

فصلنامه نیامش

سال پنجم، شماره ۱۷

رایگان - ویژه محققین، مدیران
استادان و دانشجویان سراسر کشور

* کالای ایرانی

* بلاک چین

* عمل‌گرایی

* اجلاس مدیران موفق ملی





نویافته‌اند و این کتاب را می‌خوانند



فصلنامه
نیامش
شماره پنجم، شماره ۱۷
فهرست مطالب

- ۲ اجلاس مدیران موفق ملی
- ۴ شرکت صنایع پزشکی تابان
- ۵ آمار / به وجود آوردن
- ۸ بلاک چین
- ۹ شرکت صانع طب
- ۱۰ شرکت تولیدی مادران
- ۱۲ کالای ایرانی
- ۱۴ شرکت سرمرد درمان
- ۱۵ شرکت پدراهم طب بندر
- ۱۶ شرکت آوان طب معتبر
- ۱۷ دومین جشنواره حمایت از تولید ملی
- ۱۸ جوان گرایی در اداره کشور
- ۱۹ شرکت عطاطب نوین
- ۲۰ رک بودن / تولید ناب در نیامش
- ۲۱ شرکت میناسرنگ رودسر
- ۲۲ نقش شفصیت شناسی در مدیریت کسب و کار
- ۲۴ پطور در کسب و کار مثل ژاپنی ها باشیم؟
- ۲۵ عمل گرایی / تولید چین
- ۲۷ شرکت آوان طب پیشرو در تولید الکتروسرمیری
- ۲۸ البسه و شان های بیمارستانی استریل
- ۲۹ مصامبه با مسلم بگل
- ۳۰ شرکت فولجنت
- ۳۱ شرکت ابزارسازان درمانگر
- ۳۲ هوای تمیز و کلین روم



به نام خدا

پس تو ای رسول بر آن چه امت جاهل می گویند صبرپیش گیر، خدا را پیش از طلوع خورشید و پیش از غروب آن و ساعاتی از شب تار و اطراف روز ستایش و تسبیح گوی تا شاید به مقام رفیع شفاعت خشنود شوی.

ای رسول هرگز به متاع ناچیزی که به قومی در جلوه‌ی زندگی دنیای فانی به امتحان داده‌ایم چشم مگشا و رزق خدای تو بهتر و پاینده‌تر است.

و تو اهل بیت خود را به نماز امر کن و خود نیز بر نماز و ذکر حق صبور باش، اما از تو رزق کسی را نمی‌طلبیم و ما به تو روزی می‌دهیم، که عاقبت نیکو مخصوص اهل تقوی است.

سوره طه آیات ۱۳۰-۱۳۱-۱۳۲



اجلاس مدیران موفق ملی اتاق بازرگانی، صنایع و کشاورزی برگزار شد

اولین اجلاس سراسری تجلیل از مدیران موفق ملی در محل اتاق بازرگانی صنایع، معادن و کشاورزی به همت وزارت صنعت برگزار شد. در این اجلاس مدیران وزارت خانه‌های صنعت، علوم، بهداشت و کشاورزی حضور داشتند. خانم نیره پیروز بخت ریاست سازمان ملی استاندارد ضمن سخنرانی در این اجلاس بر اهمیت استاندارد و استاندارد سازی مطالبی را بیان داشتند. در پایان این اجلاس از پنجاه مدیر موفق ایران تجلیل به عمل آمد. در بین مدیران تجلیل شده می‌توان به مدیران تجلیل شده از شرکت‌های دشت مرغاب، ایرانسل، بانک توسعه تعاون، سازمان توسعه و نوسازی صنایع و معادن، بازار تهاتر ایرانیان، بیمه معلم، گلرنگ و فولاد ایران اشاره نمود. همچنین در بخش صنعت سلامت نیز از مدیران موفق این بخش آقای دکتر محمود رضا محلو مدیرعامل شرکت آواپزشک، آقای دکتر محمد جعفر حسینی شیرازی مدیرعامل نیامش تجلیل به عمل آمد و لوح و تندیس اجلاس به این مدیران تعلق گرفت.



آیا به دنبال کارخانه دار شدن، هستید؟

تولید تجهیزات پزشکی، با
بازار پر کشش و درآمد بالا



شرکت نیامش مشاور سرمایه گذاری
طراح و سازنده کارخانه های
تولید تجهیزات پزشکی



شرکت صنایع پزشکی تایان



مصاحبه زیر توسط نیامش به صورت اختصاصی با مدیران شرکت "صنایع پزشکی تایان" انجام شده است. طراحی کارخانه و کلین روم تولید و طراحی و ساخت ماشین آلات و تاسیسات این شرکت توسط نیامش انجام شده است.



صنایع پزشکی تایان

آیا از مشاوره ها و خدمات شرکت "نوایده اندیشان ماشین سازی حسینی" (نیامش) استفاده داشته اید؟

بله، مجموعه ی ما دستگاه استریل با گاز اتیلن اکساید خود را از شرکت "نیامش" تهیه کرده است و تا به امروز کمال رضایت را از کارایی دستگاه و خدمات پس از فروش شرکت "نیامش" را دارد.

چشم انداز شرکت خودتان را در آینده چگونه پیش بینی می کنید؟

تلاش می کنیم، با توجه به نیاز مشتری، تولیدات خودمان را ارتقا دهیم.

لطفا خود را معرفی بفرمایید:

شرکت "تایان" از سال ۱۳۸۵ شروع به فعالیت کرده است تا این مرحله هم به امید و فضل الهی نسبتا در کارش موفق بوده است.

نقش فناوری و استفاده از ماشین آلات مناسب برای پیشرفت و توسعه کارتان را چطور می بینید؟

استفاده از ماشین آلات یکی از ارکان مهم پیشرفت یک شرکت است و هرچه ماشین آلات به روزتر و وابستگی کمتری به نیروی انسانی داشته باشد، کیفیت کالا و دقت کار بالا می رود و قیمت های تمام شده کاهش پیدا می کند.



آمار

به وجود آوردن زیبایی

انتظار می‌رود نیمی از نیروی انسانی در بیست سال آینده با نرم‌افزارها و ربات‌ها جایگزین شوند. بسیاری از مدیران شرکت‌ها از این موضوع به عنوان فرصتی برای افزایش سود استقبال می‌کنند. ماشین‌ها کارایی بیشتری دارند؛ انسان‌ها پیچیده هستند و مدیریت آن‌ها دشوار است.

خوب، من می‌خواهم سازمان‌های ما انسانی باقی بمانند. در واقع من می‌خواهم آن‌ها زیبا شوند. چون وقتی ماشین‌ها شغل‌های ما را گرفتند و آن‌ها را بهتر انجام دادند، به زودی تنها کاری که برای ما انسان‌ها باقی می‌ماند، کاری است که باید به زیبایی انجام شود، تا با بهره‌وری بیشتر برای حفظ انسانیت در دومین عصر ماشینی، شاید جز به وجود آوردن زیبایی، انتخاب دیگری نداشته باشیم. زیبایی، مفهومی پیچیده است، زیبایی وعده شادی است.



مدیر کل امور تجهیزات و ملزومات پزشکی سازمان غذا و دارو گفت: بازار تجهیزات و ملزومات پزشکی، چیزی حدود ۲.۵ میلیارد دلار تخمین زده می‌شود که از این مقدار سهم تولید داخل ۸۰۰ میلیون دلار است.

به گزارش فارس، آقای مهندس سید حسین صفوی، در پاسخ به پرسشی درباره وضعیت گردش مالی در بازار تجهیزات پزشکی گفت: بازار تجهیزات و ملزومات پزشکی، دندانپزشکی و تجهیزات آزمایشگاهی، میزان واردات و میزان تولید داخل کشور چیزی حدود ۲.۵ میلیارد دلار تخمین زده می‌شود و این عدد نزدیک به واقعیت است.

وی افزود: به طور کلی یک میلیارد و هفتصد میلیون دلار میزان واردات تجهیزات پزشکی بوده و هشتصد میلیون دلار نیز رقم گردش سرمایه تجهیزات پزشکی تولید داخل است که ممکن است این رقم در سال‌های مختلف متفاوت باشد.



NIAMSH

نو آیدِه اندیشان ماشین سازی حسیای



مرکز دندانپزشکی دکتر سعید کریمی

Dr.Saeid Karimi

Master ایمپلنت و زیبایی دندان
از دانشگاه UCLA آمریکا



مجهز به پیشرفته ترین
دستگاه های استریل

**IMPLANT
AESTHETIC
CAD/CAM
LASER**

خدمات

- لمینت های سرامیکی (Porcelain Veneer) با حداقل تراش یا بدون تراش
- لمینت های کامپوزیتی (Composite Veneer) و لومینیرز و روکش های تمام سرامیک
- ایمپلنت های دندانی (تک دندان، تمام فک و اوردنچر)
- درمان های زیبایی لثه (اصلاح تیرگی و قرم لثه با لیزر دندان پزشکی)
- درمان های پیوند استخوان (Bone Graft Treatment) و سینوس لیفت (باتر و بسته)
- بازسازی دندانی تمام فک (Full Mouth Rehabilitation)
- طراحی لبخند با پیشرفته ترین دستگاه دنیا (Sirona Cerec)



سالن جراحی مجهز به GPS ایمپلنت های دندان

سوابق علمی

- Master ایمپلنت و زیبایی دندان از دانشگاه UCLA آمریکا
- Master of Science لیور از دانشگاه آخن (Aachen) آلمان
- دوره پیشرفته ساخت لمینت های بدون تراش در مرکز Ivoclar لیختن اشتاین (Liechtenstein)
- و Vita آلمان و دوره CERAM Master با پروفیسور مک لارن مدیر بخش زیبایی دانشگاه UCLA
- دوره پیشرفته CAD/CAM با مواد E-max و Zirconia و Glass Ceramic ها از کمپانی سیرونا (Sirona) آلمان
- دوره پیشرفته پیوندهای استخوانی و سینوس لیفت (close/open) زیر نظر پروفیسور والاس از آمریکا
- دوره Bone Management از کمپانی Meisinger آلمان، دوره All-on-4
- دوره زیبایی پروفیسور فرادینی، دوره های متعدد زیبایی در اروپا
- عضو آکادمی دندان پزشکی زیبایی آمریکا (AACD)
- عضو کنگره بین المللی ایمپلنت های دهان (ICOI) و Fellow ICOI و عضو ITI
- عضو انجمن جهانی برای آموزش دندانپزشکان آمریکا (GIDE)
- دارنده تندیس مشتری مداری و مدرک Dental MBA
- دوره پیشرفته ایمپلنت از سوند (مرکز Nobel Biocare) Certificate ایمپلنت های مختلف از جمله:
- Biohorizons آمریکا، Nobel Biocare سوند، اشترومن سوئیس



از تصور تا واقعیت

دندان پزشکی بدون قالب گیری

خدمات دندان پزشکی

- دندان پزشکی پیشگیری (فلوراید تراپی و فیشور سیلنت)، جرم گیری و Airflow (برای از بین بردن رنگدانه های دندان)
- جراحی های پیشرفته و جراحی دندان های نهفته
- درمان ریشه (RCT) توسط متخصص، ترمیم های همرنگ دندان (ترمیم های کامپوزیتی)
- ساخت ترمیم های سرامیکی اینله و آتله با دستگاه CAD-CAM (دندان پزشکی بدون قالب گیری)
- روکش ها و بریج های تمام سرامیک (Metal Free Crown)
- ارتودنسی نامرئی Clear Aligner
- اصلاح نامرتبی دندان ها بدون ارتودنسی با استفاده از لمینت های زیبایی

arttec
Art & Technology

Unit 1&2, No.4, Tandis Ave, Nelson Mandela
(Jordan & Africa) Blvd, Tehran, Iran

021- 88888590 - 88884546 - 22052215

پارکینگ اختصاصی

تهران / بلوار نلسون ماندلا (چرمن / آفریقا) / بالاتر از
اسفندیار / خیابان تندیس / پلاک ۴ / واحد ۱ و ۲

۰۲۱- ۸۸۸۸۸۵۹۰ - ۸۸۸۸۴۵۴۶ - ۲۲۰۵۲۲۱۵

بلاک چین

زنجیره‌ای از کامپیوترهاست و همه آنها باید یک تراکنش را تایید کنند تا آن معامله انجام و ثبت شود. در مورد بیت کوین، بلاکچین جزئیات تمام داد و ستدهای این واحد پول دیجیتال را ذخیره می‌کند و تکنولوژی به افراد اجازه نمی‌دهد که از یک بیت کوین همزمان در دو جا استفاده کنند.

بلاکچین یک دفتر کل دیجیتال است که بین شبکه‌هایی از افراد به اشتراک گذاشته شده است. هر کس می‌تواند این دفتر کل را تغییر دهد و بلوک تازه از اطلاعات را در زنجیره ثبت کند، اما با هر تراکنش تازه، کل زنجیره باید توسط بقیه افراد بررسی و تایید شود. تکنولوژی بلاکچین می‌تواند تمام اطلاعات پزشکی شما را روی یک شبکه بلاکچین جمع کند که برای پزشکها و داروسازها قابل دسترسی است. به همچنین بلاکچین می‌تواند جلوی فروش غیرقانونی و بدون نسخه داروها را بگیرد و مالکیت هر دارو را با توجه به نسخه مشخص کند. اینجا شرکت‌های دارویی، داروخانه‌ها، پزشکان و بیماران، عضو یک شبکه بلاکچین هستند.

بیشتر ما می‌دانیم که بلاکچین تکنولوژی پشت بیت کوین، واحد پول دیجیتال محبوب این روزهاست. اما پتانسیل بلاکچین بسیار فراتر از این است. در میان حامیان سرشناس این تکنولوژی می‌توان به بیل گیتس، ریچارد برانسون و شرکت‌های مهمی مثل یو بی اس، آی بی ام اشاره کرد. تمام غول‌های بانک و بیمه دنیا هم در تلاش‌اند که هرچه زودتر این تکنولوژی را رام کنند و از آن بهره بگیرند. وگرنه احتمالش بالاست که در انقلاب دیجیتال بعدی اثری از آنها باقی نماند. بلاکچین دقیقاً چه کار می‌کند و چرا وایلاستریت و سیلیکون ولی همزمان درباره‌اش هیجان زده‌اند؟

در حال حاضر اکثر مردم برای انجام تراکنش از یک واسطه معتمد - مثل بانک - استفاده می‌کنند. اما بلاکچین به مشتری و فروشنده اجازه می‌دهد که مستقیم به هم وصل شوند و نیاز به طرف سوم نباشد. بلاکچین از برای تامین امنیت (cryptography) رمزنگاری تراکنش، یک دیتابیس غیرمتمرکز دفتر کل دیجیتال از تمام تراکنش افراد روی شبکه دارد که هرکس می‌تواند آن را ببیند. این شبکه در واقع



تولید کننده باند و گاز، شان و گان جراحی

شرکت صانع طب

مصاحبه زیر توسط نیامش به صورت اختصاصی با مدیران شرکت "صانع طب" انجام شده است. طراحی کارخانه و کلین روم تولید و طراحی و ساخت ماشین آلات و تاسیسات این شرکت توسط نیامش انجام شده است.

بوده است و علاوه بر مشاوره، ماشین آلات را هم از ایشان تهیه کرده ایم مانند هواساز که هواسازهای بسیار با کیفیتی هستند از زمان تهیه تا به امروز کمال رضایت را از آن‌ها داریم و سیستم استریل که علاوه بر پک‌های جراحی، گازهای جراحی خود را نیز توسط این دستگاه استریل می‌کنیم.

چشم‌انداز شرکت خودتان را در آینده چگونه

پیش‌بینی می‌کنید؟

متأسفانه کشور در شرایطی قرار گرفته است که تحریم‌ها تولید را احاطه کرده است و مشکلات مربوط به خود را به وجود آورده است ولی تمام تلاش ما این است که کیفیت تولیدات خود را حفظ کنیم و به مراکز درمانی و بیمارستانی عرضه کنیم این اولین هدف ما است و خط تولیدهای ما جز مواردی هستند که کالاهای متنوعی تولید می‌کنند و گام‌های خیلی مهمی در زمینه تولید برداشته ایم که یکی از اصلی‌ترین گام‌ها حفظ این سیستم است. اما امیدواریم این مشکلاتی که برای کشور به وجود آمده است کاهش پیدا کند تا با توجه به روابط بین‌المللی و کمک شرکت‌های داخلی مانند شرکت "نیامش" بتوانیم کسب و کار خود را گسترش دهیم.



لطفاً خود را معرفی بفرمایید:

بنده "امیرحسین آقایی"، مدیرعامل شرکت "صانع طب" هستم و در زمینه تولید تجهیزات یکبار مصرف بیمارستانی فعالیت داریم و تولید خود را از سال ۱۳۶۹ آغاز کرده ایم و اولین کالایی که تولید کرده ایم گازهای پارافینه و وازلینه بود که برای درمان سوختگی‌ها از آن‌ها استفاده می‌شود، تقریباً یک سال بعد از استارت تولید، شروع به تولید گاز جراحی کردیم که امروزه نیز یکی از کالاهای اساسی ما به شمار می‌رود، این گازها در نوع‌های مختلفی از جمله گازهای "ساده، نخ دارو لانگ گاز" تولید می‌شود که عمدتاً این کالاهای برای پانسمان‌ها و جذب خون در اتاق عمل استفاده می‌شود. این کالا از حساسیت بسیار بالایی برخوردار هستند. زیرا هیچ عمل جراحی بدون حضور گاز جراحی ممکن نخواهد بود و از آن جایی که نقش اصلی گاز جراحی، آماده سازی فضای جراحی از نظر جذب خون و خشک کردن فضا و آماده کردن اندام مورد نظر برای جراحی می‌باشد و با توجه به تماس بسیار زیادی که با اندام‌های داخلی بدن انسان دارد در نتیجه از حساسیت‌های بالایی در مسیر تولید و فناوری‌های انجام شده روی آن نیز برخوردار است.

مجموعه ی "صانع طب" دو خانواده کالایی تولید می‌کند

۱. باند و گاز جراحی

۲. البسه و پک‌های جراحی

باندوگاز جراحی در دسته‌ی اول و البسه در دسته دوم تولید شد.

نقش فناوری و استفاده از ماشین آلات مناسب برای

پیشرفت و توسعه کارتان را چطور می‌بینید؟

به دلیل این که کالاهایی که با ماشین آلات تولید می‌شود، کیفیت بالاتری دارند در نتیجه همه‌ی تولیدات باید با تجهیزات و ماشین آلات صورت گیرد و نیروی انسانی فقط نقش اپراتور را داشته باشد، بخشی از ماشین‌آلاتی که برای تولید از آن‌ها استفاده می‌کنیم، از کشورهای خارجی و بخشی هم از شرکت‌ها و همکارهای داخلی تهیه شده است که در تولید باند و گاز نقش بسیار مهمی دارند.

آیا از مشاوره‌ها و خدمات شرکت "نوابه اندیشان

ماشین سازی حسینی" (نیامش) استفاده داشته اید؟

آشنایی ما با شرکت "نیامش" و جناب آقای "دکتر حسینی شیرازی" از سال ۱۳۸۹ بوده است که در آن مرحله مجموعه ما خط تولید پک‌های جراحی را راه‌اندازی کرد. لذا در آن زمان وزارت بهداشت اعلام کرد همه‌ی شرکت‌های تولید کننده تجهیزات پزشکی حتماً باید استاندارد GMP و کلین روم‌ها را پیاده سازی کنند و استاندارد GMP دارای شرایطی بود و ما باید یکسری پارامترهایی را در نظر می‌گرفتیم تا به استاندارد GMP می‌رسیدیم، از جمله این اقدامات، راه‌اندازی کلین روم بود. در نتیجه کلین روم را در سال ۱۳۹۰ ساخته است که مشاور اصلی ما شرکت "نیامش"



مصرف را به خط تولید خود اضافه کرده ایم و در راستای تولید این محصولات با جناب آقای "دکتر

حسینی شیرازی" مدیریت محترم شرکت "نیامش" که پیش از این هم ارتباط دوستانه ای

داشتیم در ارتباط با خرید،

نصب و راه اندازی سیستم

استریل با گاز اتیلن

اکساید، صحبت کردیم

و با استفاده از امکاناتی

که توسط شرکت "نیامش"

برای مجموعه ما ایجاد شد،

توانستیم انواع پک های جراحی را به

شکل استریل و با بهره وری و ظرفیت بالاتر

چشم انداز شرکت خودتان را در آینده چگونه پیش بینی می کنید؟

با توجه به وجود ماشین آلات و لازم بودن گاز استریل به عنوان تکمیل کننده ی سبد کالای مجموعه ما برای پخش مویرگی، درصدد تولید باندوگاز استریل برای مصارف بیمارستانی هستیم و خط تولید دیگری که در نظر گرفته ایم، دستکش لاتکس است که اگر استریل هم لازم داشت بتوانیم با دستگاه استریل موجود انجام دهیم.

عرضه کنیم.

نقش فناوری و استفاده از ماشین آلات مناسب برای پیشرفت و توسعه کارتان را چگونه می بینید؟

تاکنون که در خدمت جنابعالی هستیم از ظرفیتی که برای ما ایجاد شد، کمال رضایت را دارم و این موضوع توانست در کنار سایر ظرفیت ها پنجاه درصد منافع ما را تامین کند.

با توجه به بالا بودن قیمت پک های جراحی حدود پنجاه درصد ظرفیت تولید ما روی پک های یکبار مصرف جراحی است که این منافع به علت وجود ماشین آلات شرکت "نیامش" حاصل گردیده است.

لطفا شرکت خود را معرفی بفرمایید:

بنده "نژاد اکبری" هستم، مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره شرکت "تولیدی و طبی مادران" موضوع فعالیت مجموعه ما تولید تجهیزات مصرفی پزشکی و بیمارستانی

است. از سال ۱۳۷۲ فعالیت خود را آغاز کرده ایم و بیش از ۲۵ سال است که در حال فعالیت هستیم و در حد قابل قبولی توانسته ایم در این راستا اشتغال آفرینی کنیم. در گذشته محصولاتی بسیاری داشته ایم که غیر استریل بوده اند و تعداد آن ها به سی قلم می رسید که جز اقلام پرمصرف به شمار می رفت ولی در بعضی از اقلام چون کارگاه های زیرزمینی بسیاری راه اندازی می شد و رقابت به صورت غیر حرفه ای پیش می رفت ما به دنبال جایگزین و افزایش تولید دیگر بودیم.

آیا از مشاوره ها و خدمات شرکت "نوابه اندیشان ماشین سازی حسینی" (نیامش) استفاده داشته اید؟ حدود هشت سال است که پک های جراحی یکبار

مصاحبه فوق توسط نیامش به صورت اختصاصی با مدیران شرکت "تولیدی مادران" انجام شده است. طراحی و ساخت ماشین آلات این شرکت توسط نیامش انجام شده است.

شرکت تولیدی مادران





کارخانه خود را بخرید!



NIAMSH

نوایده اندیشان ماشین سازی حسینی



۰۲۱-۶۵۶۱۲۴۴۸ ۰۲۱-۶۵۶۱۲۴۴۷ ۰۲۱-۶۵۶۱۱۲۴۷

WWW.MEDNIAMSH.COM

شرکت نیامش

با تجربه در اجرای بیش از یکصد پروژه کارخانه ی تولید تجهیزات پزشکی یکبار مصرف ، تخصص در ساخت کارخانه از صفر تا صد ، سابقه موثر و مفید در جهت

- ارائه طرح ها و ایده های نو مطابق نیاز بازار
- آشنایی با شبکه تولید، توزیع و مصرف
- عرضه ماشین آلات و خدمات استاندارد
- دریافت استانداردهای جهانی
- شبکه سرویس و نگهداری آسان و مطمئن
- قیمت مناسب

تجربه های فروش و بازاریابی کالای شما بعد از ساخت کارخانه شما ، مشاور و همراه شما در انجام و اجرای پروژه تا فروش و بازاریابی میتواند به شما در یک سرمایه گذاری مطمئن و زود بازده یاری رساند.

کالای ایرانی



03

آیا راه حلی برای ترفیع این مساله سراغ دارید؟

شرایط کشور به گونه ای است که نیاز است همه با هم برای ایجاد وضعیت بهتر کمک کنیم از این رو شاید توجه به موارد زیر بتواند شرایط بهتری را برای کشور عزیزمان آماده سازد:

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

- اعزام هیئت های تجاری و اقتصادی بلند پایه از ایران به کشورهای جهان برای ایجاد شرایط صادراتی کالاها و خدمات شرکت های ایرانی.

- تقویت سیستم اداری کشور برای کمک به آماده شدن کار تجارت و صادرات برای کم کردن زمان آماده سازی تا تحویل کالا در کشور مقصد.

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

- توجه به سیاست های خارجی به گونه ای که بتوانیم شرایط اقتصادی مناسبی برای فعالان اقتصادی کشور فراهم آوریم.

01

مهم ترین گزیده های حمایت از کالای ایران از دیدگاه شما چیست؟

این مقوله نیازمند تلاش یک کشور است. یعنی فرهنگ مردم و نوع نگرش آنها به کالای ایرانی، برخورد مسئولین کشور با مسئله تولید ایرانی، برخورد مدارس، دانشگاه ها و مراکز علمی باید تغییر کند تا بتوان با ایجاد یک نگرش موثر، به این مهم کمک کنیم.

برای مثال مردم با تقویت خرید کالای ایرانی و با کمک به اصلاح مشکلات آن از طریق ارتباط موثر با تولید کننده و وارد شدن در مقوله "بازخورد مشتریان" می توانند به ارتقای نام کالای ایرانی، کمک کنند.

02

مهم ترین بازدارنده و مانع، مشکل عدیده یا عامل اخلاص گر در کسب کار فعلی شما چیست؟

عوامل مختلفی در این موضوع خواسته و یا ناخواسته وجود دارند که باعث آن می گردد که تولید به مخاطره بیافتد. دو رکن اصلی این موارد "تغییر به یکباره قوانین" و "عدم ثبات ارزش ریال" است. که باعث عدم تصمیم گیری صحیح و عدم برنامه ریزی موثر در کار می گردد.

در محصول و تکنولوژی می باشد.

ما سرمایه گذاران را به سرمایه گذاری در بخش سلامت کشور هدایت

می کنیم. در واقع کسانی که در زمینه

تولید تجهیزات پزشکی کار می کنند دستی بر شفای بیماران دارند. آیا می توان نقش یک سرنگ و یا نخ جراحی را در بهبود یک بیمار نادیده گرفت؟

امروزه حدود بیست درصد تجهیزات پزشکی مورد مصرف ایران در داخل کشور ساخته می شود و سالانه حدود یک و نیم میلیارد دلار صرف ورود کالاهایی می شود که امکان ساخت آنها با کیفیت بالاتر در کشور وجود دارد.

توان ساخت کالاهای تجهیزات پزشکی در کشور وجود دارد ولی امروزه سرمایه های ملی کشور بسمت سرمایه گذاری های نا مطمئنی می رود که چرخه بیمار اقتصاد جامعه را رقم می زند.

باید سرمایه گذاران و ایده پردازان در کنار هم قرار گیرند تا با تعاملی سازنده در جهت ایجاد "ارزش افزوده بالا" گام بردارند.

تولید تجهیزات پزشکی در کشور نه تنها بازار پر کششی از نظر مصرف دارد بلکه ارزش افزوده بالایی را نیز ایجاد می کند.

در حال حاضر ایران در منطقه ای واقع شده که قطب مصرف تجهیزات پزشکی است و بجز ترکیه تمامی کشورهای همسایه ایران، مصرف کننده این کالا بوده و کارخانه های تولید تجهیزات پزشکی در این کشورها وجود ندارد.

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

-توجه به سیاست گذاری های داخلی در جهت عدم ایجاد تنش های اقتصادی

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

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

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

- کمک به ارتباط صنعت و دانشگاه و تغییر تفکر مسئولین دانشگاهی و مدرک گرایی محض با دوستی و ارتباط بهتر صنعت گران با دانشگاهیان

- کمک به ایجاد فناوری های نو در کشور و ایجاد انستیتوهای غیر آموزشی

- کمک مسئولین به تشکلهای علمی و صنعتی در جهت رفع مشکلات اساسی کشور

- ایجاد هسته های علمی در جهت ساماندهی اقتصاد مبتنی بر فناوری در کشور

- تقویت تشکلهای خصوصی صنعتی و توجه به خرد جمعی در سیاست گذاری های آنها

- حذف نظارت سازمان ها و نهادهای ناظر موازی در صنعت و اجازه حرکت و توسعه صنعتی در کشور

- اصلاح قوانین مالیاتی و توجه به اقتصاد آزاد جهانی

- حفظ جنبه نظارتی دولت و عدم ورود به بخش های اجرایی

- توجه به ساختار شرکت های شبه دولتی و کوچک کردن حجم این شرکت و اجازه رقابت به بخش خصوصی

- دوستی و همدلی گروه ها و احزاب سیاسی در کشور در جهت حفظ آرامش و توجه به منافع جمعی نه فردی و یا حزبی

- عدم توجه مردم به شایعات منفی در کشور و کمک و همدلی در جهت ساخت ایران اسلامی بهتر

مهم ترین محصولاتی که تا دو هفته آینده برای

ارائه و فروش خواهید داشت را نام ببرید؟

از کیفیت و هدف از ارائه محصولات فعلی نیز

برای ما بگویید؟

04

محصول ما "کارخانه" است یعنی حاصل کار شرکت ما ایجاد "کارخانه های تولید تجهیزات پزشکی" است و در طول بیش از سی سال توانسته ایم بیش از یکصد کارخانه بسازیم. فرایند ساخت کارخانه در حدود یک سال بطول می انجامد. و هر کارخانه دارای نوآوری هایی



مصاحبه زیر توسط نیامش به صورت اختصاصی با مدیران شرکت "سرمد درمان" انجام شده است. این شرکت یکی از مشتریان قدیمی نیامش می باشد.

شرکت "سرمد درمان" تولید کننده محصولات پلیمری تجهیزات پزشکی

لطفا خود را معرفی بفرمایید:

بنده "مقدم"، مدیرعامل شرکت "سرمد درمان" هستم، شرکت "سرمد درمان" فعالیت خود را از سال ۱۳۷۰ آغاز کرده است و در حال حاضر با تعداد پنجاه نیرو در شهرک صنعتی اشتهارد، مشغول فعالیت است. بیشتر تولیدات ما محصولات تخصصی و پزشکی یکبار مصرف می باشد و حدود سی درصد محصولات داخلی را تامین می کنیم از جمله ساکشن تیوب، چست باتل، ماسک اکسیژن، نازل، سوندهای معده و ..

نقش فناوری و استفاده از ماشین آلات مناسب را،

برای پیشرفت و توسعه کارتان را چطور می بینید؟

از زمان آغاز فعالیت، تمام تلاش مان بر این بود که با تولیدات داخل کار کنیم، به لحاظ این که از نظر استاندارد مغایرتی با کشورهای خارجی ندارد، قیمت های مناسب تری دارد و با توجه به خدمات پس از فروشی که شرکت های داخلی دارند، به کار گیری ماشین آلات مناسب ساخت داخل، برای ما بهتر است.

آیا از مشاوره ها و خدمات شرکت

"نوابه اندیشان ماشین سازی حسینی" (نیامش) استفاده داشته اید؟

حدود شصت درصد دستگاه های خود را از شرکت "نیامش" تهیه کردیم.

چشم انداز شرکت خودتان را برای آینده

چگونه پیش بینی می کنید؟

مجموعه ما فعالیت خود را از صفر شروع کرده است و هم اکنون حدود هفتاد درصد پیشرفت کرده ایم و با توجه به این که مصرف داخلی ما خیلی بیش تر است در نتیجه حدود یکصد و پنجاه درصد می توانیم افزایش تولید و نیرو داشته باشیم و در صورت همکاری دولت می توانیم برای کشورهای همسایه نیز صادرات داشته باشیم زیرا در حال حاضر دولت نیاز بالایی به "ارز" دارد و با این کار از خروج ارز جلوگیری خواهد شد.

SARMAD D RMAN



شرکت "پدرام طب بندر"

مصاحبه زیر توسط نیامش به صورت اختصاصی با مدیران شرکت "پدرام طب بندر" انجام شده است. این شرکت از مشتریان شرکت نیامش می باشد.

آیا از مشاوره ها و خدمات شرکت "نوایده اندیشان ماشین سازی حسینی" (نیامش) استفاده داشته اید؟

با توجه به وضعیت دستگاه های ایرانی، کیفیت و کارایی که دارند شرکت ما نیز همه ی دستگاه های خود را از شرکت های داخلی تهیه کرده است. دستگاه "بسته بندی" و دستگاه "استریل با گاز اتیلن اکساید" که از شرکت "نیامش" تهیه کرده ایم از جمله از آن ها است که تا به امروز مشکلی پیش نیامده است و درواقع ما شروع کارمان با شرکت "نیامش" بوده است.

چشم انداز شرکتتان را در آینده چگونه پیش بینی می کنید؟

با توجه به وجود رقیب های قدرتمند ما نیز سعی خود را می کنیم تا حرفی برای گفتن داشته باشیم و بتوانیم با آن ها رقابت کنیم. نگاه عمده ای هم به صادرات داریم که ان شاء الله می خواهیم آن را گسترش دهیم و با توجه به تنوع بسیار در نخ جراحی و باند و گاز، سعی مان بر این است تا فعالیت خود را گسترش دهیم.

لطفا خود را معرفی بفرمایید:

شرکت "پدرام طب بندر" فعالیت خود را با تولید نخ بخیه و با ۱۶ نفر پرسنل شروع به کار کرد. و بعد از دو سال موفق به تولید پک های جراحی شد و در حال حاضر نیز با هشتاد نفر پرسنل تولید باند و گاز را نیز به محصولات خود اضافه نموده است.

در ابتدا، فعالیت خود را در شهرستان و با کم ترین امکانات شروع کردیم اما در حال حاضر شرکت "پدرام طب بندر" جزء شرکت های معتبر در زمینه ی تجهیزات پزشکی است و هرشرکتی که درزمینه ی پزشکی فعالیت دارد با شرکت "پدرام طب بندر" نیز آشناست و تقریباً کل کشور ایران را پوشش می دهیم. لازم به ذکر است ما در بین راه هستیم و توانایی و قابلیت پیشرفت های بیش از این را نیز داریم تا بتوانیم با کیفیت محصولات و توانایی خود، به بخش درمان در کشور کمک برسانیم.



شرکت پدرام طب بندر



شرکت «آوان طب معتبر» تولیدکننده پک‌های جراحی

مصاحبه زیر توسط نیامش به صورت اختصاصی با مدیران شرکت «آوان طب معتبر» انجام شده است. طراحی کارخانه و کلین روم تولید و طراحی و ساخت ماشین آلات و تأسیسات این شرکت توسط نیامش انجام شده است.

در رسیدن به این نقطه یاری نمود. در وهله‌ی اول مشاوره در ارتباط با ساخت، چگونگی بازار هدف، نیاز بازار... بود و در ادامه در ارتباط با نحوه‌ی اخذ استانداردهای لازم مشاوره خیلی خوبی توانستیم از شرکت «نیامش» بگیریم و از همه مهم تر «خرید ماشین آلات و تجهیزات با کیفیتی» بود که کمال رضایت را از آن داریم.

چشم انداز شرکتتان را در آینده چگونه پیش بینی می‌کنید؟

بنده چشم انداز خیلی خوبی را برای خود می‌بینم، شرکت ما به نوبه خود یکی از شرکت‌هایی است که در این بخش در اولین فاز بوده است و مطمئناً در سال‌های آینده فقط در این زمینه فعالیت نخواهیم کرد و فعالیت خود را در زمینه‌های تخصصی تر از قبیل نخ‌های جراحی و انواع کیت‌ها گسترش خواهیم داد. زیرا ما هم قابلیت و هم توانایی این را داریم. نه تنها شرکت «آوان طب معتبر» بلکه همکاران و به طور کلی کشور ایران این قابلیت را داریم که بتوانیم فعالیتمان را گسترش دهیم و پیشرفت‌های بسیاری در این زمینه داشته باشیم. امیدوارم تمامی سیاستمداران و وزرای کشور در این زمینه به تولیدکنندگان کمک کنند زیرا از لحاظ صادرات محدود هستیم و امیدوارم در سال‌های آینده صادرات بازتری داشته باشیم و قطعاً به کمک بقیه، راه‌های پیشرفت خیلی زیاد است علاوه بر این خودمان باید تلاش کنیم زیرا با تلاش هردو جانبه به موفقیت‌های زیادی خواهیم رسید.

لطفاً خود را معرفی بفرمایید:

با سلام بنده «رکسانا معتبر»، رئیس هیئت مدیره شرکت «آوان طب معتبر» هستم. شرکت ما تولید کننده‌ی انواع پک‌های تخصصی جراحی به صورت آن استریل و هم استریل است.

خیلی خوشحال هستم در کارآفرینی خود به عنوان یک خانم در جامعه توانسته‌ام در این زمینه شرکت کرده و فعالیت داشته باشم. ما خوشبختانه در این چند ساله توانسته ایم به موفقیت‌هایی دست یابیم.

نقش فناوری و استفاده از ماشین آلات مناسب برای پیشرفت و توسعه کارتان را چطور می‌بینید؟

بهتر است بگویم در همه‌ی زمینه‌ها به ویژه در بخش پزشکی، ماشین آلات نقش بسیار مهمی دارند، به طوری که بدون ماشین آلات و تجهیزات و تکنولوژی این بخش پیشرفتی نخواهد داشت در نتیجه امیدوار هستم روز به روز شاهد پیشرفت‌های چشم گیری در این زمینه باشیم، خوشبختانه کشور ایران در این زمینه از لحاظ استاندارد با کشورهای اروپایی در یک سطح قرار می‌گیرد. چون تکنولوژی‌های شرکت‌های تولیدکننده‌ی ماشین آلات ایرانی، بسیار پیشرفته هستند و ما شاهد پیشرفت روز افزون این شرکت‌ها هم، هستیم.

آیا از مشاوره‌ها و خدمات شرکت «نوایده اندیشان ماشین سازی حسینی» (نیامش) استفاده داشته اید؟

من می‌توانم به جرات بگویم با توجه به وجود و مشاوره جناب آقای «دکتر حسینی شیرازی» و سرکار خانم «مهندس هادی اسکویی» ما تقریباً نود درصد فعالیت خود را مدیون شرکت «نیامش» هستیم. با وجود تحقیقاتی که داشتیم، این شرکت «نیامش» بود که همواره ما را

دومین جشنواره حمایت از تولید ملی

برتر در حوزه‌های مختلف تقدیر به عمل آمد آقای دکتر محمدجعفر حسینی شیرازی، مدیریت و موسس شرکت نیامش به‌عنوان سازنده بیش از یکصد کارخانه تولید تجهیزات پزشکی در حوزه سلامت تقدیر شد و و از آنجایی که ایشان در سفر تحقیقاتی خارج از کشور بسر می‌برد نشان جشنواره حاتم به



دومین جشنواره حمایت از تولید ملی به همت مرکز مطالعات اقتصاد خلیج فارس با همکاری وزارت کشور، وزارت صنایع و مجلس شورای اسلامی برگزار گردید در این رویداد آقای محبوب دبیر همایش به اهمیت نقش تولید و پیوستگی و همدلی کارآفرینان با کارگران اشاره نمود. در ادامه آقای دکتر محمد نهانوندی معاون اقتصادی رئیس جمهور اظهار داشت: تولید، پرچم مقاومت و عزت این ملت را برافراشته است. این کار بسیار مهم در حمایت از تولید ملی که در این همایش با نگاه همگرایانه صورت گرفته را شاکر هستیم. یک زمانی در کارخانه‌ها موضع گیری‌ها مبتنی بر تضاد و تعارض بود،

کارگر و صاحب کارخانه، مالک و مستاجر و بعضی‌ها کارگران را در مقابل مدیر تحریک می‌کردند و تصور بر این بود که رشد از تعارض برمی‌خیزد در حالیکه رشد از تعاون و تعامل و همگرایی بوجود می‌آید.

وزیر رفاه، کار و امور اجتماعی آقای محمد شریعتمداری دیگر سخنران این جشنواره گفت: ما نیازمند یک نظام مالیاتی شفاف حامی تولید در کشور هستیم.

بنابر این گزارش؛ در اختتامیه این جشنواره از شرکت‌های





جوان گرایی در اداره کشور

دکتر محمد جعفر حسینی شیرازی

جوانگرایی گرچه در مدیریت سازمان‌ها و ادارات ما کمتر دیده می‌شود اما از مزایای جوان گرایی می‌توان به تغییر، تحول زندگی در شرایط و دنیایی رو به جلو نام برد. مدیر جوان با پیش قدمی و توانایی در پیشرفت قادر است حل مشکلات کشور را برعهده گیرد. همه ما مثال‌های زیادی از اثبات و کارنامه درخشان جوانان در عرصه‌های مختلف کشور داریم اما متأسفانه بعضی وقت‌ها فقط چشم‌هایمان را می‌بندیم. گرچه تجربه در پیشبرد کارها بسیار مفید است اما مدیر جوان می‌تواند در کنار مشاوران با تجربه اهداف یک سازمان را دنبال کند. امروز ایران ما نیازمند شایسته سالاری با رویکرد جوانگرایی است تا ترس و اضطراب مدیران فعلی کنار رود و امید به آینده و انرژی مثبت و شادابی بیشتر نمایان شود. در سال‌های اخیر اداره کل تجهیزات پزشکی با حرکتی مثبت به سمت استفاده از نیروهای پرتوان جوان نموده است و امید است این روند ادامه پیدا کند و شاهد تحرک و شادابی بیشتر در این اداره کل باشیم. یادمان باشد همه جوانان ایران فرزندان ما هستند و باید در بالندگی و موفقیت برای آن‌ها تلاش کنیم تا آینده‌ای سبزتر را رقم بزنند.

مصاحبه زیر توسط نیامش به صورت اختصاصی با مدیران شرکت "عطا طب نوین" انجام شده است. طراحی و ساخت ماشین آلات این شرکت توسط نیامش انجام شده است.

شرکت "عطا طب نوین"



لطفا خود را معرفی بفرمایید:

بنده "یوسف نیا"، مدیر شرکت "عطا طب نوین" هستم. شرکت "عطا طب نوین" از سال ۱۳۹۰ فعالیت خود را با تعداد ده نفر آغاز کرده است و در حال حاضر تعداد پرسنل مجموعه به نود نفر رسیده است. سعی کرده ایم خود را به روز کنیم ولی با توجه به پیشرفت روزافزون جهان جای پیشرفت بسیاری را داریم. زیرا بسیاری از کشورها به

سمت اتوماسیون شدن رفته اند ولی متأسفانه در ایران هزینه اتوماسیون شدن با قیمت فروش محصول سازگاری ندارد، قدم هایی در این راه برداشته ایم اما زمان بسیاری طول خواهد کشید تا به آن نقطه برسیم.

آیا از مشاوره ها و خدمات شرکت "نوایده اندیشان ماشین سازی حسینی" (نیامش) استفاده داشته اید؟

ما سعی کرده ایم در تمام زمینه ها به روز باشیم و با مجموعه "نیامش" از همان روزهای آغازین فعالیت خود، در ارتباط بوده ایم و همواره از کمک های آقای "دکتر حسینی شیرازی" و برادرشان کمک گرفته ایم و تنها مشکلی که ما با مجموعه "نوایده اندیشان ماشین سازی حسینی" داشته ایم این است که نمی دانیم چه چیزهایی در توان شان است و از ایشان خواهشمندیم در این راستا اطلاع رسانی کنند تا هر چه بیشتر بتوانیم از کمک های ایشان استفاده کنیم.

چشم انداز شرکت خودتان را در آینده چگونه

پیش بینی می کنید؟

فقط بازار جهانی و صادرات است که می تواند بهترین معلم باشد. زیرا بازار خارجی شفاف است و در بازار داخلی روابط وجود دارد و این مسئله سبب ایجاد موانع بسیاری خواهد شد. اگر ما بتوانیم به بازارهای خارجی متصل شویم، می توانیم قیمت های منطقی داشته باشیم، البته

این موضوع در سال های اخیر با توجه به نوسانات قیمت دلار، خیلی بهتر و توجه کشورهای خارجی به کالاهای ایرانی بیشتر شده است و در حال حاضر وقت آن رسیده است تا ایرانیان وارد بازار جهانی شده و از آن استفاده کنند.

در بازار داخلی در بخش محصولات درجه یک حدود هشتاد درصد، در بخش محصولات درجه دو حدود ده درصد و در بخش محصولات درجه سه نیز ده درصد از سهم بازار را دارا می باشیم. بیشتر سعی می کنیم که در بخش درجه ی یک فعالیت کنیم. زیرا تولیدات ما مربوط به مشتریانی است که کالاهای خاص می خواهند و به طور کلی مشتریان ما را از بهترین بیمارستان های ایران تشکیل می دهد و هنوز تولید ما آن قدر پیشرفت نکرده است که بتواند پاسخ گوی تقاضا برای فروش باشد.

در حال حاضر هم سوله ای خریداری کرده ایم تا بتوانیم کار خود را گسترش دهیم. در این راستا با مجموعه "نیامش" در حال گفت و گو هستیم و امیدوار هستیم در این زمینه بتوانیم از مشاوره و کمک های آن ها بهره گیریم و به طور کلی سازنده ها باید به صورت شفاف و باز با هم صحبت کنند یعنی مهندس فنی شما در محل ما حاضر شود و بگوید که چه کارهایی می تواند برای ما انجام دهد.

تولید ناب در نیامش

یکی از تولیدات
ناب نیامش سیستم استریل با
گاز اتیلن اکساید می باشد ترکیبی ایده آل از
فن آوری نو آورانه، دانش، صنعت، در آمیخته با تجربه های
موثر در ارایه یکی از قوی ترین دستگاه های استریل
ایده آل برای کارخانه های تولید تجهیزات پزشکی.
ما به دنبال دوره ای هیجان انگیز از افزایش قدرت و
موفقیت در سرمایه گذاری در بخش سلامت
هستیم!



دک بودن یا...؟

رک بودن
یعنی کسی درباره ی
مسائل مربوط به خود پوست
کنده و راحت جواب بدهد مثل اینکه
غذایی را دوست ندارد یا در مهمانی شرکت
نمی کند.

گستاخ بودن یعنی کسی درباره مسائل دیگران، مثل
چاقی یا لاغری یا روش پوشش یا سلیقه شان نظر
بدهد.

به بهانه "رک بودن" به دیگران "توهین" نکنید و
وارد چارچوب خصوصی شان نشوید.

شرکت "مینا سرنگ رودسر"

مصاحبه زیر توسط نیامش به صورت اختصاصی با مدیران شرکت "مینا سرنگ رودسر" انجام شده است. طراحی و ساخت ماشین آلات بسته بندی و استریل این شرکت توسط نیامش انجام شده است.

لطفا خود را معرفی بفرمایید:

شرکت "مینا سرنگ" در سال ۱۳۷۵ با حدود پانزده پرسنل شروع به فعالیت کرد و در آغاز فعالیت، فقط سرنگ دو تیکه ۲،۵ و ۵ سی سی تولید می کردیم که با دو دست قالب و دو دستگاه تزریق فعالیت خود را در شهرستان رودسر شروع کردیم و در طی این سال ها تنوع سرنگ هایمان افزایش پیدا کرد و توانستیم تیراژ کار خود را بالا برده و تقریباً همه نوع سرنگ را تولید کنیم. ما هم اکنون تعداد پرسنل خود را نیز به صد نفر افزایش داده ایم.

نقش فناوری و استفاده از ماشین آلات مناسب برای پیشرفت و توسعه کارتان را چطور می بینید؟

اگر ماشین آلات پیشرفته و به روز نباشد، نمی توانیم تولیدات با کیفیتی داشته باشیم و این موضوع را هم نباید فراموش کرد که دستگاه های پیشرفته باعث می شوند تا کار نیروی انسانی کمتر و با کیفیت شود مجموعه ما نیز در این راستا در طی فعالیت هایی که داشته، دستگاه ها را به روز رسانی کرده است و این امر در فرایند تولید بهتر و تیراژ بالاتر، یاری رسان ما بوده است.

آیا از مشاوره ها و خدمات شرکت "نوابده اندیشان ماشین سازی حسینی" (نیامش) استفاده داشته اید؟

بله، در شروع کارمان دستگاه استریل با گاز اتیلن اکساید را از شرکت "نیامش" تهیه کردیم و پس از مدتی دستگاه استریل دوم خود را نیز از ایشان خریداری کردیم. چشم انداز شرکت خودتان را در آینده چگونه پیش بینی می کنید؟

همان طور که گفته شد تا به امروز سرنگ های دو تکه تولید می کردیم و طی چند ماه آینده شروع به تولید سرنگ سه تکه خواهیم کرد و به طور کلی تحول چشم گیری در زمینه سرنگ سازی خواهیم داشت و در حال حاضر تمرکزمان روی این موضوع است و ان شاء الله برای آینده در زمینه صادرات و سایر حوزه های تولید تجهیزات یکبار مصرف اقداماتی انجام خواهیم داد.



نقش شخصیت شناسی در مدیریت کسب و کار حوزه صنعت سلامت (تجهیزات پزشکی، دارو و بهداشت و آرایشی)

در این میان آزمون یک مادر و دختر روانشناس بنام‌های خانم کاترین کوک بریگز و ایزابل مایرز مورد تأیید ارتش آمریکا قرار گرفت و توسط این آزمون ارتش توانست نیروهای خانم مناسب را برای پست‌های سازمانی در ستاد فرماندهی ارتش آمریکا انتخاب نماید. این آزمون تا سال ۱۹۶۲ به صورت انحصاری در اختیار ارتش آمریکا بود تا اینکه در این سال ارتش این آزمون را به موسسه روانشناسان ایالات متحده آمریکا CPP واگذار نمود. MBTI مخفف Myers-Briggs Type Indicator آزمون شخصیتی مایرز-بریگز هست. آزمون MBTI در حقیقت و به صورت خیلی خلاصه پاسخ به ۴ سؤال اساسی زیر است که بر این اساس ما می‌توانیم بخش‌های از تیپ شخصیتی خودمان یا افراد دیگر را مطالعه و بررسی کنیم.

سؤال اول: من انرژی روحی و روانی خودم را از کجا دریافت می‌کنم؟ جواب این سؤال این است که من انرژی روحی روانی خودم را از خودم و از درون خودم و بدون نیاز به دیگران تأمین می‌کنم پس من یک انسان درون‌گرا هستم و یا بالعکس من انرژی روحی و روانی خودم را از دیگران تأمین می‌کنم پس من یک انسان برون‌گرا هستم.

سؤال دوم: من چگونه از دنیای بیرون اطلاعاتم را جمع‌آوری می‌کنم؟ جواب این سؤال این است که بعضی از افراد فقط با کمک حواس پنج‌گانه اطلاعات را از دنیای بیرون جمع‌آوری می‌کنند و به هیچ‌عنوان از الهامات درونی و حس ششم خود استفاده نمی‌کنند و به آن‌ها اعتقادی ندارند در مقابل افراد شهودی علاوه بر حواس پنج‌گانه به حس ششم و الهامات درونی خود ایمان دارند و حتی اگر چیزی را ندیده باشند می‌توانند در ذهن خود تصور کنند.

پس با این اوصاف افراد شهودی می‌توانند خلاقیت بالاتری داشته باشند در حالی که افراد حسی افراد اجرایی تری هستند.

سؤال سوم: نحوه قضاوت و تصمیم‌گیری افراد چگونه است؟ جواب این سؤال این است که بعضی از افراد بر اساس دوست دارم یا دوست ندارم تصمیم‌گیری و قضاوت می‌کنند یعنی کاملاً شخصی این کار رو انجام می‌دهند که ما به این افراد احساساتی می‌گوییم در حالی که بعضی افراد دیگر بر اساس سود و زیان و اصطلاحاً دود و تا چهارتا قضاوت و تصمیم‌گیری می‌کنند که ما به آن‌ها افراد منطقی اطلاق می‌کنیم.

یکی از مباحث کاربردی در زمینه مدیریت کسب و کارهای

حوزه صنعت درمان که این حوزه شامل صنعت تجهیزات پزشکی، صنعت دارو و صنایع بهداشتی و آرایشی بحث فراگیری دانش و مهارت شخصیت شناسی است.

شما به عنوان صاحب کسب و کار یا مدیر فروش یا حتی کارشناس فنی و فروش در حوزه صنعت درمان نیازمند به شناخت نقاط مثبت و قابل بهبود (نقاط ضعف) خود هستید در عین حال این دانش و مهارت به شما این توانایی رو می‌دهد که ویژگی‌های شخصیتی و رفتاری اعضای خانواده، مشتریان و همکاران خود پیدا کنید و با فهم تفاوت‌های فردی بتوانید ارتباطات سالم‌تر، مفیدتر و مؤثرتری با همه این افراد داشته باشید.

در این مقاله من به بررسی مدل تیپ‌شناسی شخصیتی MBTI می‌پردازم و از مثال‌های کاربردی در حوزه کسب و کار استفاده می‌کنم. به عنوان مثال اگر من قادر به تشخیص ترجیح شخصیتی درون‌گرایی در مخاطب خود باشم بجای اینکه در اولین جلسه ملاقات برای ارائه بروشور و کاتالوگ دستگاه یا محصول خود، مطابق عرف و عادت وارد حواشی بشوم و از آب‌وهوا، وضعیت نوسانات دلار و طلا، مسائل گوناگون که ربطی به موضوع جلسه ما ندارد صحبت کنم نه تنها کل مذاکره را از دست می‌دهم بلکه احیای رابطه با یک مشتری درون‌گرا برای مذاکرات بعدی قطعاً سخت‌تر خواهد بود، من باید بدانم که با وجود اینکه ممکن است حتی بیش از ۶۵ تا ۷۰ درصد مشتریان من برون‌گرا هستند و این روش بازاریابی فوق که ابتدا از همه چیز به جز اصل کار با مشتری صحبت می‌کنیم جوابگو است اما برای مشتریان درون‌گرا قطعاً این روش منجر به شکست خواهد بود.

برای ورود به بحث ابتدا بپردازیم به تاریخچه مختصری از شخصیت شناسی به روش MBTI.

در سال ۱۹۴۱ هم‌زمان با جنگ جهانی دوم در کشور آمریکا به دلیل نیاز به استخدام نیروی‌های ستادی در ارتش آمریکا آن‌ها مجبور شدند از نیروهای خانم برای این کار استفاده کنند و به دلیل اینکه تا قبل از این تاریخ هیچ خانمی در ارتش استخدام نشده بود این کار را به مناقصه گذاشتند که روانشناسان مختلف پیشنهادها را برای ارائه یک آزمون مناسب برای استخدام نیروها در ارتش ارائه بدهند.

عمر زاهد همه طی شد «به تمنای بهشت»
او ندانست که در «ترک تمناست» بهشت
این چه حرفیست که «در عالم بالاست بهشت»
هر کجا وقت خوش افتاد، همانجاست بهشت
دوزخ از تیرگی بخت درون تو بود
گردرون تیره نباشد همه دنیا است بهشت

صائب تبریزی

سؤال چهارم: زمان پیاده‌سازی تصمیم‌گیری و قضاوت در دنیای بیرون چگونه است؟ افراد در این بخش به دودسته تقسیم می‌شوند افرادی که بلافاصله و بدون درنگ تصمیم و قضاوت خود را در دنیای بیرون پیاده‌سازی می‌کنند و به خود و دیگران فرصت نمی‌دهند که بیشتر مواقع افراد سختگیر و خشک و منضبط و دقیقی هستند که به آن‌ها افراد قضاوت‌گرا می‌گوییم در مقابل افرادی که تصمیم‌گیری و قضاوت خود را به آینده و به دست آوردن اطلاعات تکمیلی‌تر موکول می‌کنند و این افراد معمولاً افراد بی‌نظم‌تر و آسان‌گیرتری نسبت به افراد گروه قبلی هستند و آن‌ها رو دریافت‌گرا می‌نامیم.

با داستان این مقدمات شما می‌توانید برای دسترسی به اطلاعات تکمیلی‌تر از وبسایت شخصی بنده به آدرس www.songhori.com یا به آدرس من در شبکه اینستاگرام با آی دی:

Dariushsonghori مراجعه فرموده و از مطالب تکمیلی‌تر بهر ببرید ضمناً برای شما عزیزان کد تخفیف pdfketab2020 در نظر گرفته‌شده برای دانلود رایگان کتاب الکترونیکی من که در بخش محصولات سایت لطفاً به سایت مراجعه و این کتاب الکترونیکی را به‌صورت رایگان به‌عنوان هدیه عیدی سال جدید دریافت نمایید.



تولید چین



جنجی جمبوتسو: چطور در کسب و کار مثل ژاپنی ها موفق شویم؟
علی در جزینی: استاد کار آفرینی و دوستدار موفقیت کسب و کارهای ایرانی

@AliDarjazini



یکی از دلایل پیروزی او می تواند در دل داستان موفقیت یکی از همین شرکت های ژاپنی نهفته باشد. دوست دارید برایتان تعریف کنم...؟!

شکل ۲. شرکت تویوتا اولین شرکتی بود که از مفاهیم تولید ناب استفاده کرد.

در سال ۲۰۰۴ تویوتا تصمیم گرفت که یکی از خودروهای ون خود به نام «سی‌ینا» را برای بازار امریکا طراحی مجدد کند. مسئولیت این کار به «یوجی یوکویا» از مهندسين ارشد شرکت سپرده شد. خب حالا حتماً می گویند دوست مهندس‌مان قلم و کاغذ در دست گرفت و شروع به طراحی یک مدل شیک برای خانواده‌های پولدار امریکا کرد. اما کمی صبر کنید تا ادامه ماجرا را بخوانید.



شکل ۳. تویوتا «سی‌ینا مدل ۲۰۰۳»، پیش از طراحی مجدد

او پیش از طراحی، یک تصمیم جسورانه گرفت. یک سفر جاده‌ای که هر پنجاه ایالت آمریکا، سیزده استان و منطقه کانادا و تمام قسمت‌های مکزیک را دربرگیرد. در واقع او بیش از ۸۵۰۰۰ کیلومتر رانندگی را در نظر گرفته بود. در شهرهای بزرگ و کوچک، یوکویا در نظر داشت یک مدل موجود سی‌ینا را برای رانندگی اجاره کند و در عین حال مشتریان واقعی را نیز مشاهده کرده و با آنان صحبت کند. با آن مشاهدات مستقیم، او می توانست آن چه مردم



شکل ۱. تولید ناب روشی است برای افزایش بهره‌وری که ژاپن جنگ‌زده را متحول کرد!

«تولید ناب» یکی از آن مفاهیمی ست که دنیای صنعت را متحول کرد؛ تحولی از جنس ژاپنی‌اش. تولید ناب یعنی مبنا قرار دادن یافته‌های مستقیم از مشتریان برای تصمیم‌های استراتژیک. خب این یعنی چه؟! این مفهوم با عبارت ژاپنی «جنجی جمبوتسو» بیان می‌شود. که ترجمه اصطلاحی‌اش می‌شود «برو و از نزدیک تماشا کن». و این یعنی در هر کسب و کاری بر مبنای اطلاعاتی که از ارتباط مستقیم با مشتری به دست آورده‌ای، رفتار کن. یعنی این که نباید مسائلی را از روی نظر شخصی مبنای تولید یا فروش قرار داد یا به گزارش‌های دیگران تکیه کرد. مثلاً بنا را بر این نگذارید که همه می‌گویند «بازار خراب است»، «پول مردم به خورد و خوراکشان هم نمی‌رسد، چه رسد به مبل و تلویزیون و یخچال و...». خودتان بروید تحقیق کنید. از مشتریان قدیمی‌تان. از مشتریان رقبای‌تان. ببینید چرا رقبای‌تان در این بازار خراب می‌فروشند؟! یادم می‌آید استاد عزیزم می‌گفت: «بعضی‌ها می‌گویند بدبخت شدیم، بیچاره شدیم، همه اموالمان را فروختیم؛ زمین، خانه، ماشین. خلاصه هیچ چیز برایمان نماند... از این عزیزان باید پرسید: خیلی ببخشید، می‌توانم بپرسم چه کسی اموال شما را خرید...؟!». پاسخ روشن است. کسی که پول داشت. کسی که در همین زمانی که شما ورشکست شدید، پیروز شد و کاسبی‌اش هم رونق دارد. پس چطور می‌شود که در همین بازار خراب و اقتصادی که رکود در آن موج می‌زند، او پیروز شده است؟!

عمل گرایی

مطلب زیر صحبت های مدیرعامل مجموعه "مدیرسبز" ارائه کننده مشاوره بازاریابی برای کسب و کار در حاشیه "بازاریابی و تبلیغات" می باشد.

سلام در نمایشگاه بازاریابی و تبلیغات هستیم و از دیروز با دوستان خیلی زیادی صحبت کرده ام که دنبال راه اندازی یک کسب و کار خوب هستند و می خواهم یک نکته ای را که تقریباً به همه ی دوستان گفته ام برای شما هم تکرار کنم، خیلی خوب نیست که ما برای راه اندازی یک کسب و کار یک سال یا شاید دو سال در حال تحقیق باشیم در صورتی که در این یک سال این کسب و کار می توانست به رشد قابل توجهی برسد. به جای فکر کردن روی کاغذ، اقدامات کوچکی انجام دهیم، چیزی که در صورت وجود آن سریع تر به موفقیت خواهیم رسید، عمل گرایی است. دوستانی داریم که دو سال در حال فکر کردن هستند، به جای فکر کردن عمل گرا باشید، کسب و کارتان را راه اندازی کنید و در حین کار روش تان را بازنگری و تصحیح کنید.

آمریکای شمالی از ون می خواهند را درک کند. یوکویا پس از این سفر، بخش چشم گیری از بودجه توسعه "سی ینا" را به ویژگی های راحتی داخلی اختصاص داد، امری که برای سفرهای طولانی مدت خانوادگی بسیار مهم است (این گونه سفرها در آمریکا بسیار معمول تر از ژاپن هستند). و نتیجه آن شد که فروش مدل ۲۰۰۴، شصت درصد بیشتر از مدل ۲۰۰۳ شد.



شکل ۴. فضای داخلی کارآمد تویوتا "سی ینا مدل ۲۰۰۴". پس از طراحی مجدد

حالا به عنوان یک مدیر کسب و کار، یک فروشنده، یک کارمند یا کسی که ایده ای برای راه اندازی کسب و کار دارد. چند بار دل به دریا زده اید و سعی کرده اید رفتار مشتریان قدیمی یا احتمالی تان را از نزدیک تماشا کنید؟! نمی دانم، شاید خیلی از نفروختن ها به دلیل بی سلیقه بودن مشتریان، یا بد طراحی شدن محصول، بی کیفیت بودنش یا مقصر بودن دیگران نبوده! شاید باید قبل از همکاری کفش های آهنی می پوشیدیم، می رفتیم و از نزدیک تماشا می کردیم، لمسش می کردیم و بعد با اطلاعاتی مفید اقدام می کردیم!

پس «جنچی جمبوتسو» رفیق... برو و از نزدیک تماشایش کن... تو می توانی...

آیا شما هم تجربیاتی از این گونه اقدامات دارید؟ با ما در میان بگذارید و برایمان ارسال کنید...

کلیدواژه ها:

ایده Genchi genbutsu, toyota, yuji yokoya, تجاری، بازاریابی، تحقیقات بازار، تولید ناب، تویوتا، جنچی جنبوتسو، شرکت ژاپنی، طراحی محصول، فروش، کارآفرینی، افزایش فروش





NIAMSH

نوایده اندیشان ماشین سازی حسینی

شرکت نیامش

راهکارهای کلید در دست برای
تولید تجهیزات پزشکی
یکبار مصرف

۱۰۰ کارخانه تولیدی موفق
۲۰ جایزه بین المللی برای کیفیت
۳۰ سال تجربه

- طراحی جانمایی
- ساخت اتاق تمیز
- دستگاه های تولید
- دانش فنی
- استریل اتیلن اکساید

آوان طب پشطار در توليد تجهيزات الكتروسر جري

مصاحبه زير توسط نيامش به صورت اختصاصي با مديران شركت «آوان طب» انجام شده است. طراحي كارخانه و كلين روم توليد و طراحي و ساخت ماشين آلات اين شركت توسط نيامش انجام شده است.

لطفا شركت خود را معرفي بفرماييد:

شركت «آوان طب» در سال ۱۳۷۳ براي اولين بار در ايران موفق شد توليد خود را در زمينه الكتروسر جري با موفقيت ادامه دهد و ما تا كنون موفق شده ايم تمام الكتروكوتر عمومي و تخصصي را توليد كنيم.

تقريبا در بازار هفتاد درصد سهم را دارا مي باشيم و در سال ۱۳۹۷ موفق شده ايم جزء چهار شركت برتر صادراتي باشيم و به پانزده كشور دنيا از جمله كشورهاي اروپاي صادرات خود را توسعه دهيم با اين وجود اين جايگاه را براي خود كافي نمي دانيم و همواره در حال تلاش هستيم تا بتوانيم سهم بيشتري در بازار كسب كنيم و صادرات خود را توسعه دهيم. براي كشورهاي اروپايي از جمله ايتاليا و سوئيس در حال صادر كردن محصولات خود هستيم.

نقش فناوري و استفاده از ماشين آلات مناسب براي پيشرفت و توسعه كارخان را چطور مي بينيد؟

براي اين كه بتوان كيفيت توليد خود را بالا برد و با رقباي جهاني برابري داشت، قاعدتا بايد زيرساختها را به بهترين شكل تهيه و استفاده كرد كه در اين راستا وجود

ماشين آلات را خيلي مهم مي دانيم و همواره تلاش ما اين بوده است كه بهترين ماشين آلات را به كارگيريم تا نهايتا محصول و نتيجه ي با كيفيتي عرضه نماييم.

آيا از مشاوره ها و خدمات شركت «نوابده اندیشان ماشين سازي حسيني» (نيامش) استفاده داشته ايد؟

بله

چشم انداز شركتان را در آينده چگونه پيش بيني مي كنيد؟

در وهله ي اول تمام تمرکزمان اين است كه بتوانيم كالاي ايراني را در تمام دنيا به عنوان يك كالاي مطمئن و با كيفيت جا بيندازييم و از هر وسيله كه بتواند ما را به اين جايگاه برساند استفاده خواهيم كرد زيرا بايد در بازار ريشه داشته باشيم و صرفا نمي خواهيم با تبليغات محصولات خود را به ديگران بشناسانيم.

ما اين ديدگاه را داريم كه كيفيت و تبليغات همانند دو بال هستند كه براي رسيدن به موفقيت بايد در يك راستا و با يك هدف پيش روند و صرفا فقط با تبليغات، يك شركت نمي تواند ريشه داشته باشد.



البسه و شان‌های جراحی بیمارستانی استریل



در ده سال گذشته تولیدکنندگان البسه‌های بیمارستانی استریل، کمک بزرگی به کم کردن آلودگی در بیمارستان‌های ایران کرده‌اند. وجود این کارخانه‌ها به جز ایجاد اشتغال در کشور، توانسته است کمک‌های بزرگی در جهت ارتقای بهداشت در بیمارستان و عمل‌های جراحی انجام دهد در گذشته‌ای نه چندان دور واردات این محصولات به کشور از کشورهای اروپایی مانند آلمان و فرانسه بوده‌است. هر چند که به علت قیمت بالای این محصولات کمتر بیمارستانی اقدام به تهیه آنها می‌کرد حالا ایران در موقعیتی قرار دارد که سطح ارتقای استاندارد و مصرفی این کالاها را بالا برده است. جالب است بدانید طراحی کارخانه‌ها و ماشین آلات این برندهای مطرح، توسط شرکت نیامش طراحی و ساخته شده‌اند. از جمله این برندها می‌تواند به: طب و پلیمر، تایان، آوان طب، صانع طب، پوشش طب کرمان، پوشش طب مانی، ارشیا، عطا طب، آوان طب معتبر، دایراک صنعت درمان، الهام طب، طب پوشش گستر سهند، توس نگاه، دیبا طب توس، مادران، تندیس سلامت پویا، طب پوشش صنعت سلامت، بهپوشان سلامت بخش، متین طب سنندج اشاره نمود.



به نام خدا سخنی صمیمانه با شما عزیزان

فرصتی ارزشمند

برای ارزیابی
توانمندی خودتان

پیش از ورود به بازار

کار هستید، روحیه کار

گروهی و مسئولیت پذیری و اعتماد به نفستان در این
دیدگاه بسیار بالا می رود.

*** و اما مهمترین قسمت کار! رزومه

بله رزومه، که هر چه راجع به آن تاکید کنم کم گفتم!
کلید ورود شما به بازار کار و اثبات توانمندی های شما
رزومه است.

امان از وقتی که شما فارغ التحصیل می شوید و تازه به
فکر جمع کردن رزومه برای خودتان می شوید. چهار سال
از بهترین سال های خودتان را صرف یک خط رزومه (...
مدرک لیسانس مهندسی پزشکی...) کردید؟ یا اینکه خیلی
حرف های دیگری هم دارید (شرکت در همایش های ...،
نمایشگاه های ...، دوره های ...، آشنایی کامل با تجهیزات
...، ارائه مقاله با نام ...، مسئولیت اجرایی در انجمن ... و ...)
حرف زیاد هست ولی در این مجال نمی گنجد

ان شاء الله در شماره بعدی راجع به فارغ التحصیلان و
راهکار های ورود به بازار کار و همچنین فرصت های شغلی
بیشتر صحبت می کنم.

با تشکر از دکتر حسینی شیرازی عزیز که این فرصت رو
در اختیار بنده گذاشتند و بنده را لایق اعتماد دانستند تا
چند کلامی افتخار حضور در این مجله وزین را داشته باشم.



moslem_begol



@begol_moslem

من «مسلم بگل»، دانشجوی دکترا، کارشناس ارشد
مهندسی پزشکی، مدرس دانشگاه و مدیرعامل شرکت
مهندسی پزشکی هستم.

در سلسله نگارش هایی به بیان نکات و پیشنهاداتی برای
شما عزیزان می پردازم. نکاتی برای دانشجویان، فارغ
التحصیلان و شاغلین، ان شاء الله که مورد توجه تان قرار
بگیره.

در این شماره ابتدا چند کلامی با دانشجویان مهندسی
پزشکی و تجهیزات پزشکی دارم.

یکی از دغدغه های همیشه دانشجویان نگرانی از آینده
شغلی خودشان هست، در این چند خط پیشنهاداتی برای
شما دارم:

توجه داشته باشید که ذره ای نگرانی از آینده شغلی به
خودتون راه ندهید، راه هموار نیست اما ناامید کننده
هم نیست، مسلماً با ترسیم مسیر درست می توانید به
هدفتان که اشتغال پایدار در این رشته هست دست پیدا
می کنید. مسیر درست فقط از راه اطلاعات و توانمند
سازی خودتان محقق می شود.

* اطلاعات خودتان را از کتب، منابع موجود در اینترنت
و فیلم های تجهیزات پزشکی، بالا ببرید و برای توانمند
سازی خودتون از دوره های گوناگون تجهیزات پزشکی
بهره ببرید، و برآش هزینه کنید و به آخرین چیزی که
فکر کنید مدرک دوره ها باشد!!! (رزومه و اطلاعات این
دوره ها از همه چی با ارزش تر است).

* مشاوران درست انتخاب کنید تا مجبور به تغییر رشته
نشوید!! به راحتی و با یک جمله (چند تا آگهی استخدام
درباره رشته خودتان می بینید!!!؟) می شود زیرآب آینده
شغلی این رشته را زد!

به هیچ رویی از کسانی که تجربه های ناموفق
دارند و شکست های خودشان را بی راهکار برایتان بازگو
می کنند، مشورت نگیرید.

* حتماً یک بار تست شخصیت شناسی از خودتون
بگیرید (ترجیحاً MBTI) تا بیشتر با روحیات کاری خودتون
آشنا بشوید، این نکته شما را در انتخاب اینکه وارد حوزه
تخصصی فروش بشید یا فنی و یا ساخت و یا حوزه های
تحقیقاتی و علمی بیشتر کمک می کند.

* انجمن های علمی دانشجویی را جدی بگیرید. انجمن ها



مصاحبه زیر توسط

نیامش به صورت

اختصاصی با مشاور

شرکت «فولجنت افغانستان»

انجام شده است. طراحی کارخانه و کلین روم تولید و طراحی و ساخت ماشین آلات و تاسیسات این شرکت توسط نیامش انجام شده است. شرکت فولجنت افغانستان تولید کننده باند و گاز و البسه های استریل بیمارستانی است. که مدیریت آن برعهده جناب آقای عصمت الله ناصری می باشد. لازم به توضیح است آقای دکتر حسینی شیرازی مدیرعامل شرکت نیامش هم اکنون مشاور این شرکت در طرح توسعه کارخانه هرات می باشند.

لطفا خود را معرفی بفرمایید:

بنده «کول آبادی» از کشور افغانستان در خدمت شرکت «نیامش» هستم.

آیا از مشاوره ها و خدمات شرکت «نوایده اندیشان ماشین سازی حسینی» (نیامش) استفاده داشته اید؟

حدود سه سال و نیم بود که در ارتباط با ماشین آلات و تجهیزاتی که مورد نیاز ما بود از کشورهای مختلف

از جمله چین، ترکیه و امارات متحده ی عربی تحقیق کردیم ولی در نهایت به این نتیجه رسیدیم که از کشور ایران تهیه کنیم، البته لازم به توضیح است که بنده ایرانی بوده و مشاور شرکت افغانستان هستم. ولی خود شرکت افغانستان نیز تحقیقات گسترده ای داشته است و در نهایت امر، از شرکت «نیامش» ماشین آلات را خریداری کرد.

نقش فناوری و استفاده از ماشین آلات مناسب برای پیشرفت و توسعه کارتان را چطور می بینید؟

بسیار مهم است از ویژگی عمده ای که شرکت «نیامش» در مقایسه با سایر شرکت ها دارد، هم زبان بودن با کشور افغانستان، دسترسی آسان و تمام تجهیزات آن ها تحت لیسانس اروپا و کشورهایی که مورد تایید کشور افغانستان است، می باشد.



مصاحبه زیر توسط نیامش به صورت اختصاصی با مدیران شرکت «ابزارسازان درمانگر» انجام شده است. طراحی کارخانه و کلین روم تولید و طراحی و ساخت ماشین آلات این شرکت توسط نیامش انجام شده است.



شرکت «ابزارسازان درمانگر» (مینروا)

محصول رسیده و محصولاتی که به عنوان رپورژن کردن و با هدف رپورژن کردن اسپکولومهای مجهز به نور و حتی بدون نورو قابلیت‌های تشخیصی که ان شالله در مدت زمان کوتاهی به محصولات ما اضافه می‌شود به پانزده ورژن اصلی و اساسی برسیم.

نقش فناوری و استفاده از ماشین آلات مناسب برای پیشرفت و توسعه کارتان را چطور می‌بینید؟
یکی از واقعیت‌های انکار ناپذیر که در امر تولید وجود دارد وجود ماشین آلات پیشرفته و حتی کم کردن دست نیروهای کار است اما نباید خیرات و برکات وجود نیروهای کار را فراموش کرد. بهتر است که ما از ماشین آلات و فناوری‌های نوین استفاده کنیم و نیروی کار فقط یک نیروی نظارتی باشد. اگرچه هر قدر تکنولوژی در خط تولید و ماشین آلات پیشرفته‌تر باشد مطمئناً نتیجه بهتر و سنجیده‌تر خواهد شد.

چشم انداز شرکت خودتان را در آینده چگونه پیش بینی می‌کنید؟

باز می‌خواهم به عنوان برکات مجموعه «مینروا» از روش‌های صحیح و مشاوره‌های دقیق شرکت «نیامش» نام ببرم و ان شالله از برنامه‌ی توسعه مجموعه «مینروا» این است که در محصولات و خطوط جدیدی حتی در زمینه داروهای تزریقی، بتوانیم از علم و دانش و تجربه شرکت «نیامش» بیش تر استفاده کنیم.

لطفا شرکت خود را معرفی بفرمایید:

بنده «علیرضا سالکی» هستم عضو بنیاد ملی نخبگان، عضو، داور و مشاور پارک علم و فناوری، دارای بیست و نه عنوان اختراع، هفده مقاله علمی و پژوهشی، سه عنوان کتاب، دارنده‌ی مدال طلا اختراع المپیاد جهانی آی تکس سال ۲۰۱۲، چند سال پی‌پی فناوری برتر استان، فناوری برتر کشور در سال ۹۴، چندسال پی‌پی پژوهش گر برتر استان و پژوهش گر برتر کشور در سال ۹۵، چندین سال پی‌پی واحد نمونه‌ی صنعتی استان و کاندید واحد نمونه صنعتی کشور در سال ۹۸ که همه‌ی این‌ها از خیرات، برکات و عنایت ویژه حضرت حق تعالی است.

آیا از مشاوره‌ها و خدمات شرکت «نوابده اندیشان ماشین سازی حسینی» (نیامش) استفاده داشته اید؟

شرکت «ابزارسازان درمانگر» حدود دوازده سال پیش، کار تحقیق و توسعه و آغازین حرکت اجرایی در خصوص تولید را شروع کرد و بنیان گذار مشاوره و استقرار و حتی آغاز وضعیت تولید شرکت ما، با شرکت عزیز و معتبر و بزرگ «نیامش» بوده است و این افتخاری برای مجموعه «مینروا» است.

اولین محصول به عنوان محصول استراتژیک مجموعه «ابزارسازان درمانگر» اسپکولومهای مجهز به نور مستقیم بوده است. در آن زمان دارای ورژن پیشرفته در واحد تحقیق و توسعه نبود که ما با مشورت گروه مشاوره و اجرایی «نیامش» توانستیم آن را به بهره برداری رسانده و به لطف خدا در واحد تحقیق و توسعه توانستیم به شانزده

هوای تمیز و کلین روم

بباید بدانیم که چشم انسان معمولاً می‌تواند ذرات بالاتر از چهل میکرون را در حالت طبیعی و بدون دخالت ابزار ببیند.

شرکت «نیامش» سالهاست که توانسته پروژه‌های خوبی را در کشور با رعایت استانداردهای جهانی در زمینه ایجاد فضاهای اتاق تمیز به بهره‌برداری برساند. اگر شما هم می‌خواهید ساخت مجموعه اتاق تمیز را به شرکتی بسپارید، شرکت «نیامش» آماده ارائه تجربیات در این زمینه به شما می‌باشد.

منظور از هوای تمیز هوایی نیست که برای سلامتی انسان مضر نباشد، بلکه منظور هوایی است که تعداد و اندازه‌های ذره‌های موجود در آن برای ساخت قطعات ریز مضر نباشد و باعث آلوده شدن آنها نشود.

بدین منظور در اتاق‌های تمیز هوا دائماً در مسیر ثابتی که از پیش طراحی شده در گردش است.

فیلترهای متعددی برای تمیز کردن هوای در حال گردش در این مسیر تعبیه شده است. همچنین بدنه‌ی اتاق، تجهیزات داخل اتاق و لباسی که در اتاق پوشیده می‌شود همگی از مواد خاص تهیه می‌شوند تا باعث آلوده شدن هوای اتاق نشوند.

علاوه بر این تعداد افراد داخل اتاق، نحوه حرکت آنها موادی که در اتاق استفاده می‌شوند، رطوبت، دمای اتاق و غیره باید طبق قواعدی، دقیق تنظیم شوند تا هوای اتاق کیفیت مناسب را داشته باشد. با توجه به میزان رعایت این نکات، درجه‌ی تمیزی هوا در اتاق‌های تمیزگوناگون و در نتیجه کلاس آنها متفاوت خواهد بود.

بدین منظور شناخت اندازه ذرات موجود در هوا بسیار مهم می‌باشد. اندازه ذرات آلاینده در توصیف میکرون است یک میکرون در واقع یک میلیونیم متر است، برای شناخت بهتر



likely to carry in a dangerous virus. Subsequently, they might divert possible coronavirus cases—or just bad flu—to an emergency room that has respirators on hand.

The need to provide respiratory protection in an epidemic hasn't been a secret. For the past 15 years, a group of federal agencies including the US Department of Health and Human Services and the Department of Homeland Security have had official plans for a pandemic, though the pandemic they envisioned was flu. The original National Pandemic Strategy, published in 2005, was prompted by the worldwide outbreak of the H5N1 flu that began in Hong Kong in 1997, as well as the 2003 SARS outbreak, which began on the Chinese mainland.

From the start, the strategy paid close attention to the need for respiratory protection, especially for health care workers, who are at higher risk for infection because they treat so many patients in close quarters. It laid out plans for developing new masks and respirators that would provide better protection and be easier to wear for long periods.

What the strategy didn't specify was where those devices would come from. Since 2009, when an epidemic of H1N1 flu swept the United States, a small group of US manufacturers has been insisting that this lack of specificity has been a mistake. Four manufacturers who dubbed themselves the Secure Mask Supply Association—all competitors who buy their materials in the US and make their masks there—have jointly been urging the government to find a way to bring production back within US borders. "We have been saying all along that the big one will come from China, and China controls the mask supply," says association founder Mike Bowen, who is also the executive vice president and co-owner of the Texas mask company Prestige Ameritech. But the companies that make up the association

are relatively small. Larger domestic companies are based in the US but have production sites overseas—such as 3M, which said last week that it would ramp up production at its factories in China. That allows the association's members little flexibility to drop prices to account for the lower labor costs offshore, and little ability to scale up to meet demand.

Bowen, for instance, says that back during the H1N1 outbreak, when masks were in short supply and US health care providers were clamoring for stock, he ramped up production to 24 hours a day, buying a new building, adding a third shift, and hiring 150 additional workers. H1N1 was an authentic pandemic, widespread and fast moving. But it was not virulent, and the public alarm quickly ebbed. Bowen ended up laying off all of the extra workers he had hired. "One of my biggest customers didn't place another order for 5 months," he said. "It was brutal."

As he spoke on Friday morning, Bowen's phone kept pinging, an indicator of how many orders are flowing to Prestige right now. Over four days, he said, they had done an additional \$300,000 in one-time business, which is as much as their largest regular customer usually buys in a month. But at the same time, he noted, their credit card processor had declined 1,000 cards for fraud, a measure of how perilous this new spot market might be.

Bowen said he had no hope of reading every incoming email. But among them, he'd seen requests from Chinese wholesalers seeking huge numbers of masks. There were others, which made him tear up, from people hoping to donate to Wuhan schools and hospitals, and to send supplies to protect their families in China. Two, he said, were from government departments in Pacific Rim nations. The requests, Bowen estimated, were arriving every few minutes. And unless the epidemic changes course, he expects the pressure on companies like his to only get worse.

Popescu, a biosecurity expert who is the senior infection-prevention epidemiologist in an Arizona hospital system. “Personal protective equipment is always going to be a problem when there is an outbreak of something novel, because public health guidance will be unclear at first and there will be a run on supplies. Masks being made offshore is one more stress on the system.”

Demand for masks is enormous in China. Manufacturing has ramped up rapidly, according to the state-affiliated China Global Television Network, with factories churning out 20 million masks a day. Yet on Monday morning, the Chinese foreign ministry said masks and safety goggles that protect doctors’ eyes were running out within the country, and it issued an international appeal for more.

The demand has spilled over to the rest of the world, even though only a small fraction of all known cases of coronavirus—185 out of 17,494 cases as of Monday afternoon, according to a real-time dashboard maintained by Johns Hopkins Center for Systems Science and Engineering—have occurred outside China. There are reports of masks selling out in stores and online in Europe and the US, and factories in Europe and Asia running 24/7 to keep up.

A supply chain gap won’t only pose a risk if the novel coronavirus spreads beyond the 11 cases that have so far been identified in the US. It could become a risk immediately, because masks and respirators are essential to everyday health care. Surgical teams wear masks to protect their patients, and people with infectious diseases wear masks to protect health care workers and other patients. Right now, at the height of flu season, many emergency departments offer stacks of masks at their sign-in desks and ask new arrivals to pop them on to contain sniffles and coughs while they wait. (It’s worth remembering that when SARS tore through Toronto in 2003, one of the places it spread first was an emergency room.)

So leaders of US health care organizations are worried. “Because China produces such a large proportion of the US’ drugs and medical supplies—especially personal protective equipment (like masks, gowns and gloves) that are used by hospital caregivers to protect themselves and their patients from infection—our members have

expressed concern that the already fragile supply chain will break with the worsening conditions in China,” Tom Nickels, executive vice president of the American Hospital Association, wrote by email. “The AHA and hospitals are working with the appropriate emergency preparedness officials at the Department of Health and Human Services to keep them informed about the potential impact that worsening shortages could have.”

“All over the country, our members are talking to their supply chain managers, who are calling in additional masks and respirators to make stockpiles,” agrees Connie Steed, a South Carolina nurse who is president of the Association for Professionals in Infection Control and Epidemiology. If shortages occur—and she emphasized that she isn’t aware of any yet—hospitals would have to think through what they could sacrifice, from postponing elective surgeries to asking workers to wash and reuse their gear.

But in some parts of the health care system, supplies are already patchy. “We have a member listserv, and people are asking each other how to get masks,” says Sean McNeeley, a physician who, until recently, was president of the Urgent Care Association. McNeeley is medical director for a Midwestern network of urgent-care clinics associated with a large hospital, which buys its stock from most of the major wholesalers in the US. “I am hearing from all these vendors that they are having issues with things on back order,” he says.

Like hospitals, urgent-care clinics, which account for an increasingly large slice of US medical care, might also have to adapt their businesses if they can’t get enough supplies. McNeeley hypothesized that they might have to convert from walk-in service to call-in triage, assessing patients over the phone to sort out who is most

Amid Coronavirus Fears, a Mask Shortage Could Spread Globally

Most of the world's supply of masks and respirators comes from China, and a supply chain gap poses a risk to everyday health care beyond the viral epidemic.



It's been less than two weeks since the Chinese government quarantined 35 million people in the city of Wuhan and surrounding regions to control the fast-spreading coronavirus, but the images coming from there already have a grim familiarity: empty shops and streets, long queues at hospitals, and on every face, a surgical mask covering everything below the eyes.

The masks' ubiquity is a signal of people's panic over the disease, and also of official actions to control the outbreak. Wuhan and several other jurisdiction are now requiring they be worn in public, and footage originally posted to the Chinese social network Weibo shows police officers using drones with loudspeakers to scold people who venture out without one.

But for people who anticipate a pandemic—an expanding epidemic that rapidly crosses borders—the masks blanketing China have an

unsettling second meaning. They are a reminder that Chinese manufacturing is the source of most of the world's masks and respirators. Now that the vast country is using more masks than it ever has before, fewer of them will likely be available to the countries that have been China's regular customers.

That includes the United States. According to data compiled by the US Department of Health and Human Services, 95 percent of the surgical masks used in the US and 70 percent of the respirators—thicker, tight-fitting masks that offer better protection against viruses—are made overseas. That leaves the mask supply vulnerable to labor disruption if a pandemic sickens manufacturing workers, as well as to flat-out diversion if a government decides to keep its own stock at home.

"This is 100 percent a vulnerability," says Saskia

technology). The extended product range covers supplier areas such as raw materials, components and production technology as well as services (e.g. on approval, MDR and financing) and, of course, contract- and end product manufacturing. Are you interested in the latest trends and innovations in the industry? Then you are sure to find the right contacts and partners from among this range of solutions.

2. Networking at a high level

Suppliers, manufacturers and service providers as well as representatives of associations, research institutions and politics will come together at MedtecLIVE - turning the Exhibition Center Nuremberg into a melting pot for the widely ramified medical technology industry. Supported by international partners, more than 400 exhibitors networked with more than 4,500 visitors in 2019, making MedtecLIVE THE European industry event with a location in southern Germany.

Europe's largest industry network, Forum MedTech Pharma e.V., with its wealth of contacts, supports the event as honorary sponsor. At MedtecLIVE, you will therefore find ideal conditions for extending your personal network.

3. Experience a high-calibre accompanying programme

Discover the most important industry trends for yourself: The Congress MedTech Summit, which runs alongside the exhibition and is freely accessible for all participants from 2020, covers the entire spectrum of technological and market-related issues from the medical technology and health sector.

Get valuable impulses in the exhibition forums embedded at the heart of the trade fair action, in which not only presentations from well-known partners, but also new perspectives from established industry giants and young companies are presented.

As a visitor to MedtecLIVE, take advantage of these synergy effects: Deepen your knowledge by attending exciting presentations, showcase

your expertise in discussions with other experts and take the opportunity to make valuable contacts with researchers, developers, manufacturers, service providers and funding agencies as well as clinical users. In addition, take part in the exclusive and parallel "Partnering" matchmaking event to find the right business partners. At last year's B2B Matchmaking, around 500 discussions took place every 30 minutes, resulting in promising new business relationships. In 2020 you as a visitor will again have this excellent and efficient networking opportunity without any additional costs for you.

4. Solutions for your challenges

Due to the focus on the European medical technology market, you will find exactly the right partners and suppliers at MedtecLIVE to jointly develop solutions and be able to react to current challenges. The wide range of products and services on offer and the many networking opportunities make the event THE solution platform in Europe.

5. Keeping a finger on the pulse of the industry

To make progress, you need an environment that inspires. MedtecLIVE showcases innovations that bridge the gap between present and future, generating a creative atmosphere full of valuable inspiration. Discover how to take your product development to the next level, with expert input from leading industry players.

With a strong presence of young innovative companies, MedtecLIVE not only presents the latest developments and ideas, but also demonstrates the high innovative strength of the industry.





MedtecLIVE

THE event for the production of medical technology

Nürnberg, Germany 2020

MedtecLIVE
Connecting the medical technology supply chain

MedtecLIVE is THE event for the production of medical technology. With a clear focus on the entire value chain in the manufacture of medical technology, MedtecLIVE brings together all important players in three compact days. The range includes products and services from prototypes to manufacturing and downstream processes (such as packaging and clean room technology). The extended offering covers supplier areas such as raw materials, components and production technology as well as services (e.g. on the topics of approval, MDR or financing) and, of course, contract- and end product manufacturing.

MedtecLIVE was created from the events Medtec Europe and MT-CONNECT and has already entered the market at its first event in 2019 as THE European trade fair for medical technology with over 400 exhibitors. MedtecLIVE's concept aims to link all players in the medical technology industry, from classic suppliers to manufacturers. The exhibition with a top-class supporting programme ranging from special areas to specialist lectures in the exhibition forums will be rounded off by the parallel and freely accessible MedTech Summit Congress and the B2B Matchmaking event 'Partnering'. The close intermeshing of the exhibition and the high-

calibre accompanying programme will ensure an overall event that has become an innovation hub and a unique networking platform for participants from all over Europe and beyond.

The international orientation of MedtecLIVE in 2019 was confirmed not only by the exhibiting companies but also by visitors from 50 countries. Supported by a broad alliance of associations, clusters and networks, MedtecLIVE is always geared to the current needs of the industry. MedtecLIVE has already established itself as THE expert platform for the European region and connects people true to the motto INNOVATE - CONNECT - DO BUSINESS.

A look back at the year 2019 will whet the appetite for MedtecLIVE 2020:

- 402 exhibitors
- Around 4,600 trade visitors
- 84 % of the exhibitors reached their most important target groups.
- 86 % of the exhibitors established new business relations.
- 95 % of the visitors were satisfied with the range of products and services presented at the exhibition.
- 98 % of the visitors were satisfied with the opportunities for obtaining information and establishing contacts at the exhibitors' stands.

1. Wide range of offers

At MedtecLIVE, the entire value chain in the manufacture of medical technology is represented - products and services from prototypes through production to downstream processes (such as packaging and cleanroom

and scientific events can be tracked, Expomed Eurasia brought together the decision makers in the healthcare industry on March 28 - 30, 2019 in Istanbul for the 26th time. In 2019 the show was visited around 35.000 professional visitors where 778 companies and company representatives exhibited from all over the world. With the effective and innovative products and programs of Expomed a unique show experience awaits you.

The brand new area of Expomed offers new market opportunities for Over-The-Counter Products. Located in Hall 6 Foyer, this new area has a wide range of product groups from vitamins to ra materials used in OTC drugs.



Iran Health

Iran Health is the main platform for international medical manufacturers to demonstrate their products and services yearly. This event showcases products like medical devices, health care services, laboratory equipment, hospital equipment, pharmaceutical products and services associated with this field, etc.

Iran as one of the richest countries in natural sources and having a very special strategic location in Middle East, it is and plays the role of a bridge to connect from CIS north to Persian Gulf south, so much so that it has always been the focal place of business through the countries in its vicinity and also the other ones across continents.

With more than 80 million population Iran has become the pole of a developing country in the area to import and export in any sectors particularly in pharmaceutical and health coupled with value and volume. In like manner, the present challenging economic conditions of the country is combined with rapid advances in medical technology and information technology, individuals' expectations, and the young demographic of the population will undoubtedly challenge the sustainability of past improving trends.

23rd IRAN HEALTH
International Exhibition For Medical
Laboratory, Equipment, Pharmaceutical
28-31 May 2020, Tehran International Permanent Fairground

Iran Health is the main platform for the international medical manufacturers to demonstrate their products and services annually at the International Permanent Fairground in Tehran, Iran. This event showcases and covers a wide spectrum of products like medical devices, health care services, laboratory equipment, hospital equipment, pharmaceutical products and services associated with this field etc. This event would also have several concurrent Medical Workshops and B2B Meetings covered in Dental, Laboratory and Pharmaceutical domains. The 22nd edition of IRAN HEALTH once again takes place at Tehran International Fairground, organizing by the Consortium of Medical Equipment and Supplies of Iran. The show is organizing different themed events every year relating to the Industry sharing turnkey solutions of intelligent manufacturing and valuable experience from practitioners around the globe. It is expected that during IRAN HEALTH 2020, Iranian and non-Iranian companies and organizations gather under one roof in order to exchange their scientific & technical knowledge, technologies, potentials and demands and finally, create a fully win- win business.

Consumables & Commodities (Hall 6-7)

With the effective and innovative products and programs of Expomed, a unique show experience awaits you. In the Consumables & Commodities section you will find all sorts of consumables used in medical treatment.



Electro Medical Equipment & Medical & Laboratory Technologies (Hall 3)

With the effective and innovative products and programs of Expomed a unique show experience awaits you. Now you will be able to find all related products in one dedicated hall. Electro Medical Equipment & Medical & Laboratory Technologies section includes the state-of-the-

art Technologies, devices and services offered in the fields medical and laboratory.

Hospital Build & Medical Facility Management (Hall 2)



With the effective and innovative products and programs of Expomed a unique show experience awaits you. Now you will be able to find all related products in one dedicated hall. A large product group, ranging from hospital construction to laundry equipment, is going to be located in Hall 2 under the Hospital Build and Medical Facility Management section.



New Market Opportunities for Over-The-Counter Products

OTC (Over The Counter) (Hall 6)

As the biggest fair in Turkey and Eurasia where medical devices, equipment and technologies are showcased and the latest medical trends

27th EXPOMED EURASIA IS ON THE WAY

International İstanbul Medical Analysis, Diagnosis, Treatment, Rehabilitation, Laboratory Product, Device, System, Technology, Equipment and Hospitals Fair



The essential business platform of the medical industry that brings together hundreds of domestic and international medical companies every year, Expomed Eurasia welcomed tens of thousands of industry professionals at Tüyap Fair & Congress Center in Büyükdere, Istanbul for the 26th time from March 28 to 30. Expomed Eurasia is visited by 6,654 international visitors from 104 countries with a total visitor number of 33,857 where 778 companies and company representatives exhibited.

Buyer committees from Middle East, CIS Countries, North Africa and Balkans held B2B meetings throughout the 3 day event. Numerous seminars are planned in the Innovation Area located in Hall 3 where start-up companies attend as exhibitors. Preparations for the 27th edition of Expomed Eurasia are now already on the way.

Where the Medical Sector Meets

As the biggest fair in Turkey and Eurasia where medical devices, equipment and technologies are showcased and the latest medical trends and scientific events can be tracked, Expomed Eurasia brings together the decision makers in the healthcare industry from March 28th to 30th, 2019 in Istanbul for the 26th time. In 2019 a record breaking number of 6,654 international visitors from 104 countries came to Istanbul to visit Expomed Eurasia 2019. The show attracted 33,874 professional visitors in total, where 778 companies and company representatives from

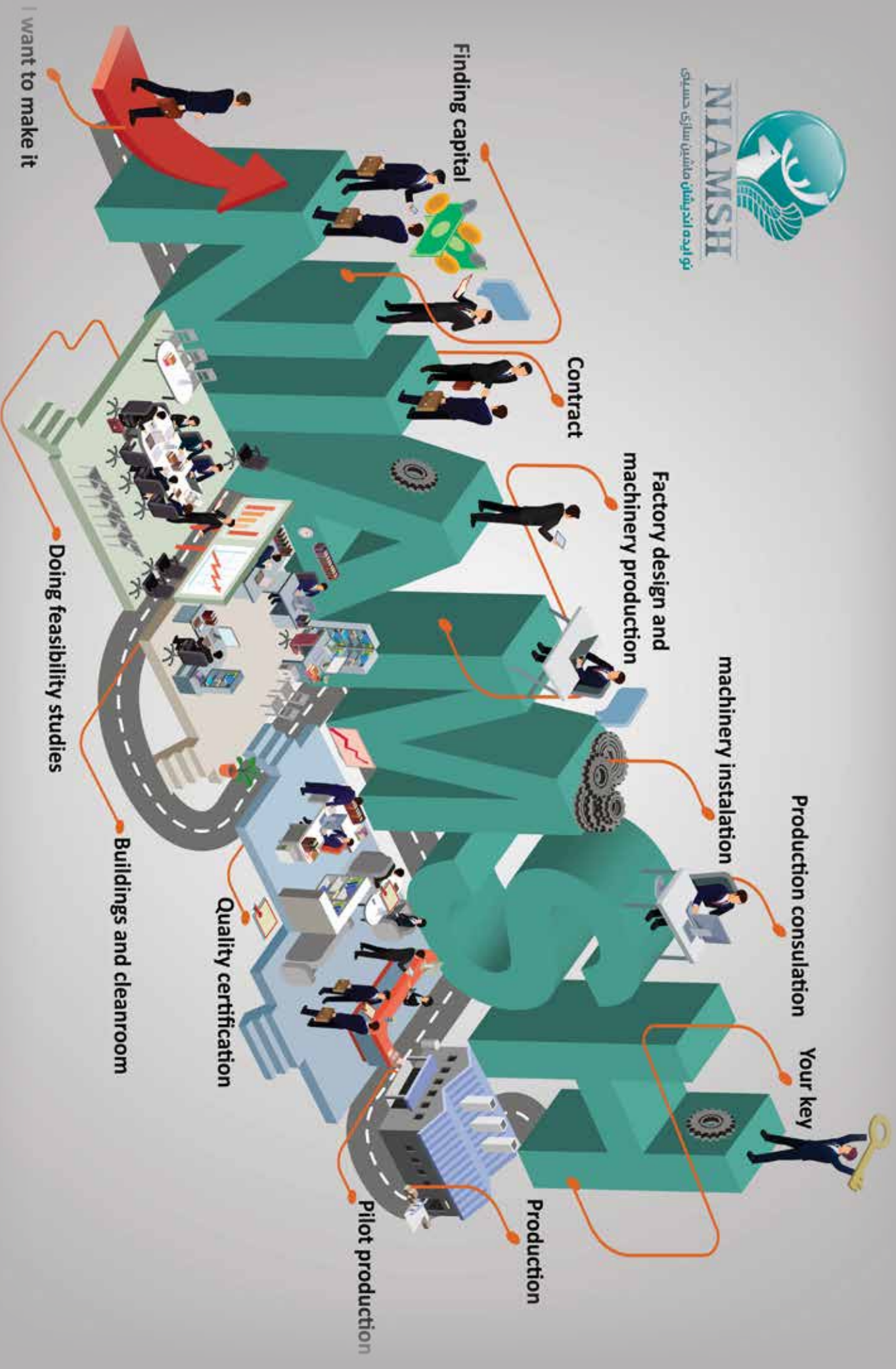
39 countries exhibited at the 2019 edition of Expomed Eurasia.



Orthopedics - Physiotherapy - Rehabilitation (Hall 8-9)

With the effective and innovative products and programs of Expomed a unique show experience awaits you. The Orthopedics-Physiotherapy-Rehabilitation section offers you the ideal solutions with a wide product group, ranging from orthosis and prosthesis products to walters used in physiotherapy and rehabilitation.







NO.17

NIAMSH

نوايده اندیشان ماشین سازی حسینی

WWW.NIAMSH.COM



27th EXPOMED EURASIA IS ON THE WAY



Amid Coronavirus Fears, a Mask Shortage Could Spread Globally