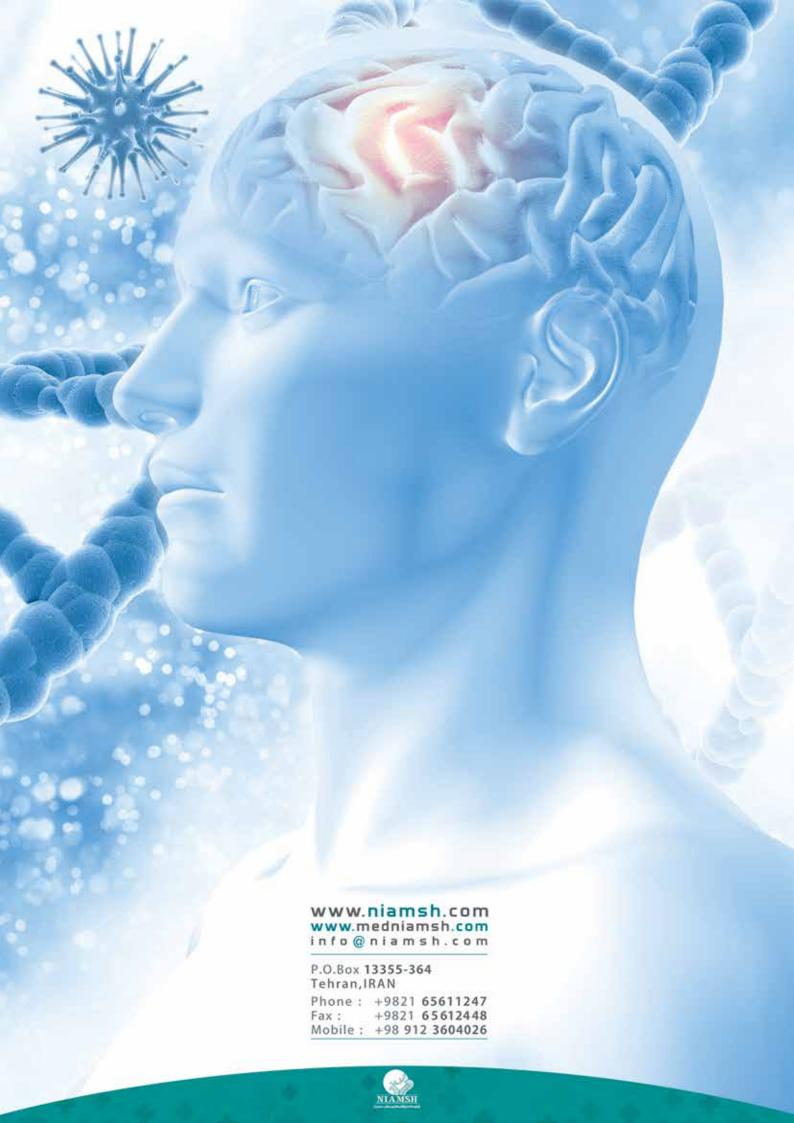


- سرمایه گذاری در صنعت سلامت و تجهیرات پزشکی
 - طرح کسب و کار، آنالیز بازار
 - نمایشگاه ایران هلث
 - Membership in the Assemblies
 - Introduction •
 - NIAMSH's Honors •

- اجرای پروژه های پزشکی از صفر تا صد
 - ارزش یک برند
 - اتاق تميز
 - بازاریابی دارایی فکری
 - همکاری با هم
 - جهاني شدن
- چرا و چه وقت دانش فنی به کمک می آید









فهرست

F	اجرای پروژه های پزشکی بصورت صفر تا ص
	ارزش یک برند
δ	
Υ	
9	
1 -	
ك طرح زودبازده، سودآور و مطمئن	
11	
17	
١۵	
15	
17	
١٨	
١٨	خدمات دارویی
19	
ت پزشکی	
ری	ششمین نمایشگاه بین المللی فناوری و نوآو
۲۵	
78	
77	
79	مديريت ارتباط با مشتريان
٣١	
	مصاحبه با دوستداران نیامش
75	
٣٧	
٣٩	
A List of Companies To Whom Services	
Membership in the Assemblies	47
Investment in healthcare industry and	medical devices48
Introduction	
NIAMSH's Honors	56
Catalogues	58
The 3-Step Approach for Testing Out Y	our Business Idea84



Nowwo



اجرای پروژه های پزشکی از صفر تا صد

شـرکت مهندسـی "نیامـش" در پـروژه هـای بیـن المللـی در زمینے های پزشکی به صورت طراحی ، پیمانکاری و مشاوره ای فعالیت می کند.

شركت نيامس با سابقه و تجربه طولاتي و درخشان مهندسی قادر به طراحی ، تهیه، نصب و تعیین صلاحیت دستگاه ها برای تولید محصولات پزشکی می باشد.

این شرکت به عنوان پیمان کار اصلی قادر به تحویل

بالاترین کیفیت جهانی بر اساس استانداردهای بین المللی

– ایزو

تجهیزات در کمترین زمان، بهترین قیمت و با

ذیل، به مشتریان خود می باشد:

- نحوه تولید بر اساس سی جی ام پی (GMP) -جى ال پي (GLP)

-گامپ (GAMP)

- دبليو ايچ او (WHO)

پروسے طراحی، سے خت، تحویل دستگاه ها، تجهیز آزمایشگاه های متفاوت و احداث كارخانه توسطنيامه این امکان را به مشتری می دھــد که محصولــات پزشکی تولیدی خود را بر اساس استانداردهای (اروپایی) ای پی (انگلیسی) بی پی (و آمریکایی) یو اس پی، تولید کننــــد



تولید محصولات متنوع زیر را دارند:

محصولات دارويي

سافت سرم

مایع تزریقی

- سرنگ پر شده

محصولات يزشكي

 سرنگ های استریل یکبار مصرف (دو تکه یا سه تکه)

- البسـه های بیمارستـانی و

شان های جراحی

نخ جراحی

-لوله های آزمایشگاهی تحت خلا

- کیسه ادرار

- کیسه خون -لوله های خرطومی بیهوشی

تجهیزات فنی تحویل داده شده توسط نیامش توانایی - لاریژل ماسک - ماسک های تنفسی



NIAMSH

From Idea To FACTORY



ارزش یک برند

از دیدگاه مصرف کننده، وعده یک تجربه و وفیای به آن است؛ از چشم انداز کسب و کار، یک سرمایه است که می تواند یک منبع درآمدی امن در آینده به شمار آید، که منجر به افزایش ارزش سهام نیز می تواند باشد. به دست آوردن اعتماد و 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 به عنوان یک دارایی ناملموس می توانیم از زوایای مختلف یک برند را بررسی کنیم.

اتاق تميز

طراحي پروژه هاي کلين روم

طراحی در صنایع مختلف عموما با طراحی مفهومی آغاز می شبود که در برگیرنده نیازهای اولیه پروژه، استانداردها، جریان های اولیه مواد و پرسنل، دسترسی ها، اقلیم و غیره می باشد.

در این مرحله نقشه های جریان های (فلو) متعدد مانند مواد اولیه ، ثانویه ، محصول ، جریان ورود و خروج پرسنل ، کلاس بندی فضاها مطابق با استاندارد های جی ام پی ، فشار و رطوبت هر یک از فضاها و غیره تهیه می شوند.

در مرحله مفهومی برای هر یک از فضاها یک فرم اطلاعات فضایی تهیه می گردد که شامل کلیه اطلاعات معماری، مکانیکی و برقی آن فضا ها است.

در مرحله بعدی طراحی فازیک آغاز می گردد که این مرحله برای طراحی فاز دویا اجرایی پروژه مورد نظر برنامه ریزی های اولیه صورت می پذیرد.

در مرحله طراحی فازیک نقشه های اولیه معماری، مکانیکی و برقی تهیه می شوند و به تایید کارفرما پروژه می رسند.

در مرحله فاز دو نقشه های اجرایی دقیقا بر اساس نیازهای پروژه و مطابق استانداردها تهیه می شوند و نقشه ها جهت اجرا به پیمانکار پروژه سپرده می شوند.



وله های تراشه

- انواع سوند نلاتون ، نازوگاستریک ، فیدینگ
 - لوله های ساکشن
 - زيرانداز جاذب
 - پانسمان های بیولوژیک
 - پانچ های بیوبسی
 - آمالگام دندانپزشکی
 - ظروف ساكشن
 - ست سرم و میکروست
 - چست الكترود
 - اسیکلوم
 - سه راهي أنژوكت
 - صفر بند آنژوکت
 - اسكالپ وين
 - دستکش جراحی
 - ست پانسمان
 - خط کش سی وی پی
 - هموواک
 - درن تيوب
 - ست ارولوژی
 - ست پانسمان

و انواع محصولات یکبار مصرف پزشکی











در جریان انجام طراحی ها از نرم افزارهای مهندسی متعددی کمک گرفته می شود. این نرم افزارها عمدتاً شامل نرم افزار های مهندسی می باشند.

شرکت نیامی با استفاده از نیروهای کارآزموده در زمینه اجرای اتاق تمیز توان انجام پروژه های این صنعت را دارا می باشید. این نیروها در جریان پروژه های متوالی آموزش های اجرایی لازم را سپری نموده اند و این امر باعث افزایش راندمان و سرعت و کیفیت نهایی پروژه ها می گردد.

در اجرای پروژه های اتاق تمیز مولفه های مختلف و تاثیر گذاری وجود دارند که می توانند در پایان پروژه رضایت کارفرما از انجام پروژه را تضمین کنند. سرعت اجرا، کیفیت مناسب ژ قیمت مناسب مهمترین میوارد اجرای پروژه های "تیامش" است.

رعایت کیفیت مناسب و الزامات جی ام پی جزء لاینفک پروژه های شرکت نیامش می باشد.

ما به شما پیشنهاد می دهیم تا پروژه های خود را بصورت "کلید در دست" انجام بدهید، که در این صورت شامل طراحی، ساخت، نصب، تامین تجهیزات، هواساز و سیستم کنترل و غیره براساس الزامات و استانداردهای اتاق تمیز می باشد. از مزایای این روش آن است که سرعت اجرای پروژه را افزایش می دهد و مسولیت کامل پروژه به مجری واگذار می شود.



استاندارد

استانداردها بر حسب گستردگی دامنه تحت پوشش، دارای پنج سطح کارخانهای، شرکتی (جامعهای)، ملی، منطقهای و بین المللی هستند. استاندارد کارخانهای توسط یک کارخانیه برای استفاده در همان واحد تدوین میشود. البته گاهی کارخانجات، شرکتها یا تشکیلاتی که در یک زمینه خاص فعالیت می کنند، از طریق ایجاد یک جامعه یا انجمن، استانداردهای خاص خود را تدوین می کنند

استاندارد ملی توسط مؤسسه استاندارد در یک کشوربا توجه به تمام شرایط خاص همان کشورمانند اقتصادی، اجتماعی، علمی وفنی تهیه میشود

استانداردهای منطقهای توسط کشورهای عضو یک پیمان منطقهای خاص تهیه میشود

سازمان بین المللی استاندارد ایرو که مقر آن در ژنو می باشد در سال یکه زار و نهصد و چهل و هفت به منظور یکپارچه کردن تدوین استاندارد در سراسر جهان و ایجاد

جهان این سازمان در حال حاضر دارای یکصد و سی و دو عضو شامل نود عضو اصلی سی و چهار عضو مکاتبهای و هشت عضو مشترک میباشید که موسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران از جمله اعضای اصلی آن بوده و با فعالیت در کمیته های فنی اینزو در تدوین استانداردهای بین المللی مشارکت داشته و دارد. این استانداردها که تعداد آنها در حال حاضر نزدیک به دوازده هزار مورد میباشد توسط حدود بیست و هشت هزار کمیشه و زیرکمیشه و بیش از سیهزار کارشناس تدوین گردیدهاند.

NIAMSH







استاندارد مدیریت تجهیزات پزشکی ISO 13485 بمنظور کمک به سازمان ها در طراحی، توسعه، نصب و راه اندازی محصول و ارائه خدمات در زمینه تجهیزات پزشکی طراحی و تدویس شده و حاوی الزاماتی است که سازمان ها را در طراحی، توسعه و تدارک خدمات مربوطه راهنمایی می کند. در واقع ایس استاندارد الزامات استاندارد این و نه هزار و یک را تکمیل می کند. فرایند ممیزی در این دو استاندارد نیز مشابه است و کلیه مستندات عمومی سیستم مدیریت کیفیت نیز در حین ممیزی مورد ارزیابی قرار می گیرند. با توجه به اهمیت سیستم های مدیریت کیفیت و تخصصی شدن استانداردها در صنایع مختلف مدیریت کیفیت و حفظ جان استان ها از اهمیت خاصی برخوردار است این استاندارد اهمیت فوق العاده ای دارد.

شرکت "نیامش" با توجه به اهمیت استاندارد های بین المللی توانسه است از آخرین ورژن های این استاندارد ها برخوردار شود و تحت ممیزی های شرکت "بی آر اس" توانسته است استاندارد ایرو ۱۳۴۸ و استاندارد ایرو ۲۰۱۶ و استاندارد



Management Systems Certification Body





Management Systems Certification Body



OMS0044230116



آقای دکتر حمید درخشانی کیست؟

آقای دکتر حمید درخشانی جراح جمجمه ، فک ، صورت و یک صنعتگر و مدیر نمونه است او پزشکی است که در دانشگاه تهران تحصیلات خود را آغاز نمود ودر بیمارستان پاریس و بیمارستان نیویورک به تخصص رسید . وی در سال ۱۳۵۹ در پی جنگ ایران و عراق به کشور بازگشت تا برای کشورش مفید باشد.

دکتر درخشانی کار حرف ای خود را در بیمارستان سوانحه سوختگی تهران شروع کرد وی با پشتکار و تلاش فراوان و خستگی ناپذیر توانست به مراکز مختلف جراحی پلاستیک و ترمیمی در اهواز ، کرمان ، شیرازو اصفهان جانی دوباره بدهد.

دکتر درخشانی در پی همت والا و توان ویژه ای که داشت، بیزودی وارد صنعت شد و توانست دو شرکت قارچ ملارد و شرکت توجه به شرکت تولید وسایل پزشکی سوپا را بنا نهاد. وی با توجه به کار سخت در این دو شرکت همچنان به کار "جراحی پلاستیک" ادامه داد.

آری او خودکفایی کشور را بصورت عملی و بندون شیعار پیشه خود قرار داده بود.

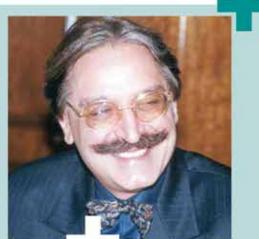
همیشه در وجود وی، تالاش و حرکت موج میزند هرچند که مشکلات و کوتاه نظری های افترادی در جامعه همیشه او را تهدید می کرد ولی با توان مضاعف برای کشور گام برمی داشت.

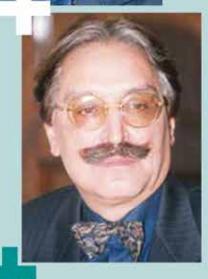
فشار های مختلف همیشه اورا احاطه می کرد اما هیچ وقت او از زیر تلاش برای کشورش شانه خالی نکرد.

شاید ساختن یک تندیس و یا تقدیر از او کمترین کاری باشد که مسئولین می توانند در برابر میردی که قامتیش بیرای کشورش برافراشیته شده است انجام دهند. کسی که توانسیته بیش از ششصد محصول تجهیزات پزشکی را در کشور تولید کند و پایه گزار واقعی تولید تجهیزات پزشکی برای کشورش باشد

امروز او همچنان بی صدا و بی ادعا برای کشورش تلاش می کند و قدمهای محکمی برای اشتغال جوانان کشورش برمی دارد است.

نوشته از: دکتر محمد جعفر حسینی شیرازی









آموزش

آموزش یکی از ارکان مهم کار تولید تجهیزات پزشکی می باشد . در یک کارخانه تولید تجهیزات پزشکی نیاز است همه افراد شاغل آموزش ببینند.

تخصص های مربوطه توسط کارشناسان خبره آموزش داده میشود در این زمان هرچقدر پرسنل شرکت تولیدی دقت بیشتری داشته باشند کار دقیق تر و بهتر انجام می پذیرد.

تک تک افراد شاغل در یک سازمان باید با جان و دل و توجه فوق العاده در جهت پیشرفت کاری شرکت شان گام بردارند توجه به نکات ارایه شده استادان می تواند یک تولید عالی را تضمین نماید.

مسئولیت مونتاژ ماشین آلات حتی تحت شرایط دشوار بر عهده مهندسین و تکنسینهای با تجربه ما می باشد در طول این مدت پرسنل شما با آموزش های اولیه در مورد چکونگی کارکرد دستگاه ها و نگهداری آنها آشنا می شوند. جلسات آموزش اولیه در محل شما برگزار خواهد شد.

مدیران تولید با تجربه و تکنسین های متخصص ما مسئولیت آموزش کادر شما را در محل کارخانه بر عهده خواهند داشت.

علاوه بر آموزش در محل، یک سری آموزش های تئوری برای مدیران تولید و سرپرست کارگران شما ارائه خواهد شد.

کل ایس آموزش ها و تعلیمات برای مدیران تولید و سرپرستان در جهت راه اندازی کارخانه تازه تاسیس می باشد.

همچنین آموزش در حین کار پرسنل شما در کارخانه ممکن خواهد بود. باید توجه داشت که بعلت رقابت گسترده، آموزش پرسنل شما در دیگر کارخانجات تولید تجهیزات پزشکی در حال کار تقریباً غیر ممکن می باشد.

به محض اتمام آموزش های لازم به پرسنل شما، کارخانه به صورت رسمی راه اندازی خواهد شد. و طبی یک مرحله کارخانه آماده به تولید و بهره برداری توسط یکی از مدیران نیامش تحویل و افتتاح می گردد.







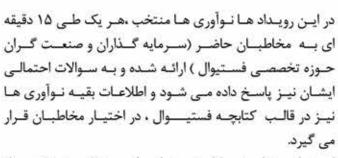












امید است این بازار ضمن کمک به تامین بخشی از نوآوری ها و فناوری های مورد نیاز صنایع کشور و توسعه رقابت پذیری آنهارشد تجاری سازی دستاورد های مخترعان ،نخبگان و کارآفرینان کشور را نیز موجب شود.



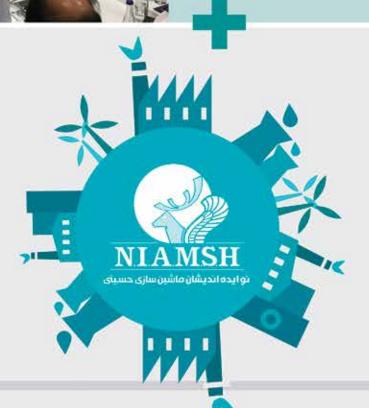




تعامل با هم

هفتاد هزار سال پیش اجداد ما موجوداتی عادی بودند. مهمترین چیزی که باید درباره انسانهای ماقبال تاریخ دانست این است که آنها بی اهمیت بودند. تاثیر آنها بر جهان بیشتر از شب تاب یا دارکوب نبود. اما در مقابل، امروز ما این سیاره را کنتارل میکنیم و پرسش این است که: چگونه از آنجا به اینجا رسیدیم؟ ما چگونه، به حاکمان کره زمین تبدیل شدیم؟















معمولا ما به دنبال تفاوتهای میان خودمان و سایر حیوانات در سطوح فردی هستیم. تفاوت اصلی میان انسانها و دیگر حیوانات در سطح فردی نیست، بلکه در سطح جمعی است. انسانها به این دلیل بر این سیاره حکمرانی می کنند که تنها موجوداتی هستند که می توانند به شکل انعطاف پذیر و در گروه های پر تعداد با هم تعامل کنند. البته، حیوانات دیگری هم هستند مشل حشرات اجتماعی، زنبورها، مورچهها که می توانند به شکل جمعی عمل کنند اما در این کار انعطاف زیادی ندارند. تشکیلات آنها بسیار چارچوب بندی شده است.









جهانی شدن

محیط آشفته و تغییر جهانی بقاء و ادامه حیات شرکت وموسسات کسب و کار را با چالش های جدی و مشکلات روز افزون مواجه ساخته است. انعطاف پذیری، سرعت عمل و بهسازی توانمندی ها، یادگیری فردی و سازمانی، زیرساخت های کسب و کار آینده را تشکیل خواهد داد. گسترش توان ارتباطی جهانی ضمن اینکه انحصار بودن اطلاعات را ازبین برده، امکان عظیم و بالقوه ای از شکوه حضور در بازار جهانی و فراملی را امکانپذیر ساخته است.











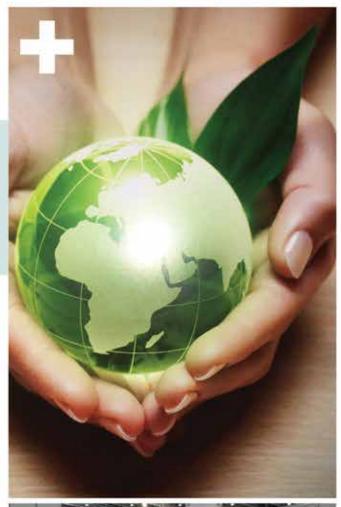




شرکت ها و سازمان ها به منظور ادامه فعالیت خود ضمن توجه به شناخت محیط پیرامون خویش باید دارای استراتژی های مشخصی از رقابت باشد و با تقویت مزیت داخلی و بهره گیری از فرصت های محیطی مراحل حیات و بقای شرکت ها در دست یابی بازارهای جهانی است.

شرکت های ایرانی بایستی با چالش در آوردن وضع موجود خود به انتقال مشتریان از سراسر جهان رفته و آنان را در در ایجاد فرآیند تجاری شریک سازند . ایجاد اعتماد و اقتدار درسایه نیروی انسانی فرهیخته ، دانش پذیر و خردمند و علاقه مند به پیشرفت و بهبود محیط کسب وکار می تواند به امر جهانی شدن کمک کند . ایرانی پر از این توانمندی و ضرورت تاریخی است. پس باور کنیم که می توانیم جهانی شویم.

"با نیامش جهانی شوید".











به نام آفریننده مهربان

می دانیم که نیمی از جمعیت هر کشوری خانیم ها هستند. می دانیم که در کشور بزرگ و هشتاد میلیونی ایران ، بانوان نقش بسیاری در عرصه های تولید و مدیریت ، خوش درخشیده و هم چنان پر توان در این راه می درخشند و نیک می دانیم که با بانوان تحصیل کرده ی دانشگاهی و دارای سرمایه در میان نیمی از جمعیت هر کشور بسیار یافت می شود. پس چرا خانم ها آن چنان که جایگاه و توانمندی خودشان باشد، در جامعه نصود پیدا نکرده و بسیاری از آنها پس از تحصیلات دانشگاهی به خانه داری یا کارهای بی رصق و کم بهره در جامعه دیده می شوند؟







راه انداختین چرخه ی تولید و به سود نشاندن آن بیا بهره گیری از دانش روز جهان از توانمندی های شرکت "تیامش" است که در جهت مشارکت خانم ها هم می باشد. ولی از ایین گنجایش و پتانسیل آن چنان که باید بهره گیری در جامعه کمرنگ بوده و جایگاه ویژه و در خور بانوان، در آن کمتر دیده می شود.

خانیم های نقش آفریس ، در میندان های کارو تبلاش و تولیند در اینران بسیار هوشیمندانه و کارگشیا و کارآفرینی مناسب دینده شده و دیده می شوند.

روی سخن ، به خانم ها و تحصیل کردگانی است که با سرمایه هایی وارد بازار کار و تولید شده و با چرخاندن چرخه ی تولید در راه گسترش کارو بازرگانی خود پیروز و موفق بوده و اشتغال و به کارگیری جوانان تازه کار خانم و آقا را درایان راه داشته اند. پس زنده باد مدیران پیروز اچه خانم و چه آقا!

خانم ها وبانوان گرامی ،آیا می دانید که نزدیک به هفتاد درصد تحهیزات پزشکی مصرفی در ایسران را تولید کنندگان خارجی ، تامین کننده هستند؟ و آیا این خود ، نوید افق دیده گسترده جهت تولید بیشتر و گسترش بازار رقابت را به مدیران کارآفزین خودی را نمی دهد؟

پس دست به کار شوید و به ما بپیوندید

به امید ایرانی سرفراز و پر تلاش در عرصه های کار و تولید بر گرفته از سخنرانی سرکار خانم هادی اسکویی







همراه با دوستداران استاندارد و کیفیت

مصاحبه اختصاصی زیر صحبت های صمیمی مردی است که برای صنایع مختلف و بخصوص شرکت های تجهیزات پزشکی نام آشنا می باشد او یک استاد، مشاور استاندارد و یک ارزیاب خبره استاندارد، بویبژه در زمینه کسب ایبزو ۱۳۴۸۵ است. سالها فعالیت و دقت مشال زدنی ایشان بر کسی پوشیده نیست. ضمن آرزوی بهتریس ها بر این تلاشگر و مشاور کارآزموده ایزو، به مصاحبه با ایشان می پردازیم.

خودتان را معرفی فرمایید و در زمینه فعالیتتان توضیح دهید؟ بــا ســـلام و احتــرام ، محمدرضــا خوشــگو کارشـــناس کامپیوتــر در رشته نرم افزار هستم

فعالیت خود را در زمینه مشاوره، استقرار و پیاده سازی انواع سیستم های مدیریتی از سال یکهنزارو سیصد و هشتاد شروع کردم و از سال یکهنزار و سیصد و هشتاد و چهار با موفقیت در دوره های آموزشی، بازرس و سرممیز این سیستم ها شدم.

از سال ۸۶ با توجه به گرایش صنعت پزشکی به سوی استاندارد سازی، من هم این مسیر را انتخاب کرده و تنا کنون بعنوان مدرس، مشاور و ارزیاب در آن فعالیت می کنم.

فعالیت در حوزه سلامت را چگونه می بینید؟

توجه سیستماتیک به سلامت چندی است که در این صنعت نمود پیدا کرده است. فعالان این حیطه از صنعت دریافته اند که برای بقا و رشد این صنعت نیاز به استاندارد سازی دارند.

از طرفی جامعه ایران طبق آمار سال یک هزار و سیصد و نبود و پنج رو به پیری می رود و این اتفاق که به نظرم ناشی از عدم اطمینان خانواده از آینده و خصوصا تانین سلامت فرزندان می باشد، نیاز به برنامه ریزی برای کنترل سلامت یک جامعه رو به پیری را بیش از پیش نشان می دهد.

علت موفقیت خودرا درچه می بینید؟

بنده البته بـا کمـک و همیـاری اطرافیـان در حـوزه پزشـکی فعالیت ده سـاله ای دارم و مـی تـوان تـداوم آنـرا بــه مــوارد زیــر وابســته دانست:

مطالعه استانداردهای به روز شده

ارتباط فنی نزدیک به قانون گذاران حیطه سلامت

صداقت با مديران اين صنعت و

اینکه خبود را همبواره بعنبوان کسبی که ماننید تولیبد کننیدگان، دغدغه سلامت جامعه دارد می دانم.

چـرا بیشـترین بـازده مالـی در جهـان در تولیـد تجهیـزات پزشـکی بوده است؟

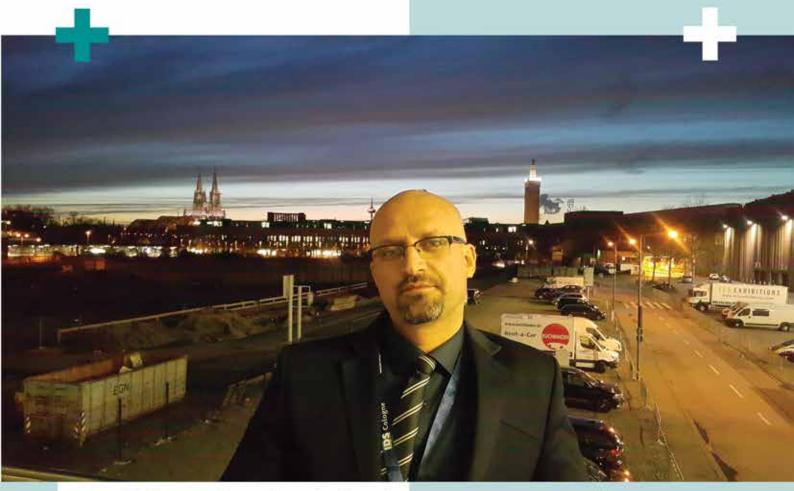
درکنـار رشـد تجهیـزات و صنایـع پزشـکی در جهـان، عوامـل بیماری زا نیــز بـا جهـش هـا و سـایر عوامـل تاثیــر گــذار ماننــد بهداشـت و تغذیـه و البتـه غریــزه بقـا، همچنــان تهدیــد کننــده ســلامتی جامعــه بشری هستند.

در همین راستا صاحبان صنایع پزشکی و حتی غیر پزشکی جهان با برنامه ریزی و های مناسب و دقیق، بخش اعظمی از سرمایه های خود را به سمت تامین سلامت و رفع این دغدغه هدایت کرده اند. این شرکت ها با توجه به سابقه فعالیت های تجاری خود و البته با تکنیک های جدید امکان سنجی، به این نتیجه رسیده اند که بازدهی سرمایه گذاری در این صنف با توجه به رشد جمعیت در جهان و نیاز های پزشکی وابسته به آن، به خوبی تضمین خواهد شد.









تابحال در زمینه تحقیقات و آثار چه فعالیت هایی داشته اید؟

بنده با توجه به نوع فعالیتی که دارم بیشتر در راستای

استاندارد سازی و ترجمه ویرایش های جدید استاندارد و البته

کاربردی کردن آنها برای فعالان این صنعت تحقیقاتی کرده ام

که برخی از آنها درقالب ترجمه استانداردها چاپ شده و یا در

حال چاپ هستند.

چـه توصیـه هایـی در جهـت پیشــرفت کشــور در حــوزه صنعــت سلامت دارید؟

کارفرمایــان ایــن حــوزه بهتــر اســت بــرای کار و بازدهــی بهتــر، از بهترین های این حوزه کمک بگیرند.

بسرای بهتریسن بسودن بایسد بسا بهتریسن هسا کار کنیسد اسستفاده از کارشناسسان کاربلسد نسه تنهسا مشسکلات را برطسرف میکنسد بلکسه همواره راهگشای سازمان ها به سمت تعالی است.

به شخصه در صنعت سلامت کمیود شدیدی در حوزه آزمایشگاه های تخصصی مربوط به مواد و محصولات احساس میکنم. این بدان معنی نیست که در ایران آزمایشگاه معتبر نداریم

اما به جرات میتوانم بگویم آزمایشگاه معتبر مورد تایید جوامع بین المللی که دارای گواهینلمه ISO۱۷۰۲۵ معتبر باشند یا نداریم با بسیار محدود است.

ایس نقیصه زمانی خودش را نشان می دهد که شما بعنوان تولید کننده، تصمیم داشته باشید محصول خود را صادر نمایند

امروزه اغلب کشور های مصرف کننده بدنبال واردات محصولات دارای تاییدیه ها، دارای تاییدیه ها، FDA و CE از همه معتبر تر می باشند.

با توجه به روابط ما با آمریکا، تاییدیه FDA عموما صادر نمی شود. اما شما برای اخذ نشان CE باید گزارش های مواد اولیه و یا محصولات خود را از آزمایشگاهی گرفته باشید که ISO۱۷۰۲۵ را از یک مرجع بین المللی اخذ کرده باشد که در ایران نداریم.

لذا مجبورید محصول خود را در ترکیه با هند یا سنگاپور تست نمایید که این کار هزینه های زیادی را به شیما تحمیل می کند

تصور من این است که سرمایه گذاری برای یک آزمایشگاه معتبر تخصصی در حیطه تجهیزات پزشکی برای پیشرفت کشور در این صنعت بشیار مفید فایده خواهد بود.

در پایان بخاطر این مصاحبه از شما ممنونم و امیدوارم همچنان در هدف والای خود که همانا سلامت جامعه ایران است همچون قبل پیروز باشید.



چــرا و چــه وقــت دانــش فنــی بــه کمــک می آید؟

دائش فنی ابزار حیاتی یک سازمان را تشکیل می دهد این ابزار شریان حرکت یک سازمان است معمولا دانش فنی در مواقع زیر به کمک سازمان ها می آید:

۱. شرکت در حالت رکود به سر می برد.

۲. شرکت نیاز به تولید محصول جدید دارد (طراحی ، سرمایه گذاری، بازاریایی)

۳. شرکت به علت نبودن دانش فنی ، فاقد محصولات با کیفیت است (سیستم مدیریت کیفیت + طرح کیفی محصول و تکنیکال فایل)

 ۴.قیمت تمام شده محصولات زیاد است (ارزش افزوده -تولید ناب و حانک)

۵ سرمایه ها و امکانات شرکت بدون استفاده مانده است (ارایه ی محصول رقابتی و اقتصادی)

۶. طراحی سازمان (تولید ، اداری، اتاق تمیز...) مناسب نمیباشد.

٧. تجهيزات توليد جهت فعاليت سازمان مناسب نميباشد.

۸ فین آوری صورد استفاده قدیمی و فاقید کارایی است (استاندارد ،خلاقیت ، فناوری جدید)

۹.نیسروی انسسانی موجسود فاقسد صلاحیست و مهسارت لازم
 مبیاشسند(توانمند سازی، نـوآوری ،بهـره وری، توسعه فـردی تفویض
 اختیار، تعیین شرایط احراز و مسئولیت ها ،آموزش...)

 ۱۰ نقـاط ضعـف ، قـوت ، تهدیدهـا ، فرصـت هـای مـان تعییــن نشده است (SWOT تعیین برنامه استراتژیک)



شرکت نیامش با سابقه مفید ارایه دانش فنی برای شرکت

هاى توليىد كننده تجهيزات پزشكى بعنوان منتخب بروكراكسيو











رویکرد جدید در داروخانه بیمارستانی

امروزه در حیس تاسیس بیمارستان های جدید یک داروخانه مدرن هم درنظر گرفته می شود که در واقع ایس داروخانه تمامی داروهای مورد نیاز برای بیمارهای بیمارستان را تامیس می کند.

بعضی از آنها دارای ظرفیت بالای تولید داروی استریل جهت تامین داروی مورد نیاز برای بیمارستان های دیگر هستند .

امکانات و تجهیزات مورد نیاز برای تولید محصول استریل:

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

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

نقشه و طراحی اتاق های تولید دارو در داروخانه بیمارستانی باید بر اساس استاندارد های بین المللی اجرا شوند.

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

- رعایت اصول بهداشتی در طراحی اتاق تعویض لباس

-سيستم تهويه مطبوع

- جابجایی نمونه ها و مواد

- نمونه برداری و کنترل کیفی و غیره ...

در حال حاضر شرکت نیامش در پروژه های بین المللی در زمینه های ایجاد کارخانه پزشکی بصورت صفر تا صد فعالیت میکند.



خدمات دارویی

شرکت نیامش با سابقه و تجربه طولانی و درخشان مهندسی، قادر به طراحی، تهیه، نصب و تعیین صلاحیت دستگاه ها برای تولید محصولات استریل در داروخانه های بیمارستانی از جمله:

-تصفیه و خالص سازی آب

- تولید و ذخیره آب دبلیو اف ای

- آماده سازی محلول های مختلف

- پر کردن مایع های تولید شده در کیسه یا بطری

- استریل کردن، برچسب زدن و بسته بندی دارو های تولید شده

- تهیه تجهیزات آزمایشگاهی و کنترل کیفی محصولات

- آموزش کارمندان در محل شما می باشد.











راهـکار نیامـش: عوامـل فـوق باعـث افزایـش قیمـت تمـام شـده محصول و از دست دادن بازارهای داخلی و خارجی است.

بسته نرم افزاری و سخت افزاری نیامش با استفاده از تکنولوژی و فین آوری روز ماشین آلات و دانش فنی (know how) محصولات و امکان طراحی و اجرای تسبهیلات و زیرساخت مورد نیاز جهت افزایش تولید بهره وری و جهانی شدن را فراهم میکند.

مـــدل رویکـــرد نویـــن بــه بازارهـــای نوظهور(بســـته نـــرم افزاری) نیامش

بازار هدف

جانمایی

برنامه ریزی (کلان ،تامبن مواد، توالی عملیات ،کنترل ، درخت محصول ، محصول)

مدیریت وبازاریابی (کیفیت محصولات ،تامین کنندگان، آزمایشگاه)

سیستم تکنولوژی (تولید ،تعمیر و نگهنداری ،مدیریت کیفیت، تحقیق و توسعه ، کنترل پروژه)

سیستم بازار (بازار یابی، بازار سنجی، بازار هندف، خدمات پس از فروش، رقبا ، قراردادها)

سیســتم منابــع انســانی (طراحــی مشــاغل، آمــوزش، ارزشــیابی عملکرد)

دانش فنی (به روز ، فن آوری ، HIGH TECH . TURNKEY)

رویکرد نوین به بازارهای نوظهور

افزایس بهره وری و سودآوری هدف شایسته تکاپوی سازمان های متعالی در جهان است.

در ایسن مسدل یسا نگسرش تغییسرات اساسسی در ابعادانسسانی، تکنولوژی و سیستمی ایسن رویکسرد صورد توجه فسرار گرفته و محورهای اصلسی آن مطسرح میشبود. رویکردهای خاص که در خدمت ایسن مسدل قسرار گرفته انند سیسستم های تولیسد به موقع و تولیسد نباب و انعطاف پذیبر، بهبود مستمر، تولیسد چابک و فین آوری و اطلاعات می باشد.

ایس مدل بصورت علمی وعملی در نیامش در قالب بانک اطلاعاتی مستقر در مدیریت دانش شرکت، جمع آوری و مستند شده است و برحسب نوع محصول و فرآیند تولید آن طراحی و تدوین می گردد.

- 1- افزایش دستمزد کارگران و تکنسین ها
 - ٢- حجم سرمايه راكددر انبارها
 - ۳- قطعات و مواد خریداری شده
- ۴- هزینه از دست دادن کیفیت (دوباره کاری ،چک کردن ،
 ضایعات ،شکایت ،کالای مرجوعی، گارانتی، گزارشات ، بازرسی)
 - ۵- کاهش نرخ تولید بعلت استفاده از نیروی انسانی
 - ۶- عدم تحویل به موقع محصول
 - ٧- توليد مازاد بعلت عدم برنامه ريزي
 - ۸- ضایعات (فرآیند،حمل ونقل)
- ۹- جریان تولید نامنظم (عدم استفاده از تسهیلات رباتیک،
 اتوماتیک) یک ایستگاه کاری توسط ایستگاه کاری قبلی تحت
 فشار قرار می گیرد.



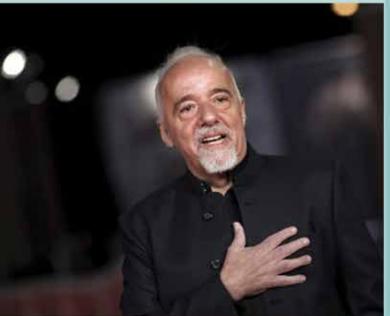




کوکاکولا در اولین سال کاری خود تنها بیست و پنج نوشابه فروخت! هرگز نباید تسلیم شد... البته که بعضی ها رو هر مثالی هم براش بیاری، بازم یه یهونه ای داره



محمد جعفر حسینی شیرازی: عرضه نوآوریهای جهشی ، ارایه مزیت رقابتی ، خلق ارزش پایدار در صنعت پزشکی یک استراتژی است که با شراکت با مشتریان انجام می شود .



پائولو کوئلیو یک روز به خودت می آیی که دیگر زمانی برای کارهایی که همیشه می خواستی انجام بدهی نداری، همین الان انجام بده



سیلوستر گاردنز استالونه قبل از آنکه فیلمنامه "راکی" را بفروشد یک بی خانمان بود و سگش را به قیمت پنجاه دلار فروخت.

یک هفته بعد فیلمنامه اش را فروخت و سگش را به قیمت ۳۰۰۰ دلار دوباره خرید. او فیلمنامه راکی را تنها در سه روز نوشت و بخاطر آن نامزد دریافت جایزه اسکار شد.

دو تا نکته بسیار ارزش مند ازش میشه برداشت کرد.

اول اینکه: دارایی های ما فقط مادی نیستند، هر موجود و انسانی که بهت عشق میده رو قدرشو بدون!!

دوم اینکــه: تنهــا تــو ســه روزم میشــه زندگیــت از ایــن رو به این رو بشه، به خودت بیا دیگه.





اولین کمپانی که "والت دیزنی" تاسیس کرد ورشکسته شد. او مدتی قبل از رسیدن به شهرت تا حدی دچار تنگدستی شده بود که قادر به پرداخت اجاره خانه اش نبود و برای زنده ماندن مجبور بود غذای سگ بخورد!

> وقتی به نظر می رسد همه چیز بر ضدشماست. یادتان باشد که هواپیما بر خلاف جهت باد از زمین بلند می شود. نه در جهت آن.





موتورولا

گرچه زمان ، محصولات ، مسردم و مشتریان تغییس میکنند اما آنچه تغییسر نخواهد کسرد تعهد به بناور هنای اصلی خودمان است.

درستی

احترام

ارتقاو توسعه

شــما بایــد قلــب و روح خــود را در انجــام وظیفــه خویش بــه کار گیرید. به روش علمی کار کنید و دقیق باشید.





ســـرمایه گــــذاری در صنعـــت ســــلامت و تجهیزات پزشکی

شــما هــم مــی توانیــد بــا ســرمایه گــنذاری مناســب ضمـــن کســب درآمد بالا از کارآفریتان باشید.

منا معتقدینم اگنر ینک سنزمایه گذار از همنه جوانب سنزمایه گذاری خود آگاه باشد می تواند موفق باشد.

همانطور که یک سرمایه گذاری غلط موجب تاببودی سرمایه خواهد شد.

شرکت نیامیش ، طراح ، سازنده کارخانجیات تولید تجهیزات پزشکی یکبیار مصرف آمیاده بهبره بیرداری و عرضه کننیده کلیه ماشین آلات و خدمیات در صنعیت تولید تجهیزات پزشکی می

کمپانی امروزی که بیانگر کیفیت بالا در صنعت پزشکی پیشرفته در کل جهان است با نام نیامش نامگذاری شده است.

از سـال ۱۳۶۲ محمد جعفر حسینی شیرازی کارآفرین برتر حوزه سـالامت ، بعنـوان مدیـر ایـن شـرکت، فعالیـت در زمینـه بوجـود آوردن کارخانجات تجهیزات پزشکی را برعهده دارد.

ساخت کارخانیه هنای آمیاده بهتره بیرداری در زمینیه هنای پزشکی، در دسیتور کار ایسن کمپانیی قبرار گرفتیه و کارخانیه هنای مهنم و بزرگی در لیست مشتریان این کمپانی قرار دارند.

شرکت نیامش به دلیسل کیفیست بالای دستگاههای تولیسدی خود و داشتن استاندارهای مختلف بین المللی و جوایز متعدد و ارائیه خدمات پس از فیروش اثیر گذار از یک شهرت جهانی در صنعت پزشکی برخوردار است.

خدمات ما پشتیبانی کامل از ابتدائی تریین مراحل پیروژه همیراه با تجزیه و تحلیل های لازم بیرای جزئیات پیروژه میباشد. پس از انتخاب طرح و تصمیم گیسری کلی، ساخت ماشین الات مربوط به تولید شروع و نقشه های ساختمانی مربوط به کارخانه ارائه مگددد

به محمض اینکه فعالیتهای ساختمان و مراحل تولید ماشین آلات به پایان رسید، مهندسین و متخصصیان ما شروع به نصب ماشین آلات و راه اندازی خطوط تولید خواهند نمود . خدمات پیس از فروش ایس شرکت درزمینیه فنی پزشمی و مسائل اقتصادی تنا سالها پیس از راه اندازی کارخانه بنا شیما خواهند

مسئولیت کامل پروژه شما به عهده شرکت نیامش می باشد. جهت ارتباط بیشتر با ایمیل زیر تماس حاصل فرمایید.

متشکرم info@niamsh.com www.medniamsh.com



ششمین نمایشگاه بین المللی فناوری و نوآوری از ۱۲لی ۵ خرداد ۹۶ در محل نمایشگاه های بین المللی تهران برگزار شد

نشست بين المللي شبكه رساني نوآوري

پنل تخصصی در حوزه تخصصی نوآوری و فناوری و با حضور صاحب نظران ایرانی و خارجی و با مشارکت موسسه AIT اتریش

فستيوال نوآوري صنعت تجهيزات پزشكي

دومین رویداد ۸۸ اختراع بصورت ارایه شفاهی و ده ها اختراع نیز

مورفريازالها يرن

در قالب نمایشگاه جانبی بــه سرمایه گذاران و صنایع مرتبط عرضه شد.

استار تاپ دمو

این رویداد با ارایه ۸ استار تـاپ منتخب در حوزه ارتباطات **ICT** و فناوری اطلاعات IT به عنــــوان سرمایـــه پذیران و بـــا حضور سرمایه گذاران تخصصی برگزار شد ارایه نوآوری آماده سرمایه گذاری در این پاویون بیش از ۴۰ اختراع منتخب این بازار به سرمایه گذاران و صنايع عرضه شد كليه اين اختراعات مورد ارزيابي قرار گرفته و خلاصه برنـــامه تجــــاری Pre-Business plan

آنها نيز آماده شده است.



فراخوان دريافت طرح ها و اختراعات دومين فستيوال

نوآوری های صنعت تجهيزات يزشكي

> بستری برای تجاری سازی فرصتی برای سرمایه گذاری



ریاست جمهوری معاونت علمی و فناوری



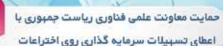


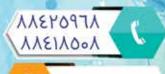




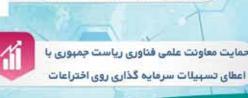








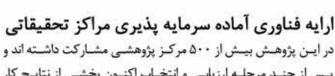










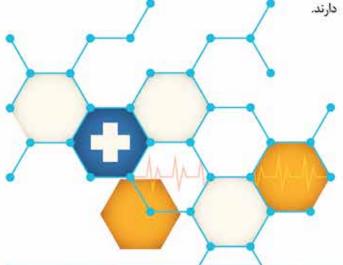


پس از چند مرحله ارزیابی و انتخاب اکنون بخشی از نتایج کار در قالب یک پاویون به عرضه ۱۵ فن آوری آماده سرمایه

گذاری به نمایش گذاشته شد.

نو آوردگاه اینوتکس

ایس رویداد با مدل gamify cation در قالب یک بازی جذاب دو حوزه نوآوری برای محیط زیست شهری برگزار شدنوآوردگاه ما تیم برگزیده ایده و کسب و کار خود را برای سرمایه گذاران ارایه کردند و امکان جذب سرمایه و ورود به شتاب دهنده کشور را







شیلی و تجهیزات پزشکی

شیلی، با نام رسمی جمهبوری شیلی کشوری است واقع در آمریکای جنوبی که پایتخت آن سانتیاگو است. شیلی در نقشهٔ آمریکای جنوبی به مانند یک نوار بلند و باریک میان کوههای رشته کوه آند در شرق و اقیانوس آرام در غرب کشیده شده است. اقیانوس آرام کل مرز غربی این کشور را تشکیل میدهد، و از شمال با پرو، از شمال شرق با بولیوی، از شرق با آرژانتین، و در پایین ترین نقطه جنوبی کشور با گذرگاه دریک هممرز و در پایین ترین نقطه جنوبی کشور با گذرگاه دریک همرز است. این کشور به همراه اکوادور تنها کشورهایی در آمریکای جنوبی هستند که با برزیل مرز مشترک ندارند. طول خط ساحلی این کشور با اقیانوس آرام ساحلی این کشور است.

بیابان آتاکاما با وسعت ۱۰۰۰ کیلومتر در بخش شمالی این کشور واقع شده است. این بیابان در واقع خشک ترین ناحیه بر روی زمین است که با توجه به خشک بودن آن دارای ارزش اقتصادی فراوان برای کشور شیلی است. این بیابان سرشار از فلزاتی معدنی همچون فلز مس، طلا و نقره است که در سال ۲۰۱۵ تنها ۵٬۷۷ میلیون تن مس از این بیابان استخراج و سپس





امروزه کشور شیلی با توجه به رشد و توسعه پایندار در شاخص هاینی همانند توسعه انسانی ، رقابتپذیبری در تجارت و اقتصاد ، آزادی اقتصادی و رشد درآمند سرانه یکنی از بنا ثبات ترین و امن ترین کشورها در آمرینکای لاتین به شمار می آیند. شیلی یکنی از اعضای سازمان ملیل ، اتحادیت کشورهای آمرینکای جنوبنی و اتحادیه کشورهای آمریکای لاتین و حوزه کارائیب است.

کشور شیلی با وجود دارا بودن هفده میلیون نفر جمعیت فاقد کارخانه تولید تجهیزات پزشکی است. این کشور با ۱۱۷۰ مرکز درمانی فعال دارای ۲۰۰ بیمارستان ۶۰ مرکز تخصصی و فوق تخصص ۱۱۵ کلینیک مراقبت های اولیه ۴۰۰ مرکز جراجی شهری و روستایی و ۴۰ مرکز بهداشت و روان می باشد.

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







طراحي

شرکت نیامش در طراحی تمامی پروژهای خود کیفیت و زیبایی و سهولت کاربری را سرلوحه خود قرار داده و همیشه در تالاش مستمر است تا زیبای را با آخرین تکنولوژی روز دنیا تلفیق نموده و سیستمی ارائه دهد که عالاوه بر استحکلام و کیفیت برای مبتدی ترین کاربر نیز کار با آن سهل و جذاب باشد.

شرکت نیامش برای سهولت و کاهش هزینه ها ابتدا اقدام به شبیه سازی و طراحی کامپیوتری پروژه های خود نموده و پس از ارزیابی های اقتصادی و علمی اقدام به ساخت می نماید.

لازم به ینادآوری منی باشند کنه تمامنی فرآینند شبیه سنازی، زیبر نظیر متخصصتان داخیل کشنور کنه تجربته و تکنولوژی لازم را دارنند انجنام منی گیبرد، لنذا محصول نهاینی کارخانیه هنای طراحتی شنده ما ، از کیفیت بالایی برخوردار می باشد.







خدمات طراحی شرکت در زمینه های زیر می باشد:

- طراحی انواع فرآیندهای تولید تجهیزات پزشکی
 - طراحی ماشین آلات و ادوات تولید
- طراحی و مدل سازی پروژهای ساختمانی و عمران
 - طراحی و مدل سازی پروژه های کلین روم
- طراحی خطوط تولید و کارخانه های تولید تجهیزات پزشکی
- طراجی پروژه های اقتصادی در زمینه تجهیزات پزشکی از صف تا صد

شرکت "نیامش" یک طراحی و برنامه ریزی کامل تولید شامل منابع تامین مواد اولیه ،متریال تولید ، بسته بندی و غیره آماده می کند. همچنین می تواند خدمات حمل و نقل را نیز شامل شدد.

متخصصیان ما دارای تجربه و دانش فنی بوده و برنامه ریازی دقیق تولید و جازء به جازء پروژه، موجب ایجاد سهولت در پیشبرد کلیه مراحل پروژه می گردد. ما برای اخذ مجوزهای لازم جهت پروژه مورد نظر، شما را یاری می کنیم.

شرکت "نیامش" همیشه در کنار شما است. بسرای هر نوع ساختمان تولید, یک چیدمان منحصر به فرد ارائه داده می شود. با نظارت و سرپرستی مداوم در مراحل مختلف ساخت بنای کارخانه، این اطمینان به شما داده می شود که این بنا مطابق با طرح داده شده و به طور دقیق در حال اجرا می باشد، تا زمانی که بالاخره کارخانه برای بازدید نهائی آماده



طرح کسب و کار ، آنالیز بازار

در ابتدای هر پروژه، آنچه که نقش مهم و اساسی را بازی می
کند آنالینز بازار است که بیانگر موقعیت واقعی و جایگاه اصلی
محصول مورد نظر شما برای تولید می باشد. اطلاعات مورد
نظر در این زمینه از قبیل فرصت های بازار ، قیمت فروش و
میزان تقاضا ، قابلیت بازار محصول مورد نظر شما را نشان می
دهد. "نیامش" تمامی این اطلاعات را برای شما جمع آوری
کرده و درانتها پس از ارزیابی نهایی ، در صورت مناسب بودن
طرح ، آن را به شما توصیه می نماید.

تعدادی از مشتریان ما از فرصت های متعددی جهت تامیس سرمایه توسط بانک های مختلف استفاده می کنند. برای یک چنین سازمانی، طرح کسب و کار مورد نیاز می باشد . "نیامش" با همکاری متخصصین کار آزموده چنین طرحی را با پیش بینی ۱۰ساله آماده می کند.







ماشــین آلات، راه انــدازی، خدمــات پــس از فروش

سه رکس اساسی در خرید ماشین آلات وجبود دارد ایس سه رکس عبارتند از انتخاب مناسب دستگاه های تولیدی با توجه یه استاندارد های منطقه ای تولید ، نصب و راه اندازی دقیق ماشین آلات و در نهایت خدمات پس از فروش مناسب

شرکت "نیامیش" با توجه به پیروژه های کلید در دست تولید و طراحی های منحصر بفیردی بیرای ماشین آلات دارد . ایس شیرکت ماشین آلات و قطعیات میورد نیازپیروژه را از نظیر محصولات تجهیزات پزشکی تامین نموده و یا بر حسب نیاژ، ماشین آلات جدید طراحی و تولید می نماید.

چیدمان قطعات تولید شده توسط متخصصین فنی ما انجام می شود. درهمین فاصله پرستل شما با چگونگی کار دستگاهها آشتا شده و مدیر طرح شرکت، آموزش های لازم را در محل کارخانه می دهد سپس کارخانه آماده بهره برداری، طی مرحله نهایی به شما تحویل داده می شود.

خدمات ما در سال های اولیه شروع پروژه شامل گارانتی در محل میی باشد. در شرایط اضطراری، ایسن شرکت هم به صورت فنی و هم اقتصادی شما و طرح شما را پشتیبانی می نمایند. بعلاوه شما می توانید از سرویس ویبژه ایسن شرکت (سرویس مدیریت کارخانه) استفاده نماییند؛ بطور مشال، متخصص ماشین آلات ما به مدت چند سال در کارخانه شما حضور فعال خواهد داشت.

ماشین آلات نیامش تحت عنوان" ساخت ایران" طراحی و ساخته می شوند. ما تامین قطعات یدکی برای تمام ماشین آلات فروخته شده خود را به مدت ده سال گارانتی می نماییم. همچنیین بموقع تکنسین و متخصصیین خود را جهت تعمیرماشین آلات و رفع هرگونه مشکل دیگر اعزام می کنیم.





سپس "نیامش" بر اساس اطلاعات اقتصادی بدست آمده، طبرح توجیهی اقتصادی را تهیه کرده و نقطه سر به سر و بازگشت سرمایه شما را محاسبه می نماید.

همکاری تزدیک ما با مراکبز بانکداری بیس المللی، تواناتی در یافت تسهیلات به صورت وام بانکی را برای اکثر طرح ها ی مشتریان ایجاد کرده است. غالبا شرایط متفاوتی در دریافت وام بنا مدت زمان های مختلف و وضعیت های متفاوتی وجود داشته و دریافت ایس تسهیلات مستلزم یک سری تشریفات اداری می باشد که شرکت "نیامش" همیشه بعنوان کارشناس طرح در کنار شما است. ما در مذاکرات با بانکها جهت رسیدن به بهترین شرایط در طرح تان شما را یاری می کنیم بنابرایس مطمئین باشید که در نهایت آنچه که از شرکت بنابرایس تحویل خواهید گرفت، یک طرح توجیه شده و منطقی با شرایط مناسب اقتصادی می باشد.









مدیریت ارتباط با مشتریان

امسروز در سسازمانها مدیریست ارتبساط بسا مشستری ، اهمیست استراتژیک داده شسده است . طسوری کسه مدیسران تمایلسی روز افزون بسه ارزیابی مجدد اثر بخشی روابط سسازمان هایشان بسا مشستریان پیسدا کسرده انسد ، بسه ویسژه آنسان کسه توسسعه و بهبسود مستمر تکنبو لسوژی اطلاعیات و ارتباطیلات و تجارت مبتنبی بسر وب، مدیریست ارتبساط بسا مشستری را بعنبوان مقوله ای پیشگام در مدیریست استراتژیک معرفی کسرده اسست . اگر قبول کنیسم کسه هدف مدیریست روابط بسا مشستری در حقیقت جلب مشستری و افزایسش نگهداری مشستریان راضی و وفادار بمنظور کسب سود افزایسش نگهداری مشستریان راضی و وفادار بمنظور کسب سود مشستری میتوانند بسا عش افزایسش درآمد و کاهش هزینه هسای خود شوند.

مفهوم CRM در حقیقت روی ۴ پارامتر اساسی تشکیل میشود که بکارگرفته میشود.

۱- استراتژی: نشأت گرفته از بیانیه ماموریت ، چشم انداز و
 اهداف سازمانی میباشد.

۲- فرآیندها: مدیریت تحول ، مهندسی مجدد فرآیندها ، بهبود
 آنها

۳-کارکنان : توسعه دانش ، مدیریت دانش، ساختارها ، افزایش توانمندی

۴- تکنولوژی: زیرساخت های نرم افزاری TI, TCI









- ایجاد مدیریت متمرکز و گرایش به تجاری شدن

استاندارد کردن شرکت ، طراحی ساختار گسترده برای فناوری اطلاعات و تسهیل به دسترسی به اطلاعات

-دسترسی به مشتریان کنونی و اطلاعات مربوط به تعاملات با آنها

-برخـورداری از عقیـده مشــترک در خصـوص برقــراری تمــاس بــا مشتری در تمام کانال های ارتباطی

ارایه خدمات مخصوص به مشتریان مختلف برمبنای درک فزاینده (از قابلیت سود آوری)

-استفاده از درک و بینش مشتری به منظور عرضه و فروش محصول

-توجه به محصولاتی که از حاشیه سود بالایی برخوردار است.

-شناسایی فرصت های فروش از طریق سرویس دادن به مشتری

-کاهش زمان برای رفع مشکلات خدمات رسانی

-بهبود ، اثربخشی و کاهش هزینه های مربوط به کانال های ارتباطی









مشاوره

گاهی اوقات شانس و فرصتهای ایده آل به خاطر نزدیکی بیش از اندازه به شخص غیر قابل تشخیص و درک 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 بخاطر 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

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 هیزم شکن ما تصمیم گرفت کارش را به نحو احسن انجام دهد، تا محبت صاحب کار خود را جلب کن.

رئیس جدید به او یک تبر داد و محل کارش را نشان داد. روز اول هیزم شکن ۱۸ درخت را قطع کرد. رئیسش به او تبریک گفت و از او خواست به همین روش به کار خود ادامه دهد.

تاجر بسیار هیجان زده بود تا ببیند روز بعد هیزم شکن چند درخت قطع می کند. اما روز بعد او توانست فقط ۱۵ درخت را بیندازد. روز بعد هیزم شکن تالاش خود را بیشتر کرد. ولی فقط ۱۰ درخت قطع کرد. هر روز با همه تلاشی که می کرد تعداد کمتر درخت می توانست قطع کند.

هیزم شکن با خود فکر کرد من باید قدرت خود را از دست داده باشم. بنابرایس پیسش رئیسس خود رفت و از او معدرت

خواهیی کرد. و گفت نمیی دانیم چه اتفاقی افتیاده است که هر روز توانایی من در قطع درختان کمتر می شود.

تاجر در جواب پاسخ داد: « آخرین باری که تبر خود را تیز کردی کی بود؟

هیزم شکن پاسخ داد: تیز کردن؟ من وقتی برای تیز کردن تبر نداشتم چون خیلی مشغول بودم در این لحظه هیزم شکن به فکر فرو رفت و در کمال شرمندگی به اشتباه خود پی برد.

آیــا شــما هــم تبــر زندگــی خــود را تیــز مــی کنیـــد؟ آیــا اطلاعــات خود را به روز می کنید؟

آیـا زمانـی را بـرای اندیشـیدن و بررسـی آنچـه انجـام داده ایـد مـی گذار بد؟

> آیا نتایج کارهای خود را تجزیه و تحلیل می کنید؟ آیا بدنبال راهی موثرتر برای مشکلات فعلی هستید؟





- تجربه مدرسه ای است که دانش آموزان خود را با بهایی
 گران بار می آورد -- بنجامین فرانکلین
- سسه راه بسرای رسسیدن بسه شسناخت وجسود دارد: نخسست، اندیشیدن که بهتریس راه است. دومی تقلیمه که آسانترین است و سومی تجربه که تلخ ترین است — کنفوسیوس
- انسان ها به نسبت ظرفیتی که برای کسب تجربه دارند عاقبل اند نه به نسبت تجاربی که اندوخته اند - جرج برنارد شاو
- تجربه دیگران به علم ما میافزایند اما نه به خرد ما. آن
 را باید گرانتر بخریم. -- هوسی بالو
- زندگی گره ای نیست که در جست و جنوی گشودن آن باشیم، [بلکه] حقیقتی است که باید آن را تجربه کرد.--سورن کی پر کگارد
- گذر سالها چیزهایی به ما می آموزد که روزها از آن بی اطلاعند. رالف والدو امرسون
- تجربه به من نشان داده که یکی از تفاوتهای موجود بین افسراد کامیاب و دیگر مسردم دنیا این است که آنها به آسودگی، رویاهای بزرگتری برای خود در نظر میگیرند --- جک کانفیلد
- به دنبال دوستانی باشید که دارای همان تجربهای هستند که شما برای رسیدن به هدفتان به آن نیاز دارید - جک کافیلد
- شخص عاقبل و هوشیار از تجربیات دیگران استفاده می کنید,
 و شخص مغرور می خواهید همیه چینز را خودش تجربیه کنید —
 لرد اوینبین
- خوشبختانه کشور ما فراوان از انواع فرصتهای سرمایه گذاری است منتها باید بصیرت لازم را داشت تا از تمامی و یا بخشی از این فرصتها استفاده نمود.











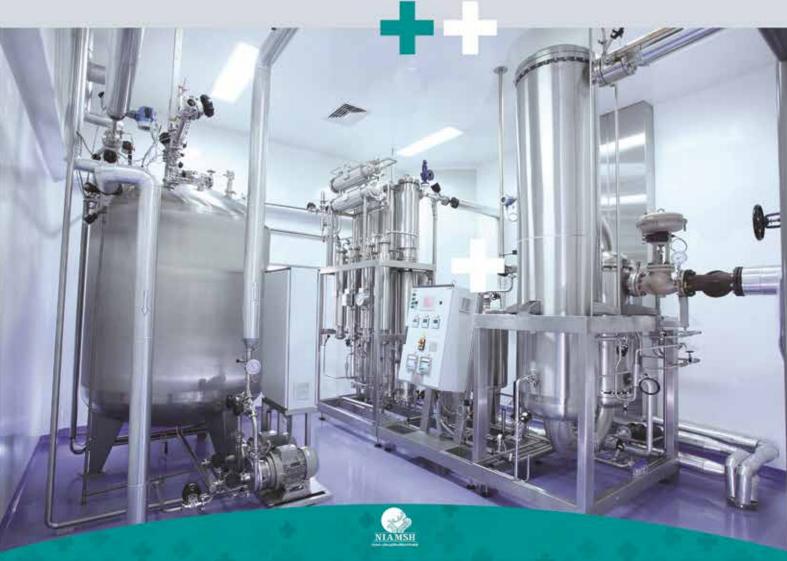




شرکت نیامش با کارشناسان با تجربه خود تمامی فراز نشیب های موجود را پشت سرگذاشته و در امر شناسایی فرصتهای سرمایه گذاری ممکن و ایده آل در کشور و سایر کشورها بخصوص کشورهای همسایه سعی و تبلاش بسیار نموده و آماده ارائه تجربیات خود به سرمایه گذاران داخلی و خارجی می باشد.

عمده خدمات مشاوره شرکت "نیامش" به شرح زیر می باشد:

- ارائه ایده های ناب برای سرمایه گذاران
- اجرای پروژهای تجهیزات پزشکی از صفر تا صد
- ارائــه خدمــات پشــتیبانی و پــس از فــروش بــرای تمامــی سیستمهایی که توسط این شرکت راه اندازی شده اند
- ارائه مشاوره برای ارزیابی و برآورد قیمت و هزینه برای خرید و فروش ماشین آلات تجهیزات پزشکی در سطوح داخل کشوری و عمدتا بین المللی
- شرکت نیامیش با آنالیزی دقیق از بازار کار، موفقیت تولیدات شما را به صورت واقع بینانه ارزیابی کند.
- بر اساس اطلاعات بازار، طرح توجیهی مربوط به پروژه شما محاسبه می شود و بهترین راههای ممکن برای سرمایه گذاری مورد ارزیابی قرار می گیرد.



مصاحبه با دوستداران "نیامش":

گفتگو با جناب آقای مهندس جوانشیر از پیشکسوتان تولید تجهیزات پزشکی در ایران

شرکت ساخت وسایل پزشکی ایران «سوپا» جزو اولین تولید کننده لوازم یکبار مصرف پزشکی در ایران می باشد. این شرکت با هدف برآوردن نیاز هموطنان عزیز به وسایل و تجهیزات پزشکی و بی نیازی کشور از ورود این قبیل وسایل تاسیس شد.

کار احداث کارخانجات سوپا در نوروز ۱۳۶۶ آغاز گردید. عملیات ساختمانی، نصب و راه اندازی کلیه ماشین آلات مورد نیاز، طی مدت ۲۲ ماه پایان پذیرفت و این مجموعه در ۲۲ بهمن ماه سال ۱۳۶۷ افتتاح گردید.

کارخانجات سوپا کار خود را با تولید ۱۳ قلم کالای یکبار مصرف پزشکی آغاز کرد و با برخورداری از فن آوری پیشرفته، عرضه تولیداتی با کیفیت مطلوب و برابری با استانداردهای جهانی، در زمانی کوتاه توانست کاپ بین المللی مدیریت کیفیت تولید سوئیس و کاپ استاندارد ایران را به دست آورد.

چگونه توانستید اقتصاد مقاومتی را در شرکت "سویا" پیاده کنید؟

ما دستگاه هایی که از کشور آلمان را که وارد کرده بودیم، توسط کارشناسان زبده از جمله آقای مهندس "حسینی شیرازی" مشابه سازی کردیم و توانستیم خطوط گوناگون و مشابه برای محصولات گوناگون در ایران به وجود آوریم، شرکت "سوپا" به مفهوم واقعی نقش یک دانشگاه را برای افرادی که مایل بودن در تولید و تجارت و تولید تجهیزات پزشکی وارد شوند بازی نمود.

علاقه به خود کفایی کشور و عرق ملی و وطن پرستی و میهن دوستی سبب شد که بتوانیم چرخ های اقتصاد تجهیزات پزشکی در ایران را حرکت در آوریم.

من فکر میکنم هرکسی به نام یک پرسنل در یک شرکت تولید تجهیزات پزشکی کاری کند باید خود را به عنوان یک بازرس بداند و بکار خود، بازرسی و نظارت داشته باشد تا تولیدات آن کارخانه با استاندارد بالا به بازار برسد.

وقتی در کشور آلمان تحصیل می کردم، یاد گرفتم که هرکس باید بازرس خود باشد.



همچنین، سوپا در آبان ماه سال ۱۳۷۵ موفق به دریافت گواهینامه استاندارد بین المللی ۱۵۰۹ ۱۶۵ گردید.

اکنون سوپا سربلند و مفتخر است که با تولید بیس از ۵۰۰ محصول تولید شده از بیش از ۷۳۰۰ قطعه، ارائه سرویس خدمات پس از فروش در سرتاسر کشور و عرضه تولیدات با قیمتی یکسان در دورترین نقاط ایران، بالاترین میزان صرفه جویی ارزی در کارهای مشابه را از آن خود کرده است و نام آورترین کارخانجات ساخت وسایل پزشکی در خاورمیانه محسوب می شود.

مدیرعامل شرکت "سوپا" آقای مهندس جوانشیر با کول بار تجربه بیست ساله بعنوان مدیر عامل شرکت سوپا در گفتگویی صمیمی با نیامش از شرکت ساخت وسایل پزشکی سویا میگویید.

یک نکته در تولیدات آلمان وجود دارد و ان این است که برای مثال: در آن زمان که در آلمان تحصیل می کردم سپرهای ماشین و اتومبیل های "فولکس واگن " آهن رنگ شده بود ولی اتومبیل های صادراتی آنها فلزاتی بود که با آب کاری کرم تزیین شده بود.

این موضوع این نکته را برایم روشن کرد که باید کالای صادراتی، از کیفیت برتری برخوردار باشد.

در سالهای طولانی، سخت کوشی من و دکتر درخشانی سبب آن شد که نه تنها در جهت خودکفایی تولید داخلی گام برداریم بلکه برای کشور خود سودمند باشیم.





نقش تحقیقات وپژوهش را در "سوپا" چگونه ارزیابی می کنید؟

در دانشگاه سوپا ، هرروز می توان یک کتاب نوشت ، مادر شرکت سوپا ،مجلاتی برای "پیام سوپا" منتشر می کردیم تا بتوانیم تجربیات و پختگی های سوپا را منتقل کنیم . آقای دکتر درخشانی کتاب های گوناگونی تألیف نموده است که می توان به کتاب "گره های اجرایی " اشاره داشت.

یادم هست که یک روز ، شکایتی از یک خانم دکتر از شهر زاهدان داشتم او از شکستن یک سوزن در عصل جراحی شکایت داشت ، وقتی بررسی نمودیم ، دیدیم که او اشتباها از این سوزن در جراحی، بکار گیری کرده است این نکته به ما آموخت که باید همیشه جنبه ی آموزش را در دیدگاه خود داشته باشیم .پس کتابیی به نام داشته باشیم .پس کتابی به نام روش معمولات پزشکی و کاربرد آنها "را تألیف نمودم تا روش به کار گیری درست تجهیزات پزشکی را آموزش دهم.

"سوپا" پیس از این،در تلاش بود که شرکت های دیگر را به سوی تجهیزات پزشکی بکشاند و توانست، تا همگان بتوانند از سود این صنعت بهره مند شوند.

چـه پیشــنهادی بـرای متولیــان ایــن صنعــت دارید؟

با توجه به صنعت تجهیزات پزشکی و بازگشت سرمایه در این صنعت که جایگاه بسیار خوبی در ایران و جهان دارد، بهتر است بخش دولتی برای ایجاد رقابت بهتر در میان تولید کنندگان قیمت گذاری کالاها را آزاد نموده تا هیچ محدودیتی برای تولید کننده و ارتقاء کیفیت محصول نباشد تا بتوانیم با تداوم کیفیت مواجه شویم.











نمایشگاه ایران هلث

نمایشگاه بیسن المللی تجهیسزات پزشکی، دندانپزشکی، ازمایشگاهی، دارویی و خدمات سلامت ایسران هلث با هجده سال سابقه، به عنوان دومیس رخداد بزرگ در حوزه تجهیزات پزشکی، دندانپزشکی، آزمایشگاهی، دارویی و خدمات سلامت در منطقه است که بصورت سالانه در حوزه سلامت و با مجوز سازمان توسعه تجارت ایسران و همکاری شرکت سهامی نمایشگاه های بیس المللی جمهوری اسلامی ایسران و وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی، اردیبهشت ماه هسر سال در محل دائمی نمایشگاه های بیس المللی تهران برگزار می گردد و سالانه بیش از بیست هزار نفر از ایس نمایشگاه بازدید به عمل می آورند.

نمایشگاه بین المللی ایران هلث، فرصتی را فراهیم می آورد تا فعالان این حوزه بتوانند ارتباط بهتری با مدیران بیمارستان ها و مراکز درمانی در سطح کشوربرقرار کنند. همچنین شرکت در نشست های تجاری و کنفرانس ها و برنامیه های جانبی، می تواند عبلاوه بر ارتقاء سطح دانش و آگاهی تولیدکنندگان و پژوهشگران، بستر مناسبی جهت آشنایی، تعامیل و توسعه شرکت ها فراهیم آورد. به نمایش گذاشتن توانمندی های صنعت سلامت ایران، رونمایی از فناوری های روز دنیا، ارتقای توریسیم درمانی، حمایت از تولیدکنندگان و کارآفرینان نخبه و ارتباط با مراکیز درمانی و آموزشی، از جملیه اهداف مدنظیر جهت برگزاری نمایشگاه است.





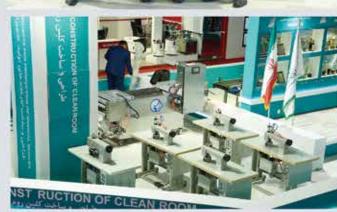


NIMASH CO.

شـرکت نیامـش بـا حضـور موفـق خـود در ایـن نمایشـگاه توانسـت فرصتی را برای ارتباط بهتر مشتریان ایجاد کند.

برقرای ارتباط مستقیم با مشتریان و شناخت نیازهای آنان، ارتباط با مسولین ، تعامل با شرکتها و مراکز طرف قرارداد نیامش، امکان تعامل و مشورت با صاحبنظران و متخصصان ، در نظر گرفتن تقاضای بازار و سمت و سوی رشد صنعت پزشکی و ... از اهداف حضور شرکت نیامش در بیستمین نمایشگاه ایران هلث بود.











هواساز هایژنیک

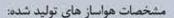
هواساز هایژنیک به عنوان یکی از مهم ترین سیستم های تولید هوای پاک در صنعت تهویه شناخته شده است .

ایس هواساز ها دارای فرآیند فیلتراسیون دقیق و مرتبی میباشند به گونه ای که هوایی که وارد هواساز میگردد به صورت کاملا پاک ویا درجه خلوص ۹۹٬۹۹ اوارد مجموعه مورد نظر میشود.

هواساز های بیمارستانی نمونه ای از این هستند. هواساز هایژنیک به گونه ای طراحی شده است که هنوای بینرون پس از وارد شدن به هواساز ازطریق دمپر به سنمت پیش فیلتر های آلومینیومی هدایت میشود این فیلتر ها به صورت کاملا یکنواخت با سطح مشخصی که طراحی میگردد ذرات درشت وسنگین هنوا را جنب میکنند وتا حدودی هنوا تصفیه می نمایند.

هوا در ادامه مسیر وارد بگ فیلتر یا پد فیلتر میشود وبه دلیل اینکه این نوع فیلتر ها دارای عمق مشخص و قابل توجهی میباشند باعث به دام اندازی ذرات ریز تری میشنود. پس از این مرحله هوا وارد فن دستگاه میبشود وفشار لازم برای حرکت هوا در مجموع کانالها تامین میشود. در ادامه هوا وارد فیلتر های هها ویا اولها میشود این فیلتر اصطلاحا به فیلترهای high efficiency (راندمان بالا) شناخته میشوند. در این مرحله درجه خلوص هوا به ۹۹٬۹۹ میرسد.

لازم به ذکر است که جهت سرمایش ویا گرمایش هوای تمیز تولید شده در این هواساز ها باید از کویل آب گرم ویا کویل آب گرم استفاده نمود.



- بدنه دوجداره با عایق حرارتی وبرودتی
- جنس بدنه از ورق گالوانیزه با رنگ الکترواستاتیک با استفاده از ورق استنلس استیل در صورت سفارش مشتری
 - رعایت کلیه استاندارهای ساخت DIN
 - استفاده از کویل سرمایش آب سرد و گرمایشی آب گرم
 - هوابندی کامل هواساز جهت عدم ارتباط با محیط بیرون
 - استفاده از دریچه بازدید با هوابندی ودرز بندی کامل
 - استفاده از مجموعه تامین هوای تمیز
 - شاسى از پروفيل آلومينيوم مستحكم اكسترود شده

ایس هواساز ها در کارخانه های تولید تجهیزات پزشکی و محیط های کنترل شده مورد استفاده دارد.

شرکت نیامش هواساز هایی از پانصد متبر مکعب در ساعت الی پنجاه هزار متر مکعب در ساعت تولید می کند.

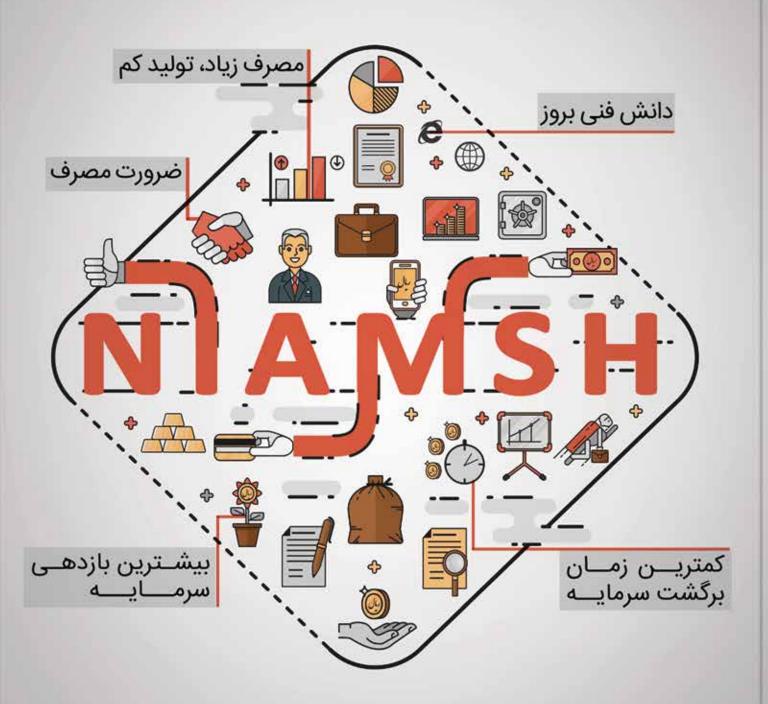








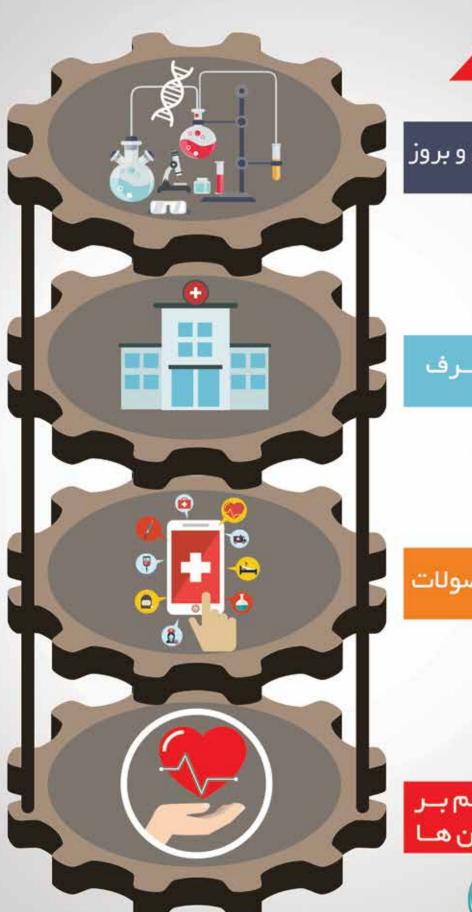




اهمیت سرمایه گذاری در صنعت پزشکی

www.niamsh.com info@niamsh.com

بازار تجهیزات پزشکی نسبت به بازارهای سرمایه گزاری دیگر



تکنولوژی خاص و بروز

بازار پر مصرف

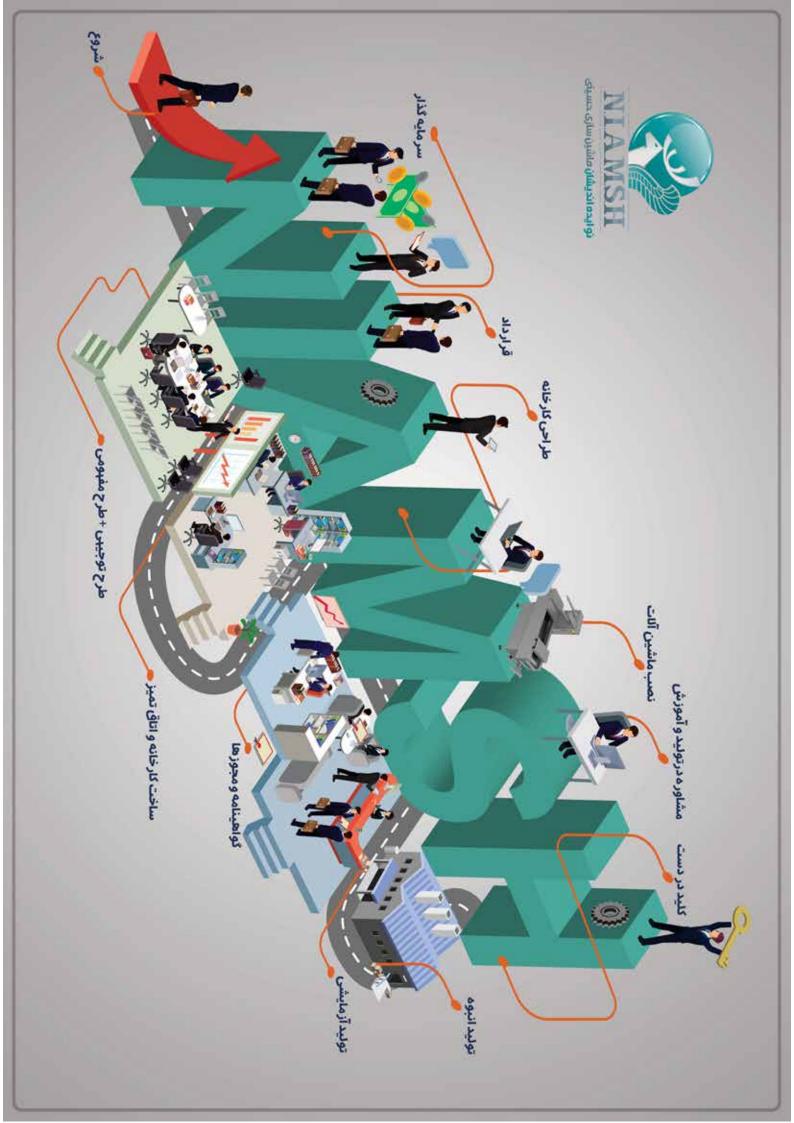
تنوع زياد محصولات

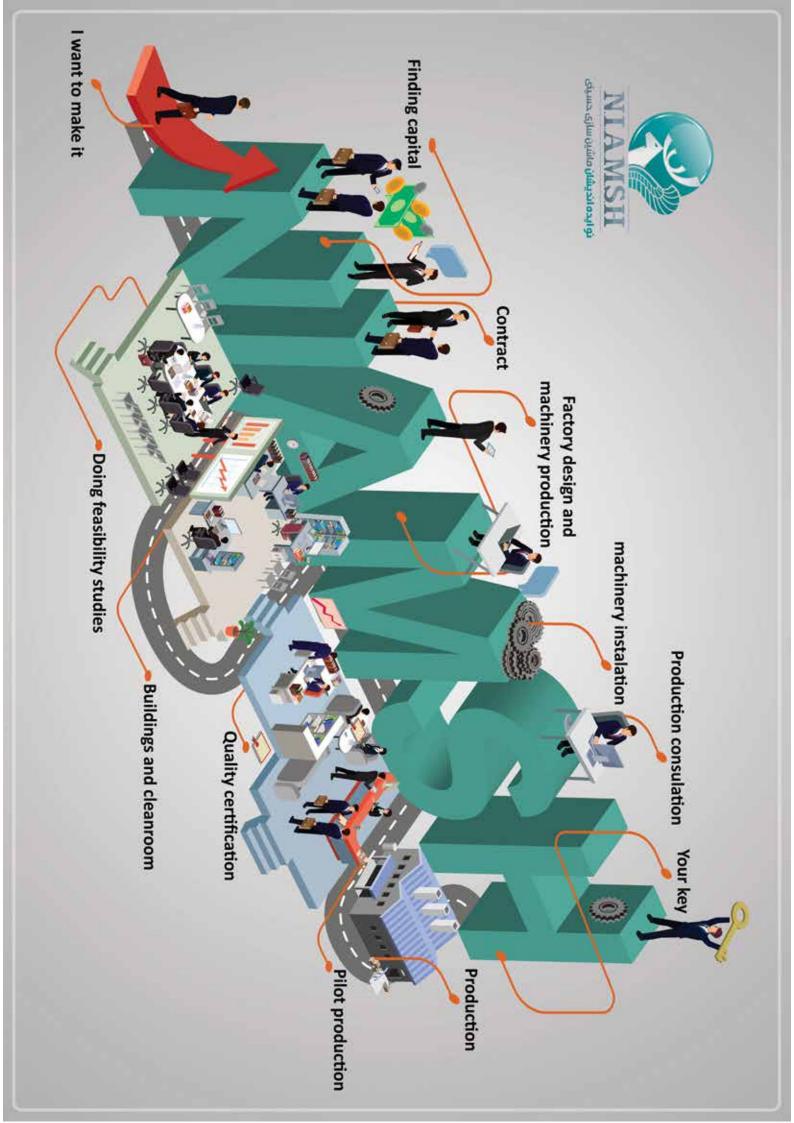
تاثیر مستقیم ہر سلامت انســان هـ



ئو ایده اندیشان ماشین سازی حسیتی

کالای شما بعد از ساخت کارخانه شما تجربه های فروش و باز اریابی تجربه در اجرای بیش از یکصد پروژه که سرویس و نگهداری آسان و مطمئن طرح ها و ایده های نو مطابق نیاز باز ار توليده انخيشان ماشين سازى حسينى سابقه موثر و مفید در جهت ار ایه امزیت های کار با نیامش ۱۱۱۰ تخصص در ساخت کارخانه از صفر تا صد آشنايي با شبكه توليد ، توريع ومصرف عرضه ماشين آكات وخدمات استاندارد دریافت استاندار دهای جهانی اجراى پـــروژه تا فـــروش و باز اريـــابي مشاور و همر اه شمــــا در انجــام از ،





- 61. Pars Syring
- 62. JAHAN SYRING CO
- 63. Mabna Syring
- 64. EKRAM IRAN MEDICAL DEVICES CO.
- 65. Polymer bio test
- 66. Mehrteb Mako
- 67. HELAL IRAN MEDICAL DEVICE
- 68. Sabz SHomal Co
- 69. Harir Novin Sepahan
- 70. Marine Co
- 71. Kampooreh Co
- 72. KHorak Afarin
- 73. Pishram Syatem Eng
- 74. Homa Teb Iranian
- 75. Abzarsazan Darmangar
- 76. ElhamTeb Co
- 77. Aateb-Novin
- 78. Heart Med
- 79. Sarmad Darman
- 80. Iran Hosco
- 81. NPT Medical
- 82. DPT CO
- 83. Eldad Mehr Pars
- 84. Avan Te
- 85. Pezeshk Yaran Co
- 86. NRK Co
- 87. Medical Industrial Co
- 88. Sarmad Darman
- 89. Iran Hosco
- 90. Mehrteb Mako
- 91. Bartar Co
- 92. Kamran Teb Co
- 93. Oroum S
- 94. Hayan Teb
- 95. Nasg Teb
- 96. Keyhan Co
- 97. DPT CO
- 98. Soopa
- 99. Darou Plastic
- 100. Mina Sorang
- 101. Kian Teb Caspian

- 102. Keyhan Teb
- 103. Pexeshk Yaran Salamat
- 104. Arak Kat Got
- 105. Zarif Polymer Sepahan
- 106. Pars Sorang Shiraz
- 107. Semnan Surgical Equipment
- 108. Saria Mehr
- 109. Dairak Medical Industries
- 110. Teb va Polymer
- 111. Matin Teb
- 112. Multivac
- 113. Tiromat
- 114. Colimatic
- 115. Ulman
- 116. Form Hessian
- 117. Veropack Blister
- 118. Robert Ilig
- 119. Minipack Alupack
- 120. Belca Union
- 121. Elton pack
- 122. Henkovac
- 123. Hoonga
- 124. Erca-formseal Akb
- 125. Arvin Darou Gilan
- 126. Farzanegan Kish
- 127. Middle East Kimia Salamat Co



A List of Companies To Whom Services Are Provided

- 1. Darou Plastic Pars
- 2. Soopa Medical Equipment
- 3. MEM: Iran's Medical Equipment Management
- 4. Last Teb Co
- 5. Teb Gostar Sadra
- 6. Avan Teb
- 7. Radis Teb Co
- 8. Novin Poya
- 9. Tajhiz Teb Fanavaran
- 10. Mem Co
- 11. Tehran Sina
- 12. Abzar Jarah Semnan
- 13. Emdad Pakhsh Zanjan
- 14. Delma Gb Ltd
- 15. Rangin Teb Medical Devices
- 16. Saria Mehr Co
- 17. Dairak Sanat Darman
- 18. Ava Pezeshk Co
- 19. ElhamTeb Co
- 20. Aateb-Novin
- 21. Heart Med
- 22. Sarmad Darman
- 23. Iran Hosco
- 24. NPT Medical
- 25. DPT CO
- 26. Eldad Mehr Pars
- 27. Avan Te
- 28. Pezeshk Yaran Co
- 29. NRK Co
- 30. Medical Industrial Co
- 31. Matin Teb Pak
- 32. Poosha Teb Kerman Co
- 33. Toos Negah Co
- 34. Sane Teb Co
- 35. medipolco.com
- 36. Elham Teb Co
- 37. Aateb-Novin
- 38. Mehrteb Mad
- 39. Artin Medical

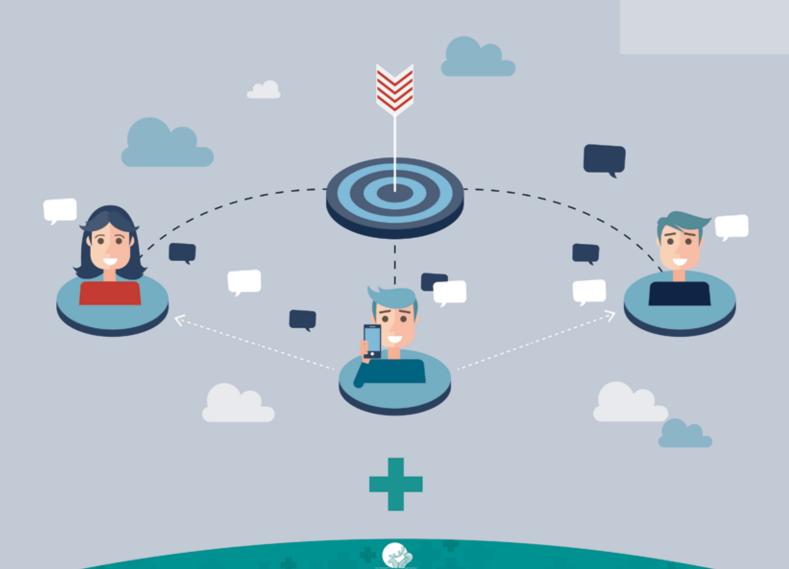
- 40. NPT Medical
- 41. industry group medical coverage mani
- 42. Tebposh Gostar Sahand
- 43. Kampooreh Co
- 44. KHorak Afarin
- 45. Pishram Syatem Eng
- 46. Homa Teb Iranian
- 47. Abzarsazan Darmangar
- 48. ElhamTeb Co
- 49. Aateb-Novin
- 50. Heart Med
- 51. Sarmad Darman
- 52. Iran Hosco
- 53. NPT Medical
- 54. DPT CO
- 55. Eldad Mehr Pars
- 56. Avan Te
- 57. Pezeshk Yaran Co
- 58. Arak Syring Co
- 59. Iran Medical
- 60. SHafa Syring Co





Membership in the Assemblies:

- 1) Member of Medical Equipment Manufacturers Association
- 2) Member of the Association of Medical Equipment Experts
- 3) Member of the Investment Advisory Firm Association
- 4) Member of the Iran's Industrial Managers Association
- 5) Member of the Union of the Exporters of Medical Equipment
- 6) Member of Iranian and Foreign Joint Investments Association
- 7) Member of the Management Association of Iran
- 8) Member of Iran's Chamber of Commerce
- 9) Member of the German-Iranian Chamber of Commerce





Investment in healthcare industry and medical devices

With reasonable investment and high returns you can be a successful entrepreneur.

We believe that if an investor is aware of all aspects of the investment, success is certain.

Just as a wrong investment leads the capital to ruins.

No Ideh Andishan Mashin Sazi Hosseini, designer and manufacturer of ready for operation plants for production of disposable medical devices and supplier of all equipment and services in medical industry. The present company, which represents high quality in advanced medical industry in the whole world, is known under the name NIAMSH.

Since 1983, Mohammadjafar Hosseinishirazi, the top entrepreneur in healthcare industry, as the director of this company, has been developing medical devices' factories.

Establishing ready for operation plants in the medical fields has been in the agenda of the company and many important and major manufacturers are on the list of company's clients.

NIAMSH company, due to the high quality of its machinery, a variety of international standards and numerous awards, and offering effective after-sales services, enjoys a global reputation in the medical industry.

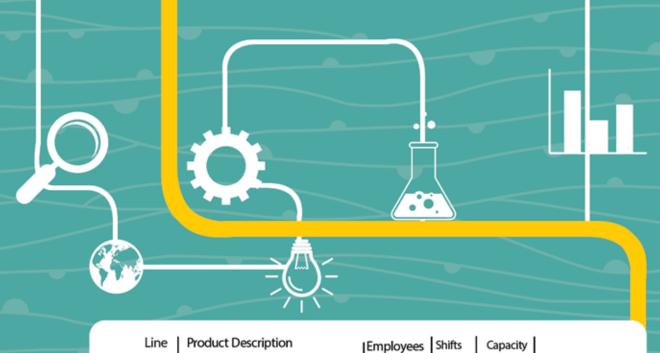
Our services include full support from the earliest stages of the project, with the necessary analysis of project details. After project selection and the overall decision-making, manufacturing of the production machinery is started and construction drawings for the plant are presented.

As soon as building activities and the manufacturing of the machinery is completed, our engineers and experts start the installation and setting up of the machines and production lines. The company's after-sales services in dealing with technical, medical, and economic issues will be with you for many years after commissioning of the plant.

The full implementation of your project is done by NIAMSH company.







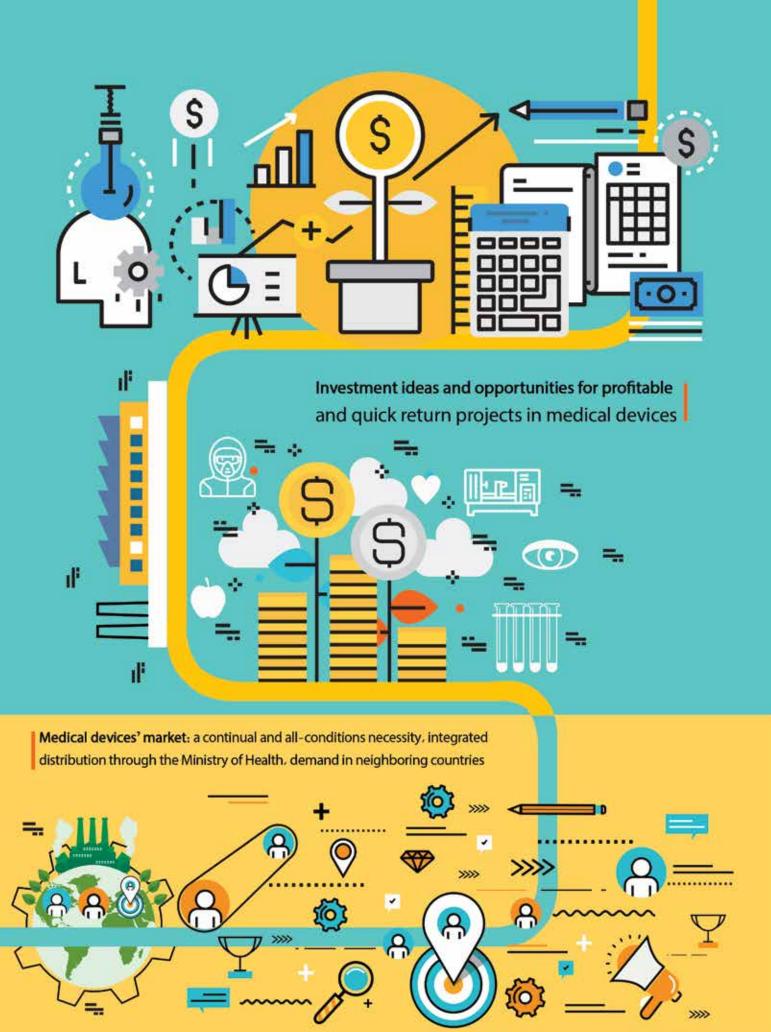
Line	Product Description	Employees per Shift	Shifts per Day	Capacity per Year	
1	Chromic and Plain Catgut Production and Assembly, Packaging, and Sterilization Line for Surgical Sutures	20	1	4000000	
2	I.V. Solution Bags Production Line	20	3	4000000	
3	Anesthesia Breathing Tubes Production	18	3	1000000	
4	Line Suction Tubes Production Line	5	3	2000000	
5	Anesthesia Breathing Tubes Production	15	3	5000000	
6	Line Hospital and Surgical Drapes and Gowns	20	1	2000000	
7	Production Line Vacuum Blood Collection Tubes Production	12	1	3000000	
8	Line Chest Electrode Production Line	5	3	5000000	
9	Endotracheal Breathing Tubes Production	12	1	2000000	
10	Line Vaginal Speculums Production Line	10	3	1000000	
11	Nelaton Catheters and Nasogastric Tubes Production Line	12	3	3000000	
12	Wound Dressing Sets with Receiver	7	3	2000000	
13	Production Line Laparoscopic Trocars Production Line	12	3	500000	
14	Laryngeal Masks Production Line	10	3	500000	
15	3-Piece Syringes Production Line	15	3	25000000	
16	Latex Surgical Gloves Production Line	15	3	5000000 2000000	
17	Dental Amalgam Production Line	15			
18	Urine Bags Production Line	12	3	3000000	
19	Assembly, Packaging, and Sterilization Line for Silk and Nylon Surgical Sutures	20	2	2000000	
20	Assembly, Packaging, and Sterilization Line for Silk, Nylon, and PGA Surgical Sutures	20	1	4000000	
21	3-Layered Face Masks Automated	5	2	4000000	
22	Production Line Face Mask Semi-Automatic Production Line	7	2	4000000	
23	Blood Bags Production Line	17	3	4000000	













>>>>



Advantages of working with NIAMSH

Experience in more than one hundred projects, expertise in A-Z startup of factories, an effective and useful history in presentation of innovative ideas and projects based on market demands, familiar with the production, distribution, and consumption networks, supply of standard machinery and services, providing international standards, easy and reliable maintenance and service network, affordable prices, sale and marketing of your factory's products after establishment, your consoler and partner from the execution of the project to sale and marketing





Iran's glory and majesty has always come with scientific efforts, throughout the history. The great work of Iranian scientists around the globe is praiseworthy. These scientists' humanitarian efforts and help in improving the quality of life and creating modern machinery and equipment has always advanced the society. Amongst them, for 30 years, I have constantly endeavored to improve the quality of healthcare and have achieved this goal through design and development of equipment, machinery, and factories for production of disposable medical devices.

Mohammad Jafar Hosseini Shirazi













and medical equipment

28) 2014: Malaysia Job Creation and Risk Management Group Certificate

29) 2014: Six National Slogans Conference Certificate

30) The Winner of the International Platinum Trophy Award in 2014 in Frankfurt

31) 2015: Aristotle Trophy and Certificate for business prestige from European Union for services to Iranian Medical Equipment industry

32) 2015: Diamond of Quality Improvement Trophy and Certificate from Austria

33) 2016: Diamond Award for Quality, Technology, Science for designing and manufacturing medical equipment factories from the European Union

34) 2016: Inductee to Iran's Business Hall of Fame

35) 2016: Diamond Crown Trophy from London for manufacturing a 100 Medical Equipment Factories

36) Certificate for Quality Ambassador based on 100 quality bases from the European Union









9) 2011: Winner of the National Medal of Health and Medical and Dentistry Devices

10) 2011: The Winner of the National Council and Center of Competition for the Improvement of Health and Medical Devices Award

11) 2011: The Winner of the Management Award of the International Assembly of Brand Management (The Winner of the Brand Award from Philips, Polo, and Gap)

12) 2011: The Winner of the National Trophy of the International Day of Diabetes and the Iranian Diabetes Council Award

13) 2011: The Winner of the National Trophy of Support

14) 2011: Winner of the National Award for Resistant Economy

15) The Winner of the Committee of Standard Policy Making Award and the Islamic Quality Control

16) ISO 13485 and CE from Twoo Co.

17) ISO 13485 and ISO 9001 from PRS Co.

18) Brand Management Certificate from BRS British Company

19) Crisis Management Certificate from the Canadian Aliencell Academy

20) Quality System Management Certificate from the American BRS

21) International Brand Management Certificate from the Australian Brand Management Council

22) The Winner of the Flourishment of the Resistance Economy Conference Award

23) Honorary Diploma of the National Festival for the Acknowledgment of Improvement of National Quality

24) The Winner of the Iranian Exceptional Job Creator Award

25) 2013: Certificate from Standard Conference A Bridge to the International Markets

26) 2014: International Internet Branding and Marketing Certificate from Marvin Liao, Bas van den Beld, Kristján M. Hauksson, Mikkel demib Svendsen, and Hamid Sepidnam.

27) 2014: Certificate from the Hospital Management













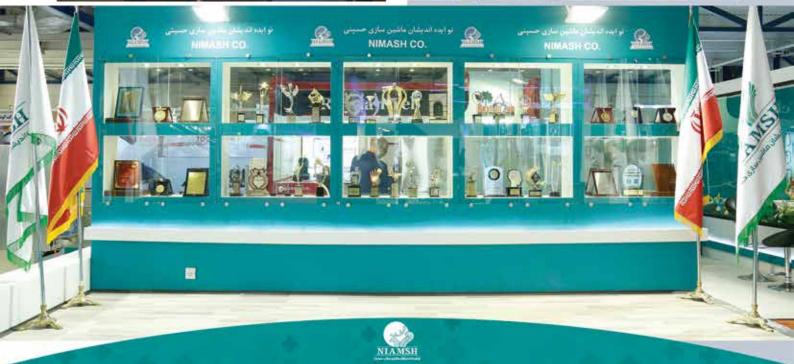
NIAMSH's Honors

- 1) 2009: The winner of the Best Medical Devices
- 2010: The Winner of the National Economy Infrastructure and Development Medal
- 2010: The Winner of the Iranian Health and Medicine Hall of Fame
- 4) 2010: The Winner of the National Medicine and Related Fields Trophy
- 5) 2010: the Winner of the Economic Infrastructure Development Award from the National Assembly and center for Competition
- 6) 2010: the Winner of the Economic Infrastructure Development Certificate from the National Assembly and center for Competition
- 2010: Certificate from the Support Deputy of the IRI Medical Council in the Field of Medical Devices
- 8) 2020: Certificate from the Ministry of Labor and Social Affairs of Iran for the Endeavors in the Field of Market Competition and International Development











www.niamsh.com www.medniamsh.com info@niamsh.com

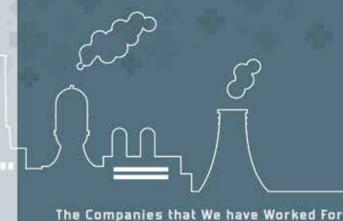
P.O.Box 13355-364 Tehran, IRAN

Phone: +9821 **65611247** Fax: +9821 **65611248** Mobile: +98 **912 3604026**

















Design and Manufacture of EtO Sterilization Systems



Plastic Pharmaceutical Pars Company, Iran Supa Medical devices Manufacturing Co., Varian Medical Inc., Medical devices Forums MEN, Kamran Medicine Company, Physician Assistant Inc., Arak Cat Gut, Arak Syringe Company, Nick Manual Labor Inc., Quest Inc., Sarmad Treatment, the Drug Distributing Company, Creator of Treatment, medical devices companies in Iran, company structure cosmos medicine, Tehran Sina company, Hoora Medicine Inc., Disposable clothing companies overseas, the syringes company, Tehran Last Company, Mina syringe Roudsar devices Co., Fanavaran medicine Co., Ava Doctors, Medical Pedram Port Company, Arshia Inc., Manny Medical Coverage Inc., Health Practitioners Fellowship of Tehran, Relief Distribution of Zanjan, Semnan Surgical Company (Satks), Aknun Health Syringes, Eldad Mehr Pars Company, Dian Caspian Medicine Co., Sahand Wide Coverage, Environmental Testing Company, Medicine and Polymer Company, Sepahan Thin Polymer Company, Isfahan Medical devices Company, Saane' Medical Company, Dayrak Company, Sarya



P. O. Box 13355-364 Tehran, IRAN

Seal Inc., Inspired Medicine Inc.

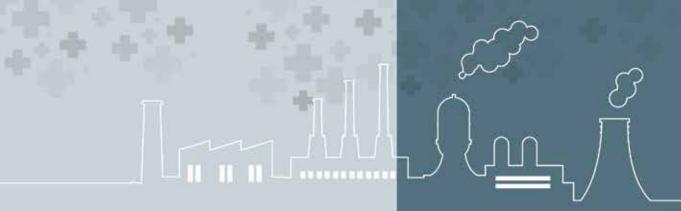
Phone: +9821 65611247 Fax: +9821 65611248 Mobile: +98 912 3604026

www.niamsh.com info@niamsh.com www.medniamsh.com













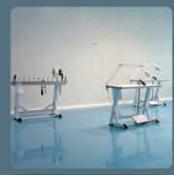






Manufacture of Production, Assembly, Packaging, and Sterilization Lines for Non-Absorbable Sutures













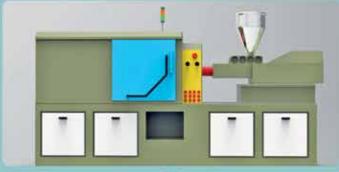














Manufacture of Production, Assembly, Packaging, and Sterilization Lines for Laryngeal Mask







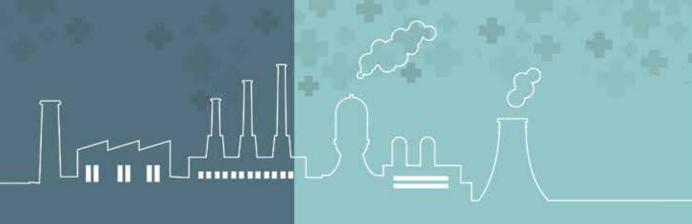




Manufacture
of Production,
Assembly,
Packaging, and
Sterilization Lines
for Nasogastric and
Other Feeding
Tubes

















Manufacture of Production, Assembly, Packaging, and Sterilization Lines for Surgical Drapes and Gowns







Manufacture of Production, Assembly, Packaging, and Sterilization Lines for Vacuum Blood Collection Tubes















































Manufacture of Production Lines for Chest Electrodes

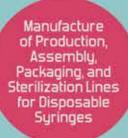






























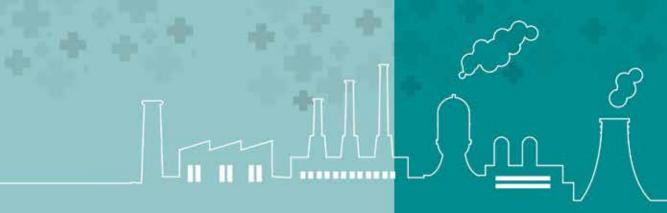


Manufacture of Production, Assembly, Packaging, and Sterilization Lines for IV Sets



Manufacture of Production, Assembly, Packaging, and Sterilization Lines for Endo Tracheal Breathing Tubes and Chest Tubes











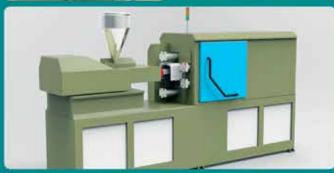




Manufacture of Production, Assembly, Packaging, and Sterilization Lines Biological Wound Dressings











Manufacture of Production, Assembly, Packaging, and Sterilization Lines for Anesthesia Breathing Tubes













Manufacture of Production, Assembly, Packaging, and Sterilization Lines for Urine Bag











Manufacture of Production, Assembly, Packaging, and Sterilization Lines for IV Fluid Soft Bags













Manufacture of Production, Assembly, Packaging, and Sterilization Lines for Nelaton Cathetes

























Manufacture
of Production,
Assembly,
Packaging, and
Sterilization Lines
for Suction Tubes
and Suction
Bottles





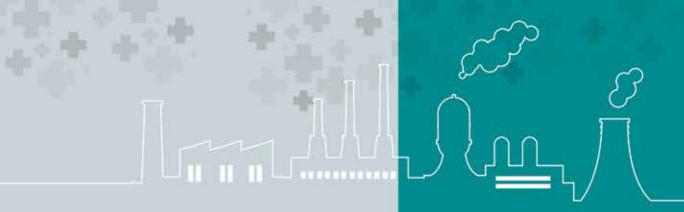






Manufacture of Production and Packaging Lines for Dental Amalgam







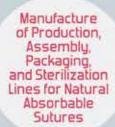








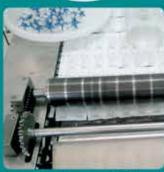










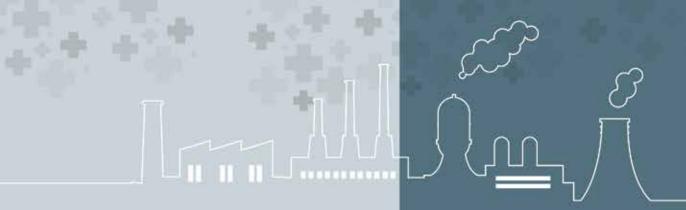




Manufacture of Production, Assembly, Packaging, and Sterilization Lines for IV 3-Way Stopcock













Design and Manufacture of Advanced Low Temperature Sterilization Systems







Design and Manufacture of Portable EtO Sterilization Systems













Design and Manufacture of Medical Devices' Testing Equipment and Systems, Based on Reference Standards



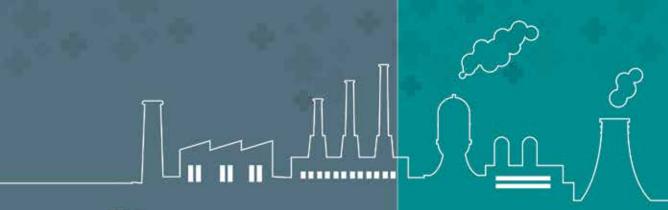


















Design and Manufacture of Portable EtO Sterilization Systems





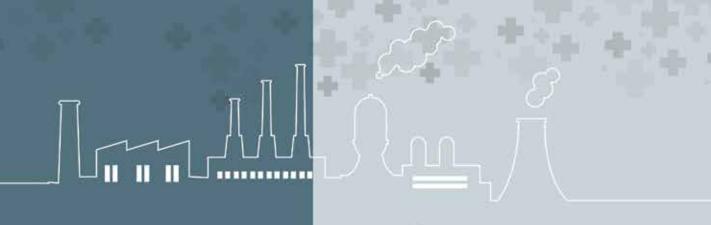


















Design and Manufacture of Hygienic Air Handling Units with Medium Capacities

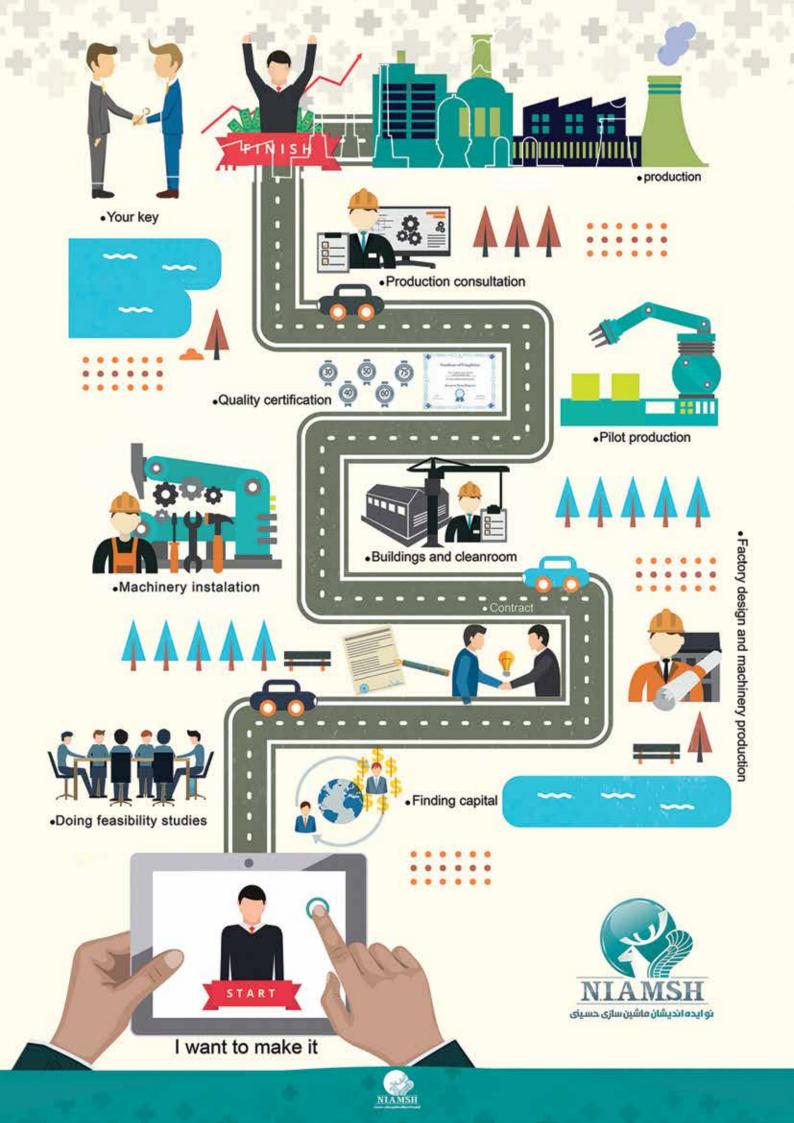












The 3-Step Approach for Testing Out Your Business Idea

By: Vanessa Van Edwards June 2017, Entrepreneur

Let's say you wake up one day and decide the world needs a better mop, and you're just the person to make it. Before setting out, you interview prospective customers. "Are you looking for a better mop?" you ask someone. The person searches his memory for all the times he's wrestled with a mop or hated the smell of it, and he ignores the fact that most days he doesn't care about his mop and can't even remember the last time he used it. The hits, not the misses, fill his mind. "Yes," he tells you. "I am looking for a better mop." You're thrilled to hear that and go off to design it. Eight months later, with 20,000\$ of R&D money invested, you come back and ask him to buy it. "Nah," he says. "I've already got a mop." What happened there? First, something psychologists call "confirmation bias." It's the tendency to look for information that confirms your beliefs and ignore what doesn't. And second, "positive test strategy," when we consciously or unconsciously ask questions that generate answers supporting our beliefs. These phenomena working in tandem make us feel more reassured, self-confident and driven, but they also create traps for entrepreneurs and prevent us from getting good, honest feedback from our customers.

Fortunately, they can be overcome. Here's a three-step approach.

1. Replace assumptions with hypotheses.

Make a list of all the assumptions you have about your customers -- their price points, pain points and preferences. Now reframe them all as hypotheses. For instance, if your assumption is that customers want more options to customize your product, your hypothesis is that if you offer more customization, revenues will increase. If you think customers will buy more of your product at a lower price point, your hypothesis is that if you lower the price, customers will buy more product more frequently.

And if you think investing more in social media will improve customer loyalty, your hypothesis is that by spending a portion of every day responding to customer comments online, you will drive up your retention rate.

2. Test the hypotheses.

This might be through interviews, surveys or A/B testing. For that customization hypothesis, you could create an A/B test on your website: Some customers will see customization as an option, and some won't. Do the customized offerings sell better? For the price hypothesis, set up exit interviews with 20 customers who didn't buy your product. (Email programs can be set to ping people who go through a sales sequence without buying.) Was price their chief reason for bailing? And finally, for your social media hypothesis, track each customer who was engaged on social media to see if they buy more frequently than the average customer.

3. Ask better questions.

If you do surveys or interviews, be careful not to ask leading questions. If you ask a customer, "Was price a large part of your decision not to buy?" they are more likely to say yes. Price is always a factor, but it's not always the factor. To get at the factor, let your customer fill in the blank. Ask, "What was the biggest factor in your decision not to buy?" Then she might answer, "The delivery window was too long." Now you know where to put your effort.

When you let your customers lead you to the truth, it will allow you to set aside your own flawed assumptions and answer their needs better. That way, they're happier, and you're not stuck with a warehouse full of unwanted mops.



• SMEs' Lack of Resources: The majority of the U.S. medical device industry consists of small and medium-sized firms that reinvest much of their revenue into research and development to make incremental improvements to their technology. A majority of these companies do not have the resources to conduct sophisticated export market research. In addition, many smaller companies are so focused on entering the U.S. market first that they put off exporting until they have become profitable in the United States. The domestic market, however, can be more difficult to enter than some foreign markets due to stringent FDA regulations and complex reimbursement policies with Medicare and Medicaid.

Opportunities

U.S. medical device exporters have and will continue to benefit from international trade agreements, such as NAFTA and TPP.

In 1994, the North American Free Trade Agreement between the United States, Canada and Mexico (NAFTA) entered into force, ultimately eliminating duties and quantitative restrictions for trade in medical devices. NAFTA created the world's largest free trade area to date, which now links 474 million people and produces roughly 20.5\$ trillion worth of goods and services.

FI 2- M		-4- F			IIOD
Billions	: 3: Medical Devices Market: Forecast for Growth, in USD				
Region	2016	2017	2018	2019	2020
Americas	166.6	176.5	187.3	197.9	208.6
Asia/Pacific	68.7	72.6	77.6	82.9	88.6
Central/Eastern	14.6	15.7	17	18.1	19.1
Middle East/Africa	10	10.8	11.5	12.5	13.2
Western Europe	79.5	85.1	92.6	101.4	106.2
Total	339.5	360.8	386.1	412.8	435.8
Source: Worldwide Medical Devices Forecast to 2020					

Source: Worldwide Medical Devices Forecast to 2020

Trade between the United States and its NAFTA partners has soared since the agreement entered into force: U.S. goods exports to the NAFTA partners have increased by 289 percent from 1993 to 2014 from 142\$ billion to 552\$ billion. U.S. two-way goods trade with Canada and Mexico exceeds U.S. goods trade with the European Union and Japan combined. Annual exports of U.S. medical devices to Canada have more than tripled since the year before NAFTA was signed into law, and exports of the same to Mexico have more than quadrupled.

The Trans-Pacific Partnership agreement (TPP) is a trade agreement covering eleven U.S. trading partners: Australia, Brunei, Canada, Chile, Japan, Malaysia, Mexico, New Zealand, Peru, Singapore and Vietnam. It is dedicated to increasing the trade of goods and services between

member states. TPP goes beyond NAFTA in many important ways, effectively updating trade relations between the partners and setting new, higher standards for U.S. regional trade agreements. The agreement also includes dispute resolution mechanisms as well as regulations relating to government procurement practices and intellectual property protections.

The agreement removes tariffs on medical devices, supports increased regulatory coherence among the member states and widens stakeholder influence and transparency with respect to reimbursement and pricing. Ultimately, the TPP will result in quicker approvals of medical devices, benefiting U.S. companies that export to signatory partner countries. For more information on the benefits of the TPP including for the medical device industry, please visit www.trade.gov/tpp.

3D Medical Printing

3D medical printing is expected to develop and find its niche in several areas of medicine. U.S. universities and research hospital groups work with U.S. manufacturers to discover opportunities and meet challenges in this new field, including investigating applications for 3D printing of biomaterials and living cells; adapting 3D printing for surgical planning; and developing applications for tumor removal, spinal surgery and cranio-fallacial surgery and reconstruction.

A 3D printer "prints" in three dimensions, in layers, with each successive level of the substrate approximating the final product. The first 3D printers were developed in the 1980s in the United States and were used by car and airplane manufacturers to design specialized parts on a computer and then create prototypes for analysis. The medical device industry is finding applications for this technology, with custom-designed hearing aids, dental and other implantables, prosthetics and other devices that can be modified to best serve the user. Application of customized 3D printed implants reduces surgical complications and promotes patient compatibility.

The cost of producing 3D custom devices has limited the development of the science, but as the technology advances, overall costs should decline, making customized devices more accessible. The FDA is investigating how to regulate 3D printing of medical devices and is expected to release a guidance document this year. The European Commission has received requests to consider 3D printing regulations in its current review of the Medical Devices Directive (MDD). Interest in 3D medical printing is not limited to the United States and Europe and promises to remain at the cutting edge of personalized medicine.





Regulatory and reimbursement requirements for medical devices vary from country to country, creating complications for U.S. exporters. Certain countries, including India, some Latin American countries and parts of Asia, still maintain high tariffs on some medical products, reducing the net sale price of medical devices. U.S. firms also face increasing competition globally, especially from foreign firms that can successfully compete on the basis of price. U.S. firms without sufficient resources to conduct necessary market research are especially vulnerable.

- International Regulatory Environments: The medical device industry is highly regulated, and regulatory environments in the United States and abroad have serious implications on industry performance. An increasingly common practice among developing countries is the establishment of national regulatory srequirements above and beyond the requirements of developed countries. Device firms tend to devote tremendous amounts of time and money to determine such requirements, conduct additional clinical trials and pay additional user fees. These national requirements may sometimes be established to protect the domestic industry, to be a source of revenue for the government or both.
- International Reimbursement Payment Environments: Reimbursement or payment practices in certain countries have also had negative impacts on the U.S. industry. Many countries around the world are facing the same intensifying costs of health care as the United States and are trying to address costs by reducing reimbursement rates, establishing price caps, requiring mandatory price reductions, using diagnostic related groups (DRGs), limiting funds available for medical device purchases and/or requiring inappropriate information about the product or pricing data from the manufacturer. Germany, France, Japan, Taiwan, Korea, China and Brazil are all examples of major markets where industry has reported that prices for medical devices and reimbursement rates have been potentially set lower than the value of the technology, thus limiting the introduction of advanced technologies and making it difficult for U.S. firms to be profitable in these markets. Most medical devices have a life-cycle of 18 to 24 months, which makes reimbursement key for continued product innovation, including incremental improvements. The U.S. government has encouraged foreign governments to take the overall value of advanced

technologies and other costs in healthcare delivery into greater consideration when establishing their reimbursement rates.

- Regulatory Convergence Efforts: Convergence of medical device regulations is one way to reduce the industry's burden and ensure maximum accessibility of safe, effective medical devices by patients. U.S. industry would like to see products "approved once, accepted everywhere." ITA is encouraging foreign governments to make use of guidance documents produced by international bodies, most notably IMDRF, to encourage regulatory convergence and to eliminate or reduce redundant and unnecessary regulatory procedures.
- IPR and Counterfeit Medical Devices: Although intellectual property rights (IPR) and counterfeiting have not posed as significant a problem for medical device firms as they have in the pharmaceutical industry, the sector is beginning to face related revenue losses with increasing frequency. IPR violations include using medical device firms' patented technology to manufacture a competing medical device or unauthorized use of a registered trademark. Similarly, counterfeit medical devices are copies of patented medical devices that are manufactured and marketed without following the requisite approval process, which can result in unsafe products on the market. IPR violations occur in markets that may not fully respect or enforce patent protection, such as China. There is limited data on counterfeit medical devices, but based on feedback from industry, the most frequent incidences are in IVD reagents and solutions, contact lenses, medical test kits, combination products and components parts, such as semiconductors used in imaging equipment. U.S. industry loses market share to counterfeit products, and patients are subject to unnecessary risks. ITA, and other USG agencies like PTO and USTR, is actively engaged in global, regional and bilateral dialogues to address this problem.





The U.S. medical device industry needs and expects the U.S. government to remain involved in the several following areas that will establish and improve trade conditions:

- negotiate strongly to reduce or eliminate tariffs on medical devices
- address foreign governments' regulatory policies that are inconsistent with international regulatory convergence efforts and that may cause unfair discrimination against U.S. industry
- educate the industry on how to comply with foreign regulatory requirements
- provide export assistance opportunities similar to what foreign governments provide for their industries

U.S. medical device exports will need to understand what export requirements exist for their products.

The rules that U.S. companies must follow when exporting medical devices depend on whether their devices have been cleared by the U.S. Food and Drug Administration (FDA). Medical devices that are legally marketed in the United States may be exported anywhere in the world without prior FDA notification or approval. Devices that have not been approved or cleared in the United States must follow the export provisions of the Federal Food, Drug and Cosmetic (FD&C) Act.

Firms exporting products from the United States are often asked by foreign customers or foreign governments to supply proof of the products' statuses as regulated by the FDA. An export certificate is a document prepared by FDA that has information about a product's regulatory or marketing status in the United States.

A Certificate to Foreign Government (CFG) is the most frequently requested type of export certificate, but a Certificate of Exportability may also be requested when exporting devices under sections 801(e)(1) and 802 of the FD&C Act or when exporting Non-Clinical Research-Use-Only devices.

Depending on the medical device, there are three possible sections of the FD&C Act that may be applicable, each with different requirements, if these have not been approved for sale in the United States.

Section 801(e)(1) of the FD&C Act governs the rules for exporting non-cleared Class I or Class II devices, not including Class II devices subject to performance standards.

Section 802 covers exporting non-cleared Class II devices subject to performance standards, unapproved Class III devices, devices for investigational use, devices intended for further processing and devices intended for treatment of diseases not prevalent in the United States.

Section 801(e)(2) governs export of non-cleared Class III investigational devices, banned devices, devices for which a premarket authorization (PMA) has not been approved as well as other devices which do not meet requirements of Section 802.

For more information on FDA export requirements for medical devices, please visit

http://www.fda.gov/MedicalDevices/DeviceRegulation-andGuid-

ance/ImportingandExportingDevices/ExportingMedical Devices/default.htm.





For the medical device industry to fully realize its potential in developing markets, standards for regulatory approval, risk management and quality must improve and continue along the path of international convergence to meet global standards. To that end, the Global Harmonization Task Force (GHTF), formed as a voluntary organization comprised of regulators and industry with five founding members consisting of the United States, Canada, Japan, the European Union and Australia, had as its core objective streamlining and harmonizing regulatory standards. Developing countries like India, China, Mexico and Brazil benefited in the work of GHTF by considering that organization's guidance documents while designing their own regulatory systems.

In October 2011, representatives from the medical device regulatory authorities of Australia, Brazil, Canada, China, EU, Japan and the United States, as well as the WHO, met in Ottawa, Ontario, Canada to address the establishment and operation of a new vehicle to further expand the work of the GHTF. The new organization, the International Medical Device Regulators Forum (IMDRF), is a voluntary group of medical device regulators from around the world who have come together to build on the strong foundational work of the GHTF. IMDRF aims to accelerate international medical device regulatory harmonization and convergence. The enhanced participation of developing countries' medical device regulatory agencies in IMDRF activities coupled with guidance issued by GHTF will be critical in establishing regulatory regimes for medical devices that are distinct from traditional pharmaceuticals. Upon further development in this area, the medical device industry will continue to evolve as a global industry and better direct its energies to the development of even more innovative, life-improving and life-saving medical technologies.



Challenges, Barriers and Opportunities

The U.S. industry primarily faces competition from Germany (Siemens and Braun), Japan (Hitachi, Medical Corporation and Toshiba) and the Netherlands (Philips Electronics), in high-technology products. Notably, as a result of its acquisition policy, Philips currently produces more medical devices in the United States than in Europe. It is important to note that most of these foreign companies manufacture significant amounts of medical devices (or components) in the United States. High quality but lower technology medical device firms are being challenged by numerous lower-cost producers from China, Brazil, Korea, Taiwan, Mexico and India, all of which are building up their domestic industries and beginning to compete globally. While the United States will likely retain its competitive edge for the foreseeable future, international markets are expected to remain competitive.

Opportunities for expansion of U.S. medical device exports will come from certain key ongoing policy and activities. With respect to accessing developing countries, the contributions of IMDRF will play a significant role in the international convergence of regulatory requirements that can lead to greater market penetration. In addition, continued focus on reducing or eliminating tariffs in key markets and higher reimbursement rates will also significantly influence growth. Further, assisting SMEs in export opportunities through market information, trade missions and other trade promotion activities can also increase overall U.S. exports for this industry.





Other NAICS product categories have also shown varying growth rates in both exports and imports between 2007 and 2012. For example, exports of surgical appliances and supplies (NAICS 339113) grew by 22.5 percent and imports by 26 percent; exports of ophthalmic goods (NAICS 339115) grew by 7.5 percent and imports by 33 percent.

The U.S. medical device industry is expected to remain highly competitive globally, partially because of national characteristics that facilitate bringing new and innovative technologies to market. The industry has increasingly embraced globalization, and an ever-growing number of multinational firms is aggressively pursuing markets around the world.

These firms are focusing greater attention on international sales, joint ventures, mergers and acquisitions. Global demand for medical devices is driven by increasing expenditures and activities on health care by developing markets with the building of new hospitals and clinics, establishment of public health insurance and greater focus on health. In addition, global demand should continue to grow due to lifestyle diseases, aging populations in major markets, new and significant emerging markets and rising global income levels in developing countries. Further, global convergence of standards and regulatory requirements should help facilitate global market growth and trade opportunities.

Cost Efficiency

Increased competition, developed and cross-bred therapies, and cost containment have more keenly focused the medical device industry's attention on creating value for payers and patients rather than the traditional means of mining revenue by investing in research, development and innovation. Companies are looking toward holistic, coordinated therapies and healthcare solutions to shift to value-based healthcare, providing value with efficiency. By addressing therapies as an all-inclusive treatment package, medical device companies can better assist providers in delivering on their obligations to patients, controlling costs and simplifying transactions. As expected, the European Union (EU), Japan and Canada are extremely large and lucrative export markets for medical devices. These stable, mature markets, however, have relatively low (3 to 5 percent) annual growth rates. In order to facilitate expansion, medical device companies recognize that they must also look at developing countries for future growth. In some of these, demand for medical devices is growing at double digit growth in contrast to certain larger, slower growing markets in more developed countries. Significant yet underserved populations in developing markets often grow steadily, face similar aging populations and increasing lifestyle diseases and have an increased awareness of health technology development. Furthermore, many markets deemed as "developing" have highly urbanized population centers with rising expendable wealth, making certain sectors of markets interesting to exporters. A U.S. exporter would be best served by investigating both larger developed markets as well as emerging, raw markets in order to find the best export effectiveness.

Figure 2: Trade flows by NAICS for Medical Devices Sector				
NAICS Code/Description	2014 Exports (USD Billions)	2015 Exports (USD Billions)	2014 Imports (USD Billions)	2015 Imports (USD Billions)
325413 - In Vitro Diagnostic Substance	\$6.0	\$6.1	\$3.3	\$3.5
334510 – Electro-medical Apparatus	\$8.3	\$7.5	\$10.4	\$10.3
334517 - Irradiation Apparatus	\$3.4	\$3.6	\$3.8	\$3.7
339112 - Surgical and Medical Instruments	\$12.6	\$12.4	\$11.3	\$12.3
339113 - Surgical Appliances and Supplies	\$9.3	\$9.6	\$12.9	\$13.7
339114 - Dental Equipment and Supplies	\$1.2	\$1.2	\$1.2	\$1.3
339115 - Ophthalmic Goods	\$2.7	\$2.7	\$5.1	\$5.1
Total	\$43.5	\$43.2	\$47.9	\$49.9



Medical device companies are located throughout the country but are mainly concentrated in certain regions known for other high-technology industries, such as microelectronics and biotechnology. The states with the highest number of medical device companies include California, Florida, New York, Pennsylvania, Michigan, Massachusetts, Illinois, Minnesota and Georgia.

The United States also holds a competitive advantage in several industries upon which the medical device industry relies, including microelectronics, telecommunications, instrumentation, biotechnology and software development. Collaborations have led to recent advances, including health information technology ("Health IT"), neuro-stimulators, stent technologies, biomarkers, robotic assistance and implantable electronic devices. Certain areas of patient care and treatment have developed remarkably, and advancements in mobile applications and devices, such as health monitoring devices developed at one time for the U.S space program, have been modified and made practical for a widening number of patients. Health IT promises to have vast market potential, as it develops in a multitude of forms. Communications companies are progressively becoming players in this field, developing telemedicine applications and monitoring systems. Because the medical technology industry is fueled by innovation and the ongoing quest for better ways of treating or diagnosing medical problems, the future growth of this sector remains positive. For more information on Health IT, please see the related Top Markets Report at www.trade.gov/topmarkets.

The United States is home to 141 accredited medical schools and approximately 400 major teaching hospitals and health systems, many of which rank among the best in the world. Many of these academic institutions collaborate with medical device companies to develop new medical technologies.



The Made in America Movement (MAM) stated in 2015 that the United States has become an increasingly attractive location for business investment from global countries. According to AT Kearney's 2013 FDI Confidence Index, the United States surged past countries like China, Brazil and India to become the country with the top foreign direct investment (FDI) prospects globally, as ranked by 32 companies representing 28 countries in multiple industry sectors. More companies are looking to locate to the United States after considering competitive advantages, such as skills and productivity, innovation, energy reserves and access to the largest consumer market in the world.

Global Industry Landscape

Besides leading the world in the production of medical devices, the United States is the largest medical devices consumer. The United States medical device market is valued at more than 140\$ billion in 2015, which accounts for approximately 45 percent of the global market according to the U.S. Government Accountability Office's (GAO) 2014 statistics. U.S. exports of medical devices were valued at approximately 45\$ billion in 2015, and imports were valued at 54\$ billion. Over the past decade the value of imported medical devices has steadily increased, gradually eroding the previous trade surplus. The majority of imports are lower-tech products, such as surgical gloves and instruments. Continuing shifts in trade patterns have resulted in China and Mexico becoming significant exporters of mid to lower-tech equipment and supplies to the United States.

The surgical and medical instruments category (NAICS 339112) represents the subgroup with the most activity in the United States medical device sector. This category includes numerous price-sensitive lower-technology devices which can be more easily substituted with higher technology medical device products. While exports of surgical and medical instruments grew by 27.5 percent from 2007 to 2012, imports grew by almost an identical rate.





In-vitro diagnostic substances (NAICS 325413) account for about 14 percent of value of shipment (VOS) of total exports and includes chemical, biological or radioactive substances used for diagnostic tests performed in test tubes, Petri dishes, machines and other diagnostic test-type devices.

Electro-medical equipment (NAICS 334510) represents the third largest subsector (17 percent of VOS) and accounts for a variety of powered devices, including pacemakers, patient-monitoring systems, MRI machines, diagnostic imaging equipment (including informatics equipment) and ultrasonic scanning devices.

Irradiation apparatus (NAICS 334517); about 8 percent of VOS, includes X-ray devices and other diagnostic imaging as well as computed tomography equipment (CT).

Surgical and medical instruments (NAICS 339112) com-

prises the largest subgroup (about 29 percent of VOS) of the U.S. medical device industry. The category includes anesthesia apparatus, orthopedic instruments, optical diagnostic apparatus, blood transfusion devices, syringes, hypodermic needles and catheters.

Surgical appliances and supplies (NAICS 339113) is the second largest U.S. medical device subsector with about 22 percent of the total measured by VOS. The category covers a wide range of products, including artificial joints and limbs, stents, orthopedic appliances, surgical dressings, disposable surgical drapes, hydrotherapy appliances, surgical kits, rubber medical and surgical gloves, and wheelchairs.



Generally accepted WHO definition of medical device and medical equipment:

Medical device (brief): An article, instrument, apparatus or machine that is used in the prevention, diagnosis or treatment of illness or disease, or for detecting, measuring, restoring, correcting or modifying the structure or function of the body for some health purpose. Typically, the purpose of a medical device is not achieved by pharmacological, immunological or metabolic means.

Medical equipment: Medical devices requiring calibration, maintenance, repair, user training and decommissioning – activities usually managed by clinical engineers. Medical equipment is used for the specific purposes of diagnosis and treatment of disease or rehabilitation following disease or injury; it can be used alone or in combination with any accessory, consumable or other piece of medical equipment. Medical equipment excludes implantable, disposable or single-use medical devices.

Dental equipment and supplies (NAIC 3;339114 percent of VOS) consists of equipment, instruments and supplies used by dentists, dental hygienists and laboratories. Specific products include dental hand instruments, plaster, drills, amalgams, cements, sterilizers and dental chairs.

Ophthalmic goods (NAIC 6;339115 percent of VOS) includes eyeglass frames, lenses and related optical and magnification products.

In 2015, the total value of U.S. industry shipments for the products covered by the NAICS categories identified above was worth 43\$ billion and, in recent years, has experienced approximately 1.5 percent annual growth. Median medical technology jobs paid 15 percent more than the average U.S. manufacturing job. In the 2012 Economic Census, it was reported that the medical device industry employed more than 356,000 people in the United States, at over 5,800 establishments, earning an average wage between 60,000\$ and 70,000\$. Most of these companies are small and medium-sized enterprises (SMEs): 80 percent of these are estimated to have fewer than 50 employees, and many (notably innovative start-up companies) have little or no sales revenue. Taken together, these companies set up an explosively competitive industry profile flourishing on innovation. Larger players in this field carefully consider partnerships with their smaller counterparts and often enter into mergers or acquisition deals to increase their product lines and offer economies of scale resulting in more value-focused healthcare solutions.

Projections were based upon the current estimate size and conditions, considering factors such as expected need, propensity of lifestyle disease, proposed spending, regulatory developments and other social factors, such as international health projects, economic performance, trends in import levels, size and performance of domestic manufacturing sector, national healthcare development plans and currency issues.

Because of remarkable advances in science and technology, including those in the health care industry, life expectancy in many countries has been steadily growing. As a result, the expanding proportion of elderly people promises further growth of demand for medical devices. The total combined quantitative rankings reflect the degree to which they are existent in each market; aging populations in developing economies now tend to expect therapies for health conditions that previous generations simply endured or that were life-ending.

Aging populations worldwide, coupled with extended life expectancy, create a sustainable demand for medical devices. As elderly populations' healthcare is frequently government-subsidized in markets around the world, home healthcare is also becoming of increased importance, as related technologies become more effective, and healthcare budgets are more closely scrutinized.

Industry Overview and Competitiveness

U.S. medical device companies are highly regarded globally for their innovations and high-technology products. Investment in medical device research and development more than doubled in recent decades, and research and development investment in the domestic sector remains more than twice the average for all U.S. manufacturers. The United States is expected to continue to play a leading role in medical device research and development. After declining in 2009, research and development spending rebounded to 2.9\$ billion in 2010 and 7.3\$ billion in 2011. From 2013 to 2020, larger medical device companies are expected to increase their research and development budgets by approximately 3 percent, while the rest of the industry is expected to increase spending for this element by more than 5 percent.

The U.S. medical device industry is highly diversified and produces a variety of products to diagnose and treat patients, ranging from tongue depressors to complex programmable pacemakers. The United States medical devices industry is known for producing high quality products using advanced technology resulting from significant investment in research and development. During the last decade, the United States medical device industry experienced unprecedented advancement in innovative and developed technologies, leading to the birth of new therapies and growth in overall healthcare industry.

The major U.S. medical device companies include: Baxter®, Beckman Coulter®, Becton Dickinson®, Boston Scientific®, GE Healthcare Technologies®, Johnson & Johnson®, Medtronic®, St. Jude® and Stryker Corporation®, to name a few. In addition, the following medical device industry trade associations closely follow the industry: Advanced Medical Technology Association (AdvaMed), Dental Trade Alliance (DTA), Medical Device Manufacturers Association (MDMA), Medical Imaging Technology Association (MITA) and the International Association of Medical Equipment Remarketers & Servicers (IAMERS). For purposes of estimating of the size and shape of the U.S. medical devices industry, the U.S. Census Bureau (Census) uses the North American Industry Classification System (NAICS) codes in its five year Economic Census, which was most recently executed in 2012. Those NAICS codes used by Census for this estimation are as follows:

- 325413 In-Vitro Diagnostic Substances Manufacturing
- 334510 Electro-medical and Electrotherapeutic Apparatus Manufacturing
- 334517 Irradiation Apparatus Manufacturing
- 339112 Surgical and Medical Instrument Manufacturing
- 339113 Surgical Appliances and Supplies Manufacturing
- 339114 Dental Equipment and Supplies Manufacturing
- 339115 Ophthalmic Goods Manufacturing







2016 Top Markets Report Medical Devices

Overview and Key Findings Introduction

The global medical devices market offers tremendous opportunity for U.S. manufacturers, as well as significant challenges, for government policymakers seeking to support U.S. export competitiveness in overseas markets. Creating new and sustained export opportunities for U.S. companies will require a concerted effort to remove or diminish market access barriers, helping U.S. firms to capture a larger share of the world import market. Encouraging and fostering U.S.-based healthcare industries is critical to the future of the U.S. economy, which is why medical technology is a National Export Initiative priority

Despite uncertain economic conditions in key markets around the world, large and small players in the U.S. medical device industry show adaptability and tenacity, and companies are optimistic about the future. Medical device companies have found new opportunities for development in the face of uneven international economic growth and continually-changing regulatory systems.

Top Markets: Key Findings and Methodology

This Top Markets Report examines 57 different markets in terms of U.S. export history, forecasted market risk and rewards for exporters of medical technology; per capita spending in markets; and market size.

Methodology

This report uses a widely accepted definition of medical devices, similar to that used by the World Health Organization (WHO) and the United States Food and Drug Administration (FDA). A medical device is defined as any piece of equipment or apparatus used to treat or diagnose an illness and comes into direct contact with the patient. Pharmaceuticals and laboratory equipment are not within the scope of this report.

International industry information and market profiles have been provided by the International Trade Administration's (ITA) Global Health Team. ITA's Global Health Team, consisting of international trade experts at United States Embassies and Consulates worldwide, as well as in all fifty states, and industry experts in Washington, D.C., is dedicated to enhancing the global competitiveness of the U.S. health industry, expanding its market access and increasing exports. It accomplishes this through in-depth research and a variety of resources and services for U.S. companies, such as seminars, webinars and Gold Key and Platinum Key Services. Relevant data were collected by surveying international posts with the template questionnaire found at Appendix 2.

Data for current and forecast sales values of medical devices are sourced from statistics collected by the Census Bureau, the International Trade Commission (ITC) and Business Monitor International (BMI).

Market size and forecasts have been estimated using a trade-based approach, as most countries are reliant on imports. Estimates have been derived by looking at imports while considering domestic production, including exports. For practical purposes, we define a generally-accepted range of HTS codes as the entire market.i HTS codes are used for export forecast calculations in this report as they most accurately encompass international trade in medical devices. This report uses trade data through the end of 2015.

Eiguro 1	· Maar Tarm	Madical Davica	Export Market Rankings
riuuie i	. Near-reilli	Medical Device	EXPORT MAINEL RAILKINGS

I	rigure 1. Near-Ter	. Germany 5. Belgium 9. France 13. Norway 17. Denmark 1. Japan 6. Switzerland 10. Australia 14. Sweden 18. Singapore 15. Netherlands 7. United Kingdom 11. Mexico 15. Italy 19. Ireland					
I	1. Germany	Belgium	9. France	13. Norway	17. Denmark		
I	2. Japan	Switzerland	10. Australia	14. Sweden	18. Singapore		
I	3. Netherlands	United Kingdom	11. Mexico	15. Italy	19. Ireland		
I	4. Canada	8. China	12. Austria	16. Korea	20. Israel		







