه تجهیزات پزشکی در شهرک‌های صنعتی بسیار راحت‌تر از مناطق دیگر است چرا که حمایت‌های دولت در این بخش‌ها بیشتر و کامل‌تر می‌باشد. البته زمین‌های واگذار

شده برای ساخت کارخانه تولید تجهیزات پزشکی باید در زون های مخصوص تولید تجهیزات پزشکی واگذار گردد. تا طبق قوانین آلاینده های محیط کليه استانداردهای مربوطه رعایت شود.

مدارک مورد نیاز جهت خرید زمین از شرکت شهرک های صنعتی ایران عبارتند از:

۱- ارائه مفاسا حساب دارایی با مراجعه به دارایی، تشکیل پرونده در صورت نبودن سابقه و یا تغییر وضعیت در صورت وجود سابقه

۲- مفاسا حساب شارژ شهرک با پرداخت مبلغ شارژ سالانه از تاریخ دریافت زمین تا روز معامله در صورتیکه از زمین واگذار شده قبلی به متقاضی دیگری می خواهید استفاده نمایید.

۳- بررسی صورت وضعیت بدهی و دستور نقشه از شهرک صنعتی تا روز معامله و نبودن تخلف خاص در صورتیکه از زمین واگذار شده قبلی به متقاضی دیگری می خواهید استفاده نمایید.

۴- دارا بودن جواز تأسیس وزارت صنعت معدن تجارت

۵- تأییدیه محیط زیست جهت استقرار واحد در زمین مشخص شده و تعیین روش های تولید و میزان پسماندهای ایجاد شده کارخانه تولید تجهیزات پزشکی بصورت دقیق



ج- وزارت بهداشت (اداره کل تجهیزات پزشکی)

یکی از مجوزهای اصلی ایجاد یک کسب و کار در حوزه مهندسی پزشکی دریافت پروانه ساخت وسیله پزشکی است.

شماره پروانه :
تاریخ صدور :
تاریخ آخرین تغییر :
تاریخ اعتبار :
دارد :



پروانه ساخت وسیله پزشکی

مستقل

تولید کننده :
شناسه ملی :
نشانی :

نام وسیله :
انواع رنگ های رومولوژیکی
گروه تخصصی :
Hematology Histology Cytology

در اجرای بند ۱۲ ماده ۱ قانون تشکیلات و وظایف وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی مصوب ۱۳۶۷/۰۲/۰۳ و نضرة ۲ ماده ۱۴ از قانون مربوط به مقررات امور پزشکی و دارویی و مواد خوردنی و آشامیدنی یا اصلاحات و الحاقات بعدی مصوب ۱۳۴۴/۰۲/۲۹ این پروانه صرفاً برای وسیله ذکر شده و با موارد قید شده در پیوست آن (در صورت داشتن پیوست) صادر گردیده است.

استفاده از وسیله مذکور با توجه به حیطه کاربرد آن و شرایط مندرج در این پروانه مجاز است.

سایر موارد :
C2,C5,C8

شماره
۵۳۸۰۷



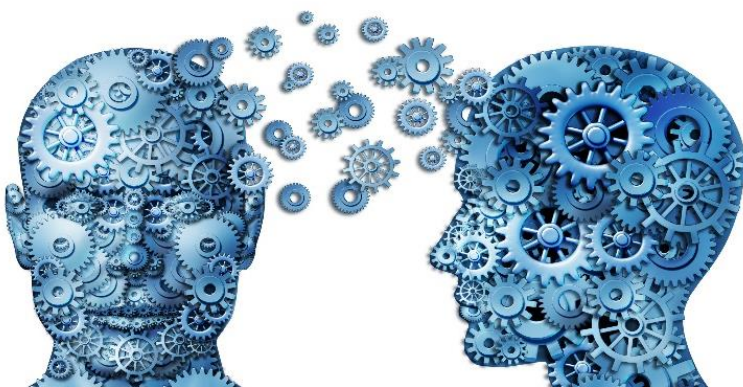
دکتر محبوب نعمتی
معاون غذا و دارو



توجه: به موارد و نکات پشت برگه توجه نمایید.

جهت اخذ مدرک پروانه ساخت وسیله پزشکی از وزارت بهداشت و آموزش عالی بدین منظور مدارک لازم برای دریافت پروانه ساخت وسیله پزشکی از طرف اداره کل تجهیزات پزشکی به شرح زیر است:

۱- ثبت درخواست در سامانه اداره کل تجهیزات پزشکی و دریافت نام و پسورد ورود در سامانه جهت درج درخواست و درنهایت تشکیل پرونده بمنظور دریافت پروانه ساخت وسیله پزشکی



۲- استقرار کلین روم و تهیه مستندات کامل کلین روم برای محصولات و تجهیزاتی که نیاز به داشتن کلین روم دارند. این مورد بر طبق درجه خطر هر وسیله تجهیزات پزشکی در استاندارد مربوطه مشخص شده است.



۳- استقرار سیستم کیفی در کارخانه طبق استانداردهای مربوطه و در نهایت دریافت ایزو ۱۳۴۸۵ از یکی از مراجع استاندارد جهانی که مورد تأیید اداره کل تجهیزات پزشکی می‌باشد.



۴- وجود یک ناظر فنی آموزش دیده که مورد تأیید اداره غذا و دارو بوده و در ادامه دادن تعهد نامه از طرف ناظر فنی به اداره کل تجهیزات پزشکی در جهت رعایت اصول و استانداردهای مربوط در جهت تولید تجهیزات پزشکی مناسب. لازم به توضیح است ناظر فنی فردی است دوره دیده که از طرف انجمن متخصصین تجهیزات پزشکی دوره‌های ناظر فنی را گذرانده و دارای مدرک ناظر فنی تولید می‌باشد. ناظر فنی و یا همان مسئول فنی یکی از مهم‌ترین ارکان یک شرکت مهندسی پزشکی که در جهت تولید تجهیزات پزشکی فعالیت می‌کند، می‌باشد. توجه شود که مسئولیت‌های ناظر فنی عبارتند از:

الف- نظارت بر شرایط فنی و بهداشتی کارخانجات تولیدی داخلی در صورت تولیدی بودن شرکت و یا کارخانجات خارج از کشور به منظور واردات.
ب- تضمین سلامت و کیفیت محصول تا پایان تاریخ انقضا و پاسخگویی در برابر مراجع بهداشتی و قانونی در صورت بروز مشکلات بهداشتی، سلامتی و کیفی محصول.

ج- نظارت بر شرایط فنی و بهداشتی انبار و کنترل روش‌های انبارداری.
د- نظارت بر کنترل شرایط حمل و نقل و اطمینان از عدم فساد، آلودگی و آسیب دیدگی محصولات.

ه- مسئول اجرای سیستم فراخوان برای جمع آوری محصولات توزیع شده معیوب یا مضر و محصولاتی که توسط اداره کل تجهیزات پزشکی به دلیل وجود اشکالاتی، دستور به جمع آوری آنها از سطح بازار نموده است و نظارت بر امحا یا مرجوع نمودن آنها و ارائه گزارش به اداره کل تجهیزات پزشکی.

و- نظارت بر عملیات برچسب گذاری براساس ضوابط مربوطه قبل از عرضه.
ز- رسیدگی به شکایات واصله و پیگیری آنها تا حصول نتیجه و پاسخگویی لازم.



ه- عقد قرارداد با یک شرکت و یا تهیه و نگارش تکنیکال فایل محصولات بصورت دقیق که حاوی تمامی اطلاعات مورد نیاز محصول می باشد. بر مبنای استانداردهای

مشخص شده در دستورالعمل های اداره کل تجهیزات پزشکی وزارت بهداشت
درمان و آموزش پزشکی



۶-ارائه مستندات تشکیل پرونده در موسسه ملی استاندارد ایران و گذراندن دوره های مخصوص برای مدیر بخش کنترل کیفیت شرکت و در صورت نیاز دریافت استانداردهای ملی.



۷-ارائه مستندات کامل تولید، بسته بندی، استریل کالا و همچنین وجود زیرساخت های تولید مانند کلین روم، ماشین آلات، تجهیزات آزمایشگاه و غیره بر مبنای استانداردهای جهانی و ارائه معتبرسازی تجهیزات، معتبرسازی تأسیسات،

معتبرسازی سیستم HVAC، معتبرسازی فرآیند تمیزکاری، معتبرسازی فرآیند، معتبرسازی روش‌های تحلیل معتبرسازی سیستم رایانه و به همین طریق فرآیند معتبرسازی سیستم‌ها و تجهیزات خود به چند زیرشاخه تقسیم می‌شود:

- معتبرسازی طراحی DQ یا Design qualification
- معتبرسازی اجزا QC یا Component qualification
- معتبرسازی نصب IQ یا Installation qualification
- معتبرسازی عملیاتی OQ یا Operational qualification
- معتبرسازی کارایی PQ یا Performance qualification



۸- ارائه پروانه بهره برداری گرفته شده از وزارت صنعت معدن تجارت بمنظور تکمیل پرونده به اداره کل تجهیزات پزشکی



۹- ارائه مستندات تست‌های مورد نیاز محصول و یا دستگاه ساخته شده از مراجع ذیصلاح و آزمایشگاه‌های مورد تأیید وزارت بهداشت این آزمایش‌ها می‌تواند شامل انواع تست‌های فیزیکی، مکانیکی، بیولوژیکی، الکتریکی عمومی و تست‌های میکروبی، تست‌های شیمیایی می‌باشد که معروف‌ترین آنها تست‌های زیست سازگاری، تست استریلیتی است.

همچنین مدارک و مستندات لازم برای اخذ مجوز انجام ارزیابی کلینیکال، پیش کلینیکال، بالینی برای اداره کل تجهیزات پزشکی که باید تهیه شود عبارتند از:

- مستندات و گزارشات ارزیابی کلینیکال

- تأییدیه پیش از بالین Preclinical که توسط یکی از ادارات کارشناسی تجهیزات پزشکی، ملزومات پزشکی، دندانپزشکی، تولید یا آزمایشگاهی صادر می‌گردد.

- کاتالوگ محصول، لیبل، سوابق ارزیابی بالینی معتبر

- معرفی نامه محققان مطالعه گر ارزیابی و ارائه رزومه ایشان

- فرم طرح پیشنهادی انجام ارزیابی بالینی GCP برای محققان مطالعه گر یا اثبات انجام فرآیند تحت استاندارد 5-GCP گواهی شرکت در دوره‌های نمونه ISO مطابق با استاندارد ۱۴۱۵۵ CRF Case Report

- فرم ثبت اطلاعات کلینیکی و پاراکلینیکی

- سایر فرمها شامل فرم ثبت دستگاه، حوادث ناگوار، مداخله‌ها و غیره ذکر شود.

- تأییدیه کمیته اخلاق که برای دریافت تأییدیه کمیته اخلاق به دستورالعمل اخذ مصوبه کمیته اخلاق باید مراجعه شود.

- تصویر قرارداد بین شرکت متقاضی و محقق مطالعه گر



۱۰- ارائه مستندات برچسب گذاری و مدارک همراه محصول و یا دستگاه



۱۱- مستندات مدیریت ریسک شامل دستورالعمل و برنامه مدیریت ریسک، جدول آنالیز ریسک، اقدام اصلاحی و غیره



۱۲- گواهی ثبت برند، ثبت علائم تجاری، مجوز مکان، گواهینامه کالیبراسیون تجهیزات تولید

۱۳- مدارک تصدیق و صحه گذاری نرم افزار



۱۴- گزارش رصد محصول، محصول نامنطبق، فراخوان، رسیدگی به شکایات، دریافت نظرات و خدمات پس از فروش



۱۵- گزارش طول عمر محصول به همراه گزارش عمر مفید نگهداری و آزمون‌های پایداری



۱۶- جزییات و گزارش بسته بندی شامل وزن، ابعاد و غیره



۱۷-ارائه مستندات و گزارشات تولید محصول شامل گزارش تصدیق کلیه مراحل
مانند تصدیق مواد اولیه توسط مؤسسات و آزمایشگاه‌های مورد تأیید و غیره



۱۸-ارائه مستندات کامل طراحی محصول شامل نقشه، نتایج حاصل از محاسبات
و غیره



۱۹-ارائه مستندات مربوط به دستوالعمل های خدمات پس از فروش، رسیدگی به شکایات، دریافت نظر مشتریان، پایش اطلاعات حاصله، پایش و نظارت دوره ای پس از فروش بر محصول و تدوین فرمت کلی چگونگی ثبت نتایج حاصله و بررسی آنها



۲۰- ارائه دستورالعمل نصب و راه اندازی دستگاه در محل، دستورالعمل ممیزی داخلی، دستورالعمل فراخوان، دستورالعمل محصول نامنطبق، دستورالعمل نگهداری و حمل و حفاظت از محصول



۲۱- تشکیل پرونده در سایت ایران کد و دریافت کد کالا

ایران کد یا نظام طبقه‌بندی ملی کالا و خدمات ایران، نظامی است که اطلاعات پایه زنجیره تأمین در حوزه کالاها و خدمات را تحت کنترل درآورده و به عناصر مختلف عرضه می‌کند. این طبقه‌بندی برای تجهیزات پزشکی نیز وجود داشته و جداول مربوطه را می‌توان از سایت ایران کد استخراج نمود.

www.irankod.ir



در این نظام طبقه بندی خاص با استفاده از رویه‌ها، استانداردها و به ویژه ابزار خبره طبقه‌بندی و کد گذاری کالاها و خدمات، زبان مشترک و مفاهیم همسانی در سطح ملی ایجاد شده و کلیه اطلاعات اعتباری کالاها و خدمات از قبیل نام کالا مراجع عرضه‌کننده، مشخصات فنی، استانداردهای ملی و بین‌المللی و ... ثبت، ذخیره، ساماندهی و منتشر می‌گردد.

د- سازمان ملی استاندارد

تشکیل پرونده در سازمان ملی استاندارد و دریافت استاندارد ملی در صورت نیاز و ارائه آن به اداره کل تجهیزات پزشکی جهت دریافت پروانه ساخت وسیله پزشکی. لازم به توضیح است ابتدا در سامانه سازمان ملی استاندارد باید جستجو شود تا در صورت وجود استاندارد ملی برای محصول مورد نظر، آن استاندارد مربوطه مورد بررسی و انطباق با محصول ساخته شده واقع شود. سپس طبق مدارک اعلام شده تهیه مدارک صورت پذیرد. البته در اکثر مواقع نیاز است که فردی که سمت کنترل کیفیت را در شرکت دارد، جهت انجام دوره‌های تخصصی در سازمان ملی استاندارد حضور پیدا کند.



فصل چهارم: صنعت تجهیزات پزشکی وسفرهای تجاری

صنعت تجهیزات پزشکی و سفرهای تجاری

از دیدگاهم همیشه ارتباطات مستقیم و "رو در رو" برای انجام امور توسعه تجاری با مخاطبین و کارگزاران کسب و کار مربوط به شما در کشورهای جهان بسیار با اهمیت و حیاتی است. چرا که این مذاکرات می‌تواند تاثیر قابل توجهی بر روند و پیشرفت یک صنعت و تجارت داشته باشند. در صورتی که مذاکرات تجاری به خوبی انجام شود، می‌تواند به ایجاد روابط تجاری مستحکم و پایدار، افزایش فروش، افزایش سهم بازار و بهبود نتایج مالی کمک کند.



همچنین، مذاکرات تجاری می‌توانند به ایجاد شراکت‌های استراتژیک، تبادل فناوری و دسترسی به بازارهای جدید کمک کنند. در صورت عدم انجام مذاکرات تجاری مناسب در یک کسب و کار، ممکن است به تضعیف رقابت‌پذیری یک صنعت و کاهش سهم بازار، افزایش هزینه‌ها، عدم توسعه و بهبود فناوری، و همچنین از دست دادن فرصت‌های جدید و رقابت با رقبای منجر شود.

بنابراین، مذاکرات تجاری رو در رو برای هر صنعت و تجارتی بسیار اهمیت دارد و می‌تواند به توسعه و رشد پایدار آن کمک کند. به علاوه، مذاکرات تجاری می‌تواند به ایجاد روابط مثبت بین شرکت‌ها و در نهایت کشورها، تقویت همکاری‌های بین‌المللی و بهبود روابط دیپلماتیک بین کشورها کمک کند.



در طول تجربه بالغ بر چهل ساله کاری ام در صنایع مختلف در ایران و بخصوص صنعت تولید تجهیزات پزشکی تا به امروز به حدود چهل کشور در قاره های مختلف جهان سفر نموده ام.



بارها در این سفرهای تجاری و علمی به کشورهای مختلف جهان، جهت کارهای تجاری به کارخانه ها و شرکتهای مختلف تولید صنعتی از جمله تولید تجهیزات پزشکی مراجعه و بازدید نموده ام که در اینجا قسمت کوتاهی از اطلاعات و تجربیاتم در سفر به این کشور های مختلف به همراه اطلاعات کلی از این کشورها را برایتان در یک مختصر بیان خواهم نمود. باشد که مورد استفاده دوستان قرار گیرد.

کشور نیکاراگوئه و تجهیزات پزشکی

کشور نیکاراگوئه بعنوان بزرگترین کشور در آمریکای مرکزی مطرح می باشد. این کشور با جمعیتی بالغ بر شش میلیون نفر دارای زبان رسمی اسپانیایی و جغرافیای بسیار زیبایی است.



هر چند که نیروی کاری در کشور نیکاراگوئه بیش از دو و نیم میلیون نفر تخمین زده می شود ، اما یکی از مشکلات اساسی این کشور تامین شغل برای این افراد بیکار است. بگونه ای که نرخ بیکاری در این کشور در حدود ده درصد تخمین زده می شود.

سفرم به کشور نیکاراگوئه به پایتخت آن کشور یعنی شهر زیبای ماناگوئه بود. در گذری از شهر ماناگوئه شما به وضوح می توانید، سطح زندگی و شرایط بهداشتی مردم را مشاهده نمایید. و خواهید دید که با یک برنامه ریزی درست توسعه محصولات سلامت محور در این کشور می تواند بخوبی اتفاق بیافتد.



عمده صادرات کشور نیکاراگوئه را محصولاتی از قبیل قهوه، گوشت گاو، غلات، طلا، مواد لبنی و انواع آبزیان تشکیل می دهد. این محصولات معمولاً برای کشورهایمانند ایالات متحده آمریکا، السالوادور، کاستاریکا، روسیه، چین، مکزیک، کانادا و گواتمالا صادر می شود.

یکی از نکات جالب در کشور نیکاراگوئه درآمد حاصل از حواله های ارسالی از سوی اتباع نیکاراگوئه از خارج از این کشور می باشد. بطوری که سالانه این افراد در حدود پنج میلیارد دلار حواله بانکی برای کشور نیکاراگوئه از خارج کشور به داخل کشور ثبت می کنند.



و اما یکی از مهم ترین پروژه های کشور نیکاراگوئه با مبلغی افزون بر چهل میلیارد دلار که سالهاست سیاست و اقتصاد نیکاراگوئه را تحت تاثیر قرار داده است، ساخت آبراهی بین دریای کارائیب از اقیانوس اطلس به اقیانوس آرام از وسط این کشور، بجهت جایگزینی بهتر برای کانال پاناما می باشد؛ پروژه ای که توسط کشور چین شروع بکار شد؛ اما در میانه راه با مشکلاتی به کندی عمل شد و هم اکنون گویا در حال انجام است. این کانال می تواند اقتصاد نیکاراگوئه را دگرگون کند بشرط آنکه مورد اجرا قرار گیرد!

دوستان خوبم گرچه با وجود کاهش سرعت رشد اقتصادی منطقه آمریکای لاتین، اقتصاد نیکاراگوئه در حال رشد است، اما برخی از گزارش ها نشان می دهد که نیکاراگوئه به واسطه محدودیت های مالی و سیاسی با مشکلاتی در تأمین مالی بودجه های داخلی خود از جمله تامین دارو و تجهیزات پزشکی شبکه سلامت خود مواجه می باشد.



هئیت شش نفره زنان نیکاراگوئه در تهران متشکل از وزرای کشور، خانواده، آموزش و پرورش، جوانان، بهداشت و آموزش عالی

برخی از عوامل مؤثر در بخش صنعت سلامت که باعث بروز مشکلات در تامین تجهیزات پزشکی در کشور نیکاراگوئه شده است، عبارتند از:

- کاهش سرمایه گذاری در حوزه بهداشت و سلامت

- نقص در بودجه‌های بهداشتی و سلامت جامعه نیکاراگوئه

- کمبود منابع مالی دولت نیکاراگوئه

- تحریم‌ها و محدودکننده های منابع در تامین دستگاه های صنعت سلامت

- مشکلات خاصی در واردات تجهیزات پزشکی از خارج از کشور



همچنین برخی از منابع نیز نشان می‌دهند که پزشکان و بیمارستان‌ها در نیکاراگوئه ممکن است با محدودیت‌ها در دسترسی به تجهیزات پزشکی و فناوری مواجه شوند. این مشکلات می‌توانند شامل عدم وجود تجهیزات مدرن تشخیصی و درمانی، کمبود مواد و تجهیزات مصرفی پزشکی، و کمبود منابع فنی و منابع انسانی متخصص باشد. البته نقش تحریم‌ها و تحریم‌های مالی ضد نیکاراگوئه می‌تواند در مشکلات دسترسی به تجهیزات پزشکی نیز تأثیر داشته باشد. این تحریم‌ها می‌توانند منجر به کاهش قابلیت خرید کشور نیکاراگوئه و محدودسازی تجارت بین‌المللی در حوزه تجهیزات پزشکی شوند.



طی سفرم به شهر ماناگوئه و دیدارهای رسمی در آن کشور تا جایی که اطلاع دارم در زمینه تولید تجهیزات پزشکی در نیکاراگوئه بجز چند شرکت کوچک که در زمینه تولید ماسک و تجهیزات بهداشتی فعالیت دارند، شرکت خاص بزرگی در این زمینه فعالیت ندارد. و به همین خاطر وابستگی واردات به تجهیزات پزشکی ممکن است ناشی از محدودیت‌های تولیدی، شناخت از کیفیت و استانداردها، و یا تکنولوژی و توانایی فنی باشد که در آن کشور وجود ندارد.



برای توسعه تولید داخلی تجهیزات پزشکی در نیکاراگوئه، نیاز به سرمایه گذاری در تحقیق و توسعه، و همچنین تسهیلات در جهت تولید پیشرفته، و تخصص فنی و علمی هست. همچنین، تعهد و همکاری بین بخش های دولتی، صنعت و تحقیقات نیز می تواند به توسعه تولید داخلی کمک کند.



هم اکنون کشور ایران در تامین بخشی از تجهیزات مورد نیاز در دارو و تجهیزات پزشکی با کشور نیکاراگوئه همکاری دارد. اما یکی از رقبای اصلی در بازار عرضه تجهیزات پزشکی نیکاراگوئه، وجود شرکت های چینی می باشد، چرا که گسترش همکاری های چین و نیکاراگوئه برای ساخت کانال نیکاراگوئه از طرف کشور چین همه مسائل تجاری بین دو کشور را تحت تاثیر قرار داده است.

کشور ونزوئلا و تجهیزات پزشکی

همانطور که می دانید، ونزوئلا یک کشور مهم و تاثیرگذار اسپانیایی زبان در منطقه آمریکای جنوبی می باشد. و دارای جمعیتی حدود سی میلیون نفر است.

دوستان خویم سفرم به این کشور به شهر زیبای کارکاس و دیدار با مسئولین دولتی و وزرای بهداشت و صنعت این کشور بود.



این کشور سرسبز با بیش از هزار رودخانه دارای ذخایر نفتی، زغال سنگ، آهن، آلومینیوم، فولاد، طلا و معدنی فراوان می باشد. و متأسفانه همیشه تحت تاثیر مشکلات سیاسی بین المللی و مسائل داخلی بوده است.

بهتر است بدانیم که وضعیت پزشکی و تجهیزات پزشکی در این کشور متأثر از عوامل مختلفی هستند. و عملاً کمک های ایران به توسعه سلامت در این کشور در دو دهه گذشته مهم بوده است.

در ابتدا، در مورد وضعیت مصرف تجهیزات پزشکی در ونزوئلا باید گفت که بر اساس گزارش‌ها، نیاز به تجهیزات پزشکی در این کشور محدودیت‌ها و چالش‌های عدیده‌ای را برای این کشور بوجود آورده است.



بانوان وزیر در وزارت بهداشت در این کشور طی سالهای مختلف تمامی تلاش خود را در جهت رفع مشکلات صنعت سلامت داشته اند؛ اما برخی از عوامل مؤثر در ایجاد این چالش‌ها در ونزوئلا می‌تواند عدم بهبود مؤثر بیمار در بیمارستان‌ها، در دسترس نبودن تجهیزات و لوازم پزشکی مورد نیاز برای تشخیص و درمان بیماری‌ها، وجود صف‌های طولانی برای دستیابی به خدمات پزشکی، کمبود نیروی انسانی در بخش کادر درمان، کمبود آموزش و آمادگی پرسنل در مواجهه استفاده صحیح از تجهیزات پزشکی و عدم صحت و صلاحیت برخی محصولات تجهیزات پزشکی مورد استفاده در این کشور می‌باشد.



کشورهایی همچون روسیه، چین و ایران در قالب کمک های بشر دوستانه معمولاً محموله هایی از انواع تجهیزات پزشکی را برای این کشور ارسال می کنند.

همچنین، بحران اقتصادی کشور ونزوئلا نقش مهمی در محدودیت دسترسی به انواع تجهیزات پزشکی داشته است. کاهش تولید داخلی، واردات کمتر تجهیزات پزشکی، و محدودیت در دسترسی به ارز خارجی می تواند تأثیر بزرگی بر وضعیت مصرف داشته باشد.



البته می دانیم که بحران سیاسی و اجتماعی در کشور ونزوئلا هم می تواند بر وضعیت مصرف تجهیزات پزشکی تأثیر گذار باشد. این بحران ها می تواند به مشکلاتی نظیر کمبود منابع مالی، تغییرات سیاست های بهداشتی و سلامت برای مردم، و عوامل دیگر تأثیرگذار منجر شود.

پس واقعیت این است که در مورد تولید تجهیزات پزشکی در کشور ونزوئلا باید گفت که تولید داخلی تجهیزات پزشکی در ونزوئلا نسبتاً محدود است و اکثریت مصرف تجهیزات پزشکی در این کشور به واردات از سایر کشورها بخصوص کشور چین وابسته است.



چالش‌هایی نظیر کمبود فناوری و تسهیلات تولیدی پیشرفته در صنعت تجهیزات پزشکی، کمبود منابع مالی و ارزش دسترسی، و محدودیت در تأمین تکنولوژی پیشرفته و تجهیزات مرتبط، می‌تواند بخش از دلایلی باشد که بر محدود بودن تولید داخلی تجهیزات پزشکی در کشور ونزوئلا بشمار رود.



علاوه بر این موارد، نیاز به تطبیق با استانداردها تولید و مصرف تجهیزات پزشکی و تکنولوژی جدید بین المللی صنعت سلامت، از دیگر چالش های پیش رو در تولید داخلی تجهیزات پزشکی در کشور ونزوئلا می باشد.



برای تولید تجهیزات پزشکی با کیفیت بالا و قابل قبول برای مصرف مردم در کشور ونزوئلا، نیاز به توانایی تحقق استانداردهای بین المللی صنعت سلامت و داشتن تخصص فنی خاص می باشد. که در حال حاضر در کشور ونزوئلا کمتر بدان پرداخت شده است.

با این حال، برخی از کمپانی ها و کارخانه ها در کشور ونزوئلا در سال های اخیر تلاش کرده اند تا تولید داخلی تجهیزات پزشکی را توسعه دهند. تداوم این موضوع می تواند از طریق همکاری با شرکای خارجی تولید کننده تجهیزات پزشکی یا وارد کردن فناوری های بخش سلامت بخصوص تجهیزات پزشکی و توسعه و پیگیری سرمایه گذاری خارجی در این کشور انجام شود.

کشور اکوادور و تجهیزات پزشکی

اکوادور یک کشور در آمریکای جنوبی می باشد. این کشور دارای هجده میلیون نفر جمعیت بوده که به زبان اسپانیایی صحبت می کنند. اکوادور طیف گسترده ای از اقلیم های طبیعی را در خود دارد؛ کشور زیبایی که از سواحل جنوبی مانند بیابان گرفته تا قله های پوشیده از برف و همچنین آتشفشان های فعال در جهان را در خود جای داده است.



منابع اصلی درآمد کشور اکوادور را فروش نفت خام و محصولات کشاورزی از جمله موز، میگو، شیلات (بویژه ماهی تن) گل، کاکائو تشکیل می دهد. از سوی دیگر به دلیل عدم برخورداری از صنایع پیشرفته، اصولاً این کشور واردکننده کالاهای فراوری شده بشمار می رود.

بخش صنایع بیشترین سهم در واردات مواد خام و کالا و بعد از آن صنایع کشاورزی، حمل و نقل و ساختمانی جایگاه های بعدی واردات را به خود اختصاص داده اند.



مهمترین کشورهای تامین کننده مواد خام برای صنایع کلمبیا ، ایالات متحده آمریکا ، برزیل ، کانادا و چین بوده و ماشین آلات و ابزارهای لازم برای صنایع نیز از ایالات متحده ، چین ، آلمان ، ایتالیا و برزیل به این کشور وارد می شود.



در سفرم به اکوادور در شهر کیتو اقامت داشتم. و با وزرا و مسئولین دولتی اکوادور و مدیران شرکت های فعال در حوزه تجهیزات پزشکی دیدار داشتم.



وضعیت مصرف و تولید تجهیزات پزشکی در این کشور تحت تأثیر عوامل مختلفی قرار دارد. به دلیل کمبود منابع و مشکلات اقتصادی، کشور اکوادور با مشکلاتی در زمینه تامین و مصرف تجهیزات پزشکی روبرو است.

بخش سلامت در این کشور از عواملی مانند بیماری‌های شایع، نیازهای جمعیتی به سلامت، نرخ بیکاری و میزان درآمد کم مردم تأثیرگذار هستند. همچنین، نیازهای بهداشتی و پزشکی بالا در شرایط بحرانی همچون اپیدمی‌ها یا بلایای طبیعی می‌تواند مصرف تجهیزات پزشکی را افزایش دهد. مثلاً در دوران مبارزه با کووید-۱۹، تقاضای تجهیزات مانند ماسک‌های پزشکی، سیستم‌های کنترل میزان اکسیژن خود و دستگاه‌های تولید اکسیژن برای واحد‌های درمانی و تامین واحد‌های مراقبت ویژه افزایش زیادی یافت. البته چنانکه واضح است قوانین و مقررات دولتی نیز می‌توانند در مصرف تجهیزات پزشکی در یک کشور تأثیرگذار باشند. و البته کشور اکوادور، مانند بسیاری از کشورها، قوانینی در خصوص مصرف تجهیزات درمانی و اعتبارسنجی آنها دارد، که باید مدنظر شرکتهایی که می‌خواهند تامین تجهیزات پزشکی این کشور را برعهده بگیرند، باشد.

اکوادور در زمینه تولید تجهیزات پزشکی به میزان کمی فعالیت دارد و عمدتاً در تامین تجهیزات پزشکی وابسته به واردات از کشورهای دیگر از جمله آمریکا، چین و ترکیه می باشد. تولید داخلی در این کشور معمولاً محدود به تجهیزات پزشکی ساده تر مانند قطعات یدکی و مصنوعات کوچک پزشکی می باشد.



یکی از دلایل محدودیت تولید در کشور اکوادور می تواند عدم دسترسی به تکنولوژی و تسهیلات تولید پیشرفته باشد. در هر کشوری برای تولید تجهیزات پزشکی پیچیده به تجهیزات و دانش فنی پیشرفته نیاز است و این موضوع می تواند به دلیل محدودیت های مالی و زیرساختی در کشور اکوادور ارتباط داشته باشد. که تا به امروزه این کشور را وابسته به واردات این نوع محصولات نموده است.

درضمن، بهتر است بدانیم که برای تولید تجهیزات پزشکی با کیفیت بالا نیاز به استانداردهای بین المللی و تامین دانش فنی مورد نیاز است. یکی از چالش های تولید داخلی تجهیزات پزشکی در کشور اکوادور ممکن است عدم توانایی در تأمین استانداردهای لازم برای تولید این محصولات باشد.



با این حال، برخی از تولیدکنندگان کوچک و متوسط در کشور اکوادور تلاش می‌کنند تا بهبودی در زمینه تولید تجهیزات پزشکی ایجاد نمایند. این مطلب ممکن است با همکاری با شرکای خارجی یا استفاده از ورود تکنولوژی و سرمایه گذاری خارجی صورت گرفته و در آینده نیز توسعه پیدا کند. که هم اکنون کشور ترکیه در حال مذاکره در این زمینه با کشور اکوادور است.



در کل با یک دید خاص می‌توان گفت که در کشور اکوادور، تجهیزات پزشکی متنوعی را برای تشخیص، درمان و مراقبت از بیماران استفاده می‌شود. پس عملاً

می دانیم که تولید تجهیزات پزشکی در اکوادور به صورت محدود است و بیشتر تجهیزات وارداتی است. برخی از تجهیزات پزشکی که در اکوادور استفاده می شود شامل دستگاه های تصویربرداری مانند اسکنرهای MRI و CT ، دستگاه های جراحی مانند لیزرها و روبات های جراحی، تجهیزات تنفسی مانند دستگاه های تنفس مصنوعی و تجهیزات تشخیصی مانند آزمایشگاه های تشخیصی است.

با توجه به محدودیت های مالی، کشور اکوادور با مشکلاتی در تهیه و تأمین تجهیزات پزشکی روبرو است. همچنین، نقص در زیرساخت های بهداشتی و نیروی انسانی کافی نیز می تواند تأثیری بر تولید و مصرف تجهیزات پزشکی در این کشور داشته باشد.



منابع وارداتی تجهیزات پزشکی در کشور اکوادور از طریق کشورهای دیگر مانند ایالات متحده آمریکا، چین، آلمان، هند و ترکیه می باشد. این کشورها معمولاً تجهیزات پزشکی دستگاهها و مصرفی را به کشور اکوادور صادر می کنند و در برخی موارد همکاری های فناورانه و تجاری با کشور اکوادور برای تأمین تجهیزات پزشکی صورت می گیرد. و این همکاری ها در آینده به سرمایه گذاری های مشترک برای تولید تجهیزات پزشکی بین این کشورها در خاک کشور اکوادور تبدیل خواهد شد.

و اما از دیدگاهم یکی از راه های ارتباط موثر با بخش تجهیزات پزشکی در کشور اکوادور شرکت در نمایشگاه بین المللی تجهیزا پزشکی در کشور اکوادور است.



چرا که در کشور اکوادور یک نمایشگاه بین المللی تجهیزات پزشکی نسبتاً خوب با نام MEDICON چند سال یکبار برگزار می شود.



در این نمایشگاه که در نوع خود در کشور اکوادور منحصر بفرد است، معمولاً در حدود یکصد شرکت بعنوان غرفه دار حضور دارند؛ تا دستاورد های حوزه تجهیزات پزشکی خود را در کشور اکوادور به نمایش بگذارند.



بخش مهم این نمایشگاه به حضور غرفه ها و نمایندگان خارجی تجهیزات پزشکی دستگاهی و مصرفی که در داخل کشور اکوادور مصرف می شود اختصاص پیدا کرده است. و عملاً تولیدکننده داخلی در این نمایشگاه کمتر دیده می شود.



البته در هنگام برگزاری نمایشگاه بطور متوسط از این نمایشگاه بیش از شش هزار نفر دیدن می کنند. که بازدیدکنندگان همان دست اندرکاران صنعت سلامت کشور اکوادور هستند.

کشور بولیوی و تجهیزات پزشکی

کشور بولیوی در مرکز آمریکای جنوبی واقع شده است. پایتخت آن به طور رسمی و در قانون اساسی شهر سوکره ذکر شده، اما دولت این کشور در شهر لاپاز مستقر است. جمعیت بولیوی حدود دوازده میلیون نفر و زبان‌های رسمی آن اسپانیایی، کچوآ، آیمارا و ۳۴ زبان دیگر بومی است.



کشور بولیوی یک کشور در حال توسعه و شاخص توسعه انسانی آن در حد متوسط است. کشاورزی، جنگلداری، ماهیگیری، و معادن از فعالیت‌های اصلی صنعتی در بولیوی و فراورده‌های عمده آن تولیدات نساجی، پوشاک، فلزکاری و پالایش نفت است. کشور بولیوی از نظر اندوخته‌های معدنی و به‌ویژه فلز قلع غنی است.



گرچه کشور بولیوی جزو فقیرترین کشورهای آمریکای لاتین بشمار می‌رفت اما جالب است بدانید که در میان حیرت‌بشاری از ناظران بین‌المللی با تلاش‌های صورت گرفته یک دهه اخیر در این کشور، بولیوی اکنون تبدیل به سریع‌ترین اقتصاد در حال رشد آمریکای لاتین شده است.



با دست‌یابی به رشد اقتصادی پنج درصدی، این کشور اکنون از رقبای منطقه‌ای خود چون برزیل و پرو هم پیشی گرفته؛ اقتصادهایی که زمانی اقتصادهای غالب این منطقه بوده‌اند. و اما اکنون با رکود دست و پنجه نرم می‌نمایند.





علاوه بر این، کشور بولیوی نتایج شگفت انگیزی در برخی شاخص‌های زیرساختی و کلان هم از خود بر جا گذاشته: از لحاظ ذخایر بین المللی اکنون بهترین کشور در کل آمریکای لاتین بشمار می رود، تلاش های جدید در بولیوی باعث آن شده که بدهی‌های دولت سر و سامان گرفته و نرخ تورم آن اکنون به عدد قابل توجه پنج درصد برسد. و این تلاش ها اکنون در وضعیت رفاه مردم هم نسبت به گذشته قابل مشاهده است.

در سفرم به کشور بولیوی به شهر "سانتا کروس د لا سیرا" که مرکز استان سانتا کروس در بولیوی است، رفتم و در هتل Los Tajibos که هتل بسیار جالب و زیبایی بود اقامت داشتم. در این سفر توانستم برای درک بهتر شرایط ایجاد کسب و کار در کشور بولیوی با مقامات دولتی بهداشت و درمان آن کشور و همچنین مسئولین وزارت صنعت بولیوی و تعدادی از فعالان خصوصی حوزه سلامت بولیوی دیدار داشته باشم و در جریان فعالیت های آنها قرار بگیرم.



دوستان خوبم کشور بولیوی گرچه دارای سیستم بهداشت عمومی می باشد. اما این کشور دارای زیرساخت‌های بهداشتی ضعیف و چالش‌های زیادی در حوزه سلامت برای جامعه خود می باشد.

تجهیزات پزشکی در کشور بولیوی به علت‌های مختلف اقتصادی و سیاسی و از جمله عدم توسعه یافتگی سلامت و بهداشت به صورت محدود استفاده می‌شود و تولید تجهیزات پزشکی در این کشور نیز بسیار کم است.



البته برخی از انواع تجهیزات پزشکی بنا به نیاز که در کشور بولیوی تولید می‌شود شامل دستگاه‌های تصویربرداری بسیار ساده، تجهیزات جراحی ابتدایی و تجهیزات تشخیصی ساده و پرکاربرد هستند. کشور بولیوی نیز همانند کشورهای دیگر آمریکای لاتین تجهیزات پزشکی مصرفی خود را از کشورهای دیگر وارد می‌کند، اما به دلیل محدودیت‌های مالی و زیرساخت‌های نسبتاً ضعیف، تأمین تجهیزات پزشکی در این کشور مشکلاتی را به همراه دارد.

با تمام توضیحاتی که خدمت شما دوستان گفتم پس عملاً می‌بینیم که مصرف تجهیزات پزشکی در کشور بولیوی نسبتاً در مقایسه با کشورهای دیگر منطقه آمریکای لاتین به دلایل مختلف کمتر است و همچنین به دلیل محدودیت منابع مالی و زیرساخت‌های بهداشتی ضعیف در این کشور، مشکلات بسیاری در تأمین تجهیزات پزشکی برای جامعه بولیوی وجود دارد. و البته این موضوع شاید بخاطر آن باشد که کشور بولیوی در زمینه تحقیقات و توسعه تجهیزات پزشکی در سال‌های قبل فعالیت کمتری داشته است و این موضوع دقیقاً باعث گردیده که امروزه کشور بولیوی بیشتر تجهیزات پزشکی مصرفی خود را از طریق کشورهای دیگر وارد بولیوی نماید.

کشور شیلی و تجهیزات پزشکی

کشور جمهوری شیلی با حدود هجده میلیون نفر جمعیت یک کشور اسپانیایی زبان در آمریکای جنوبی می باشد که پایتخت آن شهر زیبای سانتیاگو است.



کشور شیلی در نقشه آمریکای جنوبی به مانند یک نوار بلند و باریک میان رشته کوه آند در شرق و اقیانوس آرام در غرب کشیده شده است. و عملاً اقیانوس آرام کل مرز غربی آیین کشور را تشکیل داده است و دارای سیستم بهداشت عمومی پیشرفته‌ای است. در سفرم به کشور شیلی در وزارت امور خارجه شیلی در شهر سانتیاگو با مسئولین دولتی و فعالان بخش خصوصی حوزه سلامت آن کشور دیدارهایی را داشتم. این کشور برخلاف اکوادور، منابع و زیرساخت‌های بهداشتی قوی‌تری دارد و به همین دلیل با چالش‌های کمتری در حوزه سلامت روبرو است.



انواع تجهیزات پزشکی در شیلی به صورت گسترده استفاده می‌شود و تولید تجهیزات پزشکی در این کشور نیز به صورت محدود وجود دارد. برخی از تجهیزات پزشکی که در شیلی تولید می‌شود شامل دستگاه‌های تصویربرداری ساده، تجهیزات جراحی عمومی، تجهیزات تنفسی و تجهیزات تشخیصی است.

همچنین کشور شیلی نیز مانند دیگر کشورهای آمریکای جنوبی انواع تجهیزات پزشکی مورد نیاز جامعه خود را از کشورهای دیگر جهت مصرف وارد می‌کند و در برخی موارد همکاری‌های فناورانه و تجاری با کشورهای دیگر برای تأمین تجهیزات پزشکی دارد.



مصرف تجهیزات پزشکی در کشور جمهوری شیلی نسبتاً بالا است و به دلیل وجود زیرساخت‌های بهداشتی قوی و منابع مالی مناسب، مشکلات کمتری در تأمین تجهیزات پزشکی در این کشور نسبت به کشورهای حوزه آمریکای لاتین وجود دارد. همچنین، کشور شیلی در سالهای اخیر در زمینه تحقیقات، بررسی و در نهایت توسعه تولید تجهیزات پزشکی نیز فعال است و تلاش می‌کند تا تولید داخلی را در حوزه سلامت افزایش دهد. به همین سبب در سالهای اخیر کشور شیلی در زمینه تولید و مصرف تجهیزات پزشکی به وضعیت خاصی دست پیدا کرده است. این کشور نیز برای ارائه خدمات بهداشتی و درمانی بهتر به تمامی شهروندان خود، سیاست‌های خاصی را در حوزه بهداشت و درمان در حال اجرا دارد.



سیاست‌های جدید مسئولین کشور شیلی در طول سال‌های اخیر توانسته است تا بخش عمده‌ای از نیازهای کشور در زمینه تجهیزات پزشکی را به صورت داخلی تأمین کند. این کشور تلاش کرده است تا تولید داخلی تجهیزات پزشکی را تقویت

کرده و وابستگی خود به واردات را کاهش دهد. بنابراین، عملاً کشور شیلی توانایی تولید برخی از تجهیزات پزشکی را دارد.

اما همچنان شیلی برای تامین کالای خود در زمینه سلامت نیاز به واردات تجهیزات پزشکی دارد. این موضوع به دلیل عدم توانایی در تولید برخی از تجهیزات پزشکی پیچیده و نیاز به تجهیزات پیشرفته‌تر است. بنابراین می‌بینیم که کشور شیلی مجبور است تا تجهیزات پزشکی پیشرفته را همچنان وارد کند.



با توجه به آمارهای اخیر، مصرف تجهیزات پزشکی در کشور شیلی در حال افزایش است. براساس گزارش سازمان بهداشت جهانی، در سال ۲۰۲۳، مصرف تجهیزات پزشکی در شیلی به ارزش تقریبی سه میلیارد دلار بوده است. این مقدار نشان می‌دهد که شیلی به عنوان یک کشور با جمعیت حدود هجده میلیون نفر، نیاز زیادی به تجهیزات پزشکی دارد.

به علاوه، براساس آمارهای سازمان بهداشت جهانی، در سال ۲۰۲۳، شیلی حدود دو و نیم میلیارد دلار برای واردات تجهیزات پزشکی صرف کرده است. این نشان می‌دهد که کشور شیلی هنوز به واردات تجهیزات پزشکی نیاز دارد و وابستگی خود به واردات را کاهش نداده است.



بنابراین، با توجه به این آمارها، مصرف و واردات تجهیزات پزشکی در کشور خیلی همچنان در حال رشد است و این کشور هنوز به تجهیزات پزشکی وارداتی نیاز دارد. چرا که میزان تولید داخلی تجهیزات پزشکی آن کمتر از بیست درصد مصرف می باشد. این کشور با حدود هزار و دویست مرکز درمانی فعال دارای دویست بیمارستان و شصت مرکز تخصصی و فوق تخصص و همچنین یکصد و بیست کلینیک تخصصی مراقبت های اولیه و چهارصد مرکز جراحی شهری و روستایی و چهل مرکز بهداشت و روان می باشد.



از دیدگاهم با توجه به تولید تجهیزات پزشکی در ایران و بکر بودن بازار تجهیزات پزشکی در کشور خیلی امکان صادرات تولیدات با کیفیت ایرانی به کشور خیلی جای تحقیق و مطالعه دارد.

کشور کوبا و تجهیزات پزشکی

کشور کوبا با حدود دوازده میلیون نفر جمعیت، دارای زبان رسمی اسپانیایی و یکی از مهمترین کشورهای آمریکای لاتین بشمار می رود.



این کشور که از مجمع الجزایری در دریای کارائیب تشکیل شده است پایتخت آن شهر هاونانا می باشد. و دارای مردمی با نسبت سواد بالا بوده که امید به زندگی در آنها بیش از ۷۷ سال اعلام شده است.

منابع طبیعی کشور کوبا شامل معادن کبالت، نیکل، آهن، مس، کروم و سیلیکون بصورت گسترده می باشد. و محصولات صادراتی این کشور شامل شکر، نیکل، تنباکو، ماهی، مرکبات و قهوه است. همچنین محصولات وارداتی این کشور شامل نفت، مواد غذایی، ماشین آلات و تجهیزات و مواد شیمیایی است.

حکومت کوبا دارای یک سامانه بهداشتی ملی است و مسئولیت های مالی و اجرایی ارائه خدمات بهداشتی به تمامی شهروندان کوبا به عهده این سازمان است. هیچ بیمارستان یا درمانگاه خصوصی در کوبا وجود ندارد و ارائه تمامی خدمات بهداشتی توسط دولت صورت می گیرد.



سفرم به این کشور به شهر هاوانا صورت پذیرفت که در طی آن با مسئولین دولتی این کشور که در حوزه صنعت و سلامت فعالیت داشتند انجام پذیرفت. کشور کوبا یکی از کشورهایی است که در زمینه تولید و مصرف تجهیزات پزشکی به وضعیت خاصی دست پیدا کرده است. با توجه به سیاست‌های خاص این کشور در حوزه بهداشت و درمان، تولید و مصرف تجهیزات پزشکی در کوبا به صورت متمرکز و با هدف ارائه خدمات بهداشتی و درمانی به تمامی شهروندان این کشور صورت می‌گیرد.



در کشور کوبا، تولید تجهیزات پزشکی به عنوان یکی از اولویتهای بالای دولت در نظام بهداشت و درمان قرار دارد. این کشور برای پاسخگویی به نیازهای خود در زمینه تجهیزات پزشکی، سعی کرده است تا بخشی از نیازهای خود را به صورت داخلی تأمین کند. بنابراین، کشور کوبا تلاش می‌کند تا تولید داخلی تجهیزات پزشکی را در آینده بیشتر تقویت کرده و وابستگی خود به واردات محصولات تجهیزات پزشکی کاهش دهد.

در حال حاضر، کشور کوبا توانایی تولید برخی از تجهیزات پزشکی اساسی را دارد. این تولیدات پزشکی شامل تولید دستگاه‌های پزشکی مانند اتوکلاوها، سیستم‌های تصفیه خون، دستگاه‌های انعقاد خون، دستگاه‌های اکسیژن ساز و غیره می‌شود. همچنین، کشور کوبا توانایی تولید برخی از لوازم جانبی مانند قطعات یدکی و تجهیزات مرتبط با تجهیزات پزشکی را نیز دارد.



اما در حال حاضر با وجود تلاش‌های کوبا در تولید داخلی، هنوز این کشور نیاز به واردات تجهیزات پزشکی دارد. به دلیل محدودیتهای مالی و عدم دسترسی به فناوری‌های پیشرفته، کشور کوبا قادر به تولید برخی از تجهیزات پزشکی بخصوص

دستگاهی پیچیده نیست. بنابراین، این کشور مجبور است تا تجهیزات پزشکی پیشرفته را از کشورهای دیگر وارد کند.

در کل، می توان گفت که وضعیت مصرف و تولید تجهیزات پزشکی در کشور کوبا به دلیل سیاست‌های خاص این کشور در حوزه بهداشت و درمان، متفاوت با دیگر کشورهای آمریکای لاتین است.



با توجه به تلاش‌های دولت کوبا در تقویت تولید داخلی و عدم واردات تجهیزات پزشکی، این کشور در راستای ارائه خدمات بهداشتی و درمانی به شهروندان خود پیشرفت‌های قابل ملاحظه‌ای را در سال‌های اخیر داشته است.

کشور قرقیزستان و تجهیزات پزشکی

قرقیزستان یک کشور کوهستانی در آسیای مرکزی است. پایتخت این کشور شهر بیشکک با جمعیت دو میلیون نفر می باشد. کشور جمهوری قرقیزستان هم مرز با کشورهای قزاقستان، چین، تاجیکستان و ازبکستان می باشد. جمعیت کشور جمهوری قرقیزستان حدود شش و نیم میلیون نفر بوده و زبان رسمی آنها قرقیزی است. اکثریت مردم کشور قرقیزستان از قومیت قرقیز هستند.



منابع معدنی در کشور قرقیزستان شامل آب معدنی، زغال سنگ، طلا، سنگهای تزئینی، نفت و گاز (محدود)، سنگ آهن، بوکسیت، مس، قلع، مولیبدن، جیوه است. منابع کشاورزی و دامپروری این کشور تنباکو، پنبه، گندم، سبزیجات، سیب زمینی، چغندر قند، لوبیا، سیب، زردآلو، هلو، انگور، گوسفند، بز، گاو و اسب می باشد.



همانطور که می دانید؛ قرقیزستان یک کشور با تنوع طبیعی بالا است که شامل کوه‌ها، دره‌ها، رودخانه‌ها و دریاچه‌ها می‌شود. باغ‌ها، مزارع و مرتع‌های سبز زیادی در این کشور وجود دارد. کوهستان‌های الاتو و تین‌شان در قرقیزستان قرار دارند و جاذبه‌های گردشگری طبیعی مهمی هستند. یادم است در سفر به بیشکک به دعوت یکی از مقامات دولتی به دیدن رودخانه و طبیعت بکر و کوه‌های تحت حفاظت رفتیم و بعد از آن در برگشت از رودخانه ماهی های بزرگی را با قلاب ماهیگیری گرفتیم و توسط دوستان در تنور ماهی ها را کباب کردند و به همراه نان داغ تازه برایمان آوردند و در داخل چادر روستایی بزرگی، که جای شما دوستان خالی بود، میل نمودیم.



البته قرقیزستان دارای فرهنگ و تاریخ غنی است. این کشور میراث فرهنگی زیادی از جمله قلعه‌ها، مساجد و موزه‌ها جالبی دارد. فرهنگ قرقیزستان تحت تأثیر فرهنگ‌های مختلفی از جمله فرهنگ ترک، روس، چینی و ایرانی قرار گرفته است. و ترکیب جالب را پدیدار نموده کرده است. به همین خاطر قرقیزستان یک مقصد گردشگری محبوب به ویژه برای علاقه‌مندان به کوهپیمایی، تماشای مناظر طبیعی و تجربه فرهنگ قرقیزی بشمار می‌رود. شهر بیشکک، دره آلا-آرچا، دره سوسامیر، دریاچه یشیل‌کول و قلعه تاش‌ربات در بین مقاصد دیدنی این کشور قرار دارند.



و اما اقتصاد قرقیزستان بیشتر بر پایه کشاورزی و دامپروری استوار است. صنایع معدنی نیز در این کشور وجود دارد و استخراج طلا، نقره، مس و زغال سنگ از جمله فعالیت‌های صنعتی مهم می‌باشد. همچنین، گردشگری نیز به عنوان یک منبع درآمد مهم در قرقیزستان محسوب می‌شود.

در کل، قرقیزستان با طبیعت خیره‌کننده، تاریخ غنی و فرهنگ متنوع، یک کشور جذاب برای بازدید و کاوش و عرضه محصولات بنا به نیاز مشتریان است. که البته من در سفرم به این کشور جذب این زیبایی‌های طبیعی شدم.

در هر شکل سفر تجاری ام به این کشور زیبا به شهر بیشکک بود و در این سفر توانستم با مسئولین مختلف قرقیزستان و همچنین وزیر بهداشت و فعالان اقتصادی و سلامت این کشور دیدار داشته باشم.



با توجه به اطلاعاتم از کشور قرقیزستان و مشاهده عینی ام، وضعیت کشور قرقیزستان از نظر میزان مصرف و تولید تجهیزات پزشکی نسبتاً ضعیف بود. هر چند که مقامات دولتی آن کشور در پی آن بودند تا سطح بهداشت و سلامت را در کشور به سطح بالاتری ارتقا دهند. اما فکر می کنم مشکلات اقتصادی یکی از مواردی بود که جلوی تلاش آنها را گرفته بود.

این کشور در حال حاضر بسیار وابسته به واردات تجهیزات پزشکی از کشورهای دیگر و بخصوص کشور چین می باشد. بنابراین، تامین تجهیزات پزشکی در کشور قرقیزستان فعلاً با چالش های زیادی روبرو است.



البته چنانکه اشاره نمودم مصرف تجهیزات پزشکی در کشور قرقیزستان نیز نسبت به کشورهای دیگر در منطقه بسیار پایین است. شاید این مصرف کم عمدتاً به دلیل محدودیت‌های مالی و نقص در زیرساخت‌های بهداشتی و پزشکی در این کشور است. همچنین عدم توانایی در تولید داخلی تجهیزات پزشکی نیز باعث افزایش وابستگی به واردات می‌شود.

در زمینه تولید انواع تجهیزات پزشکی، کشور قرقیزستان هنوز به طور کامل توانایی تولید و تأمین نیازهای داخلی بخش صنعت سلامت خود را ندارد. و شریک تجاری قدرتمند این کشور که همان کشور چین به حساب می‌آید، تأمین کننده عمده

تجهیزات مصرفی و دستگاهی تجهیزات پزشکی در این کشور می باشد. البته بخشی از تجهیزات پزشکی نیز از طریق کشور ترکیه به این کشور وارد می شود.



پس عملاً می دانیم که صنعت تولید تجهیزات پزشکی در این کشور تا به امروز بسیار ضعیف است و تعداد کمی شرکت محلی در این زمینه فعالیت می کنند. علاوه بر این ممکن است، کیفیت تجهیزات تولید داخلی نیز ممکن است نسبت به استانداردهای بین المللی پایین تر باشد.



به طور کلی، کشور قرقیزستان همچنان نیاز به توسعه زیرساخت‌های بهداشتی و پزشکی، افزایش سرمایه‌گذاری خارجی و داخلی در صنعت تولید و تامین تجهیزات پزشکی و افزایش توانایی تولید داخلی دارد. این اقدامات در آینده این کشور، می‌توانند بهبود وضعیت قرقیزستان در زمینه مصرف و تولید تجهیزات پزشکی را به همراه داشته باشند. چرا که در حال حاضر فقط پنج درصد تجهیزات پزشکی مصرفی در کشور قرقیزستان در این کشور تولید می‌شود و نود و پنج درصد آن از طریق کشورهای دیگر وارداتی است.



جهت اطلاع شما دوستان باید بگوییم که نمایشگاه اصلی بین المللی سالانه پزشکی و مراقبت های بهداشتی در کشور جمهوری قرقیزستان نمایشگاهی بنام مداکسپو قرقیزستان یا همان MedExpo می باشد؛ که فناوری های پیشرفته و آخرین دستاوردهای این صنعت را هر ساله به نمایش می گذارد. این نمایشگاه در طول سالین فعالیت خود به مکانی مطلوب برای تبادل تجربه بین کادر موسسات پزشکی، دانشمندان، تامین کنندگان، فروشندگان و سازندگان تجهیزات پزشکی مدرن، ابزار، داروها و محصولات پزشکی تبدیل شده است که به اجرای برنامه های نوسازی سیستم مراقبت های بهداشتی و بهبود کیفیت خدمات پزشکی در قرقیزستان می پردازد.



جالب است بدانید که محصولات ایران چنانچه بخواهد از طریق ریل به قرقیزستان برسد معمولاً به وسیله واگن از مرز سرخس از طریق ترکمنستان و سپس قزاقستان (از طریق مرز قره سو) وارد شهر بیشکک می گردد و یا به وسیله واگن از طریق ترکمنستان و سپس ازبکستان وارد شهر اوش می گردد و چنانچه بخواهد به بیشکک برسد به دلیل اینکه بین شهر اوش و بیشکک ارتباط ریلی وجود ندارد باید در اوش تخلیه گردد و سپس با کامیون به سمت بیشکک حمل شود.

کامیون های ایرانی نیز معمولاً از طریق مرز سرخس و یا لطف آباد به سمت ترکمنستان و سپس ازبکستان و در صورت نیاز قزاقستان جهت عزیمت به سمت قرقیزستان حرکت می کنند.

البته برخی از کامیون و یا واگن ها از طریق بندر امیرآباد در شهر بهشهر به وسیله کشتی های رو رو roll on - roll off به بندر آکتائو در کشور قزاقستان بارگیری می شوند و سپس بدون نیاز به عبور از خاک ترکمنستان به سمت قرقیزستان ادامه مسیر می دهند.

کشور قزاقستان و تجهیزات پزشکی

کشور زیبای جمهوری قزاقستان یکی از کشورهای آسیای مرکزی و بزرگترین سرزمین محصور در خشکی جهان است؛ که از نظر وسعت نهمین کشور بزرگ دنیا به شمار می رود. و این در حالی که اغلب خاک این سرزمین وسیع را زمین‌های استپی و نیمه بیابانی پر کرده است.



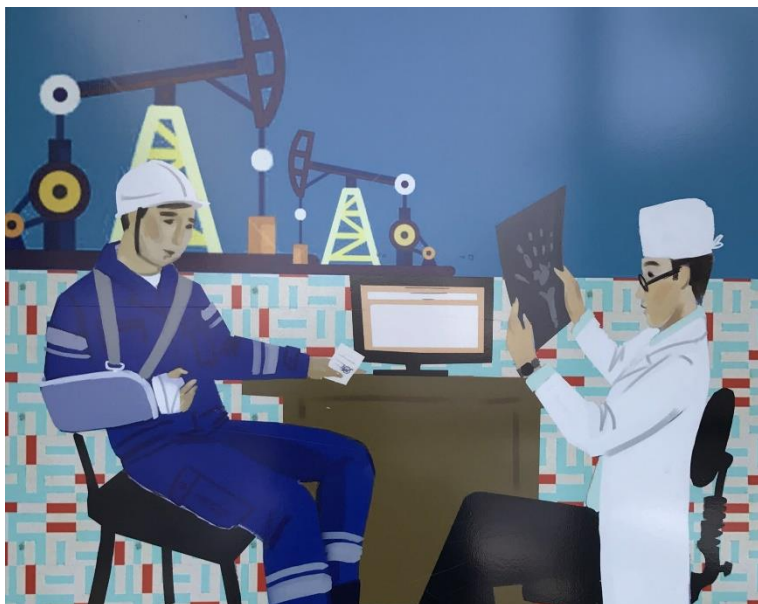
پایتخت کشور قزاقستان شهر آستانه می باشد؛ که یکی از شهرهای سرد دنیا با متوسط درجه حرارت منفی چهار درجه سانتیگراد در زمستان است به شمار می آید. این شهر زیبا حدود دو میلیون نفر جمعیت دارد و قبل از شهر آستانه، شهر آلماتا یا آلماتی پایتخت کشور جمهوری قزاقستان بود، اما در سال ۱۹۹۸ به دستور رئیس جمهور، پایتخت به شهر آستانه منتقل شد. امروزه شهر آلماتی را «پایتخت دوم» جمهوری قزاقستان می خوانند.



جالب است بدانید که تاریخچه کشور جمهوری قزاقستان به میلیون ها سال پیش و انسان های اولیه بر می گردد به طوری که یکی از قدیمی ترین زیستگاه های بشر در منطقه تامگالا (آلماتی) پیدا شده و در فهرست سازمان فرهنگی یونسکو نیز به ثبت جهانی رسیده است.

پس از پیوستن جمهوری قزاقستان به روسیه، که حدود ۱۵۰ سال بطول انجامید، وضعیت اقتصادی و سیاسی دشواری در این کشور بزرگ به وجود آمد و پس از انقلاب سال ۱۹۱۷ حکومت قزاقستان به صورت کمونیستی اداره شد.

در سال ۱۹۹۱ جمهوری سوسیالیستی قزاقستان تبدیل به جمهوری قزاقستان شد و دولت استقلال این جمهوری را اعلام کرد و در سال ۱۹۹۲ به عضویت سازمان ملل متحد، سازمان امنیت و همکاری اروپا و اکو درآمد.



یکی از نکات جالب در مورد کشور جمهوری قزاقستان این است که جمعیت این کشور پهناور فقط حدود هجده میلیون نفر می باشد. یا عبارتی تراکم جمعیت آن

تنها شش نفر در هر کیلومترمربع است. همچنین کشور قزاقستان سالانه حدود دویست و سی میلیون دلار صادرات به کشور ایران دارد. همچنین واردات از کشور ایران به این کشور نیز در حدود دویست و شصت میلیون دلار ثبت شده است.

مهم ترین اقلام صادراتی به کشور ایران از طریق کشور قزاقستان را آهن، استیل، سوخته های معدنی، غله و مهم ترین اقلام وارداتی از کشور ایران به کشور قزاقستان را انواع شیشه، ظروف شیشه ای، انواع محصولات خشکبار از جمله پسته خندان و میوه تشکیل می دهد.



شرکای عمده تجاری کشور قزاقستان معمولاً کشورهای ایتالیا، روسیه، فرانسه، چین، آلمان، اوکراین می باشد.

کشور جمهوری قزاقستان طبق آمار رسمی مهم ترین منابع طبیعی جهان از جمله نفت و گاز، ذغال سنگ، سنگ آهن، منگنز، کروم، سرب، روی، مس را در اختیار خود دارد.

همچنین مهمترین محصولات کشاورزی این کشور شامل غلات (گندم)، پنبه، دام زنده می باشد.



مهم ترین صنایع فعال در این کشور مربوط به تراکتور و ماشین آلات کشاورزی، موتورهای الکتریکی، مصالح ساختمانی است.



در سفرم به این کشور از شهرهای آلمانی و آستانه دیدار داشتم و با مقامات دولتی و فعالان اقتصادی بخش سلامت در کشور قزاقستان جلساتی را به بحث پیرامون موضوع سلامت و سرمایه گذاری گذراندم.



طبق آمار مرکز رسمی در کشور جمهوری قزاقستان در حال حاضر چهارصد شرکت ثبت شده ایرانی در این کشور وجود دارد؛ که از این تعداد شرکت ایرانی یکصد و سی شرکت بطور کامل فعال هستند. بعبارتی طبق آمار رسمی منتشر شده در کشور جمهوری قزاقستان، ایرانی ها در این کشور بیش از یکصد میلیون دلار در بخش های مختلف صنعتی، تجاری و غیره سرمایه گذاری کرده اند.

از مسائل مورد توجه ایرانیان در این کشور در سالهای قبل در زمینه تجارت با کشور جمهوری قزاقستان رفع مشکلات روادید بود؛ که بعد از طی جلسات مختلف بین مقامات دو کشور در حال حاضر، یکسالی است که شرط روادید برای سفر به کشور قزاقستان حذف شده است.



البته باید توجه داشت که کشور جمهوری قزاقستان با پنجاه و چهار کشور در جهان قانون لغو روادید دارد.

از دیگر نیاز های تجاری با این کشور می توان به توجه به تعرفه های گمرکی در صادرات محصول به کشور جمهوری قزاقستان از طریق کشور ایران و مشکلات انتقال ارز و شبکه بانکی مربوطه اشاره نمود. که باعث مشکلات اساسی در جهت انجام عملیات تجاری بین تجار دو کشور شده است.

مطابق با قانون سرمایه‌گذاری خارجی کشور جمهوری قزاقستان، یک سرمایه‌گذار خارجی می‌تواند از معافیت از حقوق گمرکی برای واردات تجهیزات خاص، قطعات یدکی مورد نیاز برای پروژه‌های سرمایه‌گذاری خود در این کشور و اولویت‌های سرمایه‌گذاری در بخش‌ها، براساس فهرست تأیید شده توسط دولت کشور جمهوری قزاقستان در مورخ ۸ می ۲۰۰۳ به شماره‌ی ۴۳۶ برخوردار باشد. که این موضوع باعث جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی زیادی از طرف کشورهای دیگر در خاک قزاقستان شده است.



همچنین کمک‌های دولتی دیگر برای سرمایه‌گذاری خارجی در کشور جمهوری قزاقستان شامل موارد و تسهیلات مختلفی از جمله: زمین، ساختمان، ماشین‌آلات و تجهیزات، تجهیزات کامپیوتری، تجهیزات اندازه‌گیری‌ها و دستگاه‌های کنترل و تجهیزات مربوطه، وسایل نقلیه، به استثنای موتورهای سواری سبک، تجهیزات صنعتی و خانگی، بنا به نوع پروژه تعریف شده از طرف متقاضی و تاییدیه‌های رسمی دولتی می‌باشد.



سرمایه‌گذاران خارجی در این کشور برای دریافت کمک‌های دولتی، باید به کمیته‌ی سرمایه‌گذاری وزارت صنعت و فن آوری‌های جدید در کشور جمهوری قزاقستان مراجعه کرده و طرح خود را به طور کامل ارائه نمایند و در صورت تایید قرارداد را امضا نمایند.

البته توجه فرمایید که پروژه‌های سرمایه‌گذاری برای قرار گرفتن در لیست پروژه‌های سرمایه‌گذاری استراتژیک، باید به تولید محصولات با ارزش افزوده‌ی بالا بپردازند، و همچنین جزو صنایع پیشرو در جهان باشند.



جالب این است که صنعت تولید تجهیزات پزشکی از جمله صنایع مورد توجه دولت جمهوری قزاقستان می باشد. که این مطلب می تواند برای فعالانی که قصد توسعه تجارت در کشور قزاقستان و سرمایه گذاری در آن کشور را داشته باشند با اهمیت بوده و مهم قلمداد شود. در سالهای اخیر آنچه واضح است این موضوع می باشد که بازار عرضه و مصرف تجهیزات پزشکی در کشور جمهوری قزاقستان بیشتر از طریق واردات تجهیزات پزشکی به این کشور فعال است و تعداد محدودی از شرکت های داخلی در این کشور در زمینه تولید تجهیزات پزشکی فعالیت دارند. البته با توجه بیشتر دولت به بحث تولید تجهیزات پزشکی، اخیرا طرح های خوبی از طرف کشورهای مختلف برای تولید و تامین تجهیزات پزشکی به کشور جمهوری قزاقستان پیشنهاد شده است، که قرار است این پروژه ها بزودی در این کشور آغاز بکار گردد.



چنانکه قبلا اشاره شد؛ از آنجا که کشور جمهوری قزاقستان یک کشور پهناور با تراکم جمعیت بسیار پایین بشمار می رود، لذا این کشور مستعد استفاده و بکارگیری

از فناوری های سلامت دیجیتال می باشد؛ که پروژه های مختلفی در دستور کار برای توسعه این موضوع تعریف شده است.

البته در حالی که به نظر می رسد چشم انداز مراقبت های بهداشتی در کشور قزاقستان در مسیر درستی برای سلامت دیجیتال قرار دارد، ولی هنوز چالش هایی وجود دارد که باید بر آن غلبه کرد. یکی از این موارد شاید مربوط به خطوط انتقال داده است.



لذا بهتر است بدانید که سیستم مراقبت های بهداشتی در کشور جمهوری قزاقستان عمدتاً دولتی است و تلاش دولت برای ارائه پوشش همگانی سلامت با هدف کاهش هزینه های از جیب مردم استوار است.

در کشور جمهوری قزاقستان یک نمایشگاه بین المللی نسبتاً خوب در زمینه تجهیزات پزشکی با نام KIHE برگزار می شود. این نمایشگاه بزرگترین سایت نمایشی برای دستاوردها در زمینه پزشکی و داروسازی علمی و عملی در آسیای مرکزی است.



طبق آمار منتشر شده از طرف برگزارکنندگان این نمایشگاه تجهیزات پزشکی در قزاقستان در سال ۲۰۲۳ بیش از دویست شرکت معتبر از بیست کشور جهان از جمله کشورهای بلاروس، بریتانیا، مجارستان، آلمان، هند، اندونزی، ایتالیا، قزاقستان، کانادا، چین، لتونی، لیتوانی، لهستان، روسیه، ترکیه، اوکراین، فنلاند، چک جمهوری، سوئیس، کره جنوبی و ژاپن با ارائه دستاوردهای علمی و عملی در زمینه تجهیزات پزشکی، تجهیزات و فناوری صنعت داروسازی، در این نمایشگاه بین المللی شرکت کردند.



همچنین در آخرین سال برگزاری این نمایشگاه یعنی در سال ۲۰۱۳ بیش از سه هزار متخصص بعنوان بازدیدکننده از کشورهای قزاقستان، قرقیزستان، روسیه و سایر کشورها از این نمایشگاه بزرگ تجهیزات پزشکی در مدت چهار روز بازدید نموده اند.

کشور ارمنستان و تجهیزات پزشکی

کشور ارمنستان کشوری زیبا و سرسبز محصور در خشکی در منطقه قفقاز جنوبی واقع در جنوب غربی آسیا قرار دارد. این کشور از شمال با کشور گرجستان، از شرق با کشور آذربایجان، از جنوب با کشور ایران و جمهوری خودمختار آرتساخ (منطقه مورد مناقشه قره باغ) و از غرب با کشور ترکیه مرز مشترک دارد.



پایتخت کشور ارمنستان شهر زیبای ایروان و همچنین زبان رسمی آنها ارمنی است. کشور ارمنستان بعنوان کوچکترین کشور مستقل مشترک المنافع با جمعیتی در حدود سه میلیون نفر می باشد. این کشور از مراکز مهم صنعتی شوروی سابق محسوب می شد.

به طور کلی آب و هوای کشور ارمنستان کوهستانی، اما متعادل است که به دلیل بارش باران زیاد طبیعی زیبای سبز و زنده دارد.



بطور کلی، وضعیت و میزان مصرف تجهیزات پزشکی در ارمنستان و تولید تجهیزات پزشکی بعلت تلاش دولت در جذب سرمایه گذاری در این بخش در کشور ارمنستان در حال حاضر در حال بهبود است. با این حال، هنوز هم بسیاری از تجهیزات پزشکی در کشور ارمنستان با کمبود مواجه است و برخی از تجهیزات غیر یکبار مصرف و یا دستگاهی نیز به دلیل قدمت و نامناسب بودن برای استفاده در شرایط پزشکی مدرن، در بیمارستان ها و مراکز درمانی این کشور قابل استفاده نیستند.

پس عملاً می بینیم که بسیاری از تجهیزات پزشکی مورد نیاز در ارمنستان وارداتی هستند. برای مثال، در سال ۲۰۲۳، صادرات تجهیزات پزشکی به ارمنستان به ارزش حدود سی میلیون دلار بوده است. بسیاری از تجهیزات پزشکی وارداتی شامل تجهیزات تصویربرداری، دستگاه‌های تنفسی، دستگاه‌های آزمایشگاهی و موارد دیگر هستند.



با این حال، در سال‌های اخیر، تلاش‌هایی برای تولید تجهیزات پزشکی در داخل کشور ارمنستان انجام شده است. برای مثال، در سال ۲۰۱۹، دولت ارمنستان قراردادی با یک شرکت چینی برای تولید دستگاه‌های تصویربرداری در کشور منعقد کرده است. علاوه بر آن، بسیاری از شرکت‌های داخلی در کشور ارمنستان نیز در زمینه تولید تجهیزات پزشکی فعالیت می‌کنند. برای مثال، شرکت‌های جدیدی اخیراً در زمینه تولید تجهیزات پزشکی فعالیت دارد و تجهیزاتی مانند دستگاه‌های تصویربرداری، دستگاه‌های آزمایشگاهی و موارد دیگر را تولید می‌کند.



همچنین یک مرکز مجتمع صنعتی کارخانه ای مدرن بنام مگامد که قرار است جدیدترین تجهیزات و فناوری های تولید لوازم پزشکی نیز مجهز شود؛ در این کشور در حال ساخت است. که در نتیجه بهره برداری از آن ضمن ایجاد چهارصد شغل جدید انواع تجهیزات پزشکی نیز در آن تولید می گردد.



حجم سرمایه گذاری این پروژه بنا به اعلام کارشناسان مربوطه در کشور ارمنستان بیش از چهل میلیون دلار آمریکا است. بر اساس این پروژه بزرگ حدود پنجاه نوع محصول از اقلام یکبار مصرف پزشکی و آزمایشگاهی به ویژه کاتترهای داخل وریدی، سوند، سوزن، سرنگ، اقلام آزمایشگاهی پلیمری یکبار مصرف و غیره در این کارخانه تجهیزات پزشکی تولید خواهد شد.



البته این شرکت سرمایه گذاری در کشور ارمنستان دومین پروژه اجرایی در زمینه تجهیزات پزشکی یکبار مصرف شان را در حال اجرا دارند؛ چرا که در حال حاضر اولین پروژه کارخانه ای آنها در حال تولید محصولات مختلف پزشکی مصرفی در شهر ایروان می باشد.



بنابراین، علیرغم وجود مشکلات در بخش سلامت در این کشور، وضعیت میزان مصرف و تولید تجهیزات پزشکی در کشور ارمنستان در حال بهبود است و تلاش‌هایی برای تولید داخلی و همچنین واردات تجهیزات پزشکی مدرن تر به کشور انجام در حال انجام است.

کشور آذربایجان و تجهیزات پزشکی

جمهوری آذربایجان کشوری محصور در خشکی در قفقاز جنوبی است. این کشور بزرگترین کشور قفقاز و در جنوب شرق اروپا و در کنار دریای خزر است.



پایتخت این کشور باکو و زبان رسمی آن ترکی آذربایجانی است. کشورهای ایران در جنوب، ارمنستان و ترکیه در غرب، گرجستان در شمال غربی و روسیه در شمال آذربایجان قرار دارند. همچنین این کشور دارای مرز آبی با کشورهای ترکمنستان و قزاقستان در کناره دریای خزر است.

جمعیت آذربایجان ده میلیون نفر می باشد که اکثریت آنها مسلمان هستند. از نظر آب و هوایی این کشور بسیار متنوع است؛ بطوریکه نه گونه ناحیه آب و هوایی در آن دارد؛ که به ترتیب منطقه جلفا و منطقه اردوباد سردترین و گرم ترین مناطق این کشور را تشکیل می دهند.



مهمترین اقلام صادراتی کشور آذربایجان میوه، آجیل خشک و پوست مرکبات بوده و مهم‌ترین اقلام وارداتی نیز غلات است. شرکای تجاری کشور آذربایجان را کشور های ایتالیا، ترکیه، روسیه چین، آلمان، اکراین، ایالت متحده آمریکا، هند، فرانسه، یونان تشکیل می دهند. بهداشت و درمان عمومی در آذربایجان در طی سال های اخیر رو به بهبود بوده است و شامل خدمات عمومی و رایگان بیمارستان های دولتی است، که در اختیار شهروندان این کشور قرار می گیرد، علاوه بر این از نظر تعداد بیمارستان ها و مراکز بهداشتی نیز می توان گفت این کشور در سطح مطلوبی قرار دارد؛ بگونه ای که تعداد بیمارستان های این کشور بیش از پانصد بیمارستان بوده که حدود یکصد و سی عدد آنها در شهر باکو واقع شده اند.



در مورد صنعت تجهیزات پزشکی کشور آذربایجان باید گفت که وضعیت بازار تولید و مصرف تجهیزات پزشکی در این کشور به دلیل تحریم‌های اقتصادی و همچنین عدم توسعه صنعت داخلی، نسبتاً ضعیف است.

تولید تجهیزات پزشکی در آذربایجان به صورت محدود و با کیفیت پایین انجام می‌شود و بسیاری از تجهیزات پزشکی مورد نیاز از کشورهای دیگر وارد می‌شوند. همچنین، بسیاری از تجهیزات پزشکی وارداتی نیز قابل دسترسی نیستند و برای تأمین نیازهای پزشکی کشور، باید از طریق کمک‌های بین‌المللی و خیرین جمعیت، تجهیزات پزشکی وارد شود.



با وجود اینکه دولت آذربایجان سعی در توسعه صنعت داخلی دارد، اما به دلیل محدودیت‌های مالی و فنی، توسعه صنعت تولید تجهیزات پزشکی در این کشور بسیار آهسته است. همچنین، برای افزایش تولید تجهیزات پزشکی در آذربایجان، باید به توانایی‌های دانشگاه‌ها و مراکز تحقیقاتی کشور نیز توجه شود.

از طرف دیگر، با توجه به کاهش قابل توجه در قدرت خرید مردم در آذربایجان، مصرف تجهیزات پزشکی نیز کاهش یافته است و بسیاری از مردم نمی‌توانند هزینه‌های پزشکی را تحمل کنند.



همچنین، نبود بیمارستان‌های مناسب و کافی در بسیاری از مناطق کشور، باعث شده است که مردم برای درمان به شهرهای بزرگتر همچون باکو سفر کنند و هزینه‌های بالای درمان را تحمل کنند.

به طور کلی، وضعیت بازار تولید و مصرف تجهیزات پزشکی در کشور آذربایجان به دلیل محدودیت‌های مالی و فنی و عدم توسعه یافتگی بخش تکنیکال، نسبت به کشورهای اروپایی ناکافی است و برای بهبود وضعیت این بازار، نیاز به سرمایه‌گذاری‌های بیشتر و توسعه صنعت داخلی در این کشور است. البته دولت آذربایجان شهرک‌های صنعتی جدیدی را برای توسعه سرمایه‌گذاری در این کشور آماده نموده است. و در پی شرکای تجاری جدیدی در جهت تولید تجهیزات پزشکی در این کشور است.



چنانکه در دیدارم با مسئولین بخش های فناوری و توسعه اقتصادی در این کشور نیز بر این موضوع تاکید داشتند که امکانات خاصی از طرف کشور آذربایجان در جهت توسعه و انجام سرمایه گذاری های خارجی در این کشور تدارک دیده شده است. در مورد رویداد های حوزه سلامت در کشور آذربایجان باید گفت که هر ساله یک نمایشگاه در زمینه تجهیزات پزشکی با نام BIHE در کشور آذربایجان در شهر باکو با شرکت حدود ۲۵۰ شرکت غرفه دار برگزار می شود.



البته نمایشگاه دیگری نیز در زمینه نوآوری های صنعت تجهیزات پزشکی بنام MEDINEX نیز بصورت سالانه در شهر باکو برگزار می شود؛ که تعداد شرکتها و غرفه های نمایشگاهی آن کمتر و در حدود یکصد شرکت غرفه دار است.

کشور آلمان و تجهیزات پزشکی

کشور آلمان از شمال با دریای شمال و دریای بالتیک و از جنوب با رشته کوه های آلپ محصور شده است. از طرف دیگر این کشور از شرق با لهستان و جمهوری چک از غرب با فرانسه، بلژیک، هلند، لوکزامبورگ، از شمال با دانمارک و از جنوب با اتریش و سوئیس همسایه است.



کشور آلمان که در شمال اروپای مرکزی واقع شده است پس از روسیه، دومین کشور وسیع اروپا به حساب می آید. این کشور جمعیتی معادل هشتاد و سه میلیون نفر دارد.



برلین، پایتخت کشور آلمان و پر جمعیت‌ترین شهر آلمان است که به لحاظ مساحت نیز، پهناورترین شهر به شمار می‌رود. همانطور که می‌دانید کشور آلمان شامل شانزده ایالت است که برلین نیز یک شهر ایالتی به حساب می‌آید.

زبان رسمی در کشور آلمان، زبان آلمانی است که ۹۵ درصد مردم به این زبان مسلط هستند و به زبان آلمانی با یکدیگر صحبت می‌کنند. دیگر زبان‌هایی که تا حدودی در کشور آلمان صحبت می‌کنند شامل: زبان دانمارکی و زبان رومانی است. از آنجایی که بیشترین درصد مهاجران در کشور آلمان را ترک زبان‌ها تشکیل می‌دهند، بزرگترین گروه زبانی که مهاجران با آن صحبت می‌کنند، زبان ترکی است.



حجم مالی بازار تجهیزات پزشکی کشور آلمان بسیار بزرگ است و به تنهایی حدود سی و چهار میلیارد یورو را تشکیل می دهد. تقریباً هفتاد درصد از این تجهیزات پزشکی در داخل کشور آلمان ساخته می شود. واردات تجهیزات پزشکی به کشور آلمان از کشورهای مختلف صورت می گیرد، اما کشورهای چین، ایالات متحده، سوئیس، فرانسه و هلند از جمله کشورهای بزرگ وارد کننده کالای تجهیزات پزشکی به کشور آلمان هستند. با توجه به سطح پیشرفت فنی و علمی کشور آلمان، بازار تولید و مصرف انواع مختلف تجهیزات پزشکی در این کشور نسبت به کشورهای دیگر جهان بسیار پویاتر و پررونق تر است. کشور آلمان دارای تعداد زیادی بیمارستان بسیار مجهز و مرکز درمانی خاص است و همچنین تعداد زیادی از مراکز مراقبت های بهداشتی و سلامتی و دفاتر ویژه پزشکی در سراسر این کشور وجود دارد.



پس می بینیم که یکی بازیگردانان اصلی تجهیزات پزشکی در جهان کشور قدرتمند آلمان با تکنولوژی قوی خود است. این کشور به عنوان یکی از صادرکننده انواع تجهیزات پزشکی پیشرفته نقش بزرگی را در صادرات تجهیزات پزشکی در منطقه اروپا و آمریکا ایفا می کند.

آلمان با کمتر از چهار درصد اندازه چین و یا به عبارتی هشتاد و سه میلیون نفر جمعیت، دارای بازار چهارصد میلیارد یورویی مراقبت‌های بهداشتی می‌باشد. این کشور با وجود هفت میلیون شاغل در بخش مراقبت‌های بهداشتی و با وجود دو هزار بیمارستان و مرکز درمانی و اداره پانصد هزار تخت بیمارستانی پدیده‌ای ویژه در صنعت سلامت بشمار می‌آید.



با وجود اجباری بودن بیمه در کشور آلمان، در این کشور بیمه سلامت عمومی با یکصد و دوازده شرکت هفتاد و یک میلیون نفر را تحت پوشش دارد و بیمه‌های خصوصی با چهل و چهار شرکت نه میلیون نفر را تحت پوشش خود دارند. این کشور دارای هفده میلیون بازنشسته است که تحت نظر این بیمه‌ها به زندگی ادامه می‌دهند.

بیمارستان‌های دولتی و خصوصی آلمان در شانزده ایالات این کشور پراکنده می‌باشند. و جالب است بدانید که درواقع بزرگ‌ترین گروه بیمارستان شهری در کشور آلمان شبکه‌ای موسوم به **Vivantes for Health GmbH** در برلین است که بیش از یکصد بیمارستان و در مجموع حدود پنج هزار و پانصد تخت بیمارستانی دارد.



موضوع سالخورده‌گی از اهمیت بالایی در آینده بخش سلامت در کشور آلمان برخوردار است چنانکه طبق آمار انجمن پیری کشور آلمان تا سال ۲۰۳۵ تعداد افراد بالای ۶۵ سال در آلمان به ۲۴ میلیون نفر و یا به عبارتی حدود سی درصد جمعیت آلمان خواهد رسید. همچنین بیماری‌های مزمن و طولانی‌مدت حدود هشتاد درصد هزینه‌های مراقبت بهداشتی و یا به عبارتی دویست میلیارد یورو از هزینه‌های بخش سلامت در آلمان را تشکیل می‌دهد. این در حالی است که طی سال‌های اخیر آمار تعداد مبتلایان به دیابت به حدود هفت و نیم میلیون نفر رسیده است.



همانند بسیاری از صنایع دیگر، بخش مراقبت‌های بهداشتی به دلیل فناوری جدید به سرعت در حال تغییر است. این تغییرات وابسته به مواد اولیه جدید، روش‌های تولید جدید و دیجیتالی سازی و ارتباط متقابل می‌باشد.



بسیاری از بخش‌های مراقبت‌های بهداشتی در کشور آلمان همچنان از نظر اقتصادی جذاب هستند. یکی از جذاب‌ترین این بخش‌ها چنانکه می‌دانید؛ تجهیزات پزشکی با سهم سی و چهار میلیارد یورویی است. در این بخش پنجاه و پنج درصد مربوط به کمک‌های اولیه و چهل و دو درصد مربوط به تجهیزات پزشکی و سه درصد مربوط به تجهیزات پانسمانی می‌باشد.



از مجموع سی و چهار میلیارد یورو تجهیزات پزشکی مصرفی در آلمان حدود سی میلیارد یورو در آلمان تولید می‌شود و از این مقدار حدود هفده میلیارد یورو صادرات از این کشور انجام می‌پذیرد. باوجود صنعت رقابتی در حوزه سلامت در کشور آلمان

هنوز هم این کشور مقادیر قابل توجهی واردات در این زمینه دارد. چنانکه واردات فناوری پزشکی آلمان بیش از پانزده میلیارد یورو در سال است.



درواقع سی و دو درصد این واردات تجهیزات پزشکی از اتحادیه اروپا، حدود سی درصد این واردات از کشور ایالات متحده آمریکا، حدود نوزده درصد از کشورهای آسیایی، حدود چهارده درصد از دیگر کشورهای اروپایی، حدود چهار درصد از کشورهای آمریکای جنوبی و مرکزی، حدود یک درصد از کشورهای حوزه خاورمیانه صورت می پذیرد.

این در حالی است که تقاضا برای ارائه راه حل های نوآورانه فناوری پزشکی همچنان در آلمان افزایش می یابد، که تا بتوانند در سلامتی بیشتر بشر گام های اساسی بردارند و به طول عمر بشر کمک کنند.



و بدین خاطر، هزینه‌های فناوری پزشکی در کشور آلمان به حدود چهل میلیارد یورویی رسیده است. این فرصت برای کشور آلمان وجود دارد که باوجود شرکت‌های کوچک و متوسط فعال در بخش مهندسی پزشکی در این کشور چشم‌انداز بهتری فراسوی صادرات تجهیزات پزشکی آلمانی اتفاق بیافتد. تمام تلاش‌های اخیر در بخش صادرات کالاهای تجهیزات پزشکی کشور آلمان باعث رشد بیش از ده درصدی صنعت داخلی تجهیزات پزشکی کشور آلمان شده است.



چنانکه می‌دانید، کشور آلمان به عنوان یکی از صادرکنندگان اصلی فناوری‌های پیشرفته پزشکی در جهان شناخته می‌شود. عمده این صادرات تجهیزات پزشکی به ترتیب برای کشورهای ایالات متحده آمریکا، چین، هلند، فرانسه، ایتالیا، انگلیس و سوئیس صورت می‌پذیرد.

در صنعت تجهیزات پزشکی کشور آلمان با حدود ۱۳۵۰ شرکت تولیدکننده فعال و باوجود ۲۱۰ هزار نیروی شاغل در این بخش که به‌طور متوسط هر شرکت با بیش از بیست کارمند فعال و یا به عبارتی پانزده درصد از کارکنان هر شرکت درزمینه فناوری پزشکی فعالیت دارند. حدود نه درصد از گردش مالی این شرکت‌ها به تحقیق و توسعه اختصاص یافته است. از نظر دیدگاه جهانی کشور آلمان بعد از ایالات متحده آمریکا در مقام دوم ثبت اختراعات فناوری پزشکی قرار گرفته است.



به‌طور کلی ماهیت شرکت‌های کوچک و متوسط تولیدکننده تجهیزات پزشکی در کشور آلمان بر مبنای همکاری با دانشگاه‌ها و مراکز علمی آلمانی استوار است؛ این استراتژی توانسته مولد پروژه‌های تحقیقاتی در حوزه تولید تجهیزات پزشکی در کشور آلمان گردد.

حمایت‌های دولتی از برنامه‌های مشترک بین دانشگاه و مراکز و شرکت‌های صنعتی توانسته به رشد و توسعه این صنعت در سال‌های اخیر کمک شایانی کند. بسیاری از پروژه‌های مشترک در تولید تجهیزات پزشکی در کشور آلمان توسط سازمان‌های و خوشه فناوری پزشکی با مدیریت متمرکز و کارکنان فعال در مدیریت پروژه هماهنگ می‌شوند.



کشور آلمان بیش از سی خوشه نوآوری در فناوری پزشکی دارد، که هدف آن‌ها دستیابی به نوآوری مداوم در تحقیق و توسعه و همچنین تولید با همکاری شرکت‌ها، بیمارستان‌ها، دانشگاه‌ها و سایر مؤسسات تحقیقاتی است. شرکت‌های بین‌المللی که به بازار کشور آلمان خدمت می‌کنند، ملزم به رعایت الزامات قانون ایمنی و بهداشت کشور آلمان و اتحادیه اروپا هستند. مقررات خاص در کشور آلمان (MPG) علاوه بر دستورالعمل‌های دستگاه‌های پزشکی اروپا (MDD) و مقررات دستگاه‌های پزشکی (MDR) باید رعایت شود. تولیدکنندگان تجهیزات پزشکی در کشور آلمان ملزم به انطباق محصول خود با قوانین اتحادیه اروپا برای همه دستگاه‌هایی، که دارای اهداف پزشکی خاص ساخته می‌شوند، هستند.



همچنین مارک CE را می‌توان پس از اعلام انطباق بر روی دستگاه اعمال کرد. در کشور آلمان دستگاه‌های پزشکی، برخلاف دارو، توسط نهادهای دولتی تأیید نمی‌شوند بلکه توسط نهادهای مطلع شده که به ثبت قانونی رسیده‌اند و مورد تأیید مراجع استandar دی می‌باشند کنترل می‌گردند.

در سراسر اتحادیه اروپا حدود شصت مرجع اعلام‌شده وجود دارد که مقر اصلی ده موسسه اصلی آن در کشور آلمان است.



تولیدکنندگان بین‌المللی تجهیزات پزشکی کشور آلمان پس از تأیید کالای خود برای ورود به بازار اروپا با سیستم‌های ملی مراقبت‌های بهداشتی و بازپرداخت هزینه روبرو می‌شوند.

در کشور آلمان، تولیدکنندگان با سیستمی روبرو می‌شوند که در درجه اول با بیمه درمانی قانونی و در درجه‌ای پایین‌تر با بیمه درمانی خصوصی شناخته خواهند شد. درواقع بیمه درمانی قانونی و خصوصی از طریق حق بیمه (پرداخت‌شده) به‌طور مشترک توسط شخص بیمه شده، کارفرمای آن‌ها، صندوق بازنشستگی کشوری و غیره تأمین مالی می‌شود.



درحالی‌که اکثر کشورهای اتحادیه اروپا سیستم DRG برای بخش بستری را در اختیاردارند. با این روش تعدادی موسسه‌های مختلف، سیستم‌های تأمین مالی و بازپرداخت در بیست و هفت کشور عضو اتحادیه در حال کار هستند.



نوآوری و همکاری با سیستم‌های ملی بهداشت تا حد زیادی بر میزان جذب آن‌ها در فن‌آوری‌های جدید و تجاری‌سازی محصولات جدید تأثیر می‌گذارد. سیستم بستری کشور آلمان به‌ویژه از نظر الزامات ایمنی محصول و در دسترس بودن بازپرداخت فوری و نوآورانه سازگار است.



سیستم DRG کشور آلمان اجازه می‌دهد تا هر وسیله تجهیزات پزشکی دارای گواهینامه CE تحت روش‌های موجود و کدهای DRG آن‌ها بازپرداخت شود. مگر اینکه در موارد خاص ممنوع باشد. درحالی‌که مقامات آلمانی صرفاً یک حق منع در بخش‌های بستری را اجرا می‌کنند، بازپرداخت یک فناوری جدید در بخش سرپایی منوط به تصویب در مورد هر محصول است.

در کشور آلمان پروژه‌های آزمایشی مراقبتی بهداشتی هرروز در حال گسترش است از مهم‌ترین این پروژه‌ها می‌توان به درمان از راه دور، نسخه‌های الکترونیکی، دستورالعمل‌های پزشکان به صورت الکترونیکی اشاره نمود. همه‌گیری استفاده از کارت الکترونیکی سلامت از پروژه‌های مهم در کشور آلمان بشمار می‌رود. در کارت سلامت الکترونیک می‌توان داده‌هایی از برنامه‌های دارویی، داده‌های اضطراری، داده‌های آمادگی جسمانی بیمار را ذخیره نمود و این امکان وجود دارد که بیمار بتواند خارج از مطب به داده‌های شخصی خود دسترسی داشته باشد.

خوشه‌های فناوری پزشکی کشور آلمان نقشی اساسی در فضای نوآوری در فناوری آلمان دارند. این خوشه‌ها با بیش از سی شبکه خوشه‌ای تخصصی با تمرکز بر فناوری پزشکی فعالیت دارند.



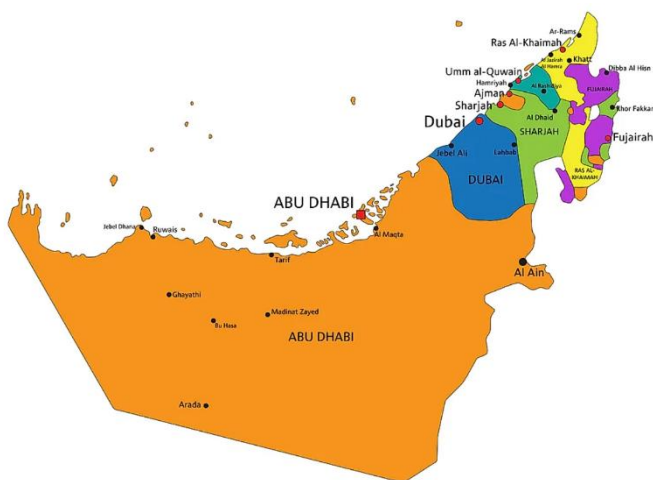
از اهداف اصلی این خوشه‌های فناوری در کشور آلمان می‌توان به کمک به ارتباط بیشتر شرکت‌های تولیدی و توزیعی، مراکز درمانی و بیمارستان‌ها، دانشگاه‌ها و سایر مؤسسات تحقیقاتی، تلاش در جهت نوآوری مداوم در تحقیق و توسعه و پشتیبانی از آندر جهت ایجاد محصولات جدیدتر در حوزه تجهیزات پزشکی، کمک به دست آوردن بودجه برای پروژه‌های مشترک تحقیق و توسعه فناوری‌های تجهیزات پزشکی، ایجاد امکانات مشترک و سازمان‌دهی دقیق برای برنامه‌های آموزشی مورد نظر دولت آلمان اشاره نمود.

همچنین خوشه‌های ساخت و نوآوری را می‌توان در بسیاری از مناطق و شهرهای کشور آلمان یافت. حدود یک صد شرکت فناوری پزشکی، ۱۲۵۰ شرکت سازنده دستگاه‌ها و محصولات مختلف تجهیزات پزشکی، ۳۰ خوشه فناوری تجهیزات پزشکی، ۴۲۶ انستیتو تخصصی دانشگاهی، ۳۳ بیمارستان دانشگاهی به‌علاوه کمک‌های مالی دولتی برای تولید، تحقیق و توسعه توانسته در کنار هم توسعه تجارت در صنعت تجهیزات پزشکی در کشور آلمان را رقم زند.



کشور امارات و تجهیزات پزشکی

امارات متحده عربی یک کشور پادشاهی با زبان رسمی عربی و پایتخت آن شهر ابوظبی می باشد. این کشور در جنوب غرب آسیا و بخشی از منطقه خاورمیانه قرار دارد. این کشور در قسمت شرقی شبه جزیره عربستان در سواحل جنوب شرقی خلیج فارس و ساحل شمال غربی خلیج عمان قرار گرفته است.



کشور امارات از جنوب و غرب با عربستان سعودی، از شرق با عمان و از شمال با خلیج فارس همسایه است با وجود مساحت کم و جمعیت آن که در حدود ده میلیون نفر می باشد؛ این کشور سی و یکمین اقتصاد بزرگ جهان و بعد از عربستان سعودی و دومین اقتصاد بزرگ شورای همکاری های خلیج فارس است. مهم ترین منبع درآمد کشور امارات متحده عربی، همچنان نفت است. با این حال طی سال های اخیر، گردشگری و رونق بسیار خوب آن در این کشور نقش بسیار مهمی در پیشرفت و توسعه کشور امارات ایفا کرده است. کشور امارات متحده عربی طی سال های اخیر، سرمایه گذاری های گسترده ای برای کاهش اتکا به درآمدهای نفتی جذب کرده است.



وضعیت بهداشت و درمان در کشور امارات متحده عربی در حال حاضر بسیار خوب است. این کشور با سیاست های سرمایه گذاری خود در بخش سلامت توانسته است تا سیستم بهداشتی و درمانی پیشرفته و مدرنی را برای خود ایجاد نماید و در این بخش به شدت توسعه یافته شده است. دولت امارات به طور مداوم در حال سرمایه گذاری در بخش بهداشت و درمان است و همچنین در حال اجرای برنامه های سلامتی جامع برای جامعه آن کشور می باشد. امارات متحده عربی دارای بیش از یکصد و هفتاد بیمارستان و مرکز درمانی است که در سطح کشور وجود دارد. بسیاری از این بیمارستان ها دارای تجهیزات پزشکی مدرن و پیشرفته هستند و پزشکان متخصص در آنها به بیماران ارائه خدمات بهداشتی و درمانی می کنند.



بازار تجهیزات پزشکی در امارات متحده عربی بسیار بزرگ است و تقریباً همه نوع تجهیزات پزشکی دستگاهی و مصرفی در این کشور وجود دارد. همچنین انواع تجهیزات پزشکی مانند دستگاه های تصویربرداری، دستگاه های آزمایشگاهی، دستگاه های تنفسی و غیره در این کشور در حال تولید بوده و یا مورد مصرف آن در سطح پیشرفته ای وجود دارد.

طبق استراتژی تعریف شده در برنامه ۲۰۳۰ کشور امارات متحده عربی برنامه های خاصی در جهت تولید تجهیزات پزشکی و افزایش سرمایه گذاری در این بخش در این کشور در حال توسعه وجود دارد.



ازجمله مزایای اجرای این طرح که کشور امارات بدان اشاره داشته دو امتیاز "تولید تجهیزات پزشکی یک پلت فرم تولیدی برتر در مقایسه با مشاغل در جهان" و "وجود و ارتقای اکوسیستم نوآوری در این بخش و آینده درخشان آن" می‌باشد.



این کشور می‌خواهد شهر دبی را به یک مرکز منطقه‌ای برای تجارت تجهیزات پزشکی و دارویی تبدیل کند. و در این بین از ده شرکت چند ملیتی توزیع دارو و تجهیزات پزشکی و هجده شرکت تجهیزات پزشکی فعال در زمینه تجارت تجهیزات پزشکی کمک گرفته است.

البته در حال حاضر کشور امارات با توجه به فعالیت‌های چند سال اخیر خود توانسته، سالیانه حدود یکصد و پنجاه میلیون دلار صادرات دستگاه‌های مهندسی پزشکی داشته باشد. که بزرگ‌ترین مقصد صادراتی آن کشور ایالات متحده آمریکا و بعد از آن کشور عربستان سعودی می‌باشد.

دوستان خوبم؛ جالب است بدانید که؛ این کشور با وجود وسعت کم با واردات بیش از یک میلیارد دلار در سال پتانسیل خوبی برای تولید انواع تجهیزات پزشکی در منطقه را دارد.

طی توافق‌های صورت گرفته کشور امارات متحده عربی با شرکت‌های مطرح تولید کننده تجهیزات پزشکی در جهان، قرار است، این شرکت‌های چند ملیتی مستقیماً و یا تحت لیسانس با همکاری شرکت‌های اماراتی اقدام به تولید انواع مختلف تجهیزات پزشکی مصرفی و دستگاه‌ها و ابزارآلات مهندسی پزشکی در کشور امارات بنماید. چراکه این منطقه از آسیا یکی از امیدوارکننده‌ترین بازارهای مصرف تجهیزات پزشکی در جهان می‌باشد.



البته چنانکه می‌دانید رشد گردشگری سلامت در سال‌های اخیر در کشور امارات متحده عربی قابل توجه بوده است، تا جایی که در سال‌های اخیر با رشد اقتصادی و توسعه سلامت در منطقه کشور امارات به چهارمین بازار بزرگ انواع تجهیزات پزشکی در منطقه خاورمیانه و آفریقا تبدیل شده است.

جالب است بدانید که کشور امارات متحده عربی به بازارهای نوظهور جهان در بخش تجهیزات پزشکی و صنعت سلامت توجه ویژه‌ای دارد. وجود کشورهایی مانند بنگلادش، اندونزی و پس از آن مالزی و فیلیپین به عنوان بازارهای مستعد

توسعه در جهت امکان واردات تجهیزات پزشکی به آن کشورها از اهمیت فوق العاده‌ای برای کشور امارات برخوردار است.



در یک برنامه‌ریزی دقیق همچنین، کشور امارات بجهت وضع قوانین و مشوق‌های مفید بازرگانی، بازار حدود دو میلیارد درهمی به منظور انجام صادرات مجدد از طریق این کشور را برای خود قائل است.

وجود شرکت‌های فعال در امارات از جمله شرکت‌های بزرگی همچون بی‌بران، بی‌دی، اسکولاپ، بستون ساینتیفیک، کانن، دریگر، فوجی فیلم، جنرال الکتریک، گتینگه، هیتاچی، جانسون اند جانسون، مدترونیک، نیهونکوهدن، فیلیپس، زیمنس، اشمیتز، استرایکر، زیمریومت، نوارتیس، پیفایزر، راش، سانوفی، مرک، گلاکواسمیت لاین، آسترازنیکا، تاکدا آینده تجاری مناسبی را برای این کشور میسر ساخته است.

یکی از نمایشگاه‌های مطرح جهان در زمینه تجهیزات پزشکی نمایشگاه عرب هلت می باشد. چنانکه می دانیم به مدت چهل و پنج سال نمایشگاه عرب هلت آخرین نوآوری ها را در مراقبت های بهداشتی را برای منطقه به ارمغان آورده است.

از پیشرفته ترین تجهیزات تصویربرداری گرفته تا مقرون به صرفه ترین لوازم یکبار مصرف، و همچنین تحولات جراحی برای پیشرفت در بکار گیری انواع پروتز .



و بدین ترتیب طی یک سلسله برنامه ریزی های موثر و حساب شده نمایشگاه عرب هلت همچنان در قلب مراقبت های بهداشتی در خاورمیانه قرار گرفته است. برپایی این نمایشگاه با گستردگی بالا و حضور کشورهای از قاره های مختلف حتی در زمان محدودیت های بیماری و ویروسی در جهان بسیار شجاعانه بود و در آن سالها چنین تعدادی از غرفه داران، بازدیدکنندگان را متعجب کرده بود. آخرین دستاوردهای در نمایشگاه مربوط به پرینتر های سه بعدی با مواد زیستی، بکارگیری بیشتر اینترنت اشیا در دستگاه های پزشکی، سیستم های نرم افزاری سلامت الکترونیکی، سیستم های ضد عفونی کننده محیطی، اسکلت های بیرونی و توانبخشی عصبی، سیستم های هوشمندسازی بیمارستان ها ، سیستم های آزمایشگاهی چابک بود.



می دانیم که تمامی تلاش ها برای تبدیل کشور امارات به قطب تجهیزات پزشکی منطقه در حال انجام است و در راستای تخصیص بودجه روزافزون امارات متحده عربی برای بخش مراقبت های بهداشتی و پروژه های در حال توسعه مراقبت های بهداشتی ، امارات انتظار دارد که یک نقش محوری در ادامه رشد داشته باشد.

طبق تحقیقات جدید، بازار تجهیزات پزشکی امارات متحده عربی انتظار می رود تا سال ۲۰۲۵ به ۵/۶ میلیارد درهم (۱,۵ میلیارد دلار) برسد و نرخ رشد مرکب سالانه 4.4 (CAGR) درصد از سال ۲۰۲۰ باشد.

هنوز اعتقاد داریم که در صنعت و توسعه صنعتی، عمل بالاتر از هر شعار و ادعایی است. کاش بیشتر می اندیشیدیم و از ادعا دور می شدیم، عملگرایی و توجه به نیازهای واقعی جامعه سلامت موردی است که همت من و تو دوست خوبم را در ایران عزیزمان می طلبد.

کشور هلند و تجهیزات پزشکی

یکی از کشورهای پر جمعیت شمال غرب اروپا، کشور هلند است که دارای بیش از هفده میلیون جمعیت در دوازده استان مختلف می باشد.



شهر آمستردام، از بزرگ ترین و پر جمعیت ترین شهرهای این کشور و همچنین پایتخت کشور هلند است و شهرهای دیگری همچون روتردام، لاهه، هاگو، اوترخت و غیره از دیگر شهرهای مهم هلند هستند.



کشور هلند میان بلژیک و آلمان در اروپای غربی قرار گرفته است و آب و هوای دریایی معتدل دارد. مردم کشور هلند به زبان هلندی صحبت می کنند اما اکثرا به زبان انگلیسی نیز تسلط دارند.

یکی از کشورهایی که تاکنون عملکرد بسیار خوب و چشمگیری در حوزه بهداشت و درمان نسبت به دیگر کشورها به خصوص کشورهای عضو اتحادیه اروپا داشته، کشور هلند است. هر شهروند هلندی یا فردی که در هلند موظف به پرداخت مالیات است، باید در دوره‌های زمانی مشخص مبلغی را به سازمان تأمین اجتماعی این کشور پرداخت کرده و در مقابل از امکانات بهداشتی و درمانی هلند بهره‌مند شود. کشور هلند یکی از پنج کشور مهم و تأثیرگذار در بازار تجهیزات پزشکی در جهان بشمار می‌آید.



نظام مراقبت‌های بهداشتی و درمانی کشور هلند، ترکیب دو بخش خصوصی و دولتی است. مراقبت بهداشتی درمانی تا حد زیادی توسط موسسات خصوصی، عرضه می‌شود.

هزینه‌های معمول پزشکی در این کشور به وسیله قراردادهای بیمه‌ای مختلف که عمدتاً تحت شمول قانون بیمه سلامتی هستند، پرداخت می‌شود. افرادی که در کشور هلند درآمد سالانه آنها از سقف مشخصی پایین‌تر باشد و تمامی کسانی که داوطلب مزایای تأمین اجتماعی هستند، الزاماً تحت پوشش این قانون قرار می‌گیرند.



در حدود شصت و سه درصد از جمعیت کشور هلند تحت پوشش قانون بیمه سلامت هستند. سایر طرح‌های بیمه سلامت اجباری طیف‌های متفاوتی از اقشار جامعه از قبیل کارگران خدمات عمومی و غیره که در مجموع در حدود پنج درصد جمعیت کشور هستند را تحت پوشش دارد. در نهایت کسانی که تحت پوشش هیچ کدام از این بیمه‌ها نیستند می‌توانند با یکی از چندین شرکت بیمه سلامت در بخش خصوصی مذاکره کنند. در حدود سی و دو درصد جمعیت کشور هلند تحت پوشش بیمه سلامتی خصوصی قرار دارند.



کشور هلند به‌عنوان یکی از صادرکننده بزرگ تجهیزات پزشکی در جهان می‌باشد. این کشور با حدود سالانه ۱۵ میلیارد دلار تجهیزات پزشکی یکی از کشورهای مطرح در صنعت تجهیزات پزشکی است. البته چنانکه از خبرها هم می‌شنوید؛ سیستم بهداشت و درمان در کشور هلند با چالش‌های متعددی روبرو است.

پیر شدن جمعیت در کشور هلند و انتظارات بیشتر از سلامتی تأثیر مهمی در سیاست مراقبت‌های بهداشتی و هزینه‌های عمومی در سال‌های آینده در این کشور اروپایی خواهد داشت.

اقدامات صرفه‌جویی در هزینه از طریق پیشرفت فنی و نوآوری‌های تجهیزات پزشکی به‌خوبی از طرف این کشور پذیرفته‌شده است. علاوه بر این، گرایش به کوچک‌سازی دستگاه‌های پزشکی از طرف این کشور وجود دارد.

نرم‌افزارهای پزشکی، پزشکی از راه دور و بهداشت الکترونیکی همچنان بخش‌هایی با پتانسیل بازار قوی در کشور هلند هستند.



فناوری اطلاعات سلامت در یک مرحله ابتدایی قرار دارد و فرصت‌های زیادی در بخش‌های انفورماتیک و علوم زندگی در کشور هلند قابل اجرا است.



هلندی‌ها می‌دانند که با سرمایه‌گذاری در فناوری اطلاعات سلامت، می‌توان صرفه‌جویی قابل توجهی در بخش سلامت انجام دهند. چراکه در صورت عدم ادامه سرمایه‌گذاری در بخش فناوری اطلاعات سلامت، باعث ایجاد هزینه‌های بیشتر خواهد شد. زیرا هزینه‌های مراقبت‌های بهداشتی در حال حاضر ۱۸ درصد از تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۲۰ در این کشور می‌باشد. درحالی‌که این رقم با استفاده هوشمندانه از ابزارهای IT و توجه به هزینه‌ها می‌توانند به ۵,۳ درصد تولید ناخالص داخلی کاهش یابد. لذا صرفه‌جویی سالانه بیش از سه میلیارد دلار در نتیجه استفاده مؤثر از ابزار IT انتظار قابل دسترسی و معقول در این کشور می‌باشد. همچنین با رشد این روند بستری بیماران و مرگ پنجاه درصد کاهش می‌یابد.



طبق موارد گفته شده آموزش مردم در مورد استفاده از ابزارهای IT در اولویت کشور هلند قرار دارد.

با استفاده از تجهیزات پزشکی بر پایه سلامت الکترونیک و به‌کارگیری روش‌های پیشگیرانه بیماری‌ها کمتر شده و روش‌های درمان و نگهداری بیمار در منزل در این کشور گسترش پیدا می‌کند.

با وجود واردات تجهیزات پزشکی وارداتی از کشور ایالات متحده و وجود دفاتر مرکزی شرکت‌های Medtronic، Stryker Europe و NuVasive در کشور هلند می‌توان گفت که: شرکت‌های فعال در حوزه تجهیزات پزشکی با

حمایت‌های دولت هلند پیشرفت‌های خوبی را داشته‌اند. تعدادی از شرکت‌های موفق تجهیزات پزشکی در کشور هلند عبارت‌اند از: F.Hoffmann-La Roche، Philips Medical، Essilor International، DePuy، Siemens Healthcare، GE Medis Leyden و KPN هستند.



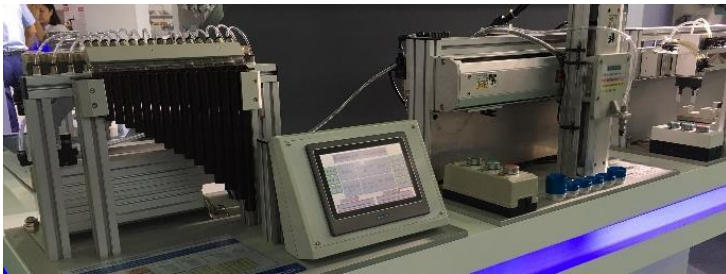
کشور هلند برای حمایت از تولید داخل در زمینه تجهیزات پزشکی فعالیت‌های اساسی را انجام داده است.

تمامی دستگاه‌ها و تجهیزات پزشکی مورد استفاده در کشور هلند باید طبق کلاس خطر مربوطه در CIBG-Farmatec ثبت گردند و برحسب نوع کلاس خطر، آزمایش‌های بالینی، ثبت اسامی و وسایل پزشکی، اظهارنامه ورود کالا، شرایط برچسب‌گذاری، دستورالعمل‌های وسیله پزشکی حداقل به دو زبان هلندی و انگلیسی اعلام و ثبت‌نام شوند.

صنعت جهانی تجهیزات پزشکی بسیار متمرکز است. شاید باورش سخت باشد اما پانزده شرکت برتر در جهان توانسته‌اند، حدود شصت درصد از فروش جهانی را تشکیل می‌دهد. و جالب اینکه شرکت‌های آمریکایی توانسته‌اند بر بازار تسلط بیشتری داشته باشند. اما نکته جالب این است که هشت شرکت از این شرکت‌ها در کشور هلند مستقر هستند.

کشور چین و تجهیزات پزشکی

بازار تجهیزات پزشکی کشور چین یکی از بخش های پررونق اقتصادی چین می باشد. طبق آمار غیررسمی کل حجم بازار تجهیزات پزشکی کشور چین بالغ بر یکصد میلیارد یورو در سال ۲۰۲۰ می باشد. متوسط نرخ رشد در سال های اخیر بین بیست تا بیست و پنج درصد بود.



پنج بخش برتر بازار تجهیزات پزشکی کشور چین شامل تصویربرداری پزشکی، تشخیص آزمایشگاهی، مواد مصرفی، دستگاه های قلب و عروق و دستگاه های ارتوپدی است که در مجموع حدود پنجاه و چهار درصد از کل بازار تجهیزات پزشکی در چین را تشکیل می دهد. بیش از شانزده هزار تولیدکننده تجهیزات پزشکی در چین ثبت شده اند، که تقریباً نود درصد آن ها شرکت های کوچک و متوسط هستند. تمرکز اکثر این شرکت ها تولید دستگاه های کلاس II و کلاس I است.

مطابق آمار رسمی از این شانزده هزار تولیدکننده دستگاه پزشکی دوهزار شرکت مجوز صادرات دارند. در کشور چین هشتاد درصد از تجهیزات پزشکی دریکی از سه منطقه زیر تولید می شود:

- دلتا رود مروارید (شژن / جنوب چین)

- دلتا رودخانه یانگ تسه (شانگهای / چین شرقی)

- پکن-تیانجین-بوهای (شمال چین)



به طور کلی، قدرت و تمرکز تولیدکنندگان دستگاه‌های پزشکی چینی تولید و بازاریابی انبوه دستگاه‌های پزشکی است، که تحقیق و توسعه (تحقیق و توسعه) نسبتاً کمی دارند.



بازار تجهیزات پزشکی پیشرفته، تحقیق و توسعه در کشور چین تحت سلطه شرکت‌های بزرگ چند ملیتی است. به عنوان مثال، بازار پیشرفته تجهیزات MRI (تصویربرداری تشدید مغناطیسی) - از دیدگاه چینی تحت سلطه شرکت‌های

خارجی است، که همچنین نود درصد از سهم بازار به زیمنس (آلمان)، جنرال الکتریک (ایالات متحده)، فیلیپس (هلند)، کانن (ژاپن)، تعلق می‌گیرد درحالی که نود درصد بقیه بازار توسط شرکت‌های محلی مانند شرکت Neusoft (چین) پر می‌شود. به‌عنوان مثال دیگر، بیش از نود و پنج درصد بازار ضربان‌ساز تحت سلطه ساینیتیشن (ایالات متحده آمریکا) است. در این بازار و سایر بازارها، کشور چین حمایت از شرکت‌ها و کارآفرینان پزشکی داخلی را آغاز کرده است. در نتیجه در سال‌های اخیر شرکت‌های چینی رشد بهتری تحت حمایت‌های دولشان داشته‌اند.



به‌طور کلی، رقبای چینی در بازار چین به‌عنوان استراتژی کلی فروش، به شدت به کارایی خود اعتماد می‌کنند و ابتدا بر تسخیر بازار وسیع بیمارستان‌های متوسط به رو پایین تمرکز می‌کنند. این سیاست با ظرفیت بیشتر در تحقیق و توسعه بازار کشور چین به‌پیش می‌رود، تا هنگامی که شرکت‌های خارجی از یک سرمایه قابل توجه ارزی بابت فروش کالا، در کشور چین برخوردار شدند، حالا سعی می‌کنند به بازار بیمارستان‌های رده بالا هم دست پیدا کنند. با این حال، طبق "گزارش تحقیقات سرمایه‌گذاری صنعت بهداشت چین" چهار ضعف کلی در صنعت تجهیزات پزشکی داخلی وجود دارد:

۱- تمرکز بر استراتژی‌های مناقصه ارزان قیمت در ترکیب با عدم وجود بازاریابی استراتژیک، که منجر به تولید با حجم بالا به صورت بی کیفیت شده و بدین ترتیب تحقیق و توسعه محدود می‌شود.

۲- عدم وجود سیستم محرک در فناوری تجهیزات پزشکی برای عرضه محصولات جدید، کمبود کلی سرمایه‌گذاری طولانی‌مدت در آموزش و توسعه مشتریان

۳- نقص در جزئیات گرای و پیچیدگی هنگام تولید محصولات پیشرفته

۴- ضعف در ایمنی، کارایی و مدیریت عملکرد دستگاه پزشکی، وقتی با رقبای بین‌المللی مقایسه می‌شود.

هرچند که به نظر می‌رسد رشد بازار تجهیزات پزشکی روزافزون است اما کیفیت نامناسب محصولات چینی اساسی‌ترین چالشی است که دولت چین در پی رفع آن می‌باشد. بر اساس آمار ارزش کل واردات تجهیزات پزشکی به کشور چین، در سالیانه حداقل بالغ بر ۱۵ میلیارد یورو از کل کشورها بوده است.

اتحادیه اروپا در مجموع چهار میلیارد دستگاه پزشکی سالیانه به کشور چین صادر می‌کند.

سالیانه فقط چهار کشور (بلژیک، فرانسه، آلمان، ایتالیا) در مجموع دو و نیم میلیارد یورو تجهیزات پزشکی به کشور چین صادر می‌کنند.

تولیدکنندگان تجهیزات پزشکی چینی معمولاً تولیدات انواع محصولات عمومی بیمارستانی را تولید می‌نمایند. اما محصولات پیشرفته و دارای فناوری از کشور ایالات متحده آمریکا به این کشور وارد می‌شود.

چنانکه گفته شد، بیش از شانزده هزار تولیدکننده تجهیزات پزشکی در چین وجود دارد. در زیر ده شرکت از بزرگ‌ترین تولیدکننده تجهیزات پزشکی از کشور چین برای آشنایی آورده شده‌اند:

،Lepu Technology ،Glory Medical ،Dian Diagnostics
،Runda Medical ،Mindray ،Microport ،Medical System
Yuwell ،Wego ،Shinva



طبق آمار رسمی دولت چین شرکت‌های آمریکایی حدود هفتاد درصد از فروش تجهیزات پزشکی در بیمارستان‌های بزرگ دولتی چینی را به دست دارند. ویدین ترتیب همچنان پتانسیل قابل توجهی برای شرکت‌های آمریکایی وجود دارد که علاقه‌مند به ورود یا گسترش در بازار رو به رشد کشور چین هستند.



کشور چین با توجه به اندازه و پتانسیل رشد در بلندمدت یکی از امیدوارکننده‌ترین بازارهای بهداشتی برای صادرات ایالات متحده است.

افزایش درآمد سرانه، سالخوردگی جمعیت، دسترسی بیشتر به مراقبت‌های بهداشتی و اصلاحات اخیر نظارتی از عوامل اصلی جذابیت بازار کشور چین برای شرکت‌های آمریکایی هستند. با این وجود، چالش‌های مهمی برای شرکت‌های آمریکایی در این بازار وجود دارد.

دولت چین به عنوان یکی از بخش‌های اولویت دار خود بر روی "مراقبت‌های بهداشتی" متمرکز شده است. بنابراین کشور چین بر آن است تا با کسب نوآوری‌های بومی و ارتقای فناوری بتواند کالای وارداتی را در کشور خود تولید کند. در پی این موضوع در دو سال اخیر اداره NMPA تأسیس شد.

این بخش یعنی "اداره ملی تولیدات پزشکی تازه تأسیس" که به اصطلاح NMPA می‌شود، کمی متفاوت از بخش قبلی یعنی "سازمان غذا و داروی چین" سابق یا به اصطلاح همان CFDA می‌باشد.

NMPA نهادی دولتی است که مسئول تنظیم دستگاه‌ها و داروها با آزمایش، ارزیابی و ارائه تأییدیه اداری برای تجهیزات پزشکی و دارویی را در برنامه خود دارد. با شکل‌گیری این سازمان، برای بازار کشور چین الزامات و روش‌های ثبت نام بدون تغییر در فرآیندهای قبلی ساده‌تر و تسریع‌تر در جهت صدور مجوزهای داخلی با اهداف نوآورانه و در ارتباط با تجهیزات پزشکی معنا پیدا کرده است اما سختگیری‌های معناداری در جهت حمایت از تولید داخل برای ورود کالاهای تجهیزات پزشکی به بازار چین انجام شده است. با اینکه برای ثبت یک کالا وارداتی در حوزه تجهیزات پزشکی در چین نیاز به گذراندن یک الی سه سال پروسه زمانی و صرف هزینه‌های زیاد است اما وضع تعرفه‌ها و هزینه‌های خاص برای ورود کالا از جمله هزینه‌های ثبت اولیه دستگاه با توجه به کلاس خطر، هزینه‌های تمدید ثبت نام اولیه هر پنج سال یکبار، هزینه‌های نمایندگی داخل کشور، هزینه‌های ترجمه، هزینه آزمایش‌های بالینی را می‌توان تعدادی از این موارد دشوار در قوانین جدید دانست.

تجهیزات پزشکی وارداتی به کشور چین قبل از فروش یا توزیع در بازار کشور چین، به فرآیند ثبت در سازمان NMPA نیاز دارند تا ثبت یا اطلاع‌رسانی شوند. همچنین برای دستگاه‌های تجهیزات پزشکی، آزمایش‌های بالینی ممکن است لازم باشد. اگر محصولات آزمایش‌های بالینی را پشت سر بگذارند، شرکت باید بسته درخواست خود را به NMPA ارسال کند. NMPA بررسی اداری و فنی برنامه را انجام می‌دهد. پس از ارزیابی، در صورت صلاحیت، NMPA یک "گواهی" صادر می‌کند که با آن شرکت می‌تواند محصولات خود را به‌طور قانونی در کشور چین به مدت پنج سال بفروشد.



علی‌رغم اینکه کشور چین یکی از بزرگ‌ترین بازارهای تجهیزات پزشکی جهان است، هنوز فضای زیادی برای بهبود وجود دارد، زیرا روندهای قبلی (شهرنشینی، افزایش بیماری‌های مزمن و غیره) همچنان تقاضا را تقویت می‌کنند.

درمجموع، اصلاحات در سیستم مراقبت‌های بهداشتی، افزایش جمعیت، افزایش آمار سالخوردگی، اپیدمی بیماری‌های مزمن، مقررات جدید و افزایش سرمایه‌گذاری عمومی در گسترش پوشش بهداشتی همچنان موجب رشد بازار تجهیزات پزشکی چین می‌شود.

بازار تجهیزات پزشکی کشور چین، بسته به نوع خاص محصول و رقبای اصلی تجهیزات پزشکی که معمولاً شامل کشورهای اتحادیه اروپا به ویژه کشور آلمان و همچنین کشور ژاپن است، باعث آن شده که سیاست فعلی دولت از نوآوری دستگاه‌های پزشکی در داخل کشور چین پشتیبانی و تشویق بنماید. برخی از تولیدکنندگان تجهیزات پزشکی کشور چین مانند شترن میندری، ادان اینسترومنت و شاندونگ شینوا محصولات باکیفیت بالا تولید می‌کنند و شروع به رقابت با تأمین‌کنندگان خارجی در توزیع‌های سطح متوسط تا سطح بالا محصول می‌نمایند.

چین به عنوان یکی از صادرکننده بزرگ تجهیزات پزشکی جهان قرار دارد. چنانکه اشاره شد، این کشور با حدود ۱۵ میلیارد دلار صادرات در سال، بیشتر صادرات خود را در حوزه تجهیزات پزشکی عمومی انجام می‌دهد. باید توجه داشت که اهداف عمده سیاست کشور چین در رابطه با بهبود سیستم مراقبت‌های بهداشتی در حال حاضر عبارت‌اند از:

- گسترش پوشش بهداشت در کل کشور

- تقویت سیستم بهداشتی اولیه

- رفع فقر (در مناطق خاص روستایی)

- ایجاد یک محیط کلی سالم

- تقویت نوآوری و تحقیقات



گاهاً در سفرهایم در کشور زیبای چین مواردی را مشاهده کرده‌ام که برایم جالب و خاص بوده است از جمله آن موارد می‌توان به موضع خاصی در جهت برنامه ریزی اشاره نمایم؛ سالها پیش وقتی به شهر تایژو در کشور چین با مردمی پرتلاش سفر کردم می‌دانستم که سرعت پیشرفت این شهر بسیار بالاست.

امروز پیشرفت‌های شهر تایژو کشور چین یکی پس از دیگری نشان می‌دهد که مسئولین این شهر بدون دادن شعار فقط به پیشرفت فکر کرده‌اند.

وجود «شهر پزشکی چین» در این شهر یکی از نشانه‌های پیشرفت می‌باشد. این شهر با حدود پنج میلیون نفر جمعیت توانسته یک پارک با تکنولوژی پیشرفته دارویی و پزشکی در سطح ملی را بسازد و برای تکمیل آن تمام تلاشش را انجام می‌دهد.

مسئولین شهر تایژو چین که به تحقیق و توسعه، تولید، نمایشگاه، تجارت اهمیت فراوان می‌دهند توانسته‌اند؛ زیربناهایی در جهت توسعه انواع واکسن، داروهای زیستی، نهاده‌های شیمیایی جدید، دستگاه‌ها و ابزارهای پیشرفته پزشکی، توجه به توسعه داروهای سنتی چینی را ایجاد نمایند.

دوستان خوبم؛ صد افسوس که قبل از ایجاد «شهر پزشکی چین» سالهاست در ایران از طریق نامه و جلسات مختلف به ریس جمهور و مسئولین مختلف کشور این پیشنهاد را دادم و هیچ شخصی با سالها مذاکره قدم عملیاتی بر نداشت. و بار دیگر با قاطعیت می‌گویم که کشور نیازمند تلاش من و توست!

کشور مالزی و تجهیزات پزشکی

مالزی کشوری با سی و سه میلیون جمعیت در جنوب شرقی آسیا و پایتخت آن شهر زیبای کوالا لامپور است.



سازمان‌های دولتی و وزارت‌خانه‌های این کشور در شهر جدید پوتراجایا (پایتخت اداری) واقع شده‌است.

مالزی عضو سازمان ملل متحد و اتحادیه کشورهای همسود است. این فدراسیون شامل سیزده ایالت در جنوب شرقی آسیا است.

کشور مالزی، با توجه به رقابت شدید با همسایگانش در حوزه سلامت، یک مرکز خدمات بهداشتی بالقوه در آسه‌آن محسوب می‌شود.

بودجه وزارت بهداشت مالزی در سال ۲۰۲۱، حدود ۷٫۶ میلیارد دلار بوده است که نسبت به سال ۲۰۲۰، بالغ بر ۴٫۳ درصد افزایش داشته است. دولت مالزی عمده تمرکز خود را در سال گذشته به تامین و ارائه واکسن‌های کرونا که مقرون به صرفه و قابل دسترس برای همه باشد، گذاشت و همین عامل باعث کاهش بودجه

در برخی حوزه‌های دیگر سلامت شد. هزینه‌های پزشکی این کشور در مقایسه با برخی از کشورهای منطقه و جهان بسیار پایین تر است.



براساس پیش بینی‌های اعلام شده از طریق مرکز توسعه صادرات سلامت ایران، هزینه‌های مراقبت‌های بهداشتی در مالزی تا سال ۲۰۲۸ دوبرابر خواهد شد و به حدود ۲۸ تا ۳۰ میلیارد دلار خواهد رسید. مراقبت‌های بهداشتی در این کشور در دو بخش عمومی و خصوصی عرضه می‌شود و نسبت مصرف خدمات بهداشتی عمومی به بخش خصوصی تقریباً به طور مساوی توزیع شده است. البته هزینه‌های درمان در این دو بخش متفاوت است و دولت مالزی در نظر دارد با استفاده از این تفاوت هزینه، بخش خصوصی را ترغیب نماید تا در توسعه بیمارستان‌ها و کلینیک‌ها سرمایه‌گذاری بیش‌تری با هدف حمایت از بازار رو به رشد داخلی و هم‌چنین تمرکز فزاینده بر جذب گردشگر سلامت داشته باشد.



ارائه دهندگان خدمات بهداشتی خصوصی، مجاز به ارائه خدمات به گردشگران سلامت هستند. وضعیت تولید و عرضه تجهیزات پزشکی در کشور مالزی به طور کلی بسیار خوب بنظر می رسد. چرا که این صنعت در مالزی به دلیل وجود بازارهای بزرگ و نیز دسترسی به تکنولوژی های پیشرفته، به سرعت رشد کرده است.



تا جاییکه در سال ۲۰۲۰، تولید تجهیزات پزشکی در مالزی به بیش از ۱۳۰۰ میلیون دلار رسیده بود. البته شرکت های آمریکایی با ۱۷٫۶ درصد سهم از بازار واردات مالزی رتبه اول را در حوزه تامین تجهیزات پزشکی دارا بودند. دیگر صادرکنندگان برتر تجهیزات پزشکی به مالزی به ترتیب چین، آلمان، سنگاپور، ژاپن، تایوان، انگلستان، فرانسه، کره جنوبی و تایلند می باشند. علاوه بر تولید، عرضه تجهیزات پزشکی در مالزی نیز بسیار قوی می باشد. با وجود اینکه بسیاری از تجهیزات پزشکی در این کشور وارداتی هستند، اما بازار داخلی نیز بسیار پویاست. با توجه به نیازهای جامعه و همچنین افزایش تعداد بیمارستان ها و مراکز درمانی، عرضه تجهیزات پزشکی در مالزی همچنان در حال رشد در مسیر درستی است.



در کشور مالزی، نوع تجهیزات پزشکی وارداتی و صادراتی به طور قابل توجهی متفاوت است، در حالی که کشورهای وارداتی و صادراتی عمدتاً مشابه هستند، به جز صادرات اضافی به هلند و بلژیک. مالزی معمولاً تجهیزات پزشکی با رده بالاتری را وارد می کند که در داخل تولید نمی شوند.

با این حال، برخی مشکلات نیز در این صنعت وجود دارد. برای مثال، تعداد شرکت‌های تولید کننده تجهیزات پزشکی در مالزی نسبت به دیگر کشورها کم است و این می‌تواند به مشکلاتی در تأمین نیروی کار و همچنین افزایش قیمت تجهیزات منجر شود. علاوه بر این، بازار تجهیزات پزشکی در مالزی به دلیل رقابت شدید، بسیار حساس به تغییرات قیمت است.



در حال حاضر با تمام این مسائل، به طور کلی، وضعیت تولید و عرضه تجهیزات پزشکی در مالزی به خوبی پیشرفت کرده است و این صنعت به سرعت رشد خود را ادامه می‌دهد. چنانکه می‌دانیم کشور مالزی یکی از بزرگترین تولیدکنندگان لاتکس در جهان است و حدود شصت درصد از تولید جهانی لاتکس را تأمین می‌کند. لاتکس یک ماده اولیه بسیار مهم در تولید تجهیزات پزشکی خاص و بویژه دستکش‌های معاینه و جراحی است و بنابراین وضعیت تولید لاتکس در مالزی بسیار مهم است.



تولید لاتکس در مالزی از درختان کائوچو به دست می‌آید که در مناطق جنوب شرقی کشور رشد می‌کنند. با توجه به شرایط آب و هوایی و خاک، لاتکس تولید شده در مالزی از کیفیت بالایی برخوردار است و به عنوان یکی از بهترین لاتکس‌های جهان شناخته می‌شود. با توجه به اینکه لاتکس یک ماده اولیه بسیار مهم در صنعت پزشکی است، وضعیت تولید لاتکس در مالزی بسیار مهم است و برای تأمین نیازهای جامعه به پزشکی و بخصوص دستکش‌های جراحی و دیگر تجهیزات پزشکی، تولید لاتکس در مالزی به صورت گسترده انجام می‌شود.



از حدود بیست سال پیش دولت مالزی شروع به تلاش‌های گسترده‌ای نمود تا فروش لاتکس را بصورت خام محدود کند؛ لذا سیاست عدم خام‌فروشی لاتکس در این کشور اجرایی شد و بدین ترتیب مواد اولیه با کیفیت در کارخانه‌های تازه تأسیس در کشور مالزی تبدیل به محصولات نهایی از جمله تجهیزات پزشکی و در صدر آنها تولید دستکش‌های جراحی شد.

بسرعت مالزی شراکای تجاری خوبی را از اروپا بعنوان سرمایه‌گذار خارجی جذب نمود تا حالا بجای فروش لاتکس این مواد اولیه به محصولاتی خاص همچون دستکش‌های جراحی و یا سوند‌های پزشکی تبدیل شود.



از آنجا که لاتکس یک ماده طبیعی است به همین جهت خصوصیات انواع لاتکس بدست آمده در مناطق مختلف کشور مالزی متفاوت است و البته بنا به اطلاعات علمی ام، بهترین لاتکس ها برای تولید تجهیزات پزشکی و بخصوص دستکش جراحی در منطقه سلانگور، جوهر بهار، پراک، کلانتان، ترنگانو، پهنانگ و نگری سمبیلانگ از درخت های کاوچو حاصل می شود.

البته لاتکس ها به دو دسته طبیعی و صنعتی تقسیم می شوند. لاتکس طبیعی چنانکه گفتیم از درخت کاوچو استخراج می شود، در حالی که لاتکس صنعتی از مواد شیمیایی تولید می شود.



فرق اصلی بین لاتکس طبیعی و صنعتی در کیفیت و خصوصیات فیزیکی و شیمیایی آنها است. لاتکس طبیعی با کیفیت بالا، انعطاف پذیری بالا، و خصوصیات الاستیک بالا دارد. در حالی که لاتکس صنعتی از نظر کیفیت و خصوصیات فیزیکی و شیمیایی پایین تر هستند.

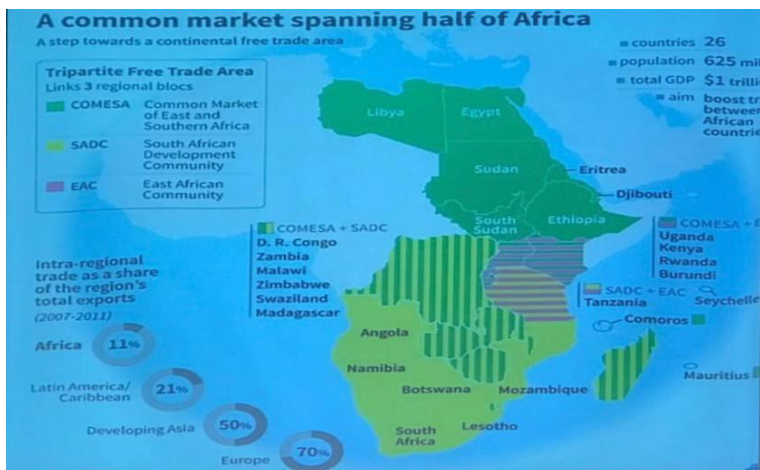
جالب است بدانید که در سال ۲۰۲۰ کشور مالزی بالغ بر هشت میلیارد دلار صادرات در حوزه اقلام و تجهیزات پزشکی نیز داشته است. این مقاصد صادراتی عمدتاً کشورهای آمریکا، چین، سنگاپور، آلمان، ژاپن، بریتانیا، هلند، کره جنوبی، بلژیک بوده اند.



عمده ترین اقلام صادراتی کشور مالزی دستکش‌های جراحی و معاینه، سایر ابزارهای پزشکی، سوزن و بیخیه، تجهیزات الکترو پزشکی، لنزهای چشمی شامل لنزهای تماسی، دستگاه‌ها و لوازم دندانپزشکی، دستگاه‌های اشعه ایکس پزشکی و جراحی، و مبلمان پزشکی می باشد.

کشور آفریقای جنوبی و تجهیزات پزشکی

جمهوری آفریقای جنوبی کشوری در جنوب آفریقا و در سواحل دو اقیانوس اطلس و هند است. آفریقای جنوبی یازده زبان رسمی دارد؛ نه زبان از زبان‌های آفریقایی خانواده بانتو و دو زبان اروپایی؛ یکی زبان آفریکانس که از هلندی ریشه گرفته و زبان اکثریت سفیدپوستان و دورگه‌های این کشور است و دیگری زبان انگلیسی که در تجارت و عرصه عمومی استفاده زیادی دارد.



همچنین آفریقای جنوبی دو کشور لسوتو و اسواتینی را در دل خود جای داده‌است به گونه‌ای که کشور لسوتو در درون آفریقای جنوبی محصور شده و تنها با آفریقای جنوبی مرز مشترک دارد ولی کشور اسواتینی با اینکه در آفریقای جنوبی جای گرفته اما از سوی خاور با کشور موزامبیک مرز مشترک دارد.

کشور آفریقای جنوبی همچنین از سوی شمال خاوری با کشور زیمبابوه و از شمال با کشور بوتسوانا و از شمال باختری با کشور نامبیا و از سوی خاور با کشور موزامبیک مرز مشترک دارد.



کشور آفریقای جنوبی در دو سوی خود به دو اقیانوس هند و اطلس می‌رسد؛ به گونه‌ای که از جنوب خاوری با اقیانوس هند و از سوی جنوب باختری به اقیانوس اطلس پیوند می‌خورد. این کشور با طبیعتی زیبا دارای سه پایتخت گوناگون است که قوه مجریه در شهر پرتوریا، پارلمان این کشور در شهر کیپ تاون، و قوه قضائیه آن در شهر بلوم فونتین مستقر است. پرجمعیت‌ترین شهر این کشور شهر ژوهانسبورگ با جمعیتی نزدیک به شش میلیون نفر است. جمهوری آفریقای جنوبی به سه دلیل تکاملی متفاوت را نسبت به دیگر کشورهای آفریقایی تجربه کرده‌است.



اول اینکه مهاجرت از اروپا کمی بعد از این که کمپانی هند شرقی از طریق کشور هلند ایستگاهی در مکان امروزی کیپ تاون ایجاد کرد، آغاز شد. دومین اهمیت راهبردی آبراه کیپ است که با بسته شدن کانال سوئز در طی جنگ شش روزه اهمیت آن بیشتر مسجل گردید. مورد سوم این که منابع کانی غنی این منطقه باعث اهمیت بیشتر این کشور در میان کشورهای غربی به ویژه در اواخر سده نوزدهم شد؛ که بعدها در دوران جنگ سرد اهمیت بیشتری پیدا کرد. به دلیل مهاجرت از کشورهای دیگر کشور آفریقای جنوبی از لحاظ نژادی مردمانش بسیار متنوع است. بزرگ‌ترین جمعیت‌های دورگه و اروپایی و هندی در آفریقا در این کشور زیبا مستقر هستند.



مهمترین صادرات کشور آفریقای جنوبی شامل محصولات معدنی مانند طلا، الماس، پلاتین، فسفات، زغال سنگ و آهن است. همچنین، این کشور صادراتی قابل توجه در بخش کشاورزی به سایر کشورهای جهان دارد و محصولاتی مانند شکر، نخود فرنگی، ماش، گندم و محصولات دامی را به کشورهای دیگر صادر

می‌کند. صنعت نیز در بخش‌های شهری و صنعتی آفریقای جنوبی به خوبی پیشرفت کرده است و خدمات نیز به دلیل توسعه بخش گردشگری، رشد خوبی را در این کشور داشته است.



واردات کشور آفریقای جنوبی شامل مواد خام، ماشین‌آلات، تجهیزات الکترونیکی، محصولات نفتی و گازی، محصولات شیمیایی و لوازم خودرو است.

همچنین، این کشور خاص واردکننده بسیاری از محصولات مصرفی برای مردم مانند لوازم خانگی، لوازم التحریر، لوازم آرایشی و بهداشتی و داروهای تولید شده در خارج از کشور است.

اولین سفرم به کشور زیبای آفریقای جنوبی با مردمی از نژادهای مختلف و طبیعتی پر از شگفتی و زیبایی در سال ۲۰۱۷ میلادی به شهر پرتوریا که همان مرکز استقرار دولت آفریقای جنوبی بود، صورت پذیرفت.



بعد از استقرار و اقامت در هتلی در شهر پورتوریا که توسط سفارت کشور ایران در کشور آفریقای جنوبی هماهنگ و رزرو شده بود؛ در روز دوم سفرم توانستیم در "مرکز همکاری‌های بین المللی آفریقای جنوبی" در شهر پورتوریا با مقامات دولتی و فعالان اقتصادی این کشور به اتفاق گروه تجاری اعزامی از طرف کشور ایران با هماهنگی های اتاق بازرگانی ایران و وزارت امور خارجه ایران دیدارهایی داشتم.



در مدت حضورم در کشور آفریقای جنوبی سر فصل های پیشنهاداتی را در مذاکرات اقتصادی در پرتوریای آفریقای جنوبی در زمینه تجارت تجهیزات پزشکی به وزارت امور خارجه ایران مطرح نمودم که به قرار ادامه بود:

۱- حمایت دولت ایران بمنظور ایجاد کارخانه های تولید تجهیزات پزشکی و صادرات تجهیزات پزشکی در آمریکای لاتین ، آفریقا و آسیای میانه

۲- کمک های انسان دوستانه ای که هم اکنون از طریق کشور ایران به کشور ها انجام می شود می تواند در قالب ساخت کارخانه تجهیزات پزشکی و صادرات تجهیزات پزشکی تولید شده در داخل ایران باشد.

۳- بخش های بازرگانی سفارتخانه های ایران در کشورهای دیگر بیشتر فعال شود و با شرکتهای ایرانی مستقر در کشور ایران تعامل بیشتر داشته باشند تا هر کاردار بازرگانی در هر کشور آفریقایی بعنوان نماینده صادرات از محصولات و خدمات برای کشور ایران عمل کند و داده های آماری را برای صادرکنندگان داخلی ایران استخراج نموده و در اختیارشان قرار دهد.

۴- تعیین خط اعتباری از طرف کشور ایران در جهت ساخت کارخانه تجهیزات پزشکی و صادرات محصولات تجهیزات پزشکی برای کشورهای آفریقایی و بخصوص آفریقای جنوبی در جهت توسعه صادرات و ارتقای علمی و اقتصادی کشور ایران

۵- بهبود روابط بانکی از طریق ایجاد صندوق مشترک بین دو کشور ایران و آفریقای جنوبی نزد بانکهای مرکزی طرفین با توجه به تراز روابط اقتصادی

۶- بهبود وضعیت حمل و نقل دریایی و هوایی به صورت مستقیم به آفریقای جنوبی از مبدا ایران و بالعکس

۷ - استفاده از پتانسیل های موجود از جمله وجود بازرگانان و تجار و افراد مشغول در کشت فرازمینی به عنوان نمایندگان جمهوری اسلامی ایران در کشورهای مختلف آفریقا

۸- توسعه ارتباطات محلی با افراد صاحب اعتبار مالی در کشورهای آفریقایی در جهت مشارکت و تضمین کار و تجارت و توسعه اقتصادی با کشورهای مقصد صادراتی ایران

۹- استفاده از بانک های عامل منطقه ای و بین المللی جهت پوشش اجرای پروژه صنعتی و اقتصادی از طریق اقدام مستقیم دولت های طرف مقابل

۱۰- تعیین خط هوایی مسافری ، خط حمل دریایی جهت ارتباطات بهتر بین کشور ایران و آفریقای جنوبی

۱۱- تشکیل کارگروه های عملیاتی مشترک از طریق ارتباطات خصوصی تجار و بازرگانان فعال در حوزه آفریقا و بخصوص آفریقای جنوبی

۱۲- تعیین خط اعتبار مالی داخلی از طریق کشور ایران جهت توسعه و تضمین سرمایه گذاری از طرف بنگاه های مالی دولتی و خصوصی ایران جهت اجرای پروژه های صنعتی و اقتصادی در داخل کشور آفریقای جنوبی

و در پایان این پیشنهادات در سال ۲۰۱۷ اعلام نمودم که :

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



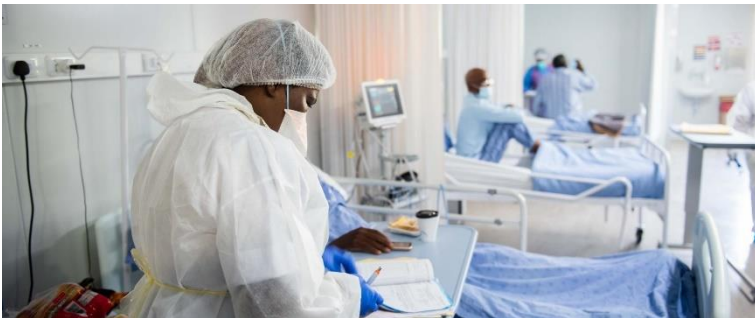
و اما دوستان خوبم؛ جهت آشنایی بهتر شما باید بگویم که؛ بازار تجهیزات پزشکی در کشور آفریقای جنوبی به عنوان یکی از بزرگترین بازارهای تجاری در این منطقه شناخته می شود. این بازار در حال حاضر حدود ده میلیارد دلار ارزش دارد و تقریباً نود درصد تجهیزات پزشکی وارداتی است.



تولید تجهیزات پزشکی در کشور آفریقای جنوبی به دلیل عدم وجود صنعت قوی در این زمینه، بسیار محدود است.



تنها ده درصد تجهیزات پزشکی در داخل کشور ساخته می شود و بقیه از کشورهای چین، آمریکا، آلمان، ژاپن و انگلستان وارد این کشور می شوند.



با این حال، تولید کنندگان داخلی در حال تلاش برای توسعه صنعت تجهیزات پزشکی هستند و تولید کالاهایی مانند دستگاه های اورژانس، ماسک های پزشکی، لوازم جراحی و غیره را آغاز کرده اند.



از سوی دیگر، بازار نیاز و مصرف انواع کالاهای تجهیزات پزشکی در کشور آفریقای جنوبی به دلیل وجود نیاز بالای مصرف در بخش های بهداشت عمومی و همچنین بخش تشخیص و درمان بیماریها، از طریق استفاده تجهیزات پزشکی در مراکز درمانی، بیمارستان ها و مراکز بهداشتی و تشخیصی و تقاضای مصرف از طریق داروخانه ها، بسیار پویا است.



دوستان خوبم؛ چنانکه قبلا هم بدان اشاره نمودم، کشور آفریقای جنوبی با حدود شصت میلیون نفر جمعیت از نژادهای مختلف، یکی از بزرگترین کشورهای آفریقایی بشمار می رود.



در کشور آفریقای جنوبی بخش بهداشت و درمان تحت نظارت وزارت بهداشت عمومی و تحت پوشش شبکه ای از بیمارستان های دولتی و خصوصی بطور کامل اداره می شود.



مطلب مهم در این کشور این است که؛ به طور کلی، وضعیت سلامت در کشور آفریقای جنوبی با دیگر کشورها متفاوت است. چرا که در بخش های شهری، بیمارستان ها و مراکز بهداشتی و درمانی با تجهیزات پزشکی بسیار مدرن آمریکایی و اروپایی و کادر پزشکی و پرستاری بسیار مجرب وجود دارد.



اما در بخش های روستایی، وضعیت بهداشت و درمان بسیار ضعیف می باشد و بسیاری از مردم به دلیل فاصله زیاد تا بیمارستان ها و همچنین عدم دسترسی به تجهیزات پزشکی مدرن، با مشکلات جدی روبرو هستند.

در کل، کشور آفریقای جنوبی حدود چهارهزار بیمارستان و مرکز بهداشتی و درمانی دارد؛ که تعداد آنها چنانکه قبلا نیز بدان اشاره شد در بخش های شهری بیشتر می باشد. همچنین، دولت کشور آفریقای جنوبی در حال سرمایه گذاری در بخش بهداشت و درمان این کشور است و تلاش می کند تا با افزایش تولید انواع مختلف تجهیزات پزشکی داخلی در آفریقای جنوبی، وضعیت سلامت در کشور را بیش از پیش بهبود ببخشد.

البته با توجه به نیاز روزافزون به تجهیزات پزشکی در آفریقای جنوبی، دولت این کشور برنامه هایی را برای توسعه صنعت تجهیزات پزشکی و افزایش تولید داخلی این محصولات اعلام کرده است.



همچنین، برای حمایت از شرکت های تولید کننده داخلی، دولت آفریقای جنوبی ترجیح می دهد که تجهیزات پزشکی در داخل کشور تولید شود و برای واردات تجهیزات پزشکی، به شرکت های داخلی اولویت بخشیده می شود.

کشور اتریش و تجهیزات پزشکی

کشور اتریش یک کشور واقع در قلب اروپا است و پایتخت آن شهر زیبای وین است. جمعیت اتریش حدود نه میلیون نفر بوده و زبان رسمی آن آلمانی است. اتریش یک کشور پیشرفته با سیستم سلامت مدرن و کیفیت بالا در ارائه خدمات می باشد. سیستم بهداشتی این کشور بر اساس اصول عدالت اجتماعی و انسانیت عمل می کند و تمام شهروندان به خدمات بهداشتی دسترسی دارند.

اتریش یک کشور با اقتصاد پیشرفته و متنوع است که در بین کشورهای اروپایی جایگاه مهمی دارد. اقتصاد اتریش بر پایه صنایع مختلفی نظیر صنایع خودروسازی، تکنولوژی اطلاعات، گردشگری، صنایع فلزی و تجهیزات پزشکی تأثیرگذار است. بهترین شاخص های اقتصادی کشور اتریش عبارتند از:

۱- تولید ناخالص داخلی: کشور اتریش یکی از کشورهای با GDP بالا در اروپا محسوب می شود. بطوریکه در سال ۲۰۲۰، GDP این کشور اروپایی به ارزش حدود ۴۵۵ میلیارد یورو بوده است.

۲- رشد اقتصادی: اقتصاد کشور اتریش به طور مداوم در حال رشد است چنانکه در سال ۲۰۱۹، رشد اقتصادی این کشور اروپایی حدود ۱,۶٪ بوده است.

۳- نرخ بیکاری: نرخ بیکاری در کشور اتریش به طور معمول پایین است تا جاییکه در سال ۲۰۲۰، نرخ بیکاری در این کشور حدود ۵,۵٪ بوده است.

۴- صادرات اتریش: کشور اتریش یک کشور اروپایی با اقتصادی فراگیر و صادرکننده قوی است و صادرات از جمله تجهیزات پزشکی، خودروها و محصولات فلزی به دیگر کشورها انجام می دهد.

۵- **سرمایه‌گذاری خارجی:** اتریش جذابیت زیادی برای سرمایه‌گذاران خارجی دارد و جذب سرمایه‌گذاری خارجی به عنوان منبع تأمین سرمایه و فناوری برای شرکت‌های داخلی مهم است.

۶- **سطح زندگی در کشور اتریش:** اتریش یک کشور با سطح زندگی بالا است و شاخص‌های مختلف مناسب برای زندگی دارد از جمله این شاخص‌ها می‌توان به آموزش، بهداشت و خدمات عمومی در این کشور اشاره نمود که با زیرساخت‌های محکم تعریف شده به خوبی توسعه یافته است.

به طور کلی، اقتصاد اتریش به عنوان یک کشور پیشرو در زمینه نوآوری، صنعت و خدمات به شکل قابل توجهی تأثیرگذار است و در رقابت با دیگر کشورها در بازار جهانی حضور قوی دارد.



اتریش دارای تجهیزات پزشکی پیشرفته و برنامه‌های آموزشی کامل و مستمر برای بهبود سلامت جامعه است. بیمه نامه بهداشتی اجباری در اتریش وجود دارد

و تقریباً تمام شهروندان باید بیمه بهداشتی داشته باشند. هزینه‌های سلامت در اتریش بخش عمده‌ای از بودجه دولت را تشکیل می‌دهد و خدمات بهداشتی عمومی به خوبی تأمین شده است.

به طور کلی، سلامت در اتریش به خوبی مدیریت می‌شود و شهروندان از خدمات بهداشتی با کیفیت و دسترسی آسان بهره‌مند هستند.



اتریش بعنوان یکی از کشورهای مطرح در اروپا بوده و توجه زیادی به شاخص سلامت دارد بگونه‌ای که به طور متوسط، سرانه سالانه هزینه‌های سلامت در کشور اتریش برای هر نفر حدود ۴۶۰۰ دلار است. این میزان هزینه شامل هزینه‌های پزشکی، داروها، بیمه‌ی بهداشتی و سایر خدمات بهداشتی است. اما لازم به ذکر است که این مقدار ممکن است بسته به شرایط فردی و نحوه پوشش بیمه‌ای متغیر باشد. جهت مقایسه این شاخص باید بدانیم که سرانه هزینه‌های سلامت در کشور ایران حدود یک دهم این میزان است.

با توجه به اطلاعات اعلام شده از طرف کشور اتریش، میزان واردات تجهیزات پزشکی به اتریش در سال ۲۰۲۰ حدود ۵٫۶ میلیارد یورو بوده است. همچنین، مصرف تجهیزات پزشکی در اتریش نیز به طور متوسط در سال به اندازه ده درصد از کل هزینه‌های بهداشتی کشور تخمین زده می‌شود.

در کشور اتریش، همانند دیگر کشورهای اروپایی تعداد زیادی شرکت فعال در زمینه تجهیزات پزشکی وجود دارد که برخی از آن‌ها عبارتند از:

۱: Siemens Healthineers یک شرکت بزرگ و معتبر در زمینه تولید تجهیزات پزشکی از جمله دستگاه‌های تصویربرداری و تجهیزات تشخیصی می‌باشد که در این کشور نیز بسیار مطرح است.

۲: Medtronic یک شرکت بین‌المللی معروف که در زمینه تولید تجهیزات پزشکی، از جمله دستگاه‌های قلب و عروق فعالیت می‌کند. و در کشور اتریش هم فعالیت‌های خوبی را ارائه می‌دهد.

۳: Roche Diagnostics شرکتی که در زمینه تولید تجهیزات تشخیصی و آزمایشگاهی فعال در کشور اتریش بسیار است.

۴: B.Braun یک شرکت آلمانی که تجهیزات پزشکی، از جمله وسایل جراحی و مواد ضدعفونی کننده تولید می‌کند اما در کشور اتریش پایگاه‌های بسیار خوبی را مستقر نموده است.

۵: Stryker یک شرکت بین‌المللی که در زمینه تولید تجهیزات پزشکی، از جمله وسایل جراحی و پروتزهای ارگونومیک فعال است. و در کشور اتریش مراکز فعالی در حال کار دارد.

البته این شرکت‌ها به عنوان نمونه‌ای از شرکت‌های فعال در صنعت تجهیزات پزشکی اتریش بودند و با توجه به رقابت فعال در این حوزه، لیست شرکت‌ها دائماً در حال تغییر است. بر اساس آمارهای جدید، میزان صادرات تجهیزات پزشکی

اتریش در سال ۲۰۲۰ به ارزش حدود ۲,۳ میلیارد یورو بوده است. این میزان صادرات نشان دهنده اهمیت و فعالیت شرکت‌های اتریشی در زمینه تولید و صادرات تجهیزات پزشکی به کشورهای دیگر است.

دوستان خوبم در سفرهای زیادی که به کشور اروپایی اتریش داشته ام و از بیمارستان‌های مختلف دولتی و خصوصی دیدن نمودم و برایم سیستم‌های مدیریت در بیمارستان و توجه ویژه به بیمار و همراهان بیمار بسیار جالب بود.



در بدو ورود به بیمارستان‌های اتریش رعایت بهداشت بصورت واقعی و کاربردی در محیط بیمارستان، سیستم‌های پذیرش و ورود بیمار، سیستم‌های اورژانس در بیمارستان، استفاده از تجهیزات پزشکی یکبارمصرف، کنترل فضا و محل‌های عبور و مرور، استفاده از تجهیزات ایمنی، سیستم کنترل سلامت بیمار مواردی است که بخوبی به چشم هر بیننده‌ای می‌آید.

جهت اطلاع شما باید بگویم تا جایی که اطلاع دارم در کشور اتریش، تعداد کل تخت‌های بیمارستانی حدود ۶۵ هزار تخت می‌باشد. البته تا جایی که می‌دانم در

کشور اتریش، تعداد بیمارستان‌های خصوصی در حدود ۱۲۰ بیمارستان می‌باشد. این بیمارستان‌ها عموماً توسط شرکت‌ها یا افراد خصوصی اداره می‌شوند.

البته در بین مدیران و صاحبان بیمارستان‌های خصوصی کشور اتریش نام پرفسور احمدی فردی کارگشته و مهربان بچشم می‌خورد که دیدار ایشان در شهر وین برایم افتخار بزرگی بوده است.



شخصی که تاثیر زیادی در ارتقای سلامت در کشور اتریش داشته است. و اما در اتریش، تعداد بیمارستان‌های دولتی حدود ۲۵۰ بیمارستان می‌باشد. این بیمارستان‌ها تحت نظارت و مدیریت دولت قرار دارند و خدمات بهداشتی و درمانی عمومی را ارائه می‌دهند.

به طور کلی، سیستم بهداشت و درمان در کشور اتریش بسیار پیشرفته و جامع برنامه ریزی و اجرا شده است و این سیستم تلاش می‌کند تا به تمام شهروندان خدمات بهداشتی و درمانی با کیفیت و مناسب را فراهم و ارائه نماید.

از جمله این سیستم های بهداشتی و درمانی وجود بیمارستان های متنوعی در این کشور است که برای آشنایی بهتر شما دوستان خوبم چند بیمارستان مهم را برایتان نام می برم. بیمارستان های بزرگ و معتبر در اتریش شامل بیمارستان های زیادی است که سه بیمارستان مهم از این مجموعه عبارتند از:

۱- بیمارستان عاملیکر شهر اینسبروک

(Allgemeines Krankenhaus der Stadt Innsbruck)

این بیمارستان در شهر اینسبروک واقع شده و یکی از بزرگترین و معتبرترین بیمارستان های کشور اتریش است. این بیمارستان دارای بیش از ۱۱۰۰ تختخواب برای بیماران است.

۲- بیمارستان عاملیکر شهر وین

(Allgemeines Krankenhaus der Stadt Wien)

این بیمارستان در شهر وین، پایتخت اتریش، قرار دارد و یکی از بزرگترین و پربارترین بیمارستان های اروپا است. بیمارستان عاملیکر وین دارای بیش از ۲۶۰۰ تختخواب برای بیماران است.



در یکی از سفرهایم به کشور اتریش در این بیمارستان بزرگ با یکی از دانشمندان تجهیزات پزشکی جهان که هفت پتنت بین المللی نیز ثبت نموده است و یک ایرانی موفق در دانشگاه وین می باشد دیدار داشتم.



آقای دکتر شاهرخ شریعت مرد دوست داشتنی بود که افتخار چند ساعت هم صحبتی با ایشان را در این بیمارستان داشتم و به همراه ایشان از بخش های مختلف بیمارستان دیدار نمودم.

وجود فرهیختگان و نخبگان ایرانی در کشورهای مختلف دنیا و دیدار با آنها برایم همیشه جالب و جذاب بوده است.

۳- بیمارستان عاملیگر شهر گراتس

(Allgemeines Krankenhaus der Stadt Graz)

این بیمارستان در شهر گراتس واقع شده و یکی از معتبرترین بیمارستان ها و مراکز بهداشتی و درمانی در استان استیریا است. بیمارستان عاملیگر گراتس دارای بیش از ۱۸۰۰ تختخواب برای بیماران است. و دارای سیستم پذیرش و اورژانس قوی و کارایی می باشد.



البته این بیمارستان ها که نام آنها را بردم، به عنوان مراکز مهم در خدمات بهداشتی و درمانی در کشور اتریش شناخته می شوند و توانایی ارائه خدمات با کیفیت و به روز را دارند. ولی کشور اتریش دارای بیمارستان ها و مراکز بهداشتی زیادی است که با دانش و تکنولوژی روز ساخته شده و نظام بندی داخلی آنها در ارائه خدمات به بیماران و کنترل آلودگی های بیمارستانی در آنها کاملاً مشهود می باشد بطوریکه هر مراجعه کننده ای در بدو ورود این نظم و انضباط را مشاهده می کند.

پس حالا با عنوان این مطالب می بینیم که بهترین مزیت کشور اتریش در زمینه صنعت سلامت با تلفیق تکنولوژی و نظام بندی داخلی به سیستم درمانی می تواند به عنوان یک کشور پیشرو در تکنولوژی پزشکی و خدمات بهداشتی و درمانی و ارائه آنها به مردم توصیف شود.

کشور اتریش با تمام این مزیت هاست که دارای سیستم بهداشت عمومی بسیار کارآمد و پویایی است که به همه شهروندان این کشور خدمات بهداشتی و درمانی با کیفیت و قابل دسترس فراهم می کند. و در شرایط سخت بیماری بهترین امکانات را در اختیار شهروندان اتریشی قرار می دهد.

نکاتی خاص

دوستان خوبم هرچند که موشکافی نظام سلامت در یک کشور کار دشواری است اما از دیدگاهم از مزایای اصلی صنعت سلامت در کشور اتریش در یک مطالعه مختصر می تواند به موارد ادامه اشاره نمود. چنانکه گفته ام از دیدگاهم بسیار مهم می باشد:

۱- استفاده از تکنولوژی پزشکی پیشرفته: کشور اتریش دارای صنعت تکنولوژی پزشکی پیشرفته ای است که شامل تولید تجهیزات پزشکی، دستگاه های پزشکی پیشرفته و فناوری های نوین در حوزه بهداشت و درمان است. و این موضوعی است که شما در مراکز درمانی این کشور بطور عینی آن را مشاهده می نمایید.

۲- توجه ویژه به آموزش پزشکی و پرستاری: کشور اتریش دارای دانشگاه ها و مراکز آموزش پزشکی و پرستاری بسیار معتبر است که به تأمین نیروهای متخصص در حوزه سلامت کمک می کند. این مجموعه های

علمی، آموزشی دارای برنامه های جامع علمی کاربردی برای پرورش کادر درمان می باشد.

۳- ارائه خدمات بهداشتی و درمانی دقیق و عالی: این کشور دارای سطح بالای خدمات بهداشتی و درمانی است که از جمله خدمات پزشکی، بیمارستان ها، مراکز بهداشت عمومی و خدمات دندانپزشکی در این کشور را شامل می شود.

۴- پوشش بیمه ای کامل: تقریباً تمام شهروندان اتریش برخوردار از بیمه های بهداشتی جامع هستند که به آنها اجازه می دهد از خدمات بهداشت و درمان با هزینه کم یا رایگان استفاده کنند.

۵- توجه به تحقیقات و توسعه در حوزه سلامت: کشور اتریش دارای صنعت تحقیقات پزشکی و توسعه فناوری در حوزه سلامت است که باعث پیشرفت و نوآوری در این حوزه می شود.

با توجه به این مزایا، می توان گفت که کشور اتریش یک محور مهم در صنعت سلامت جهان است و به عنوان یک مقصد جذاب برای گردشگران پزشکی نیز شناخته می شود.

کشور ترکیه و تجهیزات پزشکی

ترکیه کشوری اوراسیایی است که بخش بزرگ کشوری یعنی آناتولی یا آسیای کوچک در جنوب باختر آسیا و خاورمیانه واقع است. و بخش کوچکی نیز به نام تراکیه در منطقه بالکان (منطقه ای در جنوب خاور اروپا) قرار دارد. کشور ترکیه درخاور با کشورهای ایران، جمهوری آذربایجان (نخجوان) ارمنستان، و گرجستان؛ در جنوب خاوری با عراق و سوریه؛ و در شمال باختری (بخش اروپایی) با بلغارستان و یونان همسایه است. همچنین کشور ترکیه از شمال با دریای سیاه، از باختر با دو دریای کوچک مرمره و اژه، و از جنوب باختر با دریای مدیترانه مرز آبی دارد. دو تنگه راهبردی سیفر و داردانل نیز در اختیار ترکیه است.



ترکیه کشوری کوهستانی و نسبتاً پرباران است. شکل این کشور مانند یک مستطیل است که از سوی خاور و باختر امتداد یافته است. ترکیه با قرار گرفتن در یکی از حسّاس ترین مناطق جهان، دارای موقعیت جغرافیایی راهبردی و بسیار خوبی است. و گذرگاه جنوب باختر آسیا و اروپا به شمار می آید و کشورهای بسیاری، به ویژه ایران از خاک ترکیه برای ترانزیت کالا و انرژی استفاده می کنند.

ترکیه بیش از هشتاد و پنج میلیون نفر جمعیت دارد، که حدود ۹۸ درصد مردم را مسلمانان تشکیل می دهند.

زبان رسمی کشور ترکیه "ترکی استانبولی" و واحد پول این کشور لیر است. پایتخت کشور ترکیه شهر آنکارا بوده و دومین شهر ترکیه از نظر جمعیت به حساب می آید. همچنین شهر زیبای استانبول بعنوان بزرگترین شهر ترکیه در حدود پانزده میلیون نفر جمعیت دارد. از شهر های بزرگ دیگر ترکیه می توان به شهرهای ازمیر، بورسا، آدانا، آنتالیا و قونیه اشاره نمود.

جهت آشنایی با صنعت تجهیزات پزشکی ترکیه باید بگویم که کشور ترکیه در سالهای اخیر در حوزه تولید و صادرات تجهیزات پزشکی در جایگاه قابل توجهی قرار دارد. در سال ۲۰۲۰، تولید تجهیزات پزشکی در ترکیه به میزان یازده میلیارد دلار بوده است. همچنین، بر اساس آمار منتشر شده توسط وزارت صنعت و فناوری ترکیه، در سال ۲۰۲۰، ترکیه بیش از یک هزار و پانصد نوع تجهیزات پزشکی را تولید کرده است.



در سال ۲۰۲۰، مقدار صادرات تجهیزات پزشکی از ترکیه به سایر کشورها به مقدار دو میلیارد دلار بوده است. این مقدار صادرات به کشورهایی مانند آلمان، انگلستان، فرانسه، ایتالیا و اسپانیا انجام شده است.

با این حال، کشور ترکیه همچنان باید به مقدار قابل توجهی تجهیزات پزشکی را به این کشور وارد کند. در سال ۲۰۲۰، مقدار واردات تجهیزات پزشکی به ترکیه به مقدار بیش از چهار میلیارد دلار بوده است. این مقدار واردات شامل تجهیزات پزشکی مانند دستگاه‌های تصویربرداری، تجهیزات لابراتواری، ابزار جراحی و مواد پزشکی است.

به طور کلی، ترکیه در حوزه تولید و صادرات تجهیزات پزشکی در جایگاه قابل توجهی قرار دارد و با افزایش تمرکز بر روی تحقیق و توسعه، می‌تواند در این حوزه به رشد و پیشرفت بیشتری دست یابد.



دوستان خوبم در کشور ترکیه سالانه دو نمایشگاه اصلی تجهیزات پزشکی برگزار می‌شود، که نمایشگاه تجهیزات پزشکی Expomed تعداد شرکت کنندگان بیشتری را به خود اختصاص می‌دهد. به تمامی شما عزیزان توصیه می‌کنم بازدید از این نمایشگاه‌ها را در برنامه زندگی خود بصورت هدفمند و حساب شده قرار دهید تا بتوانید از اطلاعات موجود در فضای این گردهمایی‌های علمی بهره‌مند گردید و به تجارت خود بعد عملیاتی تری دهید.

کشور فرانسه و تجهیزات پزشکی

فرانسه، کشوری در اروپای غربی و در نزدیکی دریای مدیترانه است و در کنار مغرب و اسپانیا، جزو سه کشوری است که مرزهایش به کرانه اقیانوس اطلس هم می‌رسند و با آفریقا ارتباط دارند. این کشور از مهم‌ترین کشورهای تاریخ معاصر محسوب می‌شود. فرانسه دارای مساحت گسترده و در حدود شصت و پنج میلیون نفر جمعیت دارد. این کشور با چنین مساحت و جمعیتی، بزرگترین سرزمین اروپای غربی و سومین کشور بزرگ اروپایی لقب گرفته است.



فرانسه با رسیدن عصر روشنگری و رونق و رواج علم، در کنار آلمان و انگلستان به یکی از مهم‌ترین قدرت‌های اروپایی تبدیل شد و هم‌اکنون نیز مردم این کشور، دارای یکی از با کیفیت‌ترین زندگی‌ها در بین سایر کشورهای دنیا هستند و شاخص سلامت همگانی، امید به زندگی، آزادی و توسعه انسانی در این کشور

بسیار بالاست و همچنین این کشور، از کشورهای پیشرو در تاسیس اتحادیه اروپا بوده است. اقتصاد فرانسه ششمین اقتصاد دنیا از نظر عدد اسمی و سومین اقتصاد اروپا محسوب می‌شود. سیستم اقتصاد فرانسه ترکیبی از دو بخش دولتی و خصوصی است و حدود یک‌پنجم تولید ناخالص داخلی اروپا متعلق به این کشور می‌باشد و فرانسه دهمین کشور پردرآمد دنیا به شمار می‌رود. بخش خدمات بیش از ۷۰ درصد تولید ناخالص داخلی کشور را به خود اختصاص داده است که شامل: حمل‌ونقل عمومی، گردشگری، دفاع، انرژی و ارتباطات مخابراتی می‌باشد. فرانسه بازار آماده‌ای برای سایر کشورهای اعضای اتحادیه اروپا است، به طوری که ۴۹ درصد صادرات آن‌ها را مصرف می‌کند. این کشور دارای ۲,۵ تریلیون دلار تولید ناخالص داخلی اسمی و تولید داخلی سرانه ۳۸ هزار دلار است.



همچنین فرانسه یکی از کشورهای پیشرفته در حوزه تولید تجهیزات پزشکی است. بر اساس آمار سازمان توسعه و هماهنگی صنایع پزشکی فرانسه، در سال ۲۰۲۰، حجم تولید تجهیزات پزشکی در این کشور به ۳۶/۸ میلیارد یورو رسیده است.

با توجه به وجود شرکت های بزرگ تولید کننده تجهیزات پزشکی در فرانسه، این کشور به عنوان یک صادر کننده مهم تجهیزات پزشکی به دیگر کشورها شناخته می شود. بر اساس آمار سازمان توسعه و هماهنگی صنایع پزشکی فرانسه، در سال ۲۰۲۰، حجم صادرات تجهیزات پزشکی این کشور به ۱۵۰ کشور جهان به مبلغ ۲۳/۶ میلیارد یورو رسیده است. اما در عین حال، فرانسه نیز نیاز به واردات تجهیزات پزشکی دارد. بر اساس آمار سازمان توسعه و هماهنگی صنایع پزشکی فرانسه، در سال ۲۰۲۰، حجم واردات تجهیزات پزشکی به این کشور به مبلغ ۱۲/۵ میلیارد یورو رسیده است.

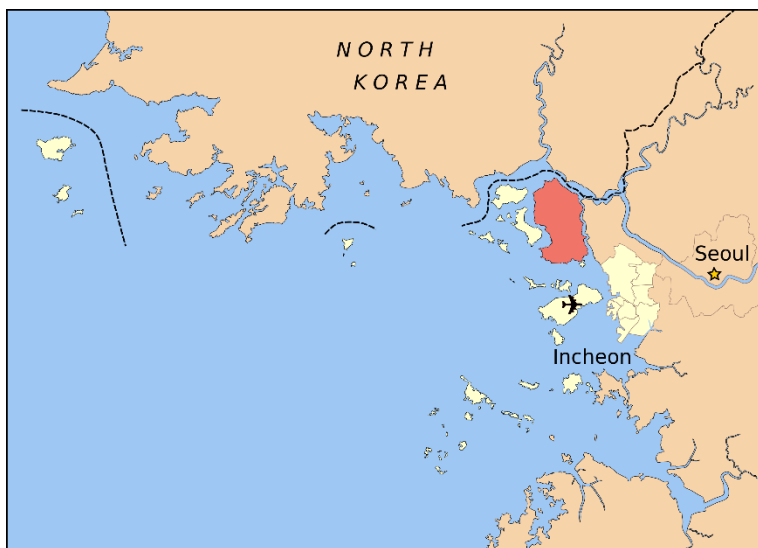


با توجه به رشد روزافزون صنعت تولید تجهیزات پزشکی در فرانسه، انتظار می رود که حجم تولید و صادرات این صنعت در آینده نیز افزایش یابد. همچنین، با توجه به نیاز رو به افزایش کشورهای دیگر به تجهیزات پزشکی، فرانسه به عنوان یکی از کشورهای مهم وارد کننده تجهیزات پزشکی نیز در آینده خواهد بود.

نمایشگاه های مختلفی در کشور فرانسه در زمینه تجهیزات پزشکی و دندانپزشکی و همچنین زیبایی برگزار می شود و این کشور بعلت صنایع قوی خود در زمینه تجهیزات پزشکی رویدادهای مختلفی در سال را رهبری می کند.

کشور کره جنوبی و تجهیزات پزشکی

کره جنوبی از کشورهای بخش جنوبی شبه جزیره کره در شرق آسیا است که پایتخت آن شهر سئول است. این کشور بیش از پنجاه و یک میلیون نفر جمعیت دارد و نوع حکومت آن جمهوری است. کشور کره جنوبی از لحاظ منابع بسیار فقیر است. مهمترین منابع معدنی آن زغال سنگ، گرافیک، سنگ سیمان، تنگستن، کائولن، سرب و روی می باشد. کره جنوبی امروزه به عنوان چهارمین اقتصاد قاره آسیا و نهمین اقتصاد برتر دنیا شناخته می شود .



نکته جالب در مورد این کشور این است که کره جنوبی دومین رشد سریع اقتصادی دنیا در چهار دهه اخیر را دارا می باشد. در کره جنوبی، از سال ۱۹۶۳ و فقط ظرف مدت ۴۰ چهل سال، درآمد سرانه بر حسب قدرت خرید، چیزی نزدیک به چهارده برابر افزایش یافت. امروزه اقتصاد موفق کره جنوبی الگویی برای بسیاری از کشورهای در حال توسعه است. کره جنوبی اکنون دارای اقتصاد توسعه یافته چندین هزار میلیارد دلاری است و یکی از اعضای سازمان همکاری اقتصادی و

توسعه می‌باشد و توسط بانک جهانی جزو اقتصادهای دارای درآمد زیاد، و از دیدگاه صندوق بین‌المللی پول به عنوان یکی از اقتصادهای پیشرفته طبقه‌بندی شده‌است. همچنین سئول، پایتخت این کشور، یکی از ده شهر برجسته اقتصادی و مالی جهان است. در یکی از سفرهای تجاری ام مهمان سازمان توسعه تجارت کره جنوبی بودم تا از نمایشگاه تجهیزات پزشکی و بیمارستانی کره جنوبی (KIMES) که بیش از هزار شرکت تجهیزات پزشکی شان را به نمایش می‌گذارند دیدن کنم. و همچنین همکاری‌هایی در زمینه توسعه تکنولوژی و ارتباطات بخش شرکت‌های تجهیزات پزشکی کره جنوبی با ایران داشته باشم. دوستان خوبم کره جنوبی بعنوان یکی از تامین کنندگان محصولات تجهیزات پزشکی در جهان مطرح بوده و جایگاه ویژه‌ای دارد.



در سفرم به کره جنوبی با هماهنگی صورت گرفته از طرف سازمان توسعه تجارت کره جنوبی با شرکت‌های ماشین‌سازی در این کشور دیدار داشتم تا پیرامون مسائل و سؤالاتی که در تجارت با کشورهای منطقه ایران و همسایگان ایران داشتند صحبت کنیم. در این جلسه سؤالات زیادی از طرف این شرکت‌ها مطرح شد که تعدادی زیادی از سؤالات در قالب این سؤالات اصلی بود که:

"چرا وقتی ما یک دستگاه به ایران و کشورهای همسایه ایران (البته بجز کشور امارات و کشور عربستان) می‌فروشیم، بعد از تحویل دستگاه کارفرما بما می‌گویند

این همان دستگاهی بود که می گفتید؟ این که دستگاه خاصی نیست؟ مگر قیمت دستگاه کیلویی چند است، که اینقدر قیمت آن بالا تمام شده است؟ شما بما این یک دستگاه مونتاژ را دادید، اما ما با این مبلغ که به شما دادیم خط تولید کامل را می خواستیم که مواد اولیه خام بیاید و کل محصول تولید، مونتاژ، بسته بندی و استریل شود! ما خودمان در شرکت مان بلد بودیم این دستگاه را بسازیم! چرا این دستگاه با ظرفیت اسمی همخوانی ندارد و ظرفیت تولید دستگاه حتی نصف ظرفیت اسمی نیست؟!"



در هر شکل پاسخ به سؤالاتی که آنها مطرح می کردند از جنبه های مختلف باید بررسی می شد تا مورد توجه قرار می گرفت اما از دیدگاه من یکی از اصلی ترین مشکلات خرید دستگاه های صنعتی و خط تولید لاقط در ایران این است که اکثر کارفرماها فکر می کنند که دانش زیادی دارند و نه نیاز به مشاور دارند و نه قبول می کنند که دانش فنی شان بسیار پایین است. بقول یکی از دوستان قدیمی در صنعت ماشین سازی ایران: "اگر کارفرما مهندس با تجربه باشد. فروش و تحویل دستگاه به او آسان است اما اگر کارفرما فکر کند که دانش و اطلاعات فنی دارد بدان که با او به مشکل می خورد."

در هر شکل از این مسائل که بگذریم؛ کره جنوبی یکی از کشورهای پیشرفته در زمینه تولید و صادرات تجهیزات پزشکی است. بر اساس آمار سازمان توسعه تجارت بین المللی کره جنوبی، در سال ۲۰۲۳ بیش از یازده میلیارد دلار از تجهیزات پزشکی تولید شده در کره جنوبی به دیگر کشورها صادر شد. البته تولید تجهیزات پزشکی در کره جنوبی به دلیل استفاده از فناوری های نسبتاً پیشرفته و معمولاً مهارت های بالای کارگران، به یک صنعت قدرتمند تبدیل شده است. میزان مصرف تجهیزات پزشکی در کشور کره جنوبی در سال ۲۰۲۳ بیش از پانزده میلیون دلار بوده و میزان واردات در همان سال بیش از پنج میلیارد دلار انجام پذیرفته است. در کل، صنعت تولید تجهیزات پزشکی در کره جنوبی به دلیل کیفیت بالا و تکنولوژی پیشرفته، به عنوان یکی از صنایع برتر این کشور شناخته شده است.

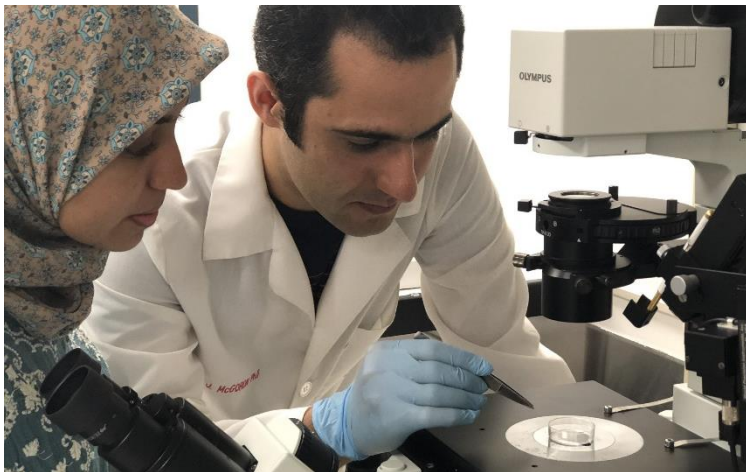


دوستان خوبم باید بگویم که کره جنوبی کشوری است که یکی از کشورهای پیشرو در حوزه راه اندازی و مدیریت شرکت کوچک و متوسط (SME) و استارت‌آپ‌ها است. شرکت کوچک و متوسط (SME) ستون فقرات اقتصاد کره جنوبی هستند، این تقریباً شرکت‌ها بیشترین شرکت های کشور کره جنوبی را تشکیل می‌دهند و تامین کننده حدود هشتاد درصد مشاغل بخش تجاری این کشور کی باشند. نحوه مدیریت و حمایت از بنگاه‌های کوچک و متوسط در کره جنوبی نمونه بسیار مناسبی برای برنامه‌ریزی کلان توسط مسئولان در ایران است.

فصل پنجم: صنعت
تجهیزات پزشکی و راه
های موفقیت

تعریفی از موفقیت

شاید در خلوت خود پرسیده باشید که واقعا موفقیت چیست؟ و آیا موفقیت برای همه انسان ها به یک شکل تعریف می شود؟ از دیدگاهم اگر بخواهم در مورد موفقیت بیشتر صحبت کنم؛ باید بگویم که موفقیت برای انسان ها ممکن است به معنای داشتن ثروت مالی و یا موقعیت اجتماعی باشد، اما تعریف واقعی موفقیت برای انسان ها بنظم بیشتر از این است. موفقیت واقعی به معنای داشتن رضایت و شادی در زندگی، داشتن روابط قوی و عمیق با دیگران، داشتن ارزش های اخلاقی و انسانی قوی، پیشرفت در حوزه های شخصی و حرفه ای، و داشتن اثرگذاری مثبت در جامعه است. به عبارت دیگر، موفقیت واقعی به معنای تعادل بین زندگی شخصی و حرفه ای، داشتن عمق و معنا در زندگی، و ارتقاء روحیه و رشد شخصی است. این نوع از موفقیت به انسان ها کمک می کند تا زندگی معنادارتری را تجربه کنند و احساس کنند که زندگی شان ارزشمند و مفید است.



بنابراین، تعریف واقعی موفقیت برای انسان ها بسیار گسترده و شامل جوانب مختلف زندگی است. این تعریف بستگی به ارزش ها، اولویت ها و هدف های شخصی هر فرد دارد و نمی توان آن را به یک تعریف محدود کرد. و یا عبارتی حتی نمی توان

یک نسخه واحد و یک راه برای رسیدن به موفقیت را برای همه افراد جامعه تعریف نمود. البته ما معمولاً در جامعه انسانی با دیدگاه‌ایی از طرف پدر و مادر در مورد آینده و موفقیت هایمان مواجه می شویم.



از دیدگاه پدر و مادر، موفقیت فرزندان به معنای داشتن رضایت و شادی در زندگی، داشتن ارتباط صمیمانه و قوی با خانواده و دوستان، داشتن انگیزه و اعتماد به نفس، پیروی از ارزش‌های اخلاقی و انسانی، و توانایی مدیریت استرس و چالش‌های زندگی است. همچنین، موفقیت فرزندان به معنای پیشرفت در تحصیلات و حرفه، داشتن مهارت‌های اجتماعی و همکاری با دیگران، و توانایی انجام کارهای مفید و مثبت برای جامعه است. به طور کلی، پدر و مادر معتقدند که موفقیت فرزندان به معنای رشد شخصی و حرفه‌ای، داشتن اثرگذاری مثبت در جامعه، و توانایی ایجاد تغییرات مثبت در زندگی خود و دیگران است. این نوع از موفقیت به فرزندان کمک می‌کند تا زندگی معنادارتری را تجربه کنند و احساس کنند که زندگی‌شان ارزشمند و مفید است. البته این دیدگاهی قابل تقدیر است اما بنظرم افراد خود بهتر می‌توانند موفقیت را بنا به روحیه خود تعریف کنند چرا که هیچ فردی نمی‌تواند از افکار درون شما مطلع شود و شما هستید که می‌دانید که از زندگی چه انتظاری دارید!

زندگی انسان همواره در حال تغییر است و این تغییر بنا به تلاش انسان شکل می گیرد. شاید تا بحال با خود فکر کرده باشید چقدر در آینده خود موثر هستید؟

مطمئن هستید ایمان بخدا و انتخاب هدف می تواند 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 علاقه ام در محضر استاد علامه محمد تقی جعفری بودم و سلسله درس های استاد را در ساعت های اولیه بامداد در کوی دانشگاه تهران دنبال می کردم ایشان همیشه در باره فلسفه جبر و اختیار تأکیداً می گفت 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 می دانم که ما هستیم که با افکار خود حرکت کائنات را به سمت رسیدن به اهداف مان متمایل می کنیم. اگر به پیشرفت برای آینده خود می اندیشید باید بدانید که ایمان به خداوند و ایمان به هدف می تواند شکل آینده زندگی شما را بسازد.

حالا همینکه توجه می کنید، نشان می دهد که می خواهید بهتر و بیشتر بدانید. خب حالا برای آینده خود چه هدفی دارید و برای رسیدن به این هدف چه برنامه ای در سر می پرورانید؟

مطمئناً بدون برنامه بجایی نخواهید رسید.

در طول زندگی انسان برای رسیدن به هدف ، گاهاً تلاش اولیه خوبی انجام می دهد اما در بین راه نا امیدانه هدف را رها می کند و یا تغییری در هدف خود بوجود می آورد.

چگونه میتوانم به آرزوهایم برسم

موقع آن است که این سوال مطرح شود که:

چطور انسان باید به آرزوهای خود برسد؟



چنانکه قبلاً هم طبق تجربه شخصی ام، بارها در کتابهایم و یا سخنرانی هایم گفته ام؛ انسان ها چون دارای اندیشه های متفاوت هستند؛ لذا ظرفیت های فکری شان متفاوت و افکارشان تابع عناصر مختلفی برگرفته از بازخورد های خانواده، اجتماع زندگی، اجتماع دانشگاه، اجتماع دوستان، انگیزه های زندگی و برخوردشان با چالش ها و فرصت ها و دیگر عوامل بیرونی است. و شاید تحلیل هر فرد و نشان دادن راه واقعی پیشرفت برای او نیاز به دانستن تمامی این خصوصیات و تاثیرات او از عوامل بیرون و اندیشه های درونی اوست. اما شاید بتوان یک نسخه نسبتاً جامع نیز برای کل افراد تجویز نمود. با توجه به توضیحاتی که دادم بطور کلی از دیدم ده قدم را برای رسیدن به اهداف و آرزوها یک انسان باید مدنظر و برداشته شود. که در ادامه به بررسی این ده قدم پرداخته ام.

قدم اول

هدفتان را تعیین کنید. هر آنچه بدان علاقه دارید و بعنوان آرزو در ذهن تان وجود دارد را برای خود بنویسید. خیلی خودتان را محدود زمان، خانواده، و مسائل مالی نکنید. آزادانه آرزوهای تان را بنویسید. وقتی تمام آرزو های را نوشتید نوبت دسته بندی و اهمیت گذاری آنها است.



حال یک لیست کامل برای آرزوهایتان دارید. آرزوهای شما معمولاً در دو بخش قابل تقسیم است: آرزوهای مادی و آرزو های معنوی!

در طول زندگی انسان برای رسیدن به هدف، گاهی در شروع حرکت تلاش اولیه خوبی انجام می دهد؛ اما در بین راه نا امیدانه هدف را رها می کند و یا تغییری در هدف خود بوجود می آورد.

از مهم ترین عوامل رشد و پیشرفت انسان های موفق این است که توی هیچ شرایطی امیدشان را از دست نمی دهند و تا به اهدافشان نرسیدند، دست از تلاش و کوشش برنمی دارند. این تفاوت افراد موفق است که درست در همان لحظه ای

که دیگران ناامید می‌شوند آنها ادامه می‌دهند. و حتی هیچ وقت خودشان را تضعیف نمی‌کنند.

بقول یکی از دوستان: آیا در زندگی من زمانی برای گوش دادن به مزخرفات و گزافه‌گویی‌های افراد منفی‌نگر و دشمنان دوست‌نما دارم؟! البته که خیر!

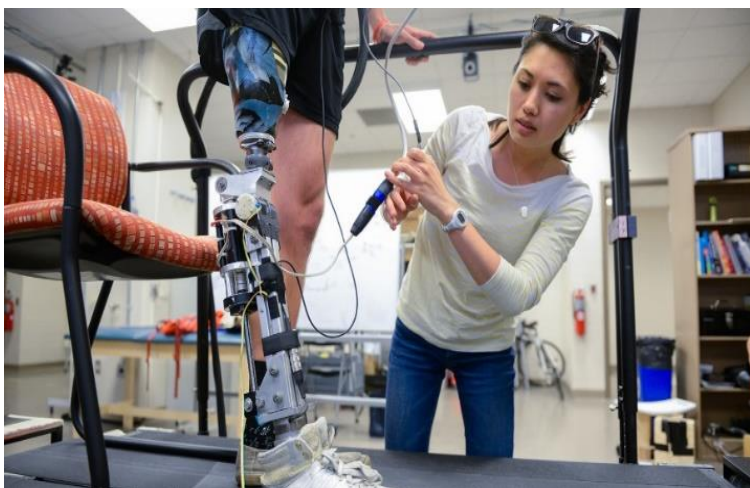
چنانکه بارها گفتم معمولاً از زاویه دید خودم به مسائل همچون موفقیت و پیشرفت نگاه می‌کنم و با توجه به سالها حضورم در صنعت تولید تجهیزات پزشکی صحبت می‌کنم. زاویه دید انسان‌ها متفاوت است و این موضوع به خودشان بستگی دارد. یکی ناامید به آینده است و یکی امیدوار. یکی در یک کاری موفق می‌شود و دیگری نا موفق. درست است که ما نمی‌توانیم برای موفقیت انسانها یک نسخه واحد داشته باشیم اما می‌توانیم بطور کلی نقش یک سری عوامل را نقش آفرین بدانیم. البته اگر هر فردی نخواهد موفق شود و ناامید به آینده خود باشد هیچ کس نمی‌تواند برای او کاری کند.



در بحث تربیت کارآفرین که سالها است آنرا انجام می‌دهم افرادی را می‌بینم که با تمام تلاشی که برایشان انجام می‌دهم باز خود سد راه آینده‌شان هستند و

طبیعی است هیچ کس نمی تواند به آنها کمک کند. چون پیشرفت را فقط در زیر چتر عواملی می بینند که بدان نرسیده اند و این عوامل معمولاً از دید این افراد داشتن پول است.

اما به اعتقاد بنده عوامل زیادی می تواند به انسان ها کمک کند که از آن جمله می توان به اعتماد به نفس، تلاش بیشتر، مطالعه هدفمند، برنامه ریزی اشاره نمود.



شاید افراد تحصیل کرده ای را می شناسید که در یک رشته دانشگاهی در دانشگاه موفق بوده اند و به یک باره به سمت کار، شغل و یا هدف دیگری رفته اند. اگر نیک بیاندیشیم در می یابیم که این تغییر مسیر در زندگی آنها در جهت افکار خودشان بوده است.

پس اگر شخصی را می بینید که دارای یک مدرک دانشگاهی معتبر است و حالا کار دیگری را انجام می دهد، بدانید که خود با افکارش به سمت امروز خود رفته است. و یا عبارتی امروز شما همان چیزی بوده که افکارتان در گذشته خواسته است. چه خوب و یا بد، خودتان، خودتان را به اینجا رسانده اید.

قدم دوم

توکل و توجه به حرکت کائنات است و وجود نیرویی معنوی که می تواند به شما انگیزه، توان و حرکت دهند.



شما دارای پشتیبانی به نام خداوند مهربان هستید که تمام کائنات را به حرکت وامی دارد؛ و اوست که می تواند، بهترین ها را برای شما قرار دهد؛ بشرط آنکه بدان ایمان و باور داشته باشید.

آقای "دارن هاردی" نویسنده آمریکایی و سخنران، مشاور و ناشر سابق مجله موفقیت و یکی از بزرگترین محققان و اساتید موفقیت در دنیا نتیجه تحقیقاتش در حوزه موفقیت را در کتاب اثر مرکب خلاصه کرده است .

او در این کتاب می گوید:

"انسانهای موفق انسان هایی هستند که به تمام ابعاد زندگی شان توجه دارند. افراد موفق و آنهایی که خوشبخت زندگی می کنند، در تمام ابعاد زندگی شان، تعادل برقرار کرده اند."

می دانیم که بعد معنوی آدمی یکی از ابعاد اساسی و مهم زندگی هر انسانی را تشکیل می دهد. معمولاً در زمان هایی که سطح تلاش افراد برای موفقیت بالا می گیرد و یا در مواقع سخت و مشکلات این بعد نادیده گرفته می شود.



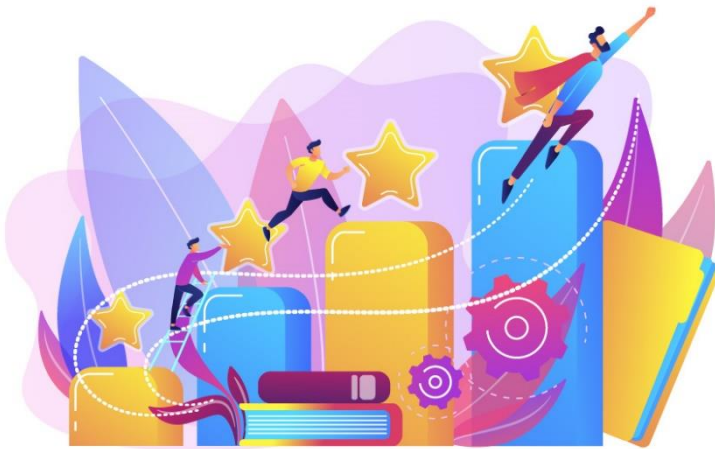
متأسفانه در اکثر مواقع افراد در کسب موفقیت ها خدا را فراموش می کنند و فقط در مواجه با مشکلات خود به خدا شکایت کرده و می نالند. این امر و اینگونه تفکر در انسان سبب می شود بعد معنوی زندگی انسان هر روز ضعیف تر شده و نهایت زندگی شان از تعادل واقعی برخوردار نباشد. برای ایجاد تعادل در زندگی و رسیدن به موفقیتی واقعی که بتواند شما را شاد و خوشبخت و سعادتمند نماید، از بعد معنوی زندگی تان غافل نشوید. خدا را به دلهای تان دعوت کنید و بصورت منظم زمان هایی را برای گفتگو با خداوند مهربان و مناجات قرار دهید. تحقیقات مختلف در جهان نشان می دهد؛ افرادی که بعد معنوی قویتری دارند از اعتماد به نفس بالاتری برخوردارند و در شکست های زندگی نیز با قدرت بیشتری برمی خیزند و دوباره شروع به حرکت می کنند.

"پس خدا را هیچوقت فراموش نکنید و یگانه هستی و خالق جهان و نظم آن را به دل هایتان دعوت کنید."

قدم سوم

برای هدف‌تان مهارت کسب کنید و ابزار و ارتباطات بدست آورید.

این ابزارها معمولاً دور و بر شماست و می‌توانید از این ابزارها برای رسیدن به اهداف‌تان کمک بگیرید. حالا فرض کنید که می‌خواهید اختراع جدیدی داشته باشید!



خوب پس باید در پی کسب اطلاعات بروز در مورد آن رشته و یا آن قسمت مدنظرتان باشید؛ و دانش‌های مربوطه را کسب کنید؛ و تمامی امکانات خود برای رسیدن به اهدافتان استفاده کنید. تلفن هوشمندتان، دوستان‌تان، خانواده، شهری که در آن زندگی می‌کنید می‌توانید بخشی از ابزار شما برای رسیدن به هدف باشد. بشرطی که در راه هدف‌تان از آنها کمک بگیرید.

بعضی وقت‌ها ما مهارت را کسب می‌نماییم ولی ابزارسازی را بدرستی و بخوبی طی نمی‌کنیم و بجا از فرصت‌ها و ارتباطات اطراف و جامعه پیرامون خود استفاده نمی‌کنیم.

در سفری که سالها پیش از شهر آمستردام داشتم وقتی از موزه زیبای ونگوگ دیدار می کردم با خود می اندیشیدم که:

"موزه ونگوگ با مساحت بیش از پانزده هزار متر مربع در شهر آمستردام کشور هلند یکی از بزرگترین موزه های اروپا بشمار می آید این موزه در هر سال نزدیک به دو میلیون بازدید کننده دارد. جالب است که ونگوگ با بیش از دوهزار اثر هنری در زمان حیاتش تنها توانست یک اثر هنری را بفروش برساند و در حالی که در فقر و بیماری روانی بسر می برد بطور مشکوک و مبهمی با خودکشی به زندگی خود پایان داد!"



اما چرا او نتوانست در زمان و موقعیت خود به موفقیت مناسبی برسد چون بقول جامعه امروز:

"او آدم زمان خود نبود!"

بله او مهارت نقاشی را داشت اما از ابزار پیرامون خود برای شناخت هنرش به جامعه بدرستی استفاده نکرد. عموی وی که یکی از دلال حرفه ای آثار هنری بود،

موقعیت مناسبی برای او در شهر لندن بوجود آورد؛ و ونگوگ نتوانست به درآمد مناسبی در آنجا دست پیدا کند. ولی در کار خود ارتباطات را نادیده گرفت و حتی با بدست آوردن موقعیت شغلی دیگری که توسط عمویش در شهر پاریس بدست آورد، هم نتوانست بدرستی به مسیر خود ادامه دهد. گرچه او در زمان خود توقف کرد اما با گذشت زمان آثار وی از نظر منتقدان هنر بی نظیر قلمداد شد. با اعداد نجومی بفروش رفت.

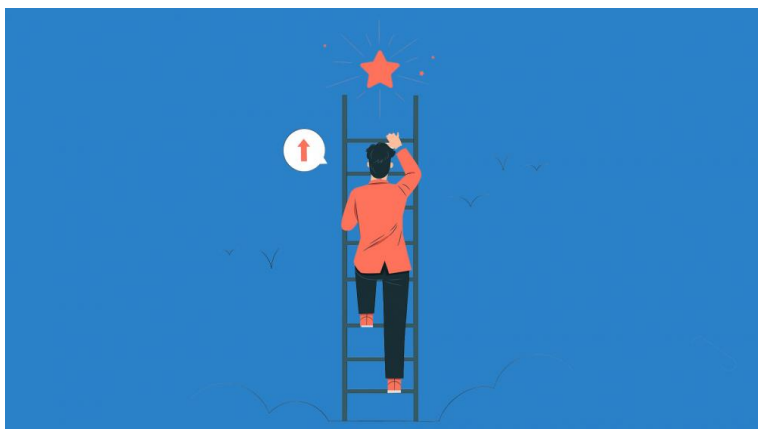


بله؛ درست متوجه شدید؛ کسب مهارت و ساخت ابزار برای رسیدن به هدف بسیار هوشمندانه، حیاتی و دقیق باید مدنظر شما قرار گیرد؛ تا بتوانید موفقیت خود را در هر کاری تضمین کنید.

امروزه همه ما دارای گوشی های همراه هوشمند در دستان خود هستیم. اما تا بحال با خود اندیشیده اید که از این وسیله چقدر برای رسیدن به اهداف خود استفاده می کنید؟!

چند ساعت بصورت مفید از تلفن همراه خود در جهت رسیدن به اهدافتان استفاده نموده اید؟!

توجه فرمایید که اگر می خواهید بطور واقعی اهداف تان را دنبال کنید و بدان دست بیابید، نیاز است، از تمام ابزار فناوری که در دور و بر تان دارید، بطور صحیح و هدفمند استفاده کنید.



شما باید در مورد رشته دانشگاهی تان بروز باشید. و باید آخرین اطلاعات عملی و دستاورد های فناوری مربوط به رشته خود را بدانید.

چقدر شما در هفته اخبار نوآوری و فناوری درباره رشته دانشگاهی خود را دنبال می کند؟!

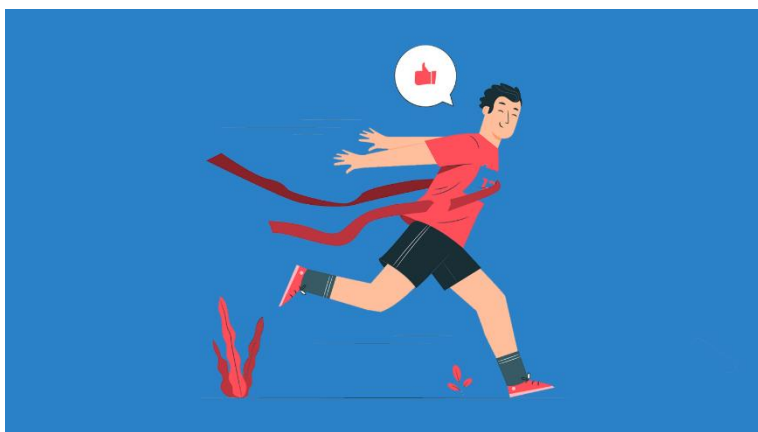
چقدر شما با هم رشته ای های خود در دانشگاه های معتبر دیگر نقاط جهان ارتباط دارید؟!

آیا شما از آخرین تحقیقات در حال انجام در دانشگاه های معتبر جهان اطلاع دارید؟!

آیا می دانید نیاز های فناورانه تجهیزات مهندسی پزشکی رشته شما در داخل ایران چیست؟!

آیا تا بحال توانسته اید با توجه به روحیات خود برنامه مطالعاتی مدون برای خود ترسیم کنید؟!

همه این پاسخ ها می تواند شما را دقیق تر در مسیر نوآوری پیش ببرد.
پس همین امروز باید "یک نقشه راه کامل و عملیاتی" را برای آینده خود ترسیم کنید.



و بدانید هیچ کس نمی تواند بهتر از خود شما "نقشه راه" را برای رسیدن به آینده درخشانتر ترسیم کند. چرا که شما هستید که با علایق تان بیشتر آشنا هستید و می توانید چهارچوب های دقیقی برای برنامه خودتان ترسیم کنید.

قدم چهارم

ساده بینی و تقسیم کل اهداف و مسیرتان به جز، قدم چهارم حرکت شما به سمت آینده تان و رسیدن به رویاهایتان را تشکیل می دهد.

برای مثال درنظر بگیرید که می خواهید؛ به یک مسافرت بروید؛ حالا باید کل مسافرت را به "وسیله رفت و برگشت"، "خوراک در طول سفر"، "مکان اسکان"، "برنامه های تفریحی و یا زیارتی"، "بودجه بندی" تقسیم کنید.



به این ترتیب می بینید که وقتی همه چیز را به عناصر کوچکتر تبدیل می کنید راحت تر می توانید برنامه ریزی و رسیدن به هدف را برای آینده خود برنامه ریزی نمایید. و بهتر می توانید اجزای این نقشه راه را مشخص کنید.

قدم پنجم

مدت زمان رسیدن به هدف را تعیین کنید. برای مثال با خود بگویید که:

"من می‌خواهم ده سال دیگر به این موقعیت برسم."

تاریخ را منطقی برای خود تعریف کنید و خوب برای رسیدن به زمان درست باید درست حرکت کنید، تا بتوانید برنامه زمان بندی خود را جلو ببرید.



البته باید دوباره توجه کنید که هدف شما برتر از تمامی کارهای بیهوده ای است که گاهی به آن می پردازید. حالا که به اهمیت هدف بیشتر پی بردیم. باید ببینیم چه برنامه ای را برای رسیدن به اهداف مان دنبال می کنیم. شما در برنامه خود باید مدت زمان رسیدن به هدف تان را بصورت دقیق مشخص کنید. این برنامه باید یک برنامه واقعی و دقیق باشد تا بتواند شما را به هدفتان برساند.

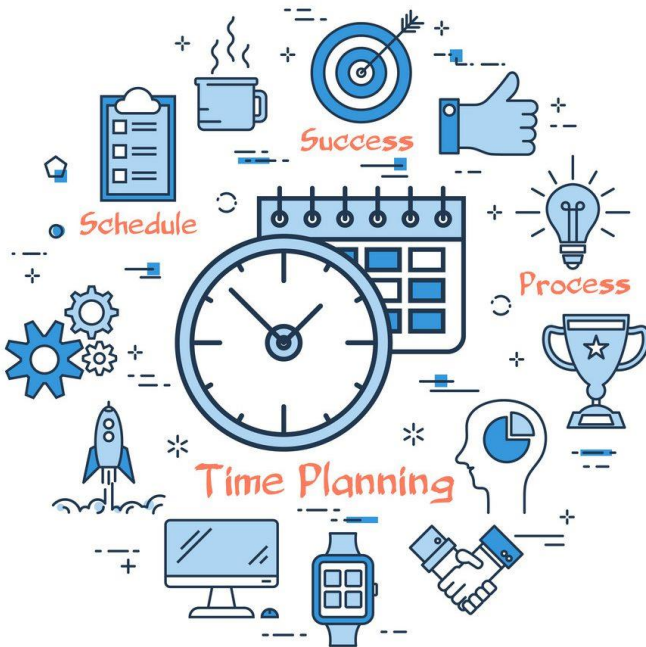
دنیای امروز ما بر حرکت و سرعت استوار است و شما باید بتوانید با سرعت حرکت کنید تا بر قطار پیشرفت در حال حرکت سوار شوید.

خوب بهتر است بدانید که دانش و فناوری می تواند شما را بهتر برای رسیدن به هدف تان یاری کند.

قدم ششم

برنامه ریزی شبانه روزی برای رسیدن هدف‌تان قدم ششم شما است.

برای مثال توجه کنید که چقدر از زمان تان را صرف کارهای بیهوده می کنید! پس برای شما بهتر است که بر روی کارهای بیهوده خط بکشید و برنامه ریزی زمانی را بصورت واقعی و دقیق انجام دهید. و خود را از مسیر واقعی حرکتی تان دور نکنید. و بی جهت با دوستانی که در راه رسیدن به هدف شما نقشی ندارند به بیهودگی نگذرانید.

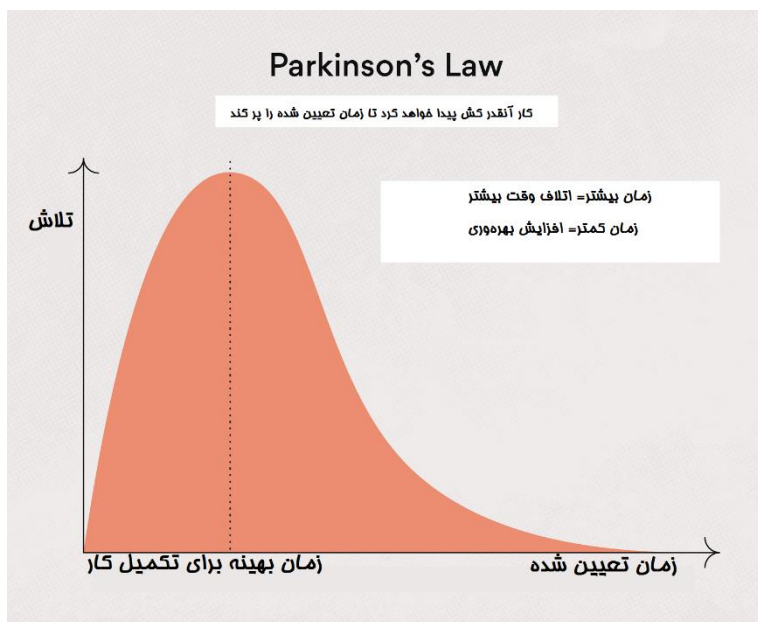


آنها حتی می توانند شما را از اهداف تان دور کنند و خود ترمزی برای حرکت روان شما باشند.

البته زمان هایی می آید که ما بفکر وضعیت خود نیستیم و حتی ساعت های زیاد در شبکه های اجتماعی می گذرانیم که در هدف ما تعریف نشده و اینکار برای آینده ما جایگاهی ندارند.

پس حتما در انجام برنامه ریزی حتما فاکتور زمان را در نظر بگیرید.

در اجرای فاکتور زمان از قانون پارکینسون تبعیت می کنید؟



چرا وقتی انجام پروژه‌ای را یک ساله تعریف می‌کنیم، در یک سال انجام می‌شود و اگر همان را هشت ماه تعیین کنیم در هشت ماه انجام می‌شود؟

چرا وقتی برای انجام کاری یک ساعته، سه ساعت وقت داریم انجام آن سه ساعت طول می‌کشد؟

پاسخ همه این سوالات در "قانون پارکینسون" نهفته است.

بر اساس قانون پارکینسون در مدیریت:

"ذهن، کار را به مدت زمانی که به آن اختصاص داده شده کش می‌دهد"

در واقع می‌توان این‌گونه بیان کرد، براساس قانون پارکینسون:

وقت بیشتر = اتلاف وقت بیشتر

کارمند بیشتر = بیکاری بیشتر

دخل بیشتر = خرج بیشتر

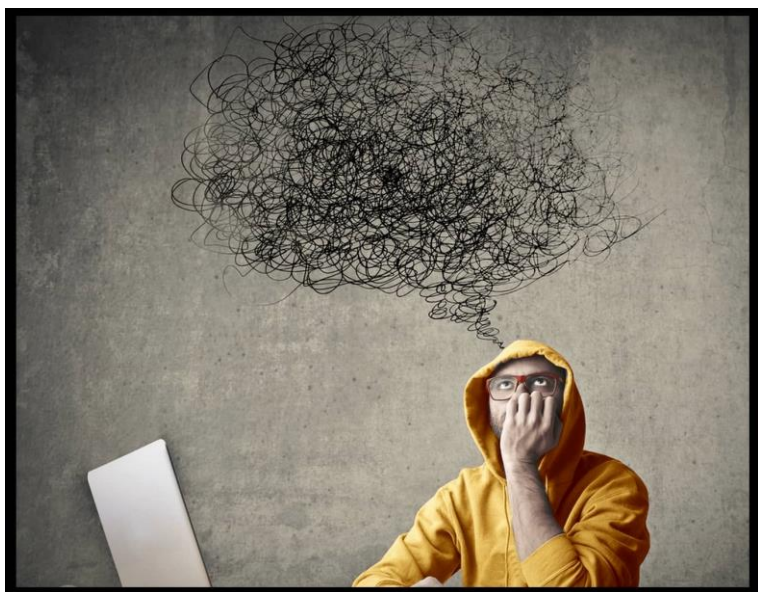


لذا ، مهم است بتوانیم بر قانون پارکینسون غلبه کنیم و مهم‌ترین تکنیک برای غلبه بر آن: تعیین مهلت زمانی و ضرب‌الاجل معقول و پایبندی به انجام کارها در زمان تعیین شده‌است.

قدم هفتم

با "من نمی توانم" خداحافظی کنید، قدم مهم بعدی شما در راه رسیدن به آرزو هایتان است.

شما نباید هیچ فکر منفی را وارد ذهن خود کنید و بدانید همیشه خداوند مهربان پشت شما است. البته اگر بخواهید.



بارها دیده ام که افکار منفی را فرد برای خود بوجود می آورد و خود افراد برای خودشان افکار منفی درست می کنند. و یا در خانواده و اجتماع تحت تاثیر افکار منفی اطرافیان خود می باشد.

همچنین توصیه می کنم بغیر از توجه به افکار منفی در ذهن خود حتی نباید کسی را قضاوت کنید و شما باید برای خودتان زندگی کنید و افکارتان را به قضاوت مشکلات رفتاری دیگران نسپارید؛ چرا که شما را اذیت می کند.

بله بهتر است، مانند بچه ها باشید و کسی را قضاوت نکنید. توجه کنید که شما هر وقت چیزی را عمومیت می دهید یعنی به بیراهه رفته اید. و صد در صد قضاوت بیجا کرده اید.



برای مثال می بینید که افرادی در جملات شان می گویند که:

"همه فلان کس ها اینطوری اند".

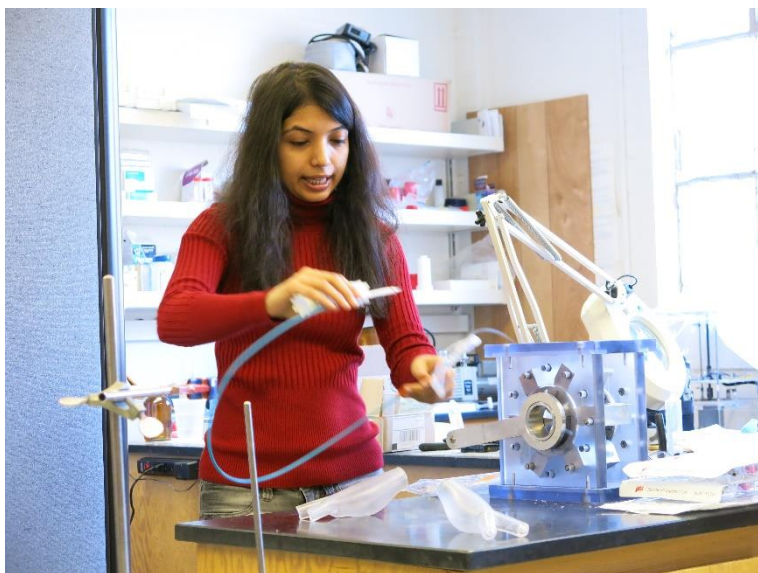
شما نباید گوینده این مطالب باشید و وارد قضاوت افراد نشوید تا خود خدای
نخواستۀ افکارتان را به بیراهه نفرستید!

و در درجه بعدی بدانید که:

"ما هیچ کس را نمی توانیم تغییر دهیم پس به خودمان زحمت ندهیم. و سعی
نکنیم بیش از اندازه به رفتار هر شخصی وارد شویم!"

این مطلب مهمی است که بدانید: "توجه شما ثروت شماست."

پس به افراد منفی اهمیت ندهید و سعی کنید حتی ارتباط با آنها را کمتر کنید و توجه درونی به فرد منفی نداشته باشید. و فقط بر هدف خود و افکار مثبت در زندگی برای رسیدن به هدف تان تکیه نمایید.



بدانید که خداوند مهربان شما را رها نساخته است و تا خود نخواهید به قله های موفقیت نخواهید رسید!

همیشه با خود بگویید نا امیدی و شکست برایم معنی ندارد. و من به موفقیت با برنامه ریزی دقیقم خواهم رسید.

قدم هشتم

قدم هشتم آن است که باید؛ به همه چیز ساده و روان نگاه کنید. تا بتوانید براحتی از سد مشکلات عبور نمایید.

نیاز نیست هر کاری را برای خود مشکل کنید و انجام آن کار را برای ذهن خود دشوار بدانید. شما قادر به انجام هر کاری برای موفقیت در آینده تان هستید و توان انجام کارها را دارید!



پس باید بهتر و دقیق تر از ابزار تان استفاده کنید و راه رسیدن به اهدافتان را ساده ببینید تا به اهداف عالی تان سریع تر برسید.

هیچ چیز برای شما دشوار نخواهد بود اگر ایمان داشته باشید که راه پیچیده ای فراسوی رسیدن به آینده شما نیست!

قدم نهم

کوشا، پویا و استوار در کار باشید. تا بتوانید به اهداف تان عالی تان بهتر و دقیق تر دست پیدا کنید. شما باید تمام تلاش تان را برای رسیدن به هدفتان متمرکز کنید؛ همانند شعاع خورشید که با ذره بین بر یک نقطه متمرکز می شود و می تواند قوی تر از قبل عمل کند. شما نیز باید تمام تلاش تان را برای رسیدن به اهداف تان در درون تان متمرکز نمایید. و در راه رسیدن به هدف ثابت قدم باشید و نگذارید توصیه های دیگران شما را از اهداف تان دور کند.



برای درک بهتر این قسمت یاد صحبت های سرکار خانم هادی اسکویی بانوی نمونه سال ۱۳۹۰ و بانوی موفق سال ۱۳۹۵ کشور ایران افتادم ایشان در مورد امیدواری و چشم انداز خوب می گویند:

"هر روز که از صبح از خواب بیدار می شویم تلاش می کنیم که زندگی بهتری را فراهم کنیم. آینده ات را خودت بساز به دور از حرف های کسانی که به ظاهر دلسوز تو هستند. توصیه های آنها اگر خوب بود برای خودشان کارساز بود. پایداری در رسیدن به چشم انداز نیرو و توانایی گروه را چندین برابر می کند. عدم توجه به یاوه گویی های دیگران ، کسانی که به ظاهر دوست شما هستند ولی توصیه هایشان جز یاس و ناامیدی چیزی نیست. ایمان تو و امید به چشم انداز خوب تو را به سمت بهترین ها می برد بشرط آنکه پشتکار داشته باشی!"

قدم دهم

بعد از یک مدت خاص به عقب برگردید و بازنگری کنید تا بتوانید از اشتباهاتتان درس بگیرید. ما در راه رسیدن به اهداف مان فرازو نشیب های زیادی را باید طی کنیم؛ درست مانند کوه نوردی که به سمت فتح یک قله می روید.

در راه رسیدن به اهداف تان بارها به بیراهه می روید و یا شکست می خورید و و این طبیعی است بشرط آنکه بازنگری کنید و بیشتر به اشتباهات قبلی خود پی ببرید. پس می بینیم که بازنگری در کارها بسیار مهم است.



دوستان خوبم هرگز از شکست نترسید! و صد البته بدانید که شکست چاشنی پیروزی است!

در ایجاد فرصت ها کوشیده و آماده مقابله با چالش های مختلف برای رسیدن به اهداف تان باشید. چالش های لازمه زندگی هر انسانی است که به فکر رشد و تعالی خود می باشد.

یاد "قانون دانه" افتادم .

آیا می دانید "قانون دانه" به شما چه می گوید؟

نگاهی به درخت سیب بیندازید.



شاید پانصد سیب روی درخت باشد که هر کدام حاوی دست کم ده دانه است.

چرا این همه دانه لازم است تا فقط چند درخت دیگر اضافه شود؟

اینجا طبیعت به ما چیزی یاد می دهد:

"اکثر دانه ها هرگز رشد نمی کنند."

پس باید بدانید که اگر واقعاً می خواهید چیزی اتفاق بیفتد، بهتر است بیش از یکبار تلاش کنید.

پس شما می توانید از این مطلب مهم به نتایج اساسی دست پیدا کنید یعنی:

- باید در بیست مصاحبه شرکت کنید تا یک شغل بدست بیاورید.

- باید با چهل نفر مصاحبه کنید تا یک فرد مناسب استخدام کنید.

- باید با پنجاه نفر صحبت کنید تا یک ماشین، خانه، جاروبرقی، بیمه و یا حتی ایده ات را بفروشید.

- باید با صد نفر آشنا شوید تا یک رفیق شفیق پیدا کنید.

وقتی که "قانون دانه" را درک کنیم دیگر ناامید نمی شویم و به راحتی احساس شکست نمی کنیم!

چرا که می دانیم برای هر کاری باید بارها و بارها تلاش کنیم و می دانیم که هر چیزی برای ما آسان بدست نمی آید.



نتیجه کلی

حالا که این ده قدم را دانستید؛ مطمئن هستم با این دید اگر کاری شوید و اگر بخواهید به اهداف تان برسید حتی اگر به بن بست برخورد کنید، خداوند مهربان دو بال به شما می دهد تا پرواز کنید از بن بست عبور کنید.



همیشه وقتی با یک چالش اساسی مواجه می شوم و دیگری راهی از برون رفت از آن سراغ ندارم در درون خود خوشحالم! چرا که می دانم موقع پرواز و یک جهش بزرگ فرا رسیده است و خداوند مهربان می خواهد بال های پرواز قوی برای رد شدن از این سد را بمن بدهد.

پس بدین گونه با امید به مهربانی او به حرکت ام شدت می دهم.

بهتر است برای درک بهتر مطلب متن زیر را بخوانید:

"من سه بار در کالج رد شدم. بیش از سی بار برای استخدام اقدام کردم اما همیشه تقاضای من رد شد. زمانی که KFC برای اولین بار به چین وارد شده بود، ما بیست و چهار نفر بودیم که برای استخدام تقاضا داده بودیم اما من تنها نفری بودم که نتوانست وارد شود. برای ورود به پلیس هم تقاضا داده بودم که آنجا هم تنها متقاضی ناکام بودم. در ضمن ده بار برای ورود به دانشگاه هاروارد در آمریکا اقدام کردم که هر ده بار پاسخ منفی بود."

شاید فکر کنید این‌ها خاطرات یک بیمار روانی یا آخرین نامه‌ی کسی است که به دلیل افسردگی شدید خودکشی کرده است. اما اگر چنین فکر می‌کنید سخت در اشتباهید، چرا که این‌ها جملات جک ما (Jack Ma) خالق سایت Alibaba و صاحب رتبه‌ی سی و سه در بین ثروتمندترین افراد دنیا است که ثروت او بالغ بر بیست و هشت میلیارد دلار تخمین زده می‌شود.



این ثروتمندترین مرد چینی، قبل از موفقیت این سایت اینترنتی اش، در دو بیزینس اینترنتی دیگر نیز شکست خورده بود.

نقشه راه موفقیت در مهندسی پزشکی

موفقیت در مهندسی پزشکی می‌تواند به مجموعه‌ای از عوامل و راهبردها اشاره کند که به مهندسان پزشکی کمک می‌کند تا در زمینه طراحی، توسعه و بهبود دستگاه‌ها و فناوری‌های پزشکی موفق عمل کنند. اما عوامل مهم در نقشه راه برای موفقیت در مهندسی پزشکی چیست؟



۱- تحصیلات و دانش فنی: شروع این مسیر با دریافت یک مدرک تحصیلی در رشته مهندسی پزشکی آغاز می‌شود. این مدارک علمی بشما کمک می‌کند تا درک عمیق از اصول علمی و مفاهیم فنی مرتبط با بیولوژی، الکترونیک، مکانیک و نرم‌افزار بدست آورید. همچنین، روزرسانی دانش فنی خود و آشنایی با آخرین پیشرفت‌ها و تحولات در حوزه مهندسی پزشکی از اهمیت بالایی برخوردار است.

۲- مهارت‌های فنی: آشنایی با تجهیزات پزشکی و توانایی استفاده از آنها به درستی و به روز بودن در زمینه فناوری‌های جدید مهم و اساسی است.

۳- تفکر مهندسی: یکی از عوامل کلیدی در موفقیت در مهندسی پزشکی، توانایی تفکر مهندسی است. این موضوع شامل توانایی تحلیل و حل مسائل پیچیده، طراحی و بهینه سازی سیستم‌ها و فناوری‌ها، و استفاده از روش‌های علمی و تجربی برای ارزیابی و ارتقاء عملکرد است.

۴- همکاری با تیم: مهندسان پزشکی باید توانایی همکاری با تیم‌های چند رشته‌ای را داشته باشند. آن‌ها باید قادر باشند با پزشکان، دانشمندان، داروسازان و سایر اعضای تیم همکاری کنند تا به طراحی و توسعه فناوری‌های پزشکی جدید بپردازند.

۵- رعایت مقررات و استانداردها: در مهندسی پزشکی، رعایت مقررات و استانداردهای صنعتی و قانونی بسیار حائز اهمیت است. مهندسان پزشکی باید با استانداردهای مربوط به طراحی، تولید، ارزیابی و استفاده از تجهیزات پزشکی آشنا باشند و از رعایت این استانداردها در تمامی مراحل فرآیند کار اطمینان حاصل کنند.

۶- مهارت‌های ارتباطی: توانایی برقراری ارتباط موثر با بیماران، همکاران و مدیران و دیگر بخش جامعه سلامت.



۷- قابلیت یادگیری: توانایی آموختن مفاهیم و تکنولوژی‌های جدید و اعمال آنها در عمل نیاز به کار و تلاش فراوان دارد و باید هر مهندس پزشکی از این موضوع بهره بگیرد. دوستان خوبم توجه کنید:

"هیچ وقت نباید از بلد نبودن کاری ترسید، یادمان باشد که تایتانیک را بهترین کشتی‌سازان ساختند و بهترین ملوانان هدایت کردند، اما کشتی نوح را آماتورها..."

۸- توانایی حل مسائل پزشکی: توانایی شناسایی و حل مسائل پزشکی به کمک دانش فنی و مهارت‌های مهندسی از شما فردی با تجربه پدید می‌آورد.

۹- ارتباطات موثر درون تیمی: توانایی برقراری ارتباطات موثر با سایر اعضای تیم، مشتریان و کاربران نهایی از جمله عوامل کلیدی در موفقیت در مهندسی پزشکی است. مهندسان پزشکی باید قادر باشند به طور روشن و دقیق ایده‌ها و طرح‌های خود را به دیگران منتقل کنند و نظرات و بازخوردها را به خوبی درک و بپذیرند.

۱۰- اخلاق حرفه‌ای: در مهندسی پزشکی، رعایت اخلاق حرفه‌ای بسیار مهم است. مهندسان پزشکی باید با احترام به حریم شخصی، حقوق بیماران و مشتریان، و رعایت اصول اخلاقی در تحقیقات و توسعه فناوری‌های پزشکی به کار خود ادامه دهند. پس عملاً آگاهی از مسائل اخلاقی مرتبط با استفاده از تجهیزات پزشکی و رعایت حقوق بیماران نیز مهم می‌باشد.

۱۱- به روز بودن با تحولات صنعت: صنعت مهندسی پزشکی در حال تغییر و تحول مستمر است. برای موفقیت در این صنعت، مهندسان پزشکی باید با تحولات صنعت آشنا بوده و توانایی تطبیق با تغییرات را داشته باشند.

۱۲- شناخت نیاز: در صورتیکه بدرستی یک نیاز از یک مرکز درمانی و یا یک جامعه برای ارتقای سلامتی را بدست بیاورید به همان نسبت می‌توانید در کار خود موفق تر باشید. رفع نیاز می‌تواند شما را یک کارآفرین کند بشرط آنکه درست عمل نمایید.

۱۳- استفاده از خلاقیت: خلاقیت فردی شما در حل مسائل می‌تواند بشما در حال رسیدن به اهداف تان کمک کند. استفاده از خلاقیت برای پیدا کردن راهکارهای نوآورانه و بهبود فرآیندها و تجهیزات پزشکی بسیار موثر است.

۱۴- توانایی مدیریت زمان: توانایی برنامه‌ریزی و مدیریت بهینه زمان برای انجام وظایف مختلف و دوری از کارهای بیهوده اصل اساسی پیشرفت شماست. حذف اتلاف زمان زیاد در شبکه های اجتماعی

۱۵- تحلیل و حل مسائل: توانایی تحلیل مسائل پیچیده و ارائه راه حل های مناسب برای آنها می تواند شما را به یک فرد موفق در این رشته تبدیل کند.



۱۶- توانایی هماهنگی: توانایی همکاری با تیم های مختلف از جمله پزشکان، پرستاران و سایر متخصصان مراقبت های بهداشتی از شما فردی موفق می سازد.

۱۷- توانایی حل تعارض: توانایی مدیریت و حل تعارض ها و مشکلاتی که در فرآیند کار ممکن است پیش بیاید.

۱۸- تحقیق و توسعه: علاقه و توانایی در تحقیق و توسعه فناوری های جدید و بهبود روش های موجود در صنعت سلامت کار اصلی شماست.

۱۹- شناخت بازار: آشنایی با نیازها و تغییرات بازار در زمینه مهندسی پزشکی و توانایی پیش بینی روندهای آینده صنعت سلامت مهم و اساسی است.

۲۰- آشنایی با طراحی صنعتی: آشنایی با مبانی طراحی صنعتی و توانایی طراحی تجهیزات پزشکی به صورت ارگونومیک و جذاب و همچنین آشنایی با نرم افزار های این بخش بسیار کارا می باشد.

۲۱- توانایی مذاکره و قراردادنویسی: توانایی مذاکره و قراردادنویسی در موارد مرتبط با تجهیزات پزشکی و همکاری با شرکت ها و سازمان های دیگر.

۲۲- توانایی ارتباطات تجاری: توانایی برقراری ارتباط موثر با مشتریان، تامین کنندگان و همکاران تجاری در صنعت پزشکی و همچنین تقویت زبان انگلیسی تخصصی

۲۳- توانایی ارتباطات بین فرهنگی: توانایی برقراری ارتباط موثر با افراد و گروه های فرهنگی مختلف که از تجهیزات پزشکی استفاده می کنند. این موضوع در کشور ایران با تنوع فرهنگی مهم و اساسی بشمار می رود.



موفقیت و تجهیزات پزشکی

تا اینجا در مورد تجهیزات پزشکی و نقشه راه موفقیت در صنعت تجهیزات پزشکی بطور کلی صحبت نمودم اما چنانکه همه شما بزرگواران اطلاع دارید؛ صنعت تجهیزات پزشکی صنعتی پویا و روبه رشد در جهان می باشد. طبق آمار موجود در جهان، حدود ۹۵۰۰ میلیارد دلار حجم مالی اقتصاد سلامت در سال ۲۰۲۲ در جهان بوده است. و از این مقدار حجم مالی تجهیزات پزشکی در سال ۲۰۲۲ حدود ۵۵۰ میلیارد دلار را به خود اختصاص داده است .



و اما در کشور ایران، حدود ۹۰ میلیارد دلار حجم مالی اقتصاد سلامت در سال ۲۰۲۲ در ایران تخمین زده شده است و از این مقدار حجم مالی تجهیزات پزشکی در سال ۲۰۲۲ حدود ۳ میلیارد دلار بود. طبق آمار سال ۲۰۲۲ در جهان ۳۵ درصد تجهیزات پزشکی مصرفی و ۶۵ درصد ملزومات و دستگاهی می باشد .

البته صنعت تجهیزات پزشکی دارای مزیت ها و قابلیت های خاصی می باشد که در بخش های قبلی در مورد آن صحبت نمودم اما از آن جمله می توان 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 ، کمک به اشتغال پایدار و در نهایت به امکان دستیابی به سود بالاتر اشاره نمود.

با وجود تمامی این مزیت های امروز که در زمستان سال ۱۴۰۲ هجری شمسی هستیم از دیدگاهم نیاز است از طرف مسئولین توجه ویژه به موضوع تجهیزات پزشکی صورت گیرد. که از آن جمله می توان به اصلاح ساختار دریافت مجوزهای قانونی، یکسان سازی قیمت ارز، حذف قیمت گذاری دستوری کالا، تامین انرژی مورد نیاز کارخانه های تولیدی، کم کردن هزینه های غیرضرور دریافت مجوزها، انجام تعهدات مالی سازمان های دولتی به تعهدات شان و حمایت از کارآفرینی اشاره نمود.



دوستان خویم راه کارآفرینی در صنعت سلامت دشوار اما دست یافتنی است. و این مهم بجز تعیین اهداف، تنظیم زمان بندی رسیدن به هدف، تلاش مضاعف، توجه به دانش روز، استمرار یادگیری، کسب تجربه های علمی و عملی میسر نیست .
پس توصیه می کنم از امروز شروع به نوشتن نقاط قوت و ضعف خود نمایید تا به اهداف والای تان دست پیدا کنید.

و اما مهاجرت

خیلی از دوستان بزرگوار موفقیت در زندگی را به مهاجرت و رفتن به کشورهای دیگر معنا می کنند و آرزوی آنها رسیدن به جایگاهی ویژه در کشور دیگر است. و از من می پرسند که ما مهاجرت کنیم و یا نه؟

این مسئله بستگی به شرایط و موقعیت افراد و انگیزه هایشان برای مهاجرت دارد. مهاجرت در برخی موارد می تواند به عنوان یک فرصت برای بهبود شرایط زندگی و کسب درآمد برای فرد، خانواده و کشور مبدأ باشد. همچنین، مهاجرت می تواند به کشورهای مقصد کمک کند که در برابر شرایط اقتصادی، جمعیتی و توسعه یافتگی موازی با سایر کشورها قرار گیرند.

با این حال، در برخی موارد، مهاجرت می تواند با مشکلاتی همراه باشد، از جمله مشکلات اجتماعی، فرهنگی، اقتصادی، سیاسی، اعتقادی و حقوقی.

برای مثال، برخی از مهاجران ممکن است با مشکلاتی همچون تبعیض نژادی، عدم دسترسی به خدمات اساسی، بیکاری و بی خانمانی، مخصوصاً در ابتدای شروع مهاجرت مواجه شوند.

بنابراین، مهاجرت بطور مطلق خوب یا بد نیست، اما بستگی به شرایط و موقعیت افراد برای مهاجرت دارد. در هر صورت، برای موفقیت در مهاجرت، باید از منابع و خدمات قابل اعتماد و معتبر استفاده کرد و به دقت شرایط و موقعیت مهاجرت را از نظر فرهنگی، اقتصادی بررسی کرد.

افراد مختلف بخصوص در مورد مهاجرت به کشور آلمان زیاد سوال می کنند؛ در مورد مهاجرت به آلمان هم باید گفت که؛ به طور کلی، آلمان یکی از کشورهایی است که بیشترین تعداد پناهنده و مهاجر را دریافت می کند. اما در عین حال، آلمان نیز یک کشور است که مهاجران زیادی به کشورهای دیگر دارد! چنانکه بر اساس

آمار سازمان ملل، در سال ۲۰۲۳، بیش از چهار میلیون شهروند آلمان در خارج از کشور آلمان زندگی می کردند.

البته بیشترین تعداد مهاجران آلمانی به کشورهایی مانند سوئیس، اتریش، آمریکا، کانادا و استرالیا مهاجرت کرده اند.

پس عملاً مهاجرت به کشور آلمان را نمی توان گفت که خوب است و یا بد و از نقطه نظر و دیدگاه هر فردی باید خود دقیق بررسی نماید و سپس خود انتخاب کند که راه درست چیست؟

در مورد موضوع مهاجرت نکته دیگر این است که شاید ما بتوانیم در کشور مبدا به جایگاهی که می خواهیم دست پیدا کنیم ولی سوال اساسی این است که آیا در کشور مقصد به جایگاه ویژه دست پیدا خواهیم کرد؟

در هر شکل بر طبق آمار سازمان ملل، کشورهایمانند کره شمالی، سورینام، تونگا، تووالو و نائورو کمترین تعداد مهاجرت را در جهان دارند. در این کشورها، مهاجرت به عنوان یک فرآیند پیچیده و دشوار شناخته می شود و بیشتر افراد به دلایل فرهنگی، اجتماعی و اقتصادی در کشور خودشان زندگی می کنند. در هر شکل هیچوقت بدون اطلاعات کامل از کشور مقصد مهاجرت نکنید.

فصل ششم: مشاوره و کسب و کار

فرصت‌های سرمایه‌گذاری و داشتن یک مشاور خوب

فرصت‌های سرمایه‌گذاری همیشه و دائمی نیستند ما در زندگی خود فرصت‌های مختلفی را به دست می‌آوریم اگر از این فرصت‌ها به‌خوبی و در زمان مناسب استفاده کنیم موفق خواهیم بود. و اگر از کنار آن‌ها بدون توجه رد شویم دیگر افسوس فایده‌ای ندارد.



اینکه بدانیم چه زمان باید سرمایه‌گذاری کنیم و بهترین زمان سرمایه‌گذاری در چه بازه زمانی است باید توجه کنیم که استفاده از **"مشاور باتجربه و مفید"** و **"تحلیل موقعیت از طرف خودمان"** موضوع اصلی می‌باشد.

انتخاب یک مشاور مناسب و صادق باتجربه علمی و عملی در انجام یک سرمایه‌گذاری مؤثر است.

یک مشاور خوب و باتجربه می‌تواند شما را به اهدافتان برساند به شرطی که درست و دقیق عمل کنید. و به گفته‌هایش در زمان مناسب با دقت عمل نمایید.



در ایران معمولاً افراد فکر می کنند همه چیز را می دانند و در کارهای مختلف کمتر از مشاوران واقعی کمک می گیرند و حتی وقتی در ذهنشان به دنبال مشاور مناسب هستند با خود می اندیشند که برای رسیدن به هدف دریافت مشاوره، پولی پرداخت نکنند و همین است که می بینیم سرمایه گذاری های بزرگی انجام می دهند و درنهایت با شکست مواجه می شوند.



وقتی سری به شهرک‌های صنعتی می‌زنیم کارخانه‌های مختلفی را می‌بینیم که به حالت تعطیل و نیمه تعطیل می‌باشد. بخش عمده‌ای از این شرکت‌ها مربوط به صاحبان سرمایه‌ای است که نقش مشاور واقعی را نادیده گرفته‌اند. البته طبیعی است که خود سرمایه‌گذار هم باید برای رسیدن به اهداف خود تلاش کند چراکه اگر یک مشاور بتواند یک‌راه حل منطقی برای یک سرمایه‌گذار را تعیین کند، برای رسیدن به اهداف و بازده مناسب خود سرمایه‌گذار هم باید بخواهد و تلاش کند.

در طول حدود چهل سال مشاوره و کار در زمینه ساخت کارخانه‌های تجهیزات پزشکی بسیار با افرادی برخورد کرده‌ام که بعد از گذر از فرصت‌های سرمایه‌گذاری پیش رویشان تازه متوجه شده‌اند که چه زمان‌های طلایی را از دست داده‌اند!





و یا افرادی که در شروع کار مناسب عمل کردند ولی در ادامه راه به انحراف راه را رفته‌اند. و خود سدی برای رسیدن به اهداف سرمایه‌گذاری مناسب بودند. پس باید با هوشیاری بیشتر و با استفاده از مشاوران خبره در زمان مناسب وارد کارزار عمل و سرمایه‌گذاری شویم تا بتوانیم به بازده مناسب در یک سرمایه‌گذاری دست پیدا کنیم.

این موضوع مهمی است که خیلی خوب نیست که ما برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری روی یک پروژه یک سال یا شاید دو سال در حال تحقیق باشیم در صورتی که در این یک سال این کسب‌وکار می‌توانست به سود و رشد قابل توجهی برسد.

پس بهتر است که به جای فکر کردن روی کاغذ، حتی لااقل اقدامات کوچکی انجام دهیم، چیزی که در صورت وجود آن سریع‌تر به موفقیت خواهیم رسید، و بدین‌سان این فرآیند در اصطلاح همان عمل‌گرایی است.

مراجعه کنندگانی داریم که برای انجام یک سرمایه‌گذاری دو سال در حال فکر کردن هستند، به جای فکر کردن عمل‌گرا باشید، کسب و کارتان را راه‌اندازی کنید

و در حین کار اگر با مشکل مواجه شدید، روشتان را بازنگری و تصحیح کنید. مطمئن هستیم با دقت در انجام کارهایی که مشاورتان می‌گوید، موفق خواهید شد. به شرط آنکه مشاورتان باتجربه مفید باشد.



پس این نکته مهمی است که در سرمایه‌گذاری باید از افرادی موفق مشورت بگیرید. تا بتوانید به اهداف اصلی سرمایه‌گذاری‌تان دست پیدا نمایید. مشورت با افراد غیرمتخصص، غیر موفق، حسود نتیجه‌ای را در بر ندارد و باعث دلسردی در انجام یک کار برای شما خواهد بود.

دوستی می‌گفت:

"وقتی گراهام بل مخترع تلفن بیش از صدسال پیش برای جذب سرمایه‌گذار، اختراعش رو رونمایی کرد، بهش گفتن شرکت ما برای چی باید برای این اسباب‌بازی پول بده!

مردم و اطرافیانی که همیشه آرزوها و تلاش‌های شما را مسخره می‌دانند. همیشه هستند و دائم اظهارنظر می‌کنند. آن‌ها وقتی موفق می‌شوید بازهم دنبال سوژه جدید هستند و این راه همیشه ادامه دارد."

مشاوره و نقش آن در موفقیت

همیشه وجود یک مشاور برای انجام کارها مهم است اما افراد معمولاً در مواجهه با این موضوع فکر می کنند که همه چیز را خودشان می دانند و براحتی می توانند بدست آورند.



پس می بینیم که بسیاری از افراد در کسب و کار خود در زمینه تولید تجهیزات پزشکی، ممکن است فکر کنند که به مشاور نیازی ندارند و می توانند به تنهایی کارهای خود را انجام دهند. اما این نگرش اشتباه است و به دلایل زیر می تواند مضر باشد:

۱- عدم داشتن دانش فنی: برای تولید تجهیزات پزشکی، دانش فنی لازم است. اگر شما به تنهایی کارهای خود را انجام دهید، ممکن است به چالش های فنی برخورد کنید که نمی توانید آن ها را حل کنید. یک مشاور با تجربه می تواند به شما کمک کند تا این چالش ها را حل کنید.

۲- عدم آگاهی از قوانین و مقررات: در صنعت تولید تجهیزات پزشکی، قوانین و مقررات بسیار سختگیرانه هستند و باید به دقت رعایت شوند. اگر شما به تنهایی کارهای خود را انجام دهید، ممکن است با مشکلات قانونی مواجه شوید که می‌تواند به شما آسیب بزند. یک مشاور با تجربه می‌تواند به شما کمک کند تا این مشکلات قانونی را حل کنید.

۳- عدم داشتن شبکه: در صنعت تولید تجهیزات پزشکی، داشتن شبکه گسترده از تأمین کنندگان و مشتریان بسیار مهم است. اگر شما به تنهایی کارهای خود را انجام دهید، ممکن است با مشکلات در این زمینه مواجه شوید. یک مشاور با تجربه می‌تواند به شما کمک کند تا روابط تجاری خود را با تأمین کنندگان و مشتریان بهبود بخشید.

۴- عدم کمک در توسعه کسب و کار: یک مشاور با تجربه می‌تواند به شما کمک کند تا استراتژی‌های مناسب برای توسعه کسب و کار خود را ایجاد کنید. او می‌تواند به شما در مورد فرصت‌های جدید بازار، روش‌های بازاریابی و استفاده از تکنولوژی‌های جدید کمک کند.

۵- عدم افزایش بهره‌وری: یک مشاور با تجربه می‌تواند به شما کمک کند تا فرآیندهای تولید خود را بهبود بخشید و بهره‌وری بیشتری داشته باشید. او می‌تواند با ارائه راهکارهایی برای بهبود فرآیندهای تولید، به شما کمک کند که هزینه‌های تولید را کاهش دهید و بهره‌وری بیشتری داشته باشید.

بنابراین، داشتن یک مشاور با تجربه در صنعت تولید تجهیزات پزشکی، می‌تواند به شما کمک کند تا بهترین استراتژی را برای راه‌اندازی و توسعه کسب و کار خود پیدا کنید.

نقش مشاور با تجربه در مسیر انجام پروژه

با توجه به این مزایا، داشتن یک مشاور با تجربه در صنعت تولید تجهیزات پزشکی می‌تواند به شما کمک کند تا بهترین استراتژی را برای راه‌اندازی و توسعه کسب و کار خود در حوزه صنعت پیدا کنید.

دوستان خوبم البته با توجه به تجربه‌ی من در مشاوره‌ی راه‌اندازی کسب و کارهایی در زمینه‌ی تولید تجهیزات پزشکی، مشکلات و چالش‌هایی که ممکن است با آن‌ها مواجه شوید عبارتند از:



۱- نیاز به سرمایه‌گذاری بالا: تولید تجهیزات پزشکی نیاز به سرمایه‌گذاری بالایی دارد. شما باید از منابع مالی کافی برای خرید ماشین‌آلات و تجهیزات، استخدام نیروی کار، تحقیق و توسعه و هزینه‌های دیگر پرداخت کنید.

۲- پیچیدگی‌های قانونی: تولید تجهیزات پزشکی با پیچیدگی‌های قانونی بالایی همراه است. شما باید با مقررات FDA و دیگر سازمان‌های نظارتی آشنا شوید و اطمینان حاصل کنید که تجهیزات شما با استانداردهای لازم سازگار هستند.

۳- رقابت شدید: با وجود اینکه بازار تجهیزات پزشکی بسیار بزرگ است، رقابت در این صنعت بسیار شدید است. شما باید با توانایی رقابت با شرکای خود راه حل‌های خلاقانه و نوآورانه ارائه دهید.

۴- پیچیدگی‌های تحقیق و توسعه: تحقیق و توسعه در صنعت تجهیزات پزشکی بسیار پیچیده است. شما باید با این موضوع که چگونه تجهیزات پزشکی را بهبود بخشید و به نیازهای بیماران پاسخ دهید، سر و کار داشته باشید.

۵- مسائل فنی: تولید تجهیزات پزشکی مسائل فنی بسیار زیادی دارد. شما باید با توانایی حل مسائل فنی، ارائه‌ی محصولات با کیفیت و استفاده از تکنولوژی‌های جدید، به روز باشید.

اگر شما برای مواجهه شدن با این چالش‌ها آماده هستید، می‌توانید با مشورت با مشاوره خبره و بهره‌گیری از تجربیات او در این صنعت، به راحتی کسب و کار خود را راه‌اندازی و توسعه دهید.

فراز و نشیب های راه موفقیت

به عنوان یک مشاور با تجربه در زمینه تولید تجهیزات پزشکی، می دانم که شرکت هایی که به مشاوره نیاز دارند، در طول مسیر خود با فراز و نشیب هایی زیاد روبرو می شوند. برای آشنایی بیشتر در ادامه به برخی از این فراز و نشیب های ممکن برای آنها پرداخته ام:



الف - فرازهای راه موفقیت:

۱- شروع کسب و کار: برای شروع یک کسب و کار در زمینه تولید تجهیزات پزشکی، باید دانش فنی و مالی قوی داشته باشید. همچنین، باید با قوانین و مقررات صنعت آشنا باشید و بتوانید با رقبا رقابت کنید.

۲- توسعه کسب و کار: برای رشد کسب و کار، باید به دنبال فرصت‌های جدید بازار و افزایش تولید با کیفیت بالا باشید.

۳- رقابت با شرکت‌های بزرگ: در صنعت تولید تجهیزات پزشکی، شرکت‌های بزرگی وجود دارند که با توانمندی‌های بالا و منابع قوی، بازار را تسخیر کرده‌اند.

۴- نوآوری فناوری: در صنعت تولید تجهیزات پزشکی، فناوری همیشه در حال تغییر است و باید با آن به روز باشید.

راه حل: بنظرم یک مشاور با تجربه می‌تواند به شما کمک کند تا تمامی این فرازها را بخوبی طی کنید.

ب- نشیب‌های راه موفقیت:

۱- مشکلات مالی: در صنعت تولید تجهیزات پزشکی، هزینه‌های تولید بسیار بالا است و این می‌تواند منجر به مشکلات مالی شود.

راه حل: یک مشاور با تجربه می‌تواند به شما کمک کند تا راه‌حل‌های مناسب برای مشکلات مالی خود پیدا کنید.

۲- مشکلات قانونی: در صنعت تولید تجهیزات پزشکی، قوانین و مقررات بسیار سختگیرانه هستند و باید به دقت رعایت شوند.

راه حل: یک مشاور با تجربه می‌تواند به شما کمک کند تا با قوانین و مقررات صنعت آشنا شوید و مشکلات قانونی خود را حل کنید.

۳- مشکلات فنی: در صنعت تولید تجهیزات پزشکی، چالش‌های فنی بسیاری وجود دارد و باید آن‌ها را به دقت حل کرد.

راه حل: بنظرم یک مشاور با تجربه می‌تواند به شما کمک کند تا تمامی این فرازها را به خوبی طی کنید.

پس عملاً و به طور خلاصه، شرکت‌هایی که در زمینه تولید تجهیزات پزشکی فعالیت می‌کنند، با فراز و نشیب‌هایی روبرو می‌شوند. اما با داشتن یک مشاور با تجربه، می‌توانند به راحتی با این چالش‌ها روبرو شوند و به بهترین شکل ممکن کسب و کار خود را رشد دهند.

اصول مشاوره برای شروع و تداوم یک کسب و کار

مشاوره کسب و کار برای شروع و تداوم یک کسب و کار یک فرآیند پیچیده است که نیاز به تخصص و تجربه دارد. در این مقاله، من به عنوان یک مشاور کسب و کار با تجربه چندین دهه، به برخی اصول مشاوره برای شروع و تداوم یک کسب و کار در زمینه تولید تجهیزات پزشکی اشاره خواهم کرد.

۱. برنامه‌ریزی مطلوب: برای شروع یک کسب و کار، باید برنامه ریزی دقیقی داشته باشید. برنامه ریزی مطلوب شامل برنامه ریزی مالی، برنامه ریزی بازاریابی، برنامه ریزی تولید و برنامه ریزی منابع انسانی است. باید اطمینان حاصل شود که همه این برنامه‌ها به درستی تدوین شده‌اند و همگام با یکدیگر هستند.



۲. بازاریابی موثر: بازاریابی یکی از عوامل مهم در تداوم کسب و کار است. باید بازار هدف خود را شناسایی کنید و به دنبال راههایی برای جذب مشتریان باشید. باید از روش‌های مختلف بازاریابی مانند تبلیغات، رویدادها و فعالیت‌های رسانه‌ای استفاده کنید.

۳. تولید کیفیت بالا: تولید کیفیت بالا یکی از عوامل مهم در تداوم کسب و کار است. باید به دنبال راه‌حلهایی برای بهبود کیفیت محصولات خود باشید و همچنین به دنبال کاهش هزینه‌های تولید باشید.



۴. توسعه محصول: برای تداوم کسب و کار، باید به دنبال توسعه محصولات خود باشید. باید به دنبال راه‌حل‌های نوآورانه برای بهبود محصولات خود باشید و همچنین به دنبال توسعه محصولات جدید باشید.

۵. مدیریت مالی موثر: مدیریت مالی موثر یکی از عوامل مهم در تداوم کسب و کار است. باید به دنبال راه‌حل‌هایی برای کاهش هزینه‌های خود باشید و همچنین به دنبال راه‌حل‌هایی برای افزایش درآمد خود باشید.

۶. توسعه منابع انسانی: توسعه منابع انسانی یکی از عوامل مهم در تداوم کسب و کار است. باید به دنبال راه‌حل‌هایی برای بهبود مهارت‌های کارکنان خود باشید و همچنین به دنبال راه‌حل‌هایی برای جذب و حفظ نیروی کار باشید.

۷. مانیتورینگ و ارزیابی: برای تداوم کسب و کار، باید به دنبال راه‌حل‌هایی برای مانیتورینگ و ارزیابی عملکرد خود باشید. باید به دنبال راه‌حل‌هایی برای اندازه‌گیری عملکرد خود باشید و همچنین به دنبال راه‌حل‌هایی برای بهبود عملکرد خود باشید.



در نهایت، برای شروع و تداوم یک کسب و کار در زمینه تولید تجهیزات پزشکی، و ایجاد یک کسب و کار در این بخش باید به دنبال راه‌حل‌های نوآورانه برای بهبود محصولات خود باشید، بازار هدف خود را شناسایی کنید و به دنبال راه‌حلی برای جذب مشتریان باشید. همچنین باید به دنبال راه‌حلی برای کاهش هزینه‌ها و افزایش درآمد خود باشید و همچنین به دنبال راه‌حلی برای بهبود مهارت‌های کارکنان خود باشید.

جمع بندی؛ اهمیت مشاور باتجربه در یک سرمایه گذاری موفق

گاهی اوقات پیش می آید که شانس و فرصت های ایده آل در سرمایه گذاری به خاطر نزدیکی بیش از اندازه به شخص سرمایه گذار غیرقابل تشخیص و درک برای سرمایه گذار می باشند.



فرض بفرمایید در چند سانتی متری یک دیوار بسیار بزرگ می باشید که روی آن تصویر بسیار مهمی می باشد که شاید برای شما بسیار سرنوشت ساز باشد ولی به خاطر این که بیش از اندازه به آن نزدیک هستید قادر به مشاهده تصویر بزرگ روی دیوار نیستید و برای دیدن کامل تصویر باید به اندازه کافی از آن دور شوید تا محتوای آن را تشخیص دهید.

برای بیان بهتر مطلب خود بهتر است داستانی بگویم: روزی روزگاری یک هیزم شکن خیلی قوی برای کار سراغ یک تاجر الوار رفت تاجر او را استخدام کرد. و دستمزد خوبی برایش تعیین کرد و همچنین شرایط کاری بسیار خوب بود.

بنابراین هیزم‌شکن ما تصمیم گرفت کارش را به نحو احسن انجام دهد، تا محبت صاحب‌کار خود را جلب کند. رئیس جدید به او یک تبر داد و محل کارش را نشان داد.

روز اول هیزم‌شکن ۱۸ درخت را قطع کرد. رئیس به او تبریک گفت و از او خواست به همین روش به کار خود ادامه دهد. تاجر بسیار هیجان‌زده بود تا ببیند روز بعد هیزم‌شکن چند درخت قطع می‌کند. اما روز بعد او توانست فقط ۱۵ درخت را بیندازد.

روز بعد هیزم‌شکن تلاش خود را بیشتر کرد. ولی فقط ۱۰ درخت قطع کرد. هرروز با همه تلاشی که می‌کرد تعداد کمتر درخت می‌توانست قطع کند. هیزم‌شکن با خود فکر کرد من باید قدرت خود را از دست داده باشم. بنابراین پیش رئیس خود رفت و از او معذرت‌خواهی کرد. و گفت نمی‌دانم چه اتفاقی افتاده است که هرروز توانایی من در قطع درختان کمتر می‌شود. تاجر در جواب پاسخ داد: "آخرین باری که تبر خود را تیز کردی کی بود؟"

هیزم‌شکن پاسخ داد: تیز کردن؟ من وقتی برای تیز کردن تبر نداشتم چون خیلی مشغول بودم در این لحظه هیزم‌شکن به فکر فرورفت و در کمال شرمندگی به اشتباه خود پی برد.

آیا شما هم تبر زندگی خود را تیز می‌کنید؟ آیا اطلاعات خود را به‌روز می‌کنید؟

آیا زمانی را برای اندیشیدن و بررسی آنچه انجام داده‌اید می‌گذارید؟

آیا نتایج کارهای خود را تجزیه و تحلیل می‌کنید؟

آیا به دنبال راهی مؤثرتر برای مشکلات فعلی هستید؟

پس شاید بهتر است یک مشاور خوب داشته باشید تا بتواند در شرایط مختلف و بنا به تجربه شما را بهتر راهنمایی کند.

به سخنان بزرگان در ادامه توجه کنید:

بنجامین فرانکلین:

"تجربه مدرسه‌ای است که دانش آموزان خود را با بهایی گران بار می‌آورد."

کنفوسیوس :

"سه راه برای رسیدن به شناخت وجود دارد: نخست، اندیشیدن که بهترین راه است. دومی تقلید که آسان‌ترین است و سومی تجربه که تلخ‌ترین است."

جرج برناردشاو :

"انسان‌ها به نسبت ظرفیتی که برای کسب تجربه دارند عاقل‌اند نه به نسبت تجاربی که اندوخته‌اند."

هوسی بالو :

"تجربه دیگران به علم ما می‌افزاید اما نه به خرد ما. آن را باید گران‌تر بخریم."

سورن کی یر کگارد:

"زندگی گره‌ای نیست که در جست‌وجوی گشودن آن باشیم، [بلکه] حقیقتی است که باید آن را تجربه کرد."

رالف والدو امرسون :

"گذر سال‌ها چیزهایی به ما می‌آموزد که روزها از آن بی‌اطلاع‌اند."

جک کانفیلد :

"تجربه به من نشان داده که یکی از تفاوت‌های موجود بین افراد کامیاب و دیگر مردم دنیا این است که آن‌ها به آسودگی، رؤیاهای بزرگ تری برای خود در نظر می‌گیرند."

لرد اوینین:

"شخص عاقل و هوشیار از تجربیات دیگران استفاده می‌کند و شخص مغرور می‌خواهد همه چیز را خودش تجربه کند."

جک کانفیلد :

"به دنبال دوستانی باشید که دارای همان تجربه‌ای هستند که شما برای رسیدن به هدف‌تان به آن نیاز دارید."

پس می‌بینیم نقش داشتن یک مشاور خوب و باتجربه که به راه موفقیت و مسیری که می‌خواهید طی کنید در سرمایه‌گذاری در تولید تجهیزات پزشکی اقدام کنید بسیار حیاتی است.

خوشبختانه کشور ما فراوان از انواع فرصت‌های سرمایه‌گذاری است. منتها باید بصیرت لازم را داشت تا بتوانید از تمامی و یا بخشی از این فرصت‌ها به‌درستی استفاده نمود.

فصل هفتم: چالش ها در زندگی انسان

چالش ها و زندگی انسان

چالش ها یکی از عوامل بسیار مهم برای پیشرفت و رشد انسان ها هستند. زندگی بدون چالش ها به مراتب کمتر جذاب و پرمعناست. وقتی با چالش مواجه می شویم، مغز ما تحریک می شود و به فکر اندیشیدن برای پیدا کردن راه حل ها مشغول می شود. این فرآیند فکری باعث تقویت مهارت های تفکر انتقادی، ابداعی و حل مسئله ما می شود.

از دیدگاه روان شناسی نیز، مواجهه با چالش ها می تواند به اعتماد به نفس و افزایش احساس ارزشمندی شخص کمک کند. وقتی که ما می توانیم بر یک چالش غلبه کنیم، احساس می کنیم که می توانیم به هر نشدنی دست پیدا کنیم، این احساس خاص اعتماد به نفس را بالا می برد و ما را به سمت چالش های بزرگ تر و پیچیده تر هدایت می کند. اگرچه چالش ها ممکن است در ابتدا وحشتناک و دشوار به نظر برسند، اما هر چالش درواقع فرصتی است تا ما بر روی خودمان و توانایی هایمان بیشتر بیاندیشیم و آنها را بهر شناسیم و کارایمان را بهبود بخشیم. و در این بین یادگیری از تجربیات چالش ها می تواند به ما کمک کند تا بهترین نسخه خودمان را شکل دهیم. در نتیجه، می توان گفت که چالش ها در واقع نقطه عطفی برای رشد شخصیتی، افزایش توانمندی ها و پیشرفت در زندگی ما هستند.

البته گاهی چالش ها در زندگی به یک شوخی بیشتر شبیه هستند. برای مثال گرچه سالها پیش شعر زیر را انوری از بد شانس خود سروده است:

هر بلایی کز آسمان آید گرچه بر دیگری قضا باشد

بر زمین نرسیده می گوید خانه انوری کجا باشد

اما جالب است بدانید یک شهاب سنگ در خانه یک مرد اندونزیایی در شهر کولانگ، شمال سوماترا سقوط کرد و یک مجموعه دار آمریکایی حدود یک میلیون و هشتصد هزار دلار آن را از صاحب خانه خرید!

چالش ها و اهداف

دوستان خوبم چنانکه قبلا هم گفتم به مدت بیش از چهل سال در زمینه مهندسی پزشکی فعالیت داشته‌ام و همواره علاقه‌مند به بهبود وضعیت جامعه از طریق تکنولوژی پزشکی و توسعه آن بوده‌ام. این علاقه از نگرش انسانی‌تی که خداوند مهربان بمن داده، نشأت گرفته است؛ که همواره در تمامی فعالیت‌هایم موجود بوده و قابل لمس است.

با تمام چالش‌های موجود در جامعه ایران بر سر راه ایجاد یک کسب و کار باز هم باور دارم که تکنولوژی پزشکی می‌تواند بهبود وضعیت سلامت جامعه را به شدت تسریع کند. با استفاده از این تکنولوژی‌ها، می‌توانیم بسیاری از بیماری‌ها را درمان کنیم، به پیشگیری از بروز بیماری‌ها کمک کنیم و بهبود کیفیت زندگی بیماران را فراهم کنیم.

علاقه‌مندی ام به این زمینه، نشأت از کمک به درمان بیماری پدرم در سال‌های دور و دیدار با بسیاری از بیماران و خانواده‌هایشان است که به دنبال راه حلی برای درمان بیماری‌های خود بودند.

با توجه به نیازهای آن‌ها، در تمامی این سالها به دنبال راه‌حلهایی برای بهبود وضعیت آن‌ها بودم و این باعث شد که به عنوان یک فعال حوزه سلامت در ایران، همواره به دنبال راه‌حلهایی برای بهبود وضعیت جامعه باشم. در نهایت، با تمام چالش‌ها معتقدم که تکنولوژی پزشکی می‌تواند به عنوان یکی از راهکارهای مهم در بهبود وضعیت سلامت جامعه مطرح شود و همواره به دنبال راه‌حلهای جدید و نوآورانه در این زمینه هستیم.

چالش های راه اندازی کارخانه تولید تجهیزات پزشکی

۱- مجوزها و استانداردها: برای راه اندازی یک کارخانه تولید تجهیزات پزشکی، نیاز به دریافت مجوزهای قانونی و رعایت استانداردهای صنعتی و بهداشتی است. این مجوزها و استانداردها برای حفظ ایمنی و کیفیت تجهیزات پزشکی و همچنین حفظ حقوق بیماران بسیار حائز اهمیت هستند. مرجع نظارت بر دریافت این استانداردها، موسسه استاندارد، اداره کل تجهیزات پزشکی، وزارت رفاه و کار و امور اجتماعی، وزارت صنعت، سازمان محیط زیست، و شرکت شهرکهای صنعتی ایران می باشد.

۲- سرمایه گذاری و منابع مالی: راه اندازی یک کارخانه تولید تجهیزات پزشکی نیازمند سرمایه گذاری قابل توجه و منابع مالی قوی است. این موضوع شامل سرمایه برای خرید محل پروژه، تجهیزات و ماشین آلات، استخدام نیروی کار، تأمین مواد اولیه و تأمین سرمایه‌ی انسانی متخصص، تأمین محل استاندارد تولید و تأمین دانش فنی است.

۳- تکنولوژی و نوآوری: تولید تجهیزات پزشکی نیازمند استفاده از تکنولوژی‌های پیشرفته و نوآوری است. برای رقابت با سایر شرکتها در این صنعت، لازم است تا کارخانه توانایی تحقق نوآوری‌های جدید و به روز را داشته باشد.

۴- مدیریت عملیات: مدیریت عملیات کارخانه شامل برنامه‌ریزی، تولید، کنترل کیفیت، مدیریت زنجیره تأمین و مدیریت منابع انسانی می باشد. برای موفقیت در راه اندازی یک کارخانه تولید تجهیزات پزشکی، نیازمند مدیران و کادر مدیریت با تجربه در این حوزه هستیم.

۵- رقابت با سایر شرکتها: صنعت تولید تجهیزات پزشکی رقابتی بوده و ورود به این صنعت همراه با رقابت با شرکت‌های بزرگ و معتبر است. برای موفقیت

در این صنعت، لازم است تا کارخانه تولیدی توانایی رقابت با سایر شرکت‌ها را داشته باشد.

۶- پیشرفت تکنولوژی: تکنولوژی در حوزه تجهیزات پزشکی به سرعت پیشرفت می‌کند و برای موفقیت در این صنعت، لازم است که کارخانه توانایی تطبیق با پیشرفت‌های تکنولوژیک را داشته و به روز باشد.

۷- رعایت استانداردها و مقررات: در تولید تجهیزات پزشکی، رعایت استانداردها و مقررات قانونی بسیار حائز اهمیت است. کارخانه باید از رعایت استانداردها و مقررات مربوط به طراحی، تولید، ارزیابی و استفاده از تجهیزات پزشکی اطمینان حاصل کند.

۸- تأمین بازار: برای موفقیت در کارخانه تولید تجهیزات پزشکی، لازم است بازار فروش مناسبی برای محصولات تجهیزات پزشکی داشته باشید. این موضوع شامل شناسایی نیازهای بازار، تحقیق و توسعه محصولات جدید و برنامه‌ریزی مناسب برای بازاریابی و فروش می‌باشد.

۹- مدیریت ریسک: راه اندازی یک کارخانه تولید تجهیزات پزشکی همراه با ریسک‌های مالی، فنی و قانونی است. لازم است تا کارخانه برنامه‌ریزی مناسب برای مدیریت و کاهش ریسک‌ها داشته باشد.

۱۰- ارتباطات و همکاری: برای موفقیت در راه اندازی کارخانه تولید تجهیزات پزشکی، لازم است تا با سایر صنایع و سازمان‌های مرتبط، نظام سلامت و دستگاه‌های اجرایی همکاری و ارتباط خوبی داشته باشید.

۱۱- مشاوره: یکی از اصول اصلی هر تجارتی داشتن مشاوران خوب کارکشته و کاردان است. برای ساخت کارخانه نیز باید از این موضوع بهره گرفت.

۱۲- داشتن طرح کسب و کار: جهت ساخت کارخانه ابتدا باید یک طرح اقتصادی درست و واقعی داشته باشید تا بتوانید با تکیه بر آن حرکت درستی را انجام دهید.

۱۳- آگاهی از قوانین و مقررات: آگاهی از قوانین و مقررات مرتبط با صنعت پزشکی و توانایی رعایت آنها در طراحی و تولید تجهیزات پزشکی.

۱۴- توانایی حل مشکلات فنی: توانایی شناسایی و حل مشکلات فنی مرتبط با تجهیزات پزشکی و سیستم‌های پزشکی.

۱۵- توانایی ارائه آموزش: توانایی ارائه آموزش‌های مرتبط با استفاده از تجهیزات پزشکی به کاربران و متخصصان بهداشتی.

۱۶- توانایی تحلیل داده‌ها: توانایی تحلیل داده‌های بزرگ مرتبط با تجهیزات پزشکی و استخراج اطلاعات مفید از آنها.

۱۷- توانایی نظارت و کنترل کیفیت: توانایی نظارت و کنترل کیفیت در فرآیند طراحی و تولید تجهیزات پزشکی.

۱۸- توانایی تعامل با مشتریان: توانایی برقراری ارتباط موثر با مشتریان و شناخت نیازهای آنها در زمینه تجهیزات پزشکی.

۱۹- توانایی آنالیز رقابتی: توانایی بررسی رقبا و تحلیل بازار در زمینه تجهیزات پزشکی و ارائه راهکارهای مناسب.

۲۰- توانایی حل تعارضات فردی: توانایی حل تعارضات و مدیریت روابط فردی در محیط کار و تعامل با همکاران و متخصصان دیگر.

۲۱- توانایی حل تعارضات: توانایی حل تعارضات و مدیریت مناسب در مواجهه با نظرات و نیازهای مختلف در زمینه تجهیزات پزشکی و مشتریان

۲۲- توانایی ارتباطات نوشتاری: توانایی نوشتاری قوی برای تهیه گزارش‌ها، مستندات فنی و مقالات علمی مرتبط با تجهیزات پزشکی.

۲۳- توانایی ارزیابی عملکرد: توانایی ارزیابی و اندازه‌گیری عملکرد تجهیزات پزشکی و بهبود آنها.

۲۴- توانایی مدیریت امنیت: توانایی در مدیریت امنیت و حفاظت اطلاعات شرکت در جهت ارائه کیفیت بالاتر و جلوگیری از سرقت اطلاعات شرکت

۲۵- توانایی ارتباطات فنی: توانایی برقراری ارتباط موثر با تکنسین‌ها و متخصصان فنی کارخانه در جهت تولید محصول با کیفیت بالا

در نهایت باید بدانیم که دانش، تجربه، شناخت بازار، نقشه راه، تجربه عملی در سایه یک طرح خوب برای ساخت کارخانه امکان‌پذیر است.



چالش ها و شروع یک کسب و کار

در روند ایجاد یک کسب و کار همیشه چالش‌هایی فراروی یک کارآفرین قرار می‌گیرد. و خیلی طبیعی است که افراد شجاع معمولاً از افراد باهوش 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 نزد بنده 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 به جهت 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 آل‌ترین 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.

چالش نبود فناوری در یک کسب و کار

گرچه کارشناسان اقتصادی ده علت ورشکستگی کسب و کارهای کوچک را نداشتن 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، رئیس 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 تجارت‌مان از خود بپرسیم که:

ما برای توسعه و دوام تجارت خودمان از چه ابزارهایی در جهت فناوری و نوآوری بهره برده‌ایم؟!

دوستان خوبم برای مثال می‌بینیم که در دنیای امروز، فناوری های پزشکی و بهداشتی به سرعت در حال توسعه است و ابزارهای جدیدی برای بهبود خدمات درمانی ارائه می‌شود. این ابزارها متناسب با نیاز یک جامعه مورد استفاده قرار می‌گیرد هر چند که باید نگاهی به آینده و نیازهای آینده جامعه داشت. بر این اساس یکی از این فناوری‌ها، medbeds یا تخت‌های پزشکی هوشمند است که قدم بلندی در راستای بهبود خدمات بهداشتی و درمانی برداشته است Medbeds تخت‌های پزشکی هوشمندی هستند که با استفاده از تکنولوژی‌های پیشرفته مانند

هوش مصنوعی، سنسورها و رباتیک طراحی شده‌اند. این تخت‌ها قابلیت اندازه‌گیری پارامترهای حیاتی بیماران را دارا هستند و به صورت خودکار داده‌های لازم را جمع‌آوری و ثبت می‌کنند. این اطلاعات به پزشکان کمک می‌کند تا بهترین تصمیمات درمانی را بگیرند و بهبود درمان بیماران را فراهم کنند. علاوه بر این، medbeds قابلیت ارائه خدمات درمانی پیشرفته مانند درمان‌های نوروتکنولوژی و حتی رگرسین سلولی را دارا هستند. این تخت‌ها به صورت هوشمند و اتوماتیک قادر به ارائه درمان‌های دقیق و شخصی‌سازی شده برای هر بیمار هستند. با توجه به اینکه medbeds تکنولوژی پیشرفته‌ای هستند، قطعاً آینده سلامت و بهبود درمان بسیار روشن تر خواهد شد.



این تخت‌های هوشمند می‌توانند به کاهش هزینه‌های درمان، افزایش کارایی درمانی و بهبود سلامت عمومی جامعه کمک کنند. به طور خلاصه، medbeds یک نمونه جذاب از تجهیزات پزشکی هوشمند است که باعث بهبود خدمات بهداشت و درمان می‌شود. این فناوری نه تنها به پزشکان کمک می‌کند تا تصمیمات بهتری بگیرند، بلکه به بیماران نیز این امکان را می‌دهد که از درمان‌های پیشرفته و شخصی‌سازی شده را در آینده بهره‌مند شوند.

چالش داشتن یک خلاقیت در کسب و کار

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.



دوستان خوبم باید بگویم که بسیاری از ما نیز استعدادهایی پنهان داریم، مانند آنچه که در برندهای مطرح جهان بوجود آمد همانند استعدادی که کلنل ساندرز در ارائه برند کی اف سی داشت و تا چهل سالگی اش پنهان ماند. بله دوستانم و ما در زندگی گاهی منتظریم که یک وضع اضطراری بوجود آید تا این استعداد ما خود را نشان دهد اما بنظر من بهتر است منتظر آن وضعیت اضطراری نشویم، و هم‌اکنون از خودمان بپرسیم که چطور می‌توانم بدرستی خلاق و ریسک‌پذیر باشم و برای آینده خود بیشتر تلاش کنم. و اصولاً چگونه زندگی روزمره‌ی خود را تغییر می‌دادم؟

چالش ها و معرفی 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، چگونه 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.



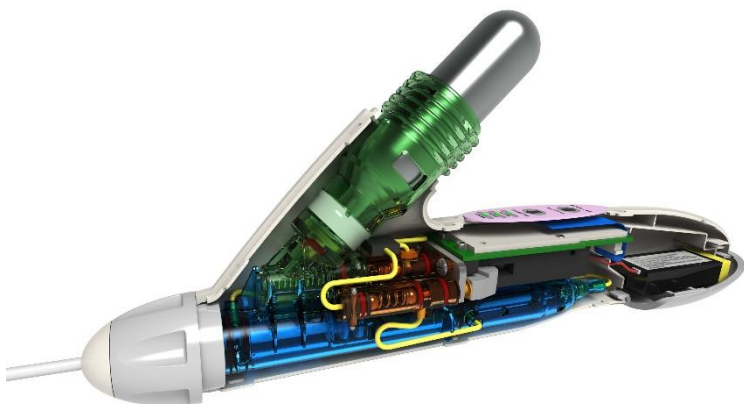
با مشخص شدن اهمیت اجرای ایده، نوبت به نوشتن طرح توجیه اقتصادی می‌رسد حالا باید یک شخص و یا سازمان خبره طرح را بصورت اقتصادی بررسی و تحلیل نماید. در این بررسی کلیه هزینه‌های اجرا و مدت زمان و چگونگی سرمایه گذاری و بازگشت سرمایه مشخص می‌شود.

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.

چالش داشتن یک طرح تجاری قوی

اهمیت و ارزش تهیه یک طرح تولید تجاری قوی و منسجم در زمینه تجهیزات پزشکی، نکته قابل توجه اساسی در یک شرکت تولیدکننده تجهیزات پزشکی به حساب می آید.

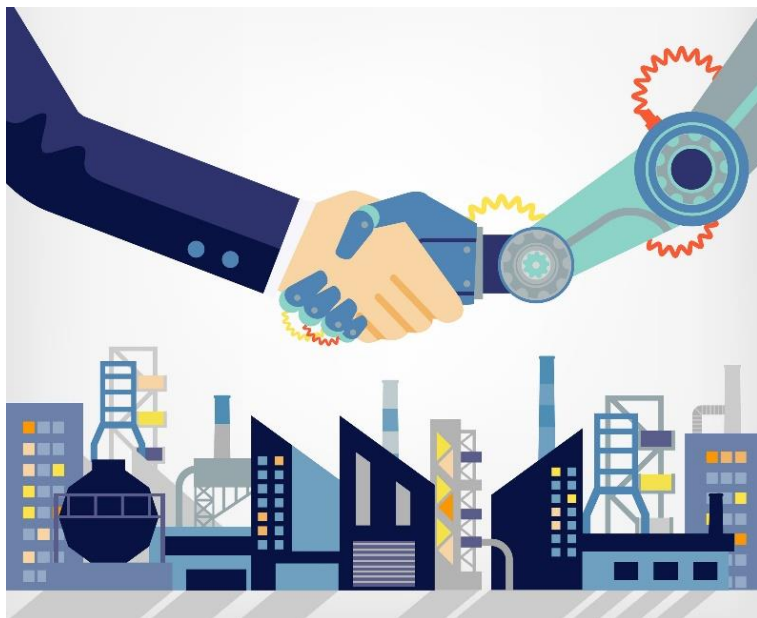
بدون داشتن مجموعه ای دقیق از نقشه های سازه ای، مکانیکی، برقی، لوله کشی، تحلیل لرزه ای، صورتحساب مصالح و بودجه، هیچ مهندس ساختمانی شروع به ساختن خانه نمی کند. به همین ترتیب، در صنعت سلامت هم نباید بدون تهیه یک طرح تجاری جامع با قابلیت اجرا، تولید و توسعه یک وسیله پزشکی در یک کارخانه اتفاق بیافتد.



صرف زمان اضافی در بخش ابتدایی هر پروژه، قبل از شروع تولید برای تهیه یک طرح تجاری جهت تولید موفق و منطقی و دقیق، در دراز مدت باعث صرفه جویی در زمان و هزینه می شود.

علاوه بر این، روند تهیه طرح جامع عملیاتی و مالی در اقدام اولیه برای یک پروژه جدید، تضمین می کند که تمام جوانب پروژه تجهیزات پزشکی در نظر گرفته شده است.

این موضوع می تواند به ایجاد اجماع و آموزش ذینفعان کمک کند و به عنوان ستون اصلی پروژه عمل نماید.



توجه نمایید که گاهی داشتن یک طرح تولید تجاری تجهیزات پزشکی که به خوبی برنامه ریزی شده و در زمان دقیق به کمک می آید، می تواند وقفه های غیرمنتظره مانند رویدادهای شیوع بیماری های واگیردار در جامعه را از یک چالش به یک فرصت عالی بدل کند.

زیرا تأثیر این اختلالات می تواند به راحتی در برابر طرح کسب و کار اعمال شود تا مناطق پرخطر برای برنامه و بازار کامل شناسایی شوند. و در نهایت با عبور از آن به موفقیت پشت آن دست پیدا کند.

چهار دهه تجربه ایجاد کارخانه های تولید تجهیزات پزشکی در ایران بمن آموخت که در زمان مناسب باید بدون صبر، اقدام و عمل را انجام داد تا بتوان از یک موقعیت چالشی استفاده مناسب مالی و معنوی نمود.



بیاد دارم قبل از زمان شیوع بیماری واگیر دار کرونا (کووید ۱۹) در ایران و جهان طرح های مختلفی را برای سرمایه گذاران این بخش در ایران مطرح کردم؛ تمام آن شرکت هایی که آن طرح ها را پذیرفتند و برایشان اجرا نمودم به برند های مطرح در استان خود تبدیل شدند.

چرا که در زمان نیاز جامعه آنها کالای قابل عرضه برای منطقه خود داشتند و توانستند بازار را بدست بگیرند. و نام نیکویی از برند خود برجا بگذارند.

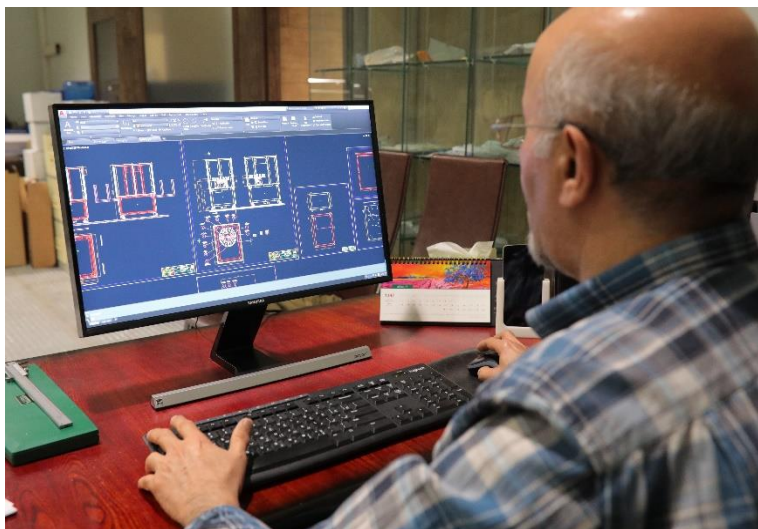
لذا توجه فرمایید که بسیاری از شرکت های تجهیزات پزشکی دارای یک الگوی برنامه ریزی تجاری هستند که باید از آنها پیروی کنند.



اگر یک شرکت قبلاً سیستمی در جهت اجرای موفق یک تولید تجهیزات پزشکی در محل کارخانه خود نداشته باشد، در آن زمان یک شرکت مشاور تجاری با سابقه خوب و تجربه مفید می تواند وارد عمل شود.

بدین گونه شرکت های مشاور تولید تجهیزات پزشکی با تجربه عملیاتی می توانند، دستورالعمل های عالی را در مورد عناصری که باید هنگام تهیه یک طرح کسب و کار در نظر گرفته شود، بصورت واقعی و عملیاتی ارائه می کنند.

این نکته با اهمیتی است که شرکت های مشاوره مستقلی وجود دارند که می توانند در زمینه های اجرای پروژه های صفر تا صد بصورت "کلید در دست" یا تهیه کل طرح اقتصادی و عملیاتی جهت ساخت کارخانه تولید تجهیزات پزشکی به شما کمک کنند.



نکته با اهمیت دیگر این است که می دانیم که در دنیای کسب و کار، طرح های کسب و کار اغلب از یکی از دو قالب پیروی می کنند:

"استارت آپ سنتی" یا "ناب".

به طور خلاصه، یک طرح کسب و کار سنتی شامل تمام جنبه ها، از ابتدا تا انتها، مورد نیاز برای پشتیبانی از تعریف پروژه، محدوده عملیات و عملکرد پروژه، الزامات اساسی برای مفهوم سازی و نیازهای عملیاتی کارخانه، فرآیند دقیق تولید، تجاری سازی واقعی و حمایت از یک محصول یا خدمات در تمام مراحل از صفر تا صد اجرای پروژه است.

در مقابل، در یک کسب و کار نوپای ناب، این طرح ممکن است بر روی چند مورد اساسی کلیدی مانند شناسایی بازار، الزامات فنی و امور مالی، اولویت بندی و تمرکز پیدا کند و در ادامه در این روش به سایر عناصر اجازه می دهد در طول زمان توسعه یابند.



پس اگر کسب و کارتان یک استارت‌آپ است یا به دنبال سرمایه‌گذاری هستید، حتما قرارداد با یک شرکت مشاوره مستقل با تجربه مفید و عملیاتی که در تهیه طرح‌های تجاری و ارائه سرمایه‌گذاران تخصص دارد و در بازارهای تجهیزات پزشکی با تجربه است، بسیار برایتان سودمند و واجب است.

بهترین شرکت‌های تجهیزات پزشکی که به طور مداوم از فناوری‌های نو در محصول خود برای برآورده کردن نیاز بازار و در نهایت بیمار استفاده می‌کنند، سرمایه‌گذاری قابل‌توجهی در بخش طراحی و یا تحقیق و توسعه برای توسعه هر چه بهتر یک طرح تولیدی تجاری قوی تجهیزات پزشکی انجام می‌دهند، که در نهایت به عنوان ابزاری برای ارتباطات، ایجاد نقاط عطف کلیدی و مسئولیت‌پذیری این شرکت‌ها عمل می‌کند.

این فعالیت اولیه می‌تواند زمان زیادی را برای شرکت نوپا صرف کند، اما در قبال آن می‌تواند از سرمایه‌گذاری اولیه محافظت کند و هزینه شکست در حین تجاری سازی محصول را به حداقل برساند.



یکی از کاستی های رایج در بین شرکت های مشاور بدون تجربه مرتبط با صنعت تجهیزات پزشکی و بخصوص تجهیزات پزشکی یکبار مصرف ، این است که طرح کسب و کار تهیه شده از طرف این شرکت ها از واقعیت های تولید بدور بوده و فقط بر توسعه فناوری تمرکز می کند و نمی تواند بازار مصرف، فروش، توزیع و چشم انداز رقابتی را به اندازه کافی تعریف کند.

لذا خوب می دانیم که بدون در نظر گرفتن فروش و توزیع، حتی بزرگترین فناوری نیز ممکن است شکست بخورد. یا حتی یک فناوری قانع کننده، همراه با یک برنامه فروش که به خوبی تعریف شده، می تواند به دلیل عدم درک نقاط قوت و ضعف رقبا، پذیرش بازار، نرخ بازپرداخت و جایگزین های موجود که ممکن است در بازار موجود باشد، شکست بخورد.

پس این اصل اساسی است که در انتخاب شرکت مشاور تولید تجهیزات پزشکی توجه کنید که آن شرکت با تمامی فرآیند های تهیه طرح کسب و کار، انتخاب

محصول مناسب، فرآیند دقیق تولید و نیازهای اساسی تولیدمحصول تجهیزات پزشکی، بازاریابی و فروش محصول، استانداردهای مورد نیاز تولید و کیفی، مجوزهای مورد لزوم در صنعت تجهیزات پزشکی آشنایی کامل داشته باشد تا شما را به سوی موفقیت هدایت کند.

پس در می یابیم که صرف زمان برای تهیه کامل یک طرح کسب و کار قوی، بهترین شانس را برای موفقیت شما تضمین می کند.

آمارها نشان دهنده شکست اکثر شرکت های استارت آپ در حوزه های مختلف صنعتی هستند. چرا که برنامه و تجربه مفیدی ندارند و گاهی حتی نمی خواهند از تجربه ها بهره مند شوند.



در صورتیکه رعایت اصل استفاده از شرکت های مشاور با تجربه و کارا در صنعت سلامت برای شرکت های استارت آپ یک موقعیت مناسب برای رسیدن به موفقیت و در نهایت ایجاد یک شرکت ماندگار و صاحب برند است.

تجاری سازی امری است که نیاز به تجربه کافی دارد.

چالش های قبل از شروع پروژه

در ابتدای مطالعه هر پروژه تولید تجهیزات پزشکی یک بار مصرف، آنچه نقش مهم و اساسی را بازی می کند، آنالیز بازار است. که این مهم بیانگر موقعیت واقعی و جایگاه اصلی محصول موردنظر شما برای تولید می باشد.



اطلاعات موردنظر در این زمینه از قبیل فرصت های بازار، قیمت فروش و میزان تقاضا، قابلیت بازار محصول موردنظر شما را نشان می دهد.

شرکت مشاور نوشتن طرح، تمامی این اطلاعات را برای شما جمع آوری کرده و در انتها پس از ارزیابی نهایی، در صورت مناسب بودن طرح اقتصادی، انجام آن را به شما توصیه می نماید. تعدادی از سرمایه گذاران از فرصت های متعددی جهت تأمین سرمایه توسط بانک های مختلف و صندوق های سرمایه گذاری استفاده می کنند. برای یک چنین شرکتی، بجهت اثبات سود بالا در طرح، طرح کسب و کار مورد نیاز می باشد.

شرکت مشاور بنا به درخواست سرمایه گذار، با همکاری متخصصین داخلی خود چنین طرحی را با پیش بینی ده ساله آماده می کند.



پس می‌دانیم که، اصلی‌ترین موضوع در این بین طرح توجیهی اقتصادی به انگلیسی **Feasibility Study Report** است. که گزارشی که توجیه پذیری یک طرح را در ابعاد مختلف از قبیل گزارش کلی در مورد بازار، گزارش کلی در مورد مسائل فنی و مالی مورد بررسی و مطالعه قرار می‌دهد.

بخش‌های طرح توجیهی و یا مطالعه بازار طبق قرارداد با سرمایه‌گذار به صورت کلی در دو بخش است. اما می‌توان در قالب یک قرارداد جدید به صورت تجزیه و تحلیل مالی یا **Financial Analysis** به منظور بررسی و آنالیز ابعاد مختلف مالی و سودآوری به صورت دقیق‌تر در قالب یک طرح توجیهی کامل‌تر نیز صورت گیرد.

همچنین بنا به نظر سرمایه‌گذار امکان عقد قرارداد "مطالعه بازار" هم وجود دارد. در قرارداد مطالعه بازار یا **Market Study** ابعاد مختلف بازار محصول، بازار هدف، عرضه، تقاضا، کمبود در طرح توجیهی بررسی می‌شود.

در نهایت در صورت نیاز شرکت مشاور در قالب یک قرارداد دیگر می‌تواند یک مستندسازی از توجیه پذیری فنی یا **Technical Feasibility** به منظور بررسی ابعاد فنی طرح توجیهی همچون فناوری، ظرفیت، محل اجرا، ماشین‌آلات و تجهیزات تولید و ساختار اجرایی طرح انجام دهد.



البته شرکت نیامش عضو انجمن "سرمایه‌گذاری و نظارت بر طرح‌ها" بوده و می‌تواند با عقد قراردادهای مختلف تدوین "طرح توجیه اقتصادی"، "تحلیل مالی"، "مطالعه بازار"، "توجیه‌پذیری فنی" در زمینه تولید تجهیزات پزشکی یک‌بارمصرف را به‌طور کامل بر عهده بگیرد و سپس بر اساس اطلاعات اقتصادی به دست‌آمده، طرح سرمایه‌گذاری شمارا مورد بررسی قرار دهد.



چالش ریسک سرمایه‌گذاری در کسب و کار

در هر سرمایه‌گذاری ریسک‌های مختلفی وجود دارد اما واقعیت این است که سرمایه‌گذاری در تولید تجهیزات پزشکی یک‌بارمصرف اگر در کنار یک مشاوره آگاه و باتجربه اتفاق بیافتد ریسک بسیار کمی دارد.



نیاز مستمر به تهیه تجهیزات پزشکی یک‌بارمصرف این صنعت را همیشه موفق کرده است.

وجود بیش از هزار مرکز بهداشتی و درمانی و حدود ۲۴۰ هزار تخت بستری در کشور ایران نیاز شبانه‌روزی به تأمین این کالاها را به وجود آورده است.

البته این سرمایه‌گذاری فقط یک تولید تجهیزات پزشکی برای بازار داخلی نیست، بلکه گستردگی مصرف در کشورهای همسایه ایران هم مطلب قابل‌ملاحظه‌ای می‌باشد.

ریسک سرمایه‌گذاری در این کار کمتر از سرمایه‌گذاری در خرید مسکن است چون عملاً ارزش افزوده ساخت کارخانه تولید تجهیزات پزشکی از ساخت مسکن بالاتر بوده و سود حاصله سالانه درآمد کارخانه تولیدی بیشتر از سرمایه‌گذاری در ساخت مسکن است.



البته باید توجه کرد که در روند ایجاد یک کسب‌وکار موفق همیشه چالش‌های مختلفی پیش روی یک سرمایه‌گذار وجود دارد و صدالبته چالش‌هایی فرا روی یک کارآفرین موفق قرار می‌گیرد.

اما طبیعی است که افراد شجاع سرمایه‌گذار معمولاً از افراد باهوش موفق‌ترند. چراکه شجاعت قرارگیری در ریسک منطقی و تصمیم‌گیری سریع و سرمایه‌گذاری به موقع بسیار مهم بوده و می‌تواند یک سرمایه‌گذاری را به سوی موفقیت سریع‌تر هدایت کند.



این روند چنانکه خوب می‌دانیم در داستان زندگی و عمر همه کارآفرینان موفق در جهان دیده می‌شود. همیشه چالش‌ها وجود دارد و افرادی که بتوانند تصمیم صحیح و درستی در زمان کوتاه و به‌موقع بگیرند و شجاعت برای رسیدن به اهداف بزرگ و حرکت مؤثر داشته باشند موفق‌ترند.



چنانکه قبلاً هم بدان اشاره نمودم زیاد اتفاق می‌افتد که افرادی که برای مشورت نزد بنده می‌آیند و به آن‌ها پیشنهادهایی برای ایجاد یک کسب‌وکار 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 خوب می‌دانیم، که صدا البته، افسوس فایده‌ای ندارد. چراکه فرصت‌ها کمتر به سراغ انسان در طول زندگی می‌آیند و هر فردی که بتواند بادید صحیح و برنامه‌ریزی درست، شجاعت و سرعت عمل خود را در مواجهه با فرصت نشان دهد مسلماً موفق و پیروز خواهد شد.

یکی از نکات اساسی و بسیار مهم در کم کردن ریسک سرمایه‌گذاری در صنعت تولید تجهیزات پزشکی یک‌بارمصرف توجه به کیفیت مناسب محصول نهایی تولیدشده می‌باشد.



در تولید تجهیزات پزشکی یک‌بارمصرف توجه به کیفیت مناسب محصول تولیدشده، می‌تواند به ایجاد یک برند خوب در بازار داخلی و خارجی تجهیزات پزشکی یک‌بارمصرف بدل شود.

درواقع این نکته قابل اهمیتی است که:

" ارزش یک برند از دیدگاه مصرف‌کننده، وعده یک تجربه و وفای به آن است؛ از چشم‌انداز کسب‌وکار، یک سرمایه است که می‌تواند یک منبع درآمدی امن در آینده به شمار آید، که منجر به افزایش ارزش سهام نیز می‌تواند باشد. به دست آوردن اعتماد وفاداری مشتریان همچنان باید در بالاترین درجه اهمیت قرار داشته باشد. مرتبط ماندن از طریق نوآوری و استفاده از بازخورد مشتریان برای بازگشت قدرتمند یک برند جزو ملزومات است. با به دست آوردن ارزش ویژه برند به‌عنوان یک دارایی ناملموس می‌توانیم از زوایای مختلف یک برند را بررسی کنیم."



چالش برنامه‌ریزی انجام یک پروژه

اولین قدم برای یک فعالیت مطمئن اقتصادی این است که بدانید، برای یک سرمایه‌گذاری مناسب شما باید، یک شرکت مناسب برای مشاور را همراه خود داشته باشید. تا این شرکت یک برنامه‌ریزی کامل تولید، شامل منابع، تأمین و طراحی مناسب ساختمان، طراحی مناسب اتاق‌های تمیز تولید، ترسیم فرآیند تولید، تهیه و تأمین ماشین‌آلات، تأمین مواد اولیه تولید، بسته‌بندی و برنامه دقیق تأمین دانش فنی را برایتان آماده کند.



این‌که شما تولیدکننده چه محصولی در زمینه تولید تجهیزات پزشکی می‌باشید اهمیت ندارد، مهم این است که شرکت مشاور، برنامه ریز و پشتیبان شما دارای تعداد زیادی از متخصصین باشد که در هر لحظه از پروژه بتواند به شما در راه رسیدن به هدف‌تان یاری رساند.

این متخصصین شامل دکتر داروساز، مسئول فنی دوره دیده، پزشک متخصص، مدیر تولید باتجربه، طراح مکانیک کارکشته، طراحی برق ماهر، متخصص بازرگانی خرید خارجی، متخصص فروش در بازار داخلی می‌باشند.



آموزش‌ها و توضیحات شرکت مشاور در صورت نیاز شما، شامل فناوری کامل کل مراحل ساخت از مواد اولیه تا محصول نهایی می‌باشد. بعلاوه در هر مرحله بنا به نیاز تولید، اطلاعات لازم توسط شرکت مشاور ارائه خواهد شد. همچنین در صورت عقد قرارداد جداگانه کنترل کیفیت و کارهای مربوط به آزمایشگاه نیز جزو خدمات شرکت مشاور خواهند بود.



واضح است که آموزش کارکنان یکی از ارکان مهم کار تولید تجهیزات پزشکی یک‌بارمصرف می‌باشد. در یک کارخانه تولید تجهیزات پزشکی یک‌بارمصرف نیاز است همه افراد شاغل آموزش‌های لازم و کاربردی را طبق چارت سازمانی و فرآیند

تولید ببینند. تخصص‌های مربوطه طبق برنامه‌های استاندارد ایزو ۱۳۴۸۵ توسط کارشناسان خبره آموزش داده می‌شود. در این زمان هرچقدر کارکنان شرکت تولیدی دقت بیشتری داشته باشند کار دقیق‌تر و بهتر انجام می‌پذیرد.



تک تک افراد شاغل در یک سازمان باید با جان و دل و توجه فوق‌العاده در جهت پیشرفت کاری شرکتشان گام بردارند. توجه به نکات ارائه‌شده استادن در هنگام آموزش‌ها می‌تواند یک تولید عالی تجهیزات پزشکی را طبق استانداردهای مربوطه تضمین نماید.

جایگذاری، نصب، راه‌اندازی، چگونگی نگهداری، سرویس و خدمات و آموزش کامل اپراتوری صحیح ماشین‌آلات تولیدی شرکت تجهیزات پزشکی یک‌بارمصرف را شرکت مشاور طبق قرارداد دیگری می‌تواند بر عهده گیرد. همچنین این جلسات آموزش اولیه را می‌توان در کارخانه خریدار و یا در محل شرکت مشاور برگزار نمود.

علاوه بر آموزش کامل در محل کارخانه تولید تجهیزات پزشکی، در صورت نیاز شرکت مشاور می‌تواند، یک سری آموزش‌های تئوری برای مدیران تولید و سرپرست کارگران شما ارائه دهد. کل این آموزش‌ها و تعلیمات برای مدیران تولید و سرپرستان در جهت راه‌اندازی کارخانه تازه تأسیس می‌باشد.

همچنین بنا به نیاز آموزش در حین کار کارکنان شما در کارخانه تولید تجهیزات پزشکی ممکن خواهد بود. باید توجه داشت که به علت رقابت گسترده و کنترل آلودگی‌های حین تولید، آموزش کارکنان شما در دیگر کارخانجات تولید تجهیزات پزشکی یک‌بارمصرف در حال کار که رقیب شرکت شما هستند، تقریباً غیرممکن می‌باشد.



در این صورت با وجود یک شرکت مشاور عملاً به‌محض اتمام آموزش‌های لازم به کارکنان شما، کارخانه به صورت رسمی راه‌اندازی خواهد شد. و طی یک مرحله کارخانه آماده به تولید و بهره‌برداری توسط یکی از مدیران شرکت مشاور تحویل شما و افتتاح می‌گردد.

در صورت لزوم، شرکت مشاور می‌تواند به شما کمک کند تا گواهینامه‌های لازم و مدارک مهم مانند ایزو ۱۳۴۸۵ و سی ای از مؤسسات رسمی مورد تأیید وزارت بهداشت را دریافت کنید. علاوه بر این‌ها، شرکت مشاور می‌تواند خدمات فنی و اقتصادی گسترده‌ای را برای شما فراهم نماید.

بنا به درخواست شرکت شما، شرکت مشاور جهت تأمین مواد اولیه جهت تولید محصول تجهیزات پزشکی یک‌بارمصرف شما آماده ارائه راه‌حل‌های منطقی تأمین

می‌باشد. تا شما بهتر بتوانید باکیفیت مطلوب و قابل قبول کار تولید و فروش محصولات را انجام دهید.



طراحی کارخانه و فرآیند ساخت بناهای کارخانجات تولید تجهیزات پزشکی یک بامصرف برای شرکت شما، توسط شرکت مشاور باتجربه مفید و مؤثر که سال‌ها در این زمینه سابقه کار مفید دارد، بر اساس استانداردها و نیازمندی‌های تولید در جهت استفاده بهینه از مواد و حصول اطمینان قابل‌دسترسی از توالی عملیات انجام می‌شود.

ساختمان کارخانجات تجهیزات پزشکی توسط شرکت مشاور منحصرأً برای شرکت شما از طریق سیستم CAD طراحی و در صورت تقاضای شما ساخته خواهد شد.

با نظر شرکت مشاور باتجربه، در مرحله ساخت بنای کارخانه، با همکاری آرشیتکت‌های داخلی شرکت شما، مناسب‌ترین و اقتصادی‌ترین روش را در طراحی مدرن انتخاب می‌گردد.

چالش استاندارد موردنیاز برای تولید تجهیزات پزشکی

استانداردها برحسب گستردگی دامنه تحت پوشش، دارای پنج سطح کارخانه‌ای، شرکتی (جامعه‌ای)، ملی، منطقه‌ای و بین‌المللی هستند. استاندارد کارخانه‌ای توسط یک کارخانه برای استفاده در همان واحد و به‌منظور رسیدن به کیفیت بالاتر تدوین می‌شود.



البته گاهی کارخانجات، شرکت‌ها یا تشکیلاتی که در یک زمینه خاص فعالیت می‌کنند، از طریق ایجاد یک جامعه یا انجمن، استانداردهای خاص خود را تدوین و عملیاتی می‌کنند. همچنین استاندارد ملی در یک کشور توسط مؤسسه استاندارد در آن کشور با توجه به تمام شرایط خاص همان کشور مانند ملاحظات اقتصادی، اجتماعی، علمی و فنی تهیه می‌شود.

در مورد استانداردهای منطقه‌ای هم استانداردهای منطقه‌ای توسط کشورهای عضو یک پیمان منطقه‌ای خاص تهیه و بکار گرفته می‌شود.

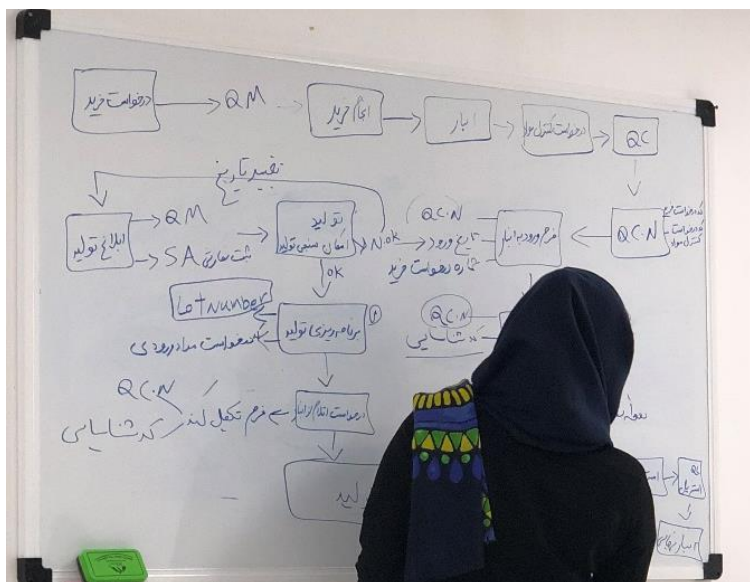
سازمان بین‌المللی استاندارد ایزو که مقر آن در ژنو می‌باشد در سال یک هزار و نهصد و چهل و هفت به منظور یکپارچه کردن تدوین استاندارد در سراسر جهان و ایجاد تسهیلات در تجارت بین‌المللی حمایت از تولیدکننده و مصرف‌کننده و توسعه همکاری‌های علمی تکنولوژیکی اقتصادی و ... با عضویت بیست‌وپنج کشور به فعالیت خود ادامه داد.



به دنبال پیوستن تدریجی سایر کشورهای جهان این سازمان در حال حاضر دارای یکصدوسی‌ودو عضو شامل نود عضو اصلی سی‌وچهار عضو مکاتبه‌ای و هشت عضو مشترک می‌باشد. که موسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران از جمله اعضای اصلی آن بوده و با فعالیت در کمیته‌های فنی ایزو در تدوین استانداردهای بین‌المللی مشارکت داشته و دارد.

این استانداردها که تعداد آن‌ها در حال حاضر نزدیک به دوازده هزار مورد می‌باشد توسط حدود بیست‌وهشت هزار کمیته و زیر کمیته و بیش از سی هزار کارشناس تدوین گردیده‌اند.

یکی از مهم‌ترین این استانداردها در زمینه تولید تجهیزات پزشکی استاندارد ایزو ۱۳۴۸۵ است.



استاندارد مدیریت تجهیزات پزشکی یا همان ISO13485 به منظور کمک به سازمان‌ها در طراحی، توسعه، نصب و راه‌اندازی محصول و ارائه خدمات در زمینه تجهیزات پزشکی طراحی و تدوین شده و حاوی الزاماتی است که سازمان‌ها را در طراحی، توسعه و تدارک خدمات مربوطه راهنمایی می‌کند.



درواقع این استاندارد الزامات استاندارد ایزو نه هزار و یک را تکمیل می‌کند. فرآیند ممیزی در این دو استاندارد نیز مشابه است و کلیه مستندات عمومی سیستم مدیریت کیفیت نیز در حین ممیزی مورد ارزیابی قرار می‌گیرند.



با توجه به اهمیت سیستم‌های مدیریت کیفیت و تخصصی شدن استانداردها در صنایع مختلف به‌ویژه صنایع پزشکی که در ارتباط با سلامت و حفظ جان انسان‌ها از اهمیت خاصی برخوردار است این استاندارد اهمیت فوق‌العاده‌ای در فرآیند تولید تجهیزات پزشکی یک‌بارمصرف دارد .

چالش تامین ماشین آلات یک کسب و کار

در یک طرح سرمایه‌گذاری تولید تجهیزات پزشکی یکی از مهم‌ترین موارد خرید ماشین آلات خط تولید است. تهیه ماشین آلات به‌تراست از منابع داخلی که دارای تجربه مفید هستند اتفاق بیافتد. چراکه در خریدهای خارجی معمولاً تأمین لوازم و تجهیزات تعویضی ماشین آلات و گارانتی‌های مربوطه بسیار مشکل و چالش آفرین است.



خط تولید تجهیزات پزشکی یکبارمصرف، خط تولیدی است که نیاز دارد به صورت مستمر تولید اتفاق بیافتد. پس خرید تجهیزات از خارج از کشور باعث ایست خط تولید در زمان بروز مشکل خواهد شد و این موضوع به اعتبار شرکت ضربه می‌زند. همچنین در خرید داخلی هم باید به تخصص شرکت داخلی تأمین‌کننده ماشین آلات و قالب‌ها و ادوات تولید اطمینان داشت. که البته در این زمینه در ایران شرکت نیامش دارای سابقه مفید است.

دوستان خوبم؛ سه رکن اساسی در خرید ماشین آلات تولیدی پزشکی وجود دارد. این سه رکن عبارتند از؛ انتخاب مناسب دستگاه‌های تولیدی تجهیزات پزشکی مطابق با استانداردهای جهانی و منطقه‌ای تولید، نصب و راه‌اندازی دقیق ماشین آلات و تأسیسات و درنهایت خدمات پس از فروش مناسب ارائه شده توسط شرکت تأمین کننده ماشین آلات می باشد.



این نکته مهمی است که شرکت ماشین سازی همچون شرکت نیامش با توجه به اجرای "پروژه‌های کلید در دست تولید تجهیزات پزشکی یکبارمصرف"، که تا بحال انجام داده، لذا طراحی‌های منحصر به فردی برای تولید و ارائه ماشین آلات در این زمینه کاری دارد.



البته این شرکت ماشین آلات و قطعات مورد نیاز پروژه را از نظر محصولات تجهیزات پزشکی یکبار مصرف تأمین نموده و یا برحسب نیاز، ماشین آلات جدیدی مطابق با نیاز مشتری طراحی، تولید و راه اندازی می نماید. چیدمان ماشین آلات تولید شده توسط متخصصین فنی این شرکت مهندسی در فضای تولید به درستی انجام می شود. در همین فاصله کارکنان شرکت تولیدی با چگونگی کار دستگاه ها آشنا شده و مدیر کارخانه مدنظر، آموزش های لازم را در محل کارخانه شان و یا کارخانه جدید طبق ضوابط مورد نظر یاد می گیرد. سپس کارخانه آماده بهره برداری، طی مرحله نهایی به کارفرما تحویل داده می شود. خدمات شرکت نیامش در سال های اولیه شروع پروژه بنا به نوع پروژه شامل گارانتی در محل کارخانه تان می باشد. در شرایط اضطراری، این شرکت هم به صورت فنی و هم اقتصادی شما و طرح مشتری را پشتیبانی می نماید.



بعلاوه سرمایه‌گذار می‌توانید از سرویس ویژه این شرکت یا همان سرویس مدیریت کارخانه استفاده نمایید؛ به‌طور مثال، متخصص ماشین‌آلات شرکت نیامش به مدت چند سال در کارخانه سرمایه‌گذار حضور فعال خواهد داشت.

جهت اطلاع؛ ماشین‌آلات شرکت نیامش تحت عنوان "ساخت ایران" طراحی و ساخته و بهره‌برداری می‌شوند.

شرکت نیامش تأمین قطعات یدکی برای تمام ماشین‌آلات فروخته‌شده خود را به مدت یک سال گارانتی می‌نماید. همچنین به‌موقع تکنسین و متخصصین خود را جهت تعمیر ماشین‌آلات و رفع هرگونه مشکل دیگر اعزام می‌کند.

از نقطه نظر در مواجهه با خرید از شرکت‌های سازنده ماشین‌آلات تولید تجهیزات پزشکی به گفته آقای وارن بافت دقت کنید که می‌گوید:

"قیمت، آن چیزی است که شما می‌پردازید و ارزش، آن چیزی است که دریافت می‌کنید."

این موضوع نکته بسیار مهمی است که در تهیه ماشین‌آلات باید موردتوجه قرار گیرد.

با تمام مطالبی که خدمتتان گفتم باید توجه شود که استفاده از ماشین‌آلات نیاز به توجه به سرویس و نگهداری مناسب، استفاده از کارکنان آموزش دیده، آرایش صحیح قرارگیری دستگاه در محیط تولید دارد.

چالش کسب دانش فنی موردنیاز ساخت کارخانه

دانش فنی ساخت کارخانه‌های تولید تجهیزات پزشکی یک‌بارمصرف خوشبختانه در کشور ایران توسط شرکت نوایده اندیشان ماشین‌سازی حسینی و یا به اختصار نیامش قابل تهیه است. چنانکه خوب می‌دانید، دانش فنی ابزار حیاتی یک شرکت را تشکیل می‌دهد این ابزار شریان حرکت یک سازمان است.



لذا وجود یک شرکت داخلی تأمین‌کننده این ابزار با نشان‌ها و جوایز بین‌المللی متعدد همانند شرکت نیامش می‌تواند به سرمایه‌گذار داخلی کمک کند تا بتواند سریع‌تر به اهداف خود دست پیدا نماید. شرکت نیامش هم با کارنامه موفق خود توانسته کمک‌های زیادی به شرکت‌های تولید تجهیزات پزشکی کند.

واضح است که معمولاً دانش فنی در مواقع زیر به کمک یک شرکت می‌آید:

- ۱- شرکت در حالت رکود به سر می‌برد.
 - ۲- شرکت نیاز به تولید محصول جدید دارد (طراحی، سرمایه‌گذاری، بازاریابی)
 - ۳- شرکت به علت نبودن دانش فنی، فاقد محصولات باکیفیت است (سیستم مدیریت کیفیت + طرح کیفی محصول و تکنیکال فایل)
 - ۴- قیمت تمام‌شده محصولات زیاد است (ارزش افزوده، تولید ناب و چابک)
 - ۵- سرمایه‌ها و امکانات شرکت بدون استفاده مانده است (ارائه‌ی محصول رقابتی و اقتصادی)
 - ۶- طراحی سازمان (تولید، اداری، اتاق تمیز...) مناسب نمی‌باشد.
 - ۷- تجهیزات تولید جهت فعالیت سازمان مناسب نمی‌باشد.
 - ۸- فن‌آوری مورد استفاده قدیمی و فاقد کارایی است (استاندارد، خلاقیت، فناوری جدید)
 - ۹- نیروی انسانی موجود فاقد صلاحیت و مهارت لازم می‌باشند. (توانمندسازی، نوآوری، بهره‌وری، توسعه فردی تفویض اختیار، تعیین شرایط احراز و مسئولیت‌ها، آموزش...)
 - ۱۰- نقاط ضعف، قوت، تهدیدها، فرصت‌هایمان تعیین نشده است (SWOT تعیین برنامه استراتژیک)
- جالب است بدانید که شرکت نیامش با سابقه مفید ارائه دانش فنی برای شرکت‌های تولیدکننده تجهیزات پزشکی به عنوان منتخب بروکراکسپو دو هزار و شانزده در زمینه دانش فنی نیز انتخاب شده است.

چالش بررسی های حین انجام یک پروژه

در حین انجام یک پروژه تولید و یا توسعه یک محصول تجهیزات پزشکی معمولاً اتفاقات غیر منتظره ای بوجود می آید این اتفاقات رایج در ایران معمولاً به تغییر آیین نامه های، دستورالعمل ها و قوانین، طی بخشنامه های مختلف به شرکت ها ابلاغ می گردد و یا در بعضی از مواقع مسائل مختلف اقتصادی، سیاسی و یا اجتماعی مشکلاتی را در انجام پروژه پدید می آورد.



حالا سوال این است که :

"چه زمانی باید یک خبر و مشکل را به اشتراک گذاشت؟"

آیا باید همه چیز را همانطور که پیش می آید به اشتراک بگذاریم. خوب، بد، یا غیره. یا دست نگه می دارید و امیدواریم که اوضاع بهتر شود. قبل از اینکه همه را درگیر مشکلی کنید که ممکن است رخ دهد یا نه؟

پاسخ کوتاه این است:

"این موضوع بستگی به سازمان و جزئیات خاص موقعیت دارد."

چالش منابع انجام پروژه

تعداد بسیار کمی از سازمان ها همه دانش، منابع و قابلیت ها را در زیر سقف خود برای ارائه موفقیت آمیز یک پروژه به بازار جمع می کنند.



سازمان های موفق تشخیص می دهند که چگونه توانایی ها و منابع داخلی خود را با منابع خارج از سازمان متعادل کنند تا از بهترین آنها برای بهبود هزینه ها، کوتاه کردن زمان توسعه و تولید یک محصول، مدیریت ریسک ها و به طور بالقوه تقویت مزایای فن آوری محصول یا خدمات استفاده کنند. با یک برنامه تجاری قوی و ارتباطات خوب، باید مشخص شود که کدام جنبه های پروژه به بهترین وجه با شایستگی های اصلی سازمان سازگار است. تامین منابع انجام یک پروژه هم از نظر مالی و هم از نظر نیروی انسانی و بدست آوردن آن بسیار مهم است. پس توجه شود که الزامات پروژه ای که نمی توان به راحتی در سازمان خود به دست آورد، باید با استخدام کارکنان و آوردن منابع در داخل سازمان تان قرار گیرد. تا جستجوی منابع خارج از سازمان تان که ممکن است برای پر کردن شکاف ها در دسترس باشد، مورد توجه قرار گیرد.

دقت فرمایید که "کدام یک از عناصر یک پروژه بیشتر منطقی به نظر می رسد".

این مهم بسته به پروژه اجرایی شما و نوع شرکت تان متفاوت است.



همه این موارد می تواند طراحی خاص و یا جنبه های فناوری و یا تعریف خاصی از فرآیند عملیاتی شرکت شما باشد. این موضوع می تواند کیفیت محصول تولیدی ، نوع بسته بندی کالا ، استریل نمودن محصول، تولید یا توزیع را تحت تاثیر قرار دهد. پس حالا بهتر درک می کنیم ، همانطور که قبلا ذکر شد ، اولین جزء برون سپاری ممکن است تهیه طرح کسب و کار دقیق و عملیاتی شما توسط یک شرکت خبره و با تجربه باشد، تا بتواند تمامی پارامترهای عملیاتی یک پروژه را بصورت دقیق تعریف و یا خود در یک پکیج کامل صفر تا صد پروژه را انجام دهد.

اشتباه رایج در بین شرکت های تولیدکنندگان تجهیزات پزشکی در ایران این است که فکر می کنند خودشان می توانند در داخل سازمان شان تمامی مراحل طراحی و اجرای یک طرح جدید را عملیاتی نمایند. در صورتیکه آنها در ذهن شان به مسئله مالی بیشتر توجه می کنند با عدم برون سپاری پروژه به یک شرکت با تجربه با یک شکست مالی بزرگ مواجه خواهند شد. هر فرد ، تیم توسعه یا سازمان می تواند با به کارگیری این اصول ، ایده های را با موفقیت از مفهوم تا راه اندازی تجاری طرح با برون سپاری مناسب اجرا نموده و موفقیت را به ارمغان بیاورد.

ابزارهای موجود و برون سپاری امروزه می توانند توسط سازمان ها با هر اندازه و توانایی برای تسهیل تولید و توسعه پایدار یک طرح تجاری، پشتیبانی از ارتباطات بین بخشی پویا و استفاده از منابع خارجی مورد استفاده قرار گیرند. با مدیریت درست و به کارگیری دقیق این کلیدهای موفقیت، هر سازمانی می تواند به اهداف خود دست یابد و نوآوری و توسعه برند و در نهایت برنده واقعی بازار را به صنعت پزشکی معرفی نماید. شرکت مشاور حتی می تواند نظارت و سرپرستی پروژه شما را به دست بگیرد و از ابتدای شروع ساخت بنای کارخانه همراه آرشیکت منتخبت شما خواهیم بود و شما را در تمام مراحل ساخت، پشتیبانی خواهیم نمود و در نهایت زیبایی و منحصربه فرد بودن کارخانه شما را ضمانت می نماییم. البته در صورت تمایل شما این شرکت ها قادر هستند یک آرشیکت باتجربه و یک شرکت ساختمانی ماهر را به شما پیشنهاد کند.



در نهایت ساخت بنا با بررسی های نهائی و منطبق با طرح های مدرن امروزی و نیازهای منطقه ای شما به انجام می رسد، و پس از اتمام ساخت، کارخانه بنا به درخواست شما، طی یک مراسم رسمی و با حضور سرمایه گذاران و خبرنگاران سیاستمداران مختلف به شما واگذار می گردد.

چالش داشتن برنامه های فناورانه در یک سازمان

تعیین سیاست های هر سازمان و هدف گذاری های آینده نگرانه می تواند اثرات خوبی برای روی سازمان شما داشته باشد . موفقیت های شما حاصل برنامه های منظمی است که برای سازمان خود دارید. یکی از مهم ترین این سیاست های مشخص ، می تواند تعیین "فعالیت های نو آورانه" در سازمان شما باشد. فناوری گرچه در هر سازمانی مشاهده نمی شود اما باید دانست که دلیل اصلی تحول در بسیاری از صنایع و کشورها می باشد و سرعت این تحول در حال افزایش است.

ما در هر صنعتی نیازمند فناوری هستیم تا بتوانیم ارتقای سازمان را بصورت شفاف ببینیم برخی از این فناوری ها که با آنها آشنا هستیم عبارتند از زنجیره بلوک ها، واقعیت مجازی، واقعیت افزوده، هوش مصنوعی، کلان داده، اینترنت اشیا، فناوری های نانو، پرینت سه بعدی و غیره.

ولی آیا شما دوست خوبم می دانید کدامیک از ابزارهای فناورانه بالا در سازمان شما بکار گرفته می شود؟ یا شما از آن دسته افرادی هستید که ابزارهای فناورانه دیگری را بکار برده اید؟

در واقع نگاه واقع بینانه این است که: در جهان امروزی و در عصر ارتباطات، چیزی به نام یک نوآور مستقل وجود ندارد.

شما باید در کنار مشارکت مداوم مشتریان بالقوه، همچنین تعاملات خود با محیط کسب و کار را نیز مدیریت کنید. راستی شما چقدر در فعالیت های نوآورانه خود باز و پذیرای طرح های افراد زیر مجموعه خود هستید؟

درآمد و سودآوری تمام کسب و کارها متکی به مشتریان شان است. از این رو، نوآوری باید نیازهای مشتریان را در نظر بگیرد. در سازمان شما چگونه به بازخورد مشتریان در مورد سازمان خود دست پیدا می کنید؟

یک فرهنگ نوآوری عالی، کلید ایجاد قابلیت نوآوری درون یک سازمان است. فرهنگ نوآوری تحت تاثیر عوامل زیادی قرار می‌گیرد. از جمله تشویق به امتحان ایده‌های جدید، پذیرش شکست‌های هوشمندانه و پاداش به ازای تلاش‌های عالی. شما چقدر به پذیرش ایده‌ها معتقدید؟

نوآوری ممکن است به صورت اتفاقی واقع شود اما معمولاً چنین نیست. شرکت‌هایی که در ایجاد یک رویکرد سیستماتیک نسبت به نوآوری سرمایه‌گذاری می‌کنند معمولاً به دنبال انجام بهتر و متفاوت‌تر کارها هستند. با این رویکرد، نوآوری با مرور زمان در روح و فرهنگ سازمان جای می‌گیرد. آیا تا بحال بفکر آن افتاده اید که برنامه‌ای مدون برای کسب فناوری و نوآوری در سازمان خود بصورت کامل و جامع داشته باشید؟

فراموش نکنید که شما باید متفاوت با دیگران فکر کنید تا ناخدای موفق باشید و سازمان خود را به ساحل امن هدایت کنید. گاهی که به سخنرانی‌های مختلف در سازمان‌ها گوش می‌کنیم، می‌بینم بصورت مستمر فقط در مورد تورم، گرانی، نرخ ارز، تسهیلات بانکی، سرمایه در گردش، حمایت از تولید داخل و غیره صحبت می‌شود. متأسفانه چنانکه بارها گفته‌ام:

گویا از نگاه آنها فراموش شده که:

"نوآوری حلقه مفقود شده سازمان‌شان می‌باشد"

چالش نیروی انسانی در یک کسب و کار

چالش نیروی انسانی یکی از مهم‌ترین مسائلی است که در هر سازمان و کسب و کاری بخصوص در جامعه ایران و مشکلات اقتصادی و اجتماعی موجود مطرح می‌شود. نیروی انسانی به عنوان یکی از دارایی‌های اصلی هر سازمان بشمار می‌رود. و نقش بسیار مهمی در موفقیت و پیشرفت آن سازمان دارد. اما در عین حال، مدیریت نیروی انسانی با چالش‌های زیادی روبرو است که می‌تواند تأثیرات منفی بر عملکرد فرد و در نهایت و عملکرد یک سازمان داشته باشد.



یکی از اصلی‌ترین چالش‌های نیروی انسانی در یک کسب و کار، جذب و حفظ نیروهای ماهر و با تجربه است. بازار کار رقابتی و پویا، باعث شده تا جذب و حفظ نیروهای ماهر و با تجربه برای سازمان‌ها چالش بزرگی باشد. این مسئله به خصوص برای صنایع تجهیزات پزشکی که به دنبال نیروهای با توانایی‌های خلاق و نوآور هستند، بسیار حائز اهمیت است.

در کنار جذب نیروهای ماهر، حفظ آن‌ها نیز چالش دیگری است که بسیار مهم است. فراگیر شدن فرصت‌های شغلی در بازار کار، باعث شده تا نیروهای ماهر به راحتی به دنبال فرصت‌های بهتر در جامعه حرکت کنند و در نتیجه سازمان را ترک نمایند. بنابراین، مدیران نیروی انسانی باید بتوانند برنامه‌های جذاب و پاداش‌های مناسب برای حفظ نیروهای خود ارائه دهند.

چالش دیگر نیروی انسانی در یک کسب و کار، توسعه و آموزش نیروها براساس استاندارد های تولید تجهیزات پزشکی است. با توجه به پویایی بازار کار و پیشرفت فناوری، نیروهای انسانی باید همواره به روز باشند و توانایی های جدیدی را یاد بگیرند. بنابراین، سازمان ها باید برنامه های آموزش و توسعه حرفه ای مناسب را برای کارکنان خود فراهم کنند تا بتوانند با تغییرات رو به رو شوند. این روند آموزش معمولاً در استاندارد های ایزو ۱۳۴۸۵ بصورت یک الزام اساسی برای یک سازمان تعریف می شود.

برای مثال آموزش های مرتبط با استاندارد ایزو ۱۳۴۸۵ که برای نیروی انسانی در یک شرکت تولید تجهیزات پزشکی می توان در نظر گرفته شود، شامل موارد زیر می باشد:

۱. آموزش های مرتبط با فهم و اجرای استانداردهای ایزو ۱۳۴۸۵
۲. آموزش های مرتبط با مدیریت کیفیت و ایمنی در محیط کار
۳. آموزش های مرتبط با اصول و روش های تولید تجهیزات پزشکی
۴. آموزش های مرتبط با ارتقاء مهارت ها و دانش فنی در زمینه تولید تجهیزات پزشکی
۵. آموزش های مرتبط با مدیریت ریسک و پیشگیری از خطاها در تولید تجهیزات پزشکی
۶. آموزش های مرتبط با ارتقاء فرآیندهای تولید و کنترل کیفیت
۷. آموزش های مرتبط با استفاده از فناوری های نوین در تولید تجهیزات پزشکی
۸. آموزش های مرتبط با اخلاق حرفه ای و رفتار مناسب در محیط کار

چنانکه مشخص است؛ این آموزش‌ها به منظور افزایش دانش، مهارت و توانمندی‌های کارکنان در زمینه تولید تجهیزات پزشکی و اجرای استانداردهای ایزو ۱۳۴۸۵ برای نیروهای سازمانی ارائه می‌شوند و در نهایت بهبود عملکرد و کیفیت کار در سازمان را تضمین می‌کنند.

حالا بهتر متوجه می‌شویم که با توجه به چالش‌های فوق، مدیران نیروی انسانی باید بتوانند استراتژی‌ها و روش‌های مناسب برای جذب، حفظ، توسعه و آموزش نیروهای انسانی در سازمان خود پیدا کنند. همچنین، باید بتوانند به شکل منطقی و عقلانی با چالش‌های مختلف روبرو شده و راه‌حل‌های مناسب برای آن‌ها پیدا کنند. به علاوه، باید بتوانند با استفاده از فناوری‌های نوین، فرآیندهای مدیریت نیروی انسانی را بهبود بخشید.

در نتیجه، مدیران نیروی انسانی باید با توجه به چالش‌های مختلف، استعداد خود را در مقابل این چالش‌ها ثابت کنند و بتوانند با استفاده از استراتژی‌ها و روش‌های مناسب، نقش حیاتی خود را در پشتیبانی از مأموریت و اهداف سازمان به خوبی ایفاء کنند.

دوستان خوبم در موضوع چالش نیروی انسانی در یک سازمان بنظرم توجه به مسائلی از جمله برنانه بهره‌وری بهتر، استفاده از پرسنل چند وظیفه‌ای، احترام و اهمیت دادن به نیروی انسانی، ایجاد فرهنگ مسئولیت‌پذیری، تعیین نیازهای کارکنان و اقدام در جهت رفع آن، ایجاد انگیزه در کارکنان، ایجاد بسترهای فرهنگی در سازمان، شناسایی کارکنان مستعد و با صلاحیت، سهمیم کردن کارکنان در سود از طریق پاداش، ارتباط مستقیم با کارکنان، بهبود روابط انسانی بین مدیریت و کارکنان، استفاده از سیستم پیشنهادات و انتقادات همه جانبه در سازمان توسط نیروی انسانی، ارتقای شغلی، اجرای سیستم‌های ارزیابی عملکرد کارکنان بسیار با اهمیت دارد.

چالش فروش یک کالای تجهیزات پزشکی

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 پایدی 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 آر ام جهت شناخت مشتری و بازخوردهای 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 بازخوردهای 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.

چالش صادرات تجهیزات پزشکی

محیط آشفته و تغییر جهانی بقاء و ادامه حیات شرکت و مؤسسات کسبوکار را با چالش‌های جدی و مشکلات روزافزون مواجه ساخته است. انعطاف‌پذیری، سرعت عمل و بهسازی توانمندی‌ها، یادگیری فردی و سازمانی، زیرساخت‌های کسبوکار 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 فراملی را امکان‌پذیر ساخته است. شرکت‌ها و سازمان‌ها به‌منظور 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 دست‌یابی بازارهای جهانی است.

در این بین شرکت‌های ایرانی و مطرح تولیدکننده تجهیزات پزشکی یک‌بارمصرف می‌توانند با چالش درآوردن وضع موجود خود به انتخاب مشتریان از سراسر جهان رفته و آنان را در ایجاد فرآیند تجاری شریک سازند.



ایجاد اعتماد و اقتدار در سایه نیروی انسانی فرهیخته، دانش‌پذیر و خردمند و علاقه‌مند به پیشرفت و بهبود محیط کسب‌وکار می‌تواند به امر جهانی شدن کمک کند. صادرات محصولات تجهیزات پزشکی یک‌بارمصرف با توجه به نیاز کشورهای همسایه ایران بخصوص در حوزه کشورهای آسیای میانه، عراق، افغانستان فرصت بسیار خوبی را فراهم کرده است. این بازار گسترده بالقوه آماده توسعه توسط سرمایه‌گذار داخلی است که به سرمایه‌گذاری در خرید یک کارخانه تولید تجهیزات پزشکی یک‌بارمصرف جهت کسب بازده سرمایه‌گذاری مناسب می‌اندیشد. کشور ایران، با پانزده کشور همسایه که در مرزهای زمینی و دریایی مشترک می‌باشند در ارتباط است. مرز زمینی ایران با هفت کشور و مرز دریایی با هشت کشور همسایه موقعیت صادرات تجهیزات پزشکی یک‌بارمصرف برای ایران را بسیار آسان کرده است. کشور ایران از شرق با پاکستان، افغانستان و ترکمنستان، از شمال با روسیه، قزاقستان، جمهوری آذربایجان و ارمنستان، از غرب با ترکیه و عراق و از جنوب با کویت، عربستان، قطر، بحرین، امارات و عمان همسایه می‌باشد. نیاز مستمر این کشورها به کالای تجهیزات پزشکی یک‌بارمصرف بسیار حیاتی و مورد توجه خواهد بود به شرط آنکه بتوانیم کالای با کیفیتی تولید کنیم و به این کشورها صادر نماییم.

چالش های یک مهندس پزشکی

هر چند که مزایا شغلی یک مهندس پزشکی می تواند اولاً ارتباط مستقیم با بیماران و ارائه خدمات به آن‌ها، دوماً دسترسی به فناوری‌های پیشرفته و نوآوری در حوزه پزشکی، سوماً فرصت برای مشارکت در تحقیقات و توسعه دستگاه‌ها و تجهیزات پزشکی جدید و همچنین حقوق و مزایای بالا به عنوان یک متخصص پزشکی باشد اما چالش های این شغل نیز می تواند به قرار ادامه تعریف شود:



- ۱- فشار کاری بالا و مسئولیت‌های بزرگ در ارائه خدمات به بیماران
 - ۲- نیاز به آموزش و آگاهی مداوم در حوزه فناوری‌های پزشکی و تغییرات روزافزون در این زمینه
 - ۳- مواجهه با مسائل اخلاقی و حقوقی در ارتباط با بیماران و داده‌های حساس پزشکی
 - ۴- فشار رقابتی در صنعت پزشکی و نیاز به دستیابی به استانداردهای بالای عملکرد در این زمینه
- البته چالش‌های دیگری نیز ممکن است وجود داشته باشد که شامل مواردی مانند تعامل با تیم‌های پزشکی و فنی، مدیریت زمان و اولویت‌بندی در مواقع اضطراری، و مواجهه با مسائل پیچیده و چالش‌های پزشکی و فنی در مواردی مانند تشخیص و درمان بیماری‌های پیچیده و نادر نیز می‌توانند باشند.

دوستان خوبم حتی ما می توانیم از چالش های موجود در جامعه در جهت رشد خود کمک کنیم برای مثال یکی از چالش های دنیای پزشکی را برایتان مطرح می کنم: سندرم طوفان سایتوکین یک واکنش التهابی شدید است که در برخی از بیماری ها و شرایط پاتولوژیک رخ می دهد. این واکنش معمولاً ناشی از فعالیت نامتعادل سلول های سایتوکین است که منجر به ترشح بیش از حد سایتوکین ها می شود. این وضعیت می تواند به آسیب داخلی، افزایش فشار خون، تب، تغییرات در فشار خون، و حتی شوک سپسیس منجر شود. مدیریت سندرم طوفان سایتوکین از اهمیت بسزایی برخوردار است. در صورت شناسایی این وضعیت، ممکن است نیاز به تجزیه و تحلیل دقیق شرایط بیمار باشد تا درمان مناسب و به موقع انجام شود. استفاده از داروهای ضد سایتوکین، تجویز مایعات و داروهای پشتیبان، و در موارد شدیدتر، استفاده از تراپی های مانند پلاسمافرز و داروهای مهار کننده سایتوکین ها ممکن است لازم باشد. دانش بشر در مورد شبکه سایتوکایینی هنوز ناقص است و بسیاری از جنبه های این فرآیند هنوز در حال بررسی و تحقیق است. استفاده از هوش مصنوعی و الگوریتم های پردازش داده می تواند در آینده به ما کمک کند تا فرآیند سایتوکاین را بهتر درک کنیم. این فناوری ها می توانند الگوریتم های پیشرفته را برای تشخیص زودرس و کنترل بهتر سندرم طوفان سایتوکین طراحی کنند. محققان می توانند الگوریتم های پیشرفته برای پیش بینی و مدیریت بهینه این وضعیت خطرناک توسعه دهند و بهبود سلامت بشر را تسهیل کنند. تمام این توضیحات حالا بنظر مهندسان پزشکی هم می توانند بر روی شناخت بهتر سندرم طوفان سایتوکین تحقیق و فعالیت نمایند. این تحقیقات می توانند به بهبود درمان بیماری ها کمک کنند. روش هایی که مهندسان پزشکی می توانند برای شناخت بهتر سندرم طوفان سایتوکین استفاده کنند عبارتند از:

۱- استفاده از داده های بزرگ: مهندسان پزشکی می توانند از داده های بزرگ برای تحلیل و فهم بهتر سندرم طوفان سایتوکین با استفاده از الگوریتم های پردازش داده، برای تشخیص و پیش بینی این وضعیت خطرناک طراحی کرد.

۲- مدل سازی و شبیه سازی: مهندسان پزشکی می توانند مدل های ریاضی و شبیه سازی های کامپیوتری برای شبیه سازی و تحلیل سندرم طوفان سایتوکین ارائه دهند. تا به تفهیم عملکرد سایتوکین ها و تأثیرات آنها در بدن کمک کنند.

۳- طراحی داروهای هدفمند: با استفاده از دانش به دست آمده از تحقیقات مهندسان پزشکی، می توان داروهای هدفمند و مؤثر برای کنترل سایتوکین ها و مدیریت بهینه سندرم طوفان سایتوکین طراحی کرد.

در این مورد خاص می بینیم که با ترکیب دانش مهندسی پزشکی با علوم پزشکی، محققان می توانند به شناخت بهتر سندرم طوفان سایتوکین و بهبود درمان بیماری ها و شرایط پاتولوژیک کمک کنند. و این یعنی یک چالش برای یک مهندس پزشک در کارهای حرفه ای خود که می تواند به یک فرصت تبدیل گردد. البته یک مهندس پزشک باید همیشه این کلام "آقای هنری فورد" را در ذهن خود مرور کند:

وقتی به نظر می رسد همه چیز بر ضد شماست،

یادتان باشد که هواپیما بر خلاف جهت باد

از زمین بلند می شود، نه در جهت آن .

چالش ها و خانواده

به عنوان یک فعال حوزه تجهیزات پزشکی در ایران، همیشه به دنبال پیشرفت و بهبود صنعت سلامت جامعه ام بوده‌ام. اما در کنار این هدف، همواره سعی نمودم تا تعادلی بین زندگی شغلی و خانوادگی خود داشته باشم. با این حال، این تعادل همیشه آسان نبوده است و برای رسیدن به آن، نیاز به همراهی و پشتیبانی خانواده داشته‌ام. همسرم همواره در تلاش بوده تا مرا در کارهایم حمایت کند و همچنین او توانسته است به خوبی مدیریت زمان را در خانواده ما برعهده داشته باشد.



این پشتیبانی و همراهی، به شدت بر روی رشد و موفقیت‌م تأثیر گذار بوده است. از آنجایی که مطمئن بودم که خانواده‌ام در کنار من هستند، تا بتوانم بهترین نتایج را در کارهایم بگیرم و در عین حال، وقت کافی را برای خانواده‌ام تا آنجا که در توانم بود صرف نمودم.

بنابراین، نقش پشتیبانی و همراهی خانواده در تحقق تعادل بین زندگی شغلی و خانوادگی بسیار مهم است. این نقش، به شدت بر روی رشد و موفقیت فرد تأثیر گذاشته و به دنبال آن، بهبود وضعیت سلامت جامعه نیز بهبود خواهد داد.

اگر بتوانید آگاهی درستی از نگرش خود در زندگی به خانواده تان نشان دهید آنها نیز به لطف خدواند مهربان همراه تان خواهند بود.

چالش‌ها و گذر عمر

در گذر زمان در چهل سال پیش، صنعت سلامت با تکنولوژی‌های پایین‌تر و کمتر پیشرفت یافته‌ای وجود داشت. در جامعه آن زمان بسیاری از بیماری‌ها به روش‌های سنتی درمان می‌شدند و تشخیص بسیاری از بیماری‌ها نیز با استفاده از تجربه و دانش متخصصان پزشکی صورت می‌گرفت.

اما با گذر زمان و توسعه تکنولوژی، صنعت سلامت نیز پیشرفت کرده است. امروزه، از تکنولوژی‌های پیشرفته‌ای مانند تصویربرداری، روبات‌های جراحی، سامانه‌های هوشمند پزشکی و دستگاه‌های پزشکی پیشرفته تشخیصی و درمانی بطور گسترده استفاده می‌شود.

تمامی این تکنولوژی‌های نو و کاربردی در حوزه صنعت تجهیزات پزشکی به متخصصان پزشکی کمک می‌کنند تا بیماری‌ها را با دقت بالاتر تشخیص دهند و درمان بهتر و سریعتری را برای بیماران فراهم کنند.

علاوه بر این، حالا دیگر، تکنولوژی پزشکی به پیشگیری از بیماری‌ها نیز کمک می‌کند. از سامانه‌های هوشمند پزشکی و دستگاه‌های پایش سلامت استفاده می‌شود تا وضعیت سلامت بیماران را بهبود ببخشند و با شناسایی زودهنگام بیماری، از پیشرفت آن جلوگیری شود.

به طور کلی، می‌توان گفت که هر ساله با پیشرفت تکنولوژی، صنعت سلامت نیز بهبود چشمگیری داشته است و امیدواریم با استفاده از تکنولوژی‌های جدید و نوآورانه، بهبود وضعیت سلامت جامعه به شدت تسریع شود.

چرا که با استفاده از گجت‌های همراه افراد می‌توانند کنترل دقیق‌تری روی وضعیت سلامتی خود داشته باشند و به همین نسبت نیز می‌بینیم که سن امید به زندگی در ایران و جهان روبه افزایش است. بگونه‌ای که در آینده با کنترل روند

بیماری و توجه بیشتر به سلامت در جامعه می توان این دوره عمری را بیشتر هم رشد داد.

با تمام این موارد باید دقت کنید که ما نیز باید بتوانیم بسرعت در جهت رسیدن به آینده ای که بسیار نزدیک است تلاش کنیم.

بقول یکی از دوستان:

بعضی حرف‌ها را باید شنید و گذشت اما بعضی دیگر را باید شنید و جوید! مثل جمله زیر منسوب به انیشتین:

"انسانها اگر ارزش زمان را می دانستند، هیچگاه کفش بندی نمی خریدند."

پس می بینیم که در طول زندگی انسان پیوسته باید بفکر آینده خود و استفاده از فرصت های زندگی از جمله زمان در حال گذر باشد.

البته بهتر است این نکته را هم بیان کنم که در دیدگاهم گرچه صحبت در مورد آینده از دیرباز شیرین بوده اما بدون دانستن و شناخت حال، نمی توان در مورد آینده سخن گفت. محققان و پژوهشگران و نخبگان در ایران و جهان در پی ساختن آینده ای زیبای برای بشر هستند.

یکی از جذاب ترین مطالعات در مورد آینده بشر مربوط به سلامتی انسان و حفظ آن است. هم اکنون هم از مسیر تحقیقات در علوم مهندسی پزشکی می بینیم که دنیای آینده سلامت پیش رو و صد البته توسعه علوم در زمینه پوشیدنی ها خواهد بود. در آینده ای نچندان دور بشر می تواند با کمک پوشیدنی ها کنترل سلامتی بدن خود را بهتر و موثرتر 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 می دهد پانزده سال آینده امکان کنترل مرگ هایی که از طریق بیماری بوجود می آید برای انسان فراهم می گردد. حداقل طول عمر انسان در پانزده سال آینده دوبرابر خواهد شد و این موضوع باعث تغییر قوانینی از جمله سن بازنشستگی خواهد شد و تعریف گروه های سنی از جمله میانسالی تغییر خواهد کرد.



هم اکنون در ایران در جهت این علم روز دنیا بهتر است شرکت های اقتصادی جدیدی بر پایه علم و صنعت لاتجیوییتی پدید آیند. اما از دیدگاهم واقعیت اینست که مادر طول مدت عمرمان چقدر برای جامعه بشری مفید بوده ایم؟ آیا توانسته ایم درد ها و مشکلات اقتصادی جامعه پیرامون مان را کم کنیم؟ یا خود عاملی برای نابودی پایه های اخلاق و انسانیت بوده ایم؟!

چالش های خاص غیرواقعی

بخاطر بیش از چهل سال کار ساخت کارخانه و مشاوره ام در شرکت های تولید تجهیزات پزشکی ، همیشه این سوال را افراد مختلف از من می پرسند که ؛

"چرا فلان شرکت اعلام نارضایتی از کار تولید داشت، ولی به یکباره رشد اقتصادی قابل ملاحظه ای داشته است؟"

واقعیت این است که بعضی از شرکت های تولیدی سیاست های خاصی برای برخورد با رقبا و ادامه کار خودشان دارد.

گاهی شرکت ها بدنبال نشان دادن چالشی هستند که شاید اصلاً بوجود نیامده است آنها فکر می کنند با نشان دادن یک چالش غیرواقعی می توانند به جایگاه بهتری را برای شرکت خود کسب نمایند. تجربه ام نشان می دهد که به همین علت خیلی نمی توانید به صحبت های شرکت های تولیدکننده مختلف تجهیزات پزشکی اطمینان کنید مگر اینکه بصورت کامل در جریان سیاست های تولید و فروش آنها باشید.

به یاد دارم، بیست و پنج سال پیش یک شرکت بزرگ تجهیزات پزشکی اعلام کرده بود که مواد اولیه ای برای تولید ندارد و تولید تجهیزات پزشکی خود را متوقف کرده است و محصولی برای فروش هم ندارد ، ولی وقتی برای کاری به کارخانه آنها مراجعه کردم دیدم تمامی انبارهایش پر از محصول تولید شده است و انبار مواد اولیه نیز پر از مواد آماده ساخت می باشد و در نهایت کارخانه مذکور کاملاً فعال است !

وقتی سوال کردم گفتند که چون دوماه به پایان سال است ترجیح می دهیم این دو ماه فروش نداشته باشیم و در ابتدای سال آینده با قیمت جدید کار کنیم . و یا یک شایعه ای بر سر زبان ها بود که رئیس فلان شرکت تولیدی تجهیزات پزشکی سرطان گرفته و حالش جسمانی خیلی بدی دارد و بستری می باشد. و روزهای

پایانی عمر خودش را می گذراند. بصورت خیلی اتفاقی در محوطه کارخانه شرکت مذکور مدیر عامل را دیدم با تاسف از ایشان حالشان را جویا شدم. ایشان گفت برای اینکه رقبا مرا ضعیف ببینند چنین کاری کردم! و این شایعه را خودم درست کرده ام !

و یا یک شرکت معروف تولیدی در حالی که فروش بسیار بالایی داشت و سود فراوانی می برد 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 کارخانه ای را که در آن زمان یعنی حدود بیست سال قبل دو میلیارد تومان هم ارزش نداشته است ، فقط بخشی اندکی 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 پول های بدست آمده را بطریقی از شرکت خارج کند!

از این مثال ها در طول بیش از چهل سال فعالیتیم زیاد به ذهن دارم همین الان هم که شما می بینید که این چنین مطالب در مورد شرکت های تجهیزات پزشکی بر سر زبان زیاد است و هرروز شاهد این چنین مطالبی هستیم. البته توجه کنید که خبرهای درست هم گاهی در کنار شایعه ها گم می شود. پس تعیین صحت یک خبر و صحبت نیاز به دانش کافی دارد.

صحبت پایانی

دوستان خوبم در پایان این کتاب خوشحالم که توانستم بخش از صحبت هایم با شما را در این جا مطرح کنم و از خداوند مهربان موفقیت و بهترین ها را برایتان آرزومندم.

ارتباط با خالق هستی و رعایت اخلاق حرفه ای را در مسیر کارهایتان را فراموش نکنید و بدانید که هرچند برای رسیدن به هدف خوب تان باید سختی های زیادی بکشید و بعد از آن هم مورد بی مهری های مختلف از طرف جامعه پیرامون تان قرار می گیرید، اما با این همه از درون خرسند خواهی بود که توانسته اید به بیماری کمک کنید. خواه او کمک شما را دانسته و ندانسته باشد. شما اثر مثبتی را از خود بر روی کره خاکی بر جای گذاشته اید که آن اثر شما را آرام خواهد کرد و این خود بالاترین درجه ای است که خداوند به یک انسان عنایت فرموده است:

يَا أَيُّهَا النَّفْسُ الْمُطْمَئِنَّةُ ارْجِعِي إِلَىٰ رَبِّكِ رَاضِيَةً مَّرْضِيَّةً

تو ای روح آرام یافته، به سوی پروردگار بازگرد در حالی که هم تو از او خشنودی و هم او از تو خشنود است.