

مگاشید

5

MEGASHID

طرحهای سرمایه گذاری ویژه سرمایه گذاران/تبر 1396



تاسیسی نیروگاه بادی (آذربایجان شرقی)

HIS
Hospital Information System

Estimation System Insurance Transparency Satisfaction Technology Eligibility Claim Pricing Payment Collections Eligibility Integration Platform

تولید و فروش نرم افزار مدیریت بیمارستان و درمانگاه



تولید

پوشاک زنانه و بچه

گانه



تجهیز و بهسازی تالار پذیرایی فعال و با سابقه

فهرست



04

04

تاسیس نیروگاه بادی در آذربایجان شرقی
استفاده از انرژیهای تجدید پذیر در کشورهای مختلف دنیا چند سالی است مورد توجه قرار گرفته است ایران نیز از این جریان استقبال کرده و ...



06

06

فروش نرم افزار مدیریت بیمارستان
واحدهای بزرگ درمانی و پزشکی به سبب گردش اطاعات بالا و ارتباط با واحدهای مختلفی چون بیمه و ... همواره نیازمند سیستمهای مدیریت اطلاعات و مالی میباشند از اینرو استفاده از نرم افزارهای مدیریت اجتناب ناپذیر میباشد و ...



08

08

بهسازی تالار پذیرایی فعال
تالارهای پذیرایی و تشریفات مجالس همواره از شغلهای پر درآمد به حساب می آیند در این خصوص بهره مندی از فضای مناسب و حسن شهرت موجب افزایش درآمد شده و ...



10

10

تولید پوشاک زنانه و بچه گانه
یکی از پر اهمیت ترین کالاهای مورد نیاز مردم در هر جامعه پوشاک است و در این میان پوشاک زنانه و بچه گانه از تنوع و استقبال بیشتری برخوردار است و ...

بازار جذاب سال ۹۶ برای سرمایه گذاری از نگاه یک کارشناس

در شرایطی که فعالان اقتصادی چشم امید به افزایش درآمدهای نفتی و هزینه کرد دولت در اقتصاد داشتند، اما مشکلات داخلی اقتصادی موجب شد انتظارات برای بهبود شرایط اقتصادی در سال ۱۳۹۶ برای سرمایه گذاران کاهش یابد؛ به نظر می رسد آنچه برای اقتصاد ایران باید مدنظر قرار داد آنکه کلید حل مشکلات اقتصادی در داخل کشور است.

۱ - بحران شبکه بانکی و نرخ بهره: آنچه در حال حاضر غیرقابل کتمان است بالا بودن نرخهای بهره در ایران و دلیل آن مشکلات شبکه بانکی است که هم به علت بی انضباطی گذشته بانکها در تخصیص منابع خود به فرصت های اقتصادی و هم به علت عدم بازپرداخت تعهدات دولت های گذشته و فعلی به بانکها شکل گرفته است. این مشکل از آن رو اقتصاد ایران را تحت تأثیر قرار خواهد داد که به نظر می رسد دولت اگر نخواهد سیاسی کاری کند؛ سال آینده و پس از انتخابات باید اولویت خود را اعلام ورشکستگی و ادغام بانکهای دارای مشکل قرار دهد و اگر این امر اتفاق نیفتد تبعات این بحران با توجه به رقابت بانکها برای جذب سپرده با نرخهای بالاتر منجر به روی دادن ناگزیر این بحران در ابعاد بزرگتر در آینده خواهد شد.

۲ - بحران صندوق های بازنشستگی: بخش عمده هزینه های خارج از بودجه دولت که مجبور است برای آن درآمدهای نفتی و منابع استقراض دولت را به آن تخصیص دهد هزینه حقوق در صندوق های بازنشستگی در حال ورشکستگی در ایران است که دولت را در موضع انفعال قرار داده است که این بحران می تواند در یک بازه زمانی ۲ ساله منجر به نکول تعهدات صندوق های بازنشستگی شود.

۳ - بحران های زیست محیطی و آب: به نظر می رسد تغییرات آب و هوایی و خشکسالی های احتمالی و تبعات آن جزو اولویت های دولت های فعلی و گذشته ایران نبوده است؛ حجم اعتبارات تخصیص یافته در بودجه ۹۶ برای محیط زیست تنها ۶۵۰ میلیارد تومان است که نسبت به گذشته رشد داشته ولی همچنان ناکافی است. این عدد در جایی معنی دارتر خواهد بود که این بودجه را با سایر نهادها و ارگانها نیز مقایسه کنیم. در حال حاضر محیط زیست برای سیاست گذاران یک کالای لوکس بوده که اولویت کاری دولت نیست ولی این امر و شرایط به وجود آمده می تواند منجر به بحران های اجتماعی در شهرهای درگیر با مسائل محیط زیستی شود که در این صورت ابعاد آن گسترده تر خواهد شد.

۴ - نهادینه شدن فساد و سیستماتیک شدن شبکه فساد اقتصادی در کشور: آنچه کلیه تحولات اقتصادی را در ایران تحت تأثیر قرار می دهد وجود فساد و ناکارایی سیستم قضایی در شناسایی و برخورد با فساد است. پیچیده شدن شبکه فساد منجر به ناکارایی نهادهای نظارتی و خنثی شدن اصلاحات اقتصادی توسط قانون گریزان می شود.

۱ - بازار بدهی و سپرده بانکی: به علت رقابت بانکها به منظور جذب سپرده و همچنین انتشار اوراق در بازار بدهی جهت استقراض دولت منجر شده است که نرخهای بهره در حال حاضر در اسناد خزانه اسلامی و اوراق دولتی به بالاتر از ۲۵ درصد برسد و نرخ بهره بانکی در شعب بانک جهت عموم سرمایه گذاران به بالای ۲۰ درصد بازگردد و دوره بازگشت سرمایه از طریق سرمایه گذاری در ابزار با درآمد ثابت نزدیک به ۴ سال باشد. اگر ریسک سپرده گذاری در بانکهای پر ریسک را نادیده بگیریم و از آن دوری کنیم بازار بدهی جذاب ترین بازار سال ۱۳۹۶ خواهد بود و در این بازار اسناد خزانه اسلامی جذاب ترین گزینه به نظر می رسد. دلیل عدم جذابیت سود برخی از بانکها آن است که تا کنون از جیب سهامداران بانک سود سپرده گذاران پرداخت شده است و وجود زیان انباشته در چنین بانکهایی در سه سال گذشته موجب شده است که در سال آینده ادامه این روند امکان پذیر نباشد و ریسک نقدینگی بانکها به سپرده گذاران منتقل شود.

۲ - بورس: آنچه کلیه اقتصاددانها به آن توجه دارند اینکه توجیه پذیری سرمایه گذاری در سایر بازارها با توجه به نرخ بهره بدون ریسک خواهد بود. چرا که وقتی در بازار بدهی نرخ بدون ریسک نزدیک به ۲۵ درصد باشد عملاً دوره بازگشت سرمایه سرمایه گذاران از طریق سود بدون ریسک نزدیک به ۴ سال است در حالی که نرخ بازگشت سرمایه با توجه به نسبت P/E متوسط بازار در حال حاضر ۷.۳ سال است. بنابراین انتظار رشد از شاخص بورس، هم به تبع شرایط اقتصادی و هم با توجه به وجود ریسک های مختلف از جمله ریسک های ناشی از سیاست خارجی چشم انداز جالبی نخواهد داشت. البته تک سهم هایی در بازار سرمایه هستند که برای سرمایه گذاری جذابند و به نظر می رسد باید شرکت هایی در گروه عرضه بوتلیتی به پتروشیمی ها، عرضه کنندگان روغن موتور و شرکت هایی که توانایی صادرات در محصولات تولیدی خود را دارند مانند گروه پتروشیمی ها و فلزات اساسی برای سرمایه گذاری پیدا کرد.

۳ - بازار مسکن: بزرگترین محرک بازار ملک شرایط تورمی خواهد بود، در رابطه با تورم سال آینده می توان دو سناریو در نظر گرفت. یکی ناتوانی دولت و بانک مرکزی در کنترل تورم است که دولت مجبور خواهد بود با استقراض از بانک مرکزی و دامن زدن به تورم تا سطح کمتر از ۲۰ درصد برای افزایش سرمایه در بانکها و همچنین تسویه بدهی دولت به پیمانکاران و تسویه بدهی دولت به بانکها منابع ایجاد شده را استفاده کند. در این صورت بازار مسکن گزینه مناسبی خواهد بود ولی همچنان دوره بازگشت سرمایه آن بیشتر از بازار بدهی است و جذابیت بازار بدهی بیشتر خواهد بود. ولی اگر همچنان دولت به اقدامات کنترلی در رابطه با تورم و همچنین بالا نگه داشتن نرخ بهره ادامه دهد به نظر می رسد بازار مسکن با چندان رشدی مواجه نخواهد بود.

عملکرد و سیاست گذاری های مالی مگاشید

با توجه به شرایط حال حاضر در سیستم اقتصادی کشور و چشم انداز ثبات در فرایندها و سیاست گذاریهای داخلی و خارجی، ریسک سرمایه گذاری رو به کاهش میرود به نحوی که کارشناسان رشد اقتصادی مناسبی را برای ماههای آتی پیشنهاد میکنند.

بسیاری از فعالان اقتصادی برای جهشی مثبت خود را مهیا میسازند تا در عرصه های مختلف داخلی و خارجی بتوانند برای رقبا عرض اندام نمایند.

اتفاقات و رخداد های صورت گرفته به سبب تحریمهای اقتصادی در ایران را میتوان از دو منظر تفسیر نمود.

در یک دید ایجاد رکود به سبب کنترل تورم از سوی دولت و کاهش تقاضا و پیرو آن اختلال در سیستم تولید برای صنعت گران و بازرگانان موجب بروز زخمهای عمیق در بدنه و کالبد اقتصاد کشور شده است.

اما از دیدگاه دوم کند شدن حرکت چرخ اقتصادی کشور موجب پیدایش تفکرات و ایده های نو و خلاقانه و همچنین جستن راههای کوتاه و ایمن برای جبران عقب ماندگی های ناشی از زمان رکود و تحریم میگردد.

از اینرو مگاشید پیرو خط مشی کلی خود در بالابردن کیفیت شرایط سرمایه گذاری و استفاده از تمامی توان و امکانات، برای رسیدن به استانداردها و فرایندهای انجام گرفته در کشورهای صنعتی و بومی سازی آنها بر اساس موقعیت اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی ایران و گنجاندن تفکرات و سلاقی سرمایه گذاری در ایران، کوشیده است تا این دو تفکر را به هم نزدیک کرده و بتواند ارتباطی امن و منطقی میان سرمایه گذار و سرمایه پذیر ایجاد نماید.

امید است در آینده ای نه چندان دور و به یاری تمامی علاقمندان و دلسوختگان این مرز و بوم بتوانیم گامی بلند در راستای سر بلندی ایران در تمامی زمینه های علمی و صنعتی برداریم و جایگاه ایران را در تمامی عرصه ها به آنچه لیاقتش را دارد برسانیم.

به امید روزهای درخشان

مگاشید

سرمایه گذاری در تاسیس مزرعه بادی

با سود مناسب و خرید تضمینی

بیشتر ساله از وزارت نیرو

پروژه تاسیس نیروگاه بادی محل پروژه در آذربایجان شرقی

انرژی تجدیدپذیر، تجدیدناپذیر

به اطرافتان نگاه کنید، وسایلی مثل تلویزیون، تلفن، لامپ، یخچال، ماشین، هواپیما و کارخانه‌ها را می‌بینید که همگی در حال کار هستند، همه آن‌ها برای انجام کار به انرژی نیاز دارند؛ این وسایل انرژی خود را از کجا تامین می‌کنند؟

انرژی منابع گوناگونی دارد و به دو دسته انرژی تجدیدپذیر و تجدیدناپذیر تقسیم می‌شود. انرژی ناشی از باد، جزر و مد، خورشید، زمین‌گرمی و زیست‌توده منابع انرژی تجدیدپذیرند (به انگلیسی: Renewable energy)، که انرژی برگشت‌پذیر نیز نامیده می‌شود، به انواعی از انرژی می‌گویند که منبع تولید آن نوع انرژی، برخلاف انرژی‌های تجدیدناپذیر (فسیلی)، قابلیت آن را دارد که توسط طبیعت در یک بازه زمانی کوتاه مجدداً به وجود آمده یا به عبارتی تجدید شود.

در سال‌های اخیر با توجه به این که منابع انرژی تجدیدناپذیر رو به اتمام هستند این منابع مورد توجه قرار گرفته‌اند. در سال ۲۰۰۶ حدود ۱۸۰ از انرژی مصرفی جهانی از راه انرژی‌های تجدیدپذیر بدست آمد. سهم زیست‌توده به‌طور سنتی حدود ۱۳٪، که بیشتر جهت حرارت دهی و ۳٪ انرژی آبی بود. ۲/۴۴٪ باقی‌مانده شامل نیروگاه‌های آبی کوچک، زیست‌توده مدرن، انرژی بادی، انرژی خورشیدی، انرژی زمین‌گرمایی و سوخت‌های زیستی می‌باشد که به سرعت در حال گسترش هستند.

قدیمی‌ترین روش استفاده از انرژی باد، به ایران باستان باز می‌گردد. برای نخستین بار، ایرانیان موفق شدند با استفاده از نیروی باد، دلو (دولاب) یا چرخ چاه را به گردش درآورده و از چاه‌های آب خود، آب را به سطح مزارع برسانند.

تاریخچه نیروگاه بادی

در زمان های بسیار دور نیز از انرژی باد استفاده می کردند. به نحوی که برای کشیدن آب از چاه از وسیله ای به نام دولاب استفاده می کردند. در مصر و چین نیز برای آبیاری و قایقرانی از انرژی باد استفاده می کردند. در سال های بعد توربین های بادی با محور قائم در خاورمیانه رایج شد. سرآزان صلیبی این توربین ها را به در اوایل قرن سیزدهم به اروپا بردند و در اواسط قرن نوزدهم هلندی ها بیش از نه هزار ماشین بادی برای استفاده در موارد مختلف مورد استفاده قرار می دادند.

در اوایل قرن حاضر با پیشرفتی که در طرح و ساخت انواع پره و اصولاً سطوح آیرودینامیک پدید آمد و با تکامل قوانین مکانیک سیالات، آسیاب های قدیمی مورد بررسی علمی قرار گرفت و به موازات آن طرح هایی برای استفاده از مبدل های انرژی باد به صورت های دیگر پیشنهاد و اجرا گردید. بدین ترتیب در دهه های اول قرن بیستم، اغلب توربین های بادی، در انواع مختلف با به کارگیری قوانین آیرودینامیک و تکنولوژی جدید ساخته شدند.

ایجاد نیروگاه های بادی و تبدیل انرژی الکتریکی با استفاده از توربین هایی با ظرفیت های بالا، پس از جنگ جهانی دوم، با وجود نیاز شدیدی که صنایع رو به توسعه کشورهای مترقی به منابع انرژی داشتند، تولید نیروگاه های بادی و حتی تحقیق درباره آنها، به علت در دسترس بودن سوخت فسیلی ارزان قیمت متوقف گردید. اما با بروز بحران انرژی به سبب کاهش ذخایر هیدروکربن های جهان و نتیجتاً افزایش فرآورده های نفتی و همچنین افزایش روز افزون تقاضای انرژی و بیم و وحشت از توسعه آلودگی، موجب شد تا توجه دانشمندان به منابع دیگر از جمله انرژی باد که می تواند به طور مناسبی در مناطق بادخیز مورد استفاده قرار گیرد، معطوف و فعالیت های دامنه داری از سال ۱۹۷۰ میلادی در این زمینه آغاز گردید.

بهره مندی از انرژی باد با قیمت صفر ریال و فروش

برق به قیمت ۴۲۰۰ ریال !!! در مزرعه بادی

۱۶ mph می رسد ما شین راه راه اندازی می کنند و وقتی سرعت از ۶۵ mph بیشتر می شود دستور خاموش شدن ماشین را می دهند. این عمل از آن جهت صورت می گیرد که توربین ها قادر نیستند زمانی که سرعت باد به ۶۵ mph می رسد حرکت کنند زیرا ژنراتور به سرعت به حرارت بسیار بالایی خواهد رسید.

۵- گیربکس (Gear box): چرخ دنده ها به شفت سرعت پایین متصل هستند و آنها از طرف دیگر همان طور که در شکل مشخص شده به شفت با سرعت بالا متصل می باشند و افزایش سرعت چرخش از ۳۰ تا ۶۰ rpm به سرعتی حدود ۱۲۰۰ تا ۱۵۰۰ rpm را ایجاد می کنند. این افزایش سرعت برای تولید برق توسط ژنراتور الزامیست. هزینه ساخت گیربکس ها بالاست در ضمن گیر بکس ها بسیار سنگین هستند. مهندسان در حال انجام تحقیقات گسترده ای می باشند تا درایوهای مستقیمی کشف نمایند و ژنراتورها را با سرعت کمتری به چرخش در آورند تا نیازی به گیربکس نداشته باشند. ۶- ژنراتور (Generator): که وظیفه آن تولید برق متناوب می باشد و بیشتر از نوع ژنراتورهای القایی می باشد. ۷- شفت با سرعت بالا (High-speed shaft): که وظیفه آن به حرکت در آوردن ژنراتور می باشد.

۸- شفت با سرعت پایین (Low-speed shaft): رتور حول این محور چرخیده و سرعت چرخش آن ۳۰ تا ۶۰ دور در دقیقه می باشد.

۹- رتور (Rotor): بال ها و هاب به رتور متصل هستند. ۱۰- برج (Tower): برج ها از فولادهایی که به شکل لوله درآمده اند ساخته می شوند. توربین هایی که بر روی برج هایی با ارتفاع بیشتر نصب شده اند انرژی بیشتری دریافت می کنند.

۱۱- جهت باد (Wind direction): توربین هایی که از این فناوری استفاده می کنند در خلاف جهت باد نیز کار می کنند در حالی که توربین های معمولی فقط جهت وزش باد به پره های آن باید از روبرو باشند.

۱۲- باد نما (Wind vane): وسیله ای است که جهت وزش باد را اندازه گیری می کند و کمک می کند تا جهت توربین نسبت به باد در وضعیت مناسبی قرار داشته باشد.

۱۳- درایو انحراف (Yaw drive): وسیله ایست که وضعیت توربین را هنگامیکه باد در خلاف جهت می وزد کنترل می کند و زمانی استفاده می شود که قرار است رتور در مقابل وزش باد از روبرو قرار گیرد اما زمانی که باد در جهت توربین می وزد نیازی به استفاده از این وسیله نمی باشد.

۱۴- موتور انحراف (Yaw motor): برای به حرکت در آوردن درایو انحراف مورد استفاده قرار می گیرد

توربینهای بادی چگونه کار می کنند؟

توربین های بادی انرژی جنبشی باد را به توان مکانیکی تبدیل می نمایند و این توان مکانیکی از طریق شفت به ژنراتور انتقال پیدا کرده و در نهایت انرژی الکتریکی تولید می شود. توربین های بادی بر اساس یک اصل ساده کار می کنند. انرژی باد دو یا سه پره ای را که بدور رتور توربین بادی قرار گرفته اند را بچرخش درمی آورد. رتور به یک شفت مرکزی متصل می باشد که با چرخش آن ژنراتور نیز به چرخش درآمده و الکتریسیته تولید می شود. توربین های بادی بر روی برج های بلندی نصب شده اند تا بیشترین انرژی ممکن را دریافت کنند بلندی این برج ها به ۳۰ تا ۴۰ متر بالاتر از سطح زمین می رسند. توربین های بادی در بادهایی با سرعت کم یا زیاد و در طوفان ها کاملاً مفید می باشند

طراحی و ساخت توربین های بادی برای تعیین ارتفاع بهینه برج، سیستم کنترلی، تعداد و شکل پرها از شبیه سازی های آیرودینامیکی استفاده می شود. توربین های با محور افقی متداول، به سه بخش اصلی تقسیم می شوند:

• بخش رتور، که تقریباً ۲۰٪ قیمت توربین باد را به خود اختصاص داده و شامل پره های تبدیل کننده انرژی باد به انرژی جنبشی دورانی با سرعت کم می شود.

• بخش ژنراتور که حدوداً ۳۴٪ هزینه توربین باد بوده و شامل مولد الکتریکی، تجهیزات کنترلی و جعبه دنده برای افزایش سرعت دورانی محور توربین می شود.

• بخش تکیه گاهی که در بر گیرنده ۱۵٪ قیمت توربین بوده و شامل برج و مکانیزم جهت دهی رتور نسبت به جهت وزش باد می شود.

اجزای تشکیل دهنده توربین بادی

۱- باد سنج (Anemometer): این وسیله سرعت باد را اندازه گرفته و اطلاعات حاصل از آنرا به کنترل کننده ها انتقال می دهد.

۲- پره ها (Blades): بیشتر توربین ها دارای دو یا سه پره می باشند. وزش باد بر روی پره ها باعث بلند کردن و چرخش پره ها می شود.

۳- ترمز (Brake): از این وسیله برای توقف رتور در مواقع ضروری استفاده می شود. عمل ترمز کردن می تواند بصورت مکانیکی، الکتریکی یا هیدرولیکی انجام گیرد.

۴- کنترلر (Controller): کنترلرها وقتی که سرعت باد به ۸ تا

توجیه مالی

سرمايه ثابت:

پنجاه و دو میلیارد تومان

سرمايه در گردش:

ششصد و پنجاه میلیون تومان

کل سرمايه گذاري:

پنجاه و دو میلیارد و ششصد و پنجاه میلیون

تومان

بازگشت سرمايه : ۱۱ سال

بازدهی سرمايه : ۱۰ درصد

خرید تضمینی ۲۰ ساله وزارت نیرو



فروش انحصاری

نرم افزار مدیریت بیمارستان و درمانگاه

به کارگیری سیستم‌های نرم افزاری می‌تواند ضریب اطمینان اجرای صحیح و دقیق همه برنامه‌ها را بالا برده و کمک مؤثری به اشراف کلی پزشکان بر کارهای انجام شده کند و آن‌ها را در اخذ تصمیمات صحیح و مناسب یاری دهد. استفاده از نرم افزار در این راستا می‌تواند دستیابی به اهداف را آسان سازد؛ زیرا یک ابزار مناسب، با صرفه اقتصادی و قابل اطمینان برای ورود، ثبت، تحلیل و گزارش گیری از اطلاعات بوده و در نهایت از طریق کاهش زمان مصرفی، ضایعات کاغذی، میزان خطا و افزایش دقت عمل و نتیجه گیری‌های مستمر باعث بهبود مستمر در سطح سلامت، ایمنی و محیط زیست بوده که نه تنها به پیشبرد کار کمک می‌کند، بلکه ارتقای بهره‌وری در سطح ملی را نیز به دنبال خواهد داشت.

سیستم جامع اطلاعات بیمارستانی (HIS) در حال حاضر در بزرگ‌ترین مراکز آموزشی، درمانی و پژوهشی دانشگاهی، مراکز درمانی تخصصی و فوق تخصصی دولتی و خصوصی نصب شده و مورد بهره‌برداری قرار گرفته است. کلیه عملیات مربوط به بیماران را از پذیرش تا ترخیص ثبت و پیگیری می‌کند. امکاناتی نظیر انجام خودکار عملیات پذیرش، ترخیص، لیست بیمه و همچنین ثبت الکترونیکی پرونده بالینی بیماران، ثبت آزمایش‌ها و نتایج خدمات پاراکلینیکی، پروسیجرها و ... برای بیمار، موجب تسریع در عملیات روزمره و فرایندهای بیمارستان شده و ضمن کم کردن مدت اقامت بیماران بستری در بخش با بالابردن ضریب اشغال تخت‌ها، موجب افزایش درآمدهای بیمارستان می‌شود.

Hospital Information System یا سیستم اطلاعات بیمارستانی. در معنای گسترده تر HIS را سیستم اطلاعاتی سلامت می‌گویند. نظام اطلاعات بیمارستانی (Hospital Information System) یک نظام اطلاعاتی جامع و یکپارچه می‌باشد که برای مدیریت های اجرایی و مدیریت های بالینی بیمارستان طراحی شده است.

واقعیت این است که امروزه یک بیمارستان نمی‌تواند همچنان بصورت سنتی کار پروسه پرونده بستری یا سرپاتی بیمار را انجام دهد. پائین آوردن زمان پذیرش، زمان ترخیص، زمان انتقال بیمار، زمان ORDER نویسی پزشکان و درخواستهای پاراکلینیکی، زمان اخذ جوابها، زمان مراجعه به اطلاعات قبلی پرونده، بالا بردن میزان دقت در درج اطلاعات و درخواستها که در حالت دستی ناخوانا و ... هست، تسریع ارتباطات بین بخشی و در نهایت بالابردن میزان رضایت بیمار، ارائه خدمات بهتر، دریافت آمار و گزارشات روزانه و زمانی، اطلاع از وضعیت درآمد و هزینه بیمارستان و غیره مسائلی هستند که نیاز بیمارستان به HIS را دو چندان می‌کنند. برای افزایش دقت و تسریع در ارائه خدمات به بیمار، تسریع در تشکیل و گردش پرونده در بیمارستان، بازیابی سریع پرونده برای اهداف گوناگون همچون تحقیقات و مطالعه دانشجویان ذریبط و امکان استفاده آسان از مدارک پزشکی و ... وجود این سیستم در هر بیمارستانی ضروری است. HIS تمامی این مسائل را برای بیمارستان حل می‌کند و بیمارستان را از یک سازمان سنتی به یک مرکز مدرن درمانی تبدیل می‌کند.

البته سیستم اطلاعات بیمارستانی فقط در مسائل درمانی خلاصه نمی‌شود. آنچه مسلم است بیمارستان سازمانی متشکل از بخشها و واحدهای کلینیکی و پاراکلینیکی است که در کنار واحدهای پشتیبانی مجموعه واحدی را تشکیل داده و هدف مشخصی را دنبال می‌کند. واحدهای پشتیبانی که تحت عنوان MIS معروفند، زنجیروار به واحدهای درمانی متصل و همگی در راستای ارائه خدمات به بیمار فعالیت می‌کنند. بنابراین درمان و پشتیبانی مکمل هم بوده و بجای ترکیب HIS و MIS تشکیل سیستم کامل HIMS که از آن به HMIS نیز نام برده شده را می‌دهند. سیستمی که کل سازمان یعنی بیمارستان را تحت پوشش خود قرار می‌دهد. معرفی یک HIS با زیر سیستم های موجود

با پیشرفت صنعت و فناوری، گستره حوادث و بیماری‌ها نیز افزایش یافته است که علاوه بر تضعیف و از دست دادن سرمایه‌های انسانی هرکشور، هزینه‌ها و خسارات مالی هنگفتی بر سازمان‌ها و در مجموع بر کل کشور تحمیل می‌کند. برخی از این هزینه‌ها قابل محاسبه، مشهود و مستقیم بوده و بسیاری دیگر نیز غیر قابل محاسبه و غیرمستقیم هستند که در نهایت تأثیر مستقیمی بر کاهش بهره‌وری هر صنعت و در کل کشور دارند.



توجیه مالی

سرمايه ثابت: ۸۰ ميليون تومان
سرمايه در گردش: ۷۵ ميليون تومان
کل سرمايه گذاري: ۱۵۰ ميليون تومان
بازگشت سرمايه: ۵ سال
بازدهی سرمايه: ۲۳ درصد

توليد و ارائه اين محصول كاملا انحصاری بوده و به طور كامل در ايران ايجاد و مدیریت شده است.

مزیت نرم افزار
موجود در مقایسه
با سایر برنامه های
موجود در بازار

- پیاده سازی استاندارد HL7
- تولید سند خودکار درآمدی و
هزینه‌ای (ارتباط بین سیستم HIS و

MIS)

- زیرسیستم داشبورد مدیریتی تحت وب
- زیرسیستم نوبت‌دهی اینترنتی
- زیرسیستم کنترل تداخل‌های دارویی
- قابلیت اتصال به سامانه سپاس وزارت
بهداشت
- نمایش نتایج آزمایش‌های بیمار بر
روی نمودار
- بیلبردهای اطلاع‌رسانی
- ارتباط با PACS
- ارتباط با دستگاه‌های POS بانکی
- ارتباط با کیوسک‌های اطلاع‌رسانی
- امکان ارسال پیامک (SMS) به بیماران
و کادر درمان



نرم افزار جامع مدیریت بیمارستانی
نرم افزار مدیریت اطلاعات بیمارستانی بمنظور یکپارچه سازی اطلاعات بیمارستانی و نیز حل مشکلات سابق سیستم ، طراحی و گسترش پیدا کرده است.
این سیستم جامع، یکی از کارآمدترین و کامل‌ترین سیستم‌های یکپارچه بیمارستانی می‌باشد که با بهره گیری از برترین تکنولوژی‌های تولید نرم‌افزار و با در نظر گرفتن نیازهای روز بیمارستانهای کشور پایه گذاری شده است. نرم افزار اطلاعات بیمارستانی هم‌اوند تحت وب بوده و قابلیت ارتباط های درون بیمارستانی و برون بیمارستانی را دارد. در ادامه به معرفی خلاصه‌ای از قابلیت‌های این سیستم می‌پردازیم :

- تعریف انواع سازمان‌های بیمه‌گر (اصلی، مکمل) طرف قرارداد و سازمان‌های حمایتی و نحوه پرداخت به ازای خدمات مختلف
- تعریف قراردادهای بیمه‌ای سازمان‌های بیمه‌گر اصلی و مکمل با در نظر گرفتن تنوع و وجود استثنائات در قراردادها
- امکان استخراج انواع گزارش‌های مدیریتی، عملکردی و ... در یک دوره زمانی مشخص
- مشاهده پرونده الکترونیکی درمانی بیمار
- ثبت و تشکیل پرونده الکترونیکی بالینی بیماران شامل ثبت نتایج خدمات کلینیکی و پاراکلینیکی (نتایج آزمایش‌ها، گزارش‌های صورت گرفته، پروسیجرها و ...) و ثبت رژیم‌های غذایی بیمار
- ثبت کدگذاری بیماری‌ها بر اساس استانداردهای جهانی ICD۱۰، ICD۹CM و کدهای اختصاصی
- محاسبه خودکار هزینه خدمات ارائه‌شده به بیماران و صدور صورتحساب
- تهیه گزارش‌ها و دیسکت‌های مورد نیاز سازمان‌های بیمه‌گر به صورت الکترونیکی و خودکار
- محاسبه اتوماتیک سهم پزشک، سهم بیمارستان و سهم پرسنل و اعمال مالیات متعلقه به پزشک
- مدیریت دارو و لوازم مصرفی ، مدیریت انبار دارویی ، مدیریت استوگ
- کنترل موجودی انبار و در نظر گرفتن مینیمم تعداد ذخیره و حد آستانه درخواست و ماکزیمم سفارش
- مدیریت آزمایشگاه و فرایند پاسخ‌دهی به درخواست‌های آزمایش توسط واحدهای پرستاری و جوابدهی به بیماران
- نوبت‌دهی و مدیریت تخت‌های اتاق عمل و فرایند پذیرش بیماران از بخش‌های بستری تا ریکواری و تحویل بیمار به بخش
- ثبت اطلاعات عوامل عمل (جراح، کمک جراح، اسکراب و ...) و ثبت شرح عمل و بیپوشی
- تعریف حداکثر تعداد برای ثبت اقلام به ازای نسخه و روز جهت اعمال قوانین بیمه ای
- ارائه ثبت کالاهای آزاد در نسخ بیمه ای و ثبت حق فنی و محاسبه سهم بیمه کامل برای دارو-لوازم
- تعریف آزمایشات و تست ها پارامترهای مربوطه و اعمال و تغییر Rang‌های نرمال آزمایشات
- هشدار خودکار و هوشمند به هنگام جوابدهی بر اساس جنسیت و سن بیمار و برای جوابهای کمتر و بیشتر از نرمال
- مشاهده سوابق قبلی تست در مراجعات قبلی
- امکان مشخص نمودن بیماران بدحساب جهت جلوگیری از پذیرش مجدد بیمار در مراجعات بعدی از مزایای این سیستم می‌باشد.
- امکان رؤیت تمامی پرداختهای بیمار و دریافت های مالی و ثبت ودیعه بیمار و تخفیف با سند تخفیف و بازپرداخت و صدور قبض با قید نام صندوقدار ، تاریخ و ساعت صدور و اطلاعات مالی مربوط به بیمار
- قابلیت ارائه انواع ترخیص بیماران (عادی ، فوت ، انتقال به مراکز دیگر و ...)
- انواع گزارشات آماری و مدیریتی و ...

بهسازی تالار پذیرایی فعال و معتبر



تشریفات

استفاده از موسسه های تشریفات و خدمات مجالس ، تقریباً از سال 1380 به بعد در کشور ما رایج گردید. بدین ترتیب که زوج های جوان یا به عبارت دیگر عروس و دامادها به اینگونه موسسات مراجعه می کنند و برگزاری مراسم عروسی خود را به آنها می سپارند. آیتمی هایی که می توان ضمن مراجعه به این موسسات از آنها بهره مند گردید، عبارت است از :کرایه باغ ، باغ تالار یا محل برگزاری مراسم ، تزئین محل برگزاری مراسم ، تهیه غذا ، تهیه سفره عقد ، گل آرایی مراسم ، تهیه میوه ، کیک و شیرینی مراسم ، معرفی گروه موسیقی و گروه عکاس و فیلمبردار، تزئین ماشین عروس و دسته گل عروس ، معرفی آرایشگاه و مزون لباس عروس .

شما می توانید تمامی موارد فوق را که ذکر گردید ، به یک موسسه تشریفات و خدمات مجالس بسپارید و یا هر یک از موارد فوق را با یک موسسه تشریفات هماینگ نمایید . البته در صورتی که تک تک موارد را به یک موسسه خدمات مجالس بسپارید ، می بایست که بودجه تان را به خوبی مدیریت نمایید، زیرا این حالت برایتان کمی گران تمام می شود. اما اگر تمامی موارد فوق را به یک موسسه تشریفات و خدمات مجالس بسپارید ، به نفع شماست ولی می بایست که حتماً به کار آن موسسه ایمان داشته باشید . در بررسی کار یک موسسه تشریفات رسم بر این است که زوج های جوان به محل جشن دیگر زوج ها می روند و بدین ترتیب می توانند ادعاهای موسسه تشریفات را به بوته آزمایش بگذارند.

حال ببینیم که وظیفه یک موسسه تشریفات و خدمات مجالس در ارتباط با مراسم عروسی چیست :

- مدیریت پذیرایی و سرویس دهی به میهمانان
- مدیریت چک کردن میزهای مدعوین
- مدیریت پرسنل پذیرایی و نظافت
- هماینگی و مدیریت طراح ها و دیزاینرها
- ایجاد هماینگی بین کلیه پرسنل موزیک ، فیلم برداری و کترینگ
- مدیریت پرسنل آشپزخانه
- هماینگی امور مربوط به باغ یا سالن
- مدیریت سیستم سرو شام عروسی

در واقع ، خدمات مجالس شامل مدیریت و برگزاری یک جشن عروسی و رهبری تمامی پرسنل به سمت هرچه باشکوه تر و مجلل تر شدن این امر می باشد .

تالار و تشریفات

پذیرایی

تشریفات مجالس نه به معنای تجمل گرایی و تجمل پرستی بلکه به معنای نظم دهی و نظم بخشیدن در یک سازمان که روند فعالیت های منسجمی را در پیش دارد از اصول اولیه ارتباطات است.

برخورداری تالار پذیرایی مذکور از شرایط یک تالار ایده آل

اهمیت و درآمذزایی تالارهای پذیرایی :

در اکثر جوامع پذیرایی از مهمانان قبل از اینکه زن و شوهر زندگی خود را آغاز نمایند یک سنت است و ممکن است چند ساعت یا چند روز به طول انجامد. در گذشته جشن‌های عروسی در خانه برگزار می‌شد و این مراسم از بعد از ظهر با پذیرایی و شام به پایان می‌رسید. انتخاب نوع پذیرایی معمولاً به وضعیت خانواده‌ها بستگی دارد. به مرور و در آغاز قرن بیستم برگزاری این مراسم در تالارهای پذیرایی رایج شد. مکان‌هایی که امکان برنامه ریزی و پذیرایی از مهمانان را در جشن عروسی به عهده داشتند. مکان‌های معمول برگزاری مراسم عروسی شامل تالارهای پذیرایی، هتل‌ها، ورستوران‌ها است که با تجربه کافی و تخصصی که در این زمینه می‌توانند میزبانی خوبی از مراسم شما داشته باشند. یکی از ملاک‌های مهم هر چه بهتر برگزار شدن این مراسم تالار عروسی است که می‌بایست در انتخاب یک تالار عروسی ایده‌آل بیشترین دقت را انجام داده و همه جوانب را رعایت نمود. جهت انتخاب تالار عروسی خود حداقل ۶ ماه قبل اقدام نمایید تا امکان رزرو تالار در زمان دلخواهتان فراهم باشد.

توجیه مالی

سرمايه ثابت: ۵۰۰ ميليون تومان
سرمايه در گردش: ۰ ميليون تومان
کل سرمايه گذاري: ۵۰۰ ميليون تومان

بازگشت سرمايه: ۴ سال
بازدهی سرمايه: ۲۵ درصد

سابقه کاری مناسب در استان مرکزی

- ملاک‌های انتخاب تالار عروسی مناسب
- ظرفیت سالن تالار پذیرایی عروسی با توجه به مهمانان
- کیفیت پذیرایی و غذای تالار
- موقعیت و دسترسی آسان به تالار
- سقف تالار (در صورتی که مهمانان شما زیاد است سقف تالار می‌بایست بلند باشد)
- پارکینگ اتومبیل‌ها و جای پارک مناسب برای مهمان‌ها
- وجود آسانسور برای تالار
- روکش مناسب برای صندلی‌ها و رومیزی‌ها
- میز شام عروس و داماد
- سرویس‌های بهداشتی و سایر امکانات
- خدمات جانبی تالار (موسیقی، نورپردازی، گل آرایی و ...)
- هزینه های تالار
- داشتن اتاق عقد
- داشتن اتاق پرو لباس بزرگ برای خانم‌ها

در حال حاضر تالار پذیرایی مورد نظر برای تغییر و بهسازی دکوراسیون و ابزار پذیرایی نیازمند سرمایه لازم است .

لازم به ذکر است در صورت تحقق این امر و با توجه به امکانات بالقوه موجود امکان استفاده در کاربریهای مختلف من جمله برگزاری سمینارها و مراسم غیر از جشنهای عروسی نیز امکانپذیر خواهد بود که موجب درآمذزایی بالاتر میگردد و در زمانهای خارج از محدوده جشنها نیز میتوان بهره برد.

تولید پوشاک زنانه و بچه گانه



اگر تمایل دارید در بخش لباس های مخصوص کودکان فعالیت کنید، باید به این نکته توجه داشته باشید که دوخت و دوز این گونه پوشاک، زمان بیشتری از شما می گیرد. آن هم به خاطر این است که سری دوزی و برش در لباس بچه گانه بیشتر از لباس های بزرگسالان است و کار شما مدام منقطع می شود.

تولیدی سپیده تا پنج، شش سال پیش ۲۲ پرسنل داشت ولی هم اکنون با هشت نفر و چهار چرخ فعال روزگار را می گذرانیم. ما خودمان کار تولید و پخش را انجام می دهیم و مشتری های مان را می شناسیم ولی روز به روز کار کسادتر می شود. قاچاق و واردات بی رویه اجناس بنجل چینی همه را در تنگنا قرار داده است.

باقریان اصول کاری یک مجموعه را به طور خلاصه بیان می کند: اگر قصد دارید کسب و کاری راه بیندازید باید اصول کاری را یاد بگیرید و رعایت کنید. دانش خود را در زمینه پارچه و مواد اولیه بالا ببرید تا ببینید چه چیزی می خواهید دست مشتری بدهید. ضمن اینکه بازار کار تولید پوشاک خود را مورد بررسی قرار داده و راه های فروش یا سفارش را پیدا کنید.

این حرفه نیاز به صبر و حوصله زیادی دارد و معمولاً زودبازده نیست. در قدم بعدی با افراد قدیمی و فروشنده های صاحب نام ارتباط بگیرید و با افراد بیشتری آشنا شوید چون شما باید علاوه بر کار، بازاریابی هم بکنید. از حساب و کتاب هم غافل نشوید تا در ادامه کار به مشکل نخورید.

عملکرد تولیدی های پوشاک به دو دسته تقسیم می شود: یکی تولید سفارشی (مزددوژی) است که بازاریابی آن به خودتان مربوط است چون معمولاً این گونه کارها در اندازه زیاد دوخته نمی شود و مربوط به قشر خاصی می شود. دیگری تولید و فروش مستقل است که نیاز به سرمایه گذاری، شناخت بازار و ارتباط با مغازه داران دارد. الگو و برش از موارد مهم تولیدی پوشاک بوده و تأثیر بسیاری در فروش دارد. الگوها می توانند توسط برشکارها با تجربه از روی یک نمونه لباس کپی شوند و همچنین می توان از الگوهای آماده استفاده کرد یا از طراحان الگو بهره گرفت.

مسئله مهم دیگر تهیه پارچه است. تولید پارچه های ایرانی محدود است و معمولاً کیفیت بالایی ندارد. البته پارچه های خوب و با کیفیت بسیار بالا هم موجود است که برای کارهای خیلی شیک و گران قیمت استفاده می شود. منسوجات داخلی را بیشتر از اصفهان، یزد و سمنان تهیه می کنیم و بیشتر نیاز ما از وارداتی است که از پاکستان، تایوان و ترکیه وارد می کنیم. پارچه های چینی با اینکه ارزان هستند ولی کیفیت لازم را ندارند و به کار تولید لطمه می زنند.

گزارشی از سرمایه گذاری در تولید لباس:

پوشاک از جمله کالاهایی است که می توان با سرمایه گذاری اندک و تا ۳۰ میلیون تومان تولید کرد. دلیل این مسئله هم برمی گردد به امکان تولید کارگاهی این کالاها. در این صورت در کارگاهی ۵۰متری با چند چرخ خیاطی هم می توان تولید کرد. بازار هم مشتریانی چند میلیونی دارد و هیچ کسی نیست که بتواند بدون لباس زندگی کند.

طیف مخاطبان این پوشاک را حتی اگر دانش آموزان ایرانی فرض کنیم با جمعیت بیش از ۱۳ میلیون نفر پیش روی تولیدکنندگان قرار می گیرد. هر چند تولید ایرانی در این حوزه بازار گرمی ندارد، اما هستند کارگاه هایی که در این شرایط هم به کار مشغولند. صحبت های شان رنگ و روی نامیدی دارد، اما کسب و کارشان همچنان برقرار است.

امکان تولید کارگاهی پوشاک موجب شده تا درصد زیادی از لباس های مورد نیاز کشور در کارگاه های تولیدی دوخته شوند که بنا به حجم تولید، مقدار عرضه، نوع کار تولیدی با هم تفاوت دارند. ضمن اینکه برای دوخت یک لباس کارهای متعددی باید صورت بگیرد تا کالایی آماده فروش و مصرف شود.

محمود باقریان، مسئول واحد تولیدی سپیده، ۲۶ سال سابقه فعالیت دارد و از شاگردی و کارآموزی در حوالی میدان بهارستان شروع کرده و در حال حاضر مالک تولیدی سپیده در منطقه منیریه تهران است. کارگاه باقریان هشت پرسنل دارد.

وی در مورد شرایط کاری می گوید: شرایط کنونی اصلاً مناسب نیست و بسیاری از همکاران ما جمع کرده و رفته اند. عده ای خانه نشین شده و بقیه سراغ کارهای دیگر رفته اند. رکود و کساد بازار هر روز بدتر می شود، به شخصه توصیه نمی کنم کسی وارد این صنف شود چون از تولیدکردن پشیمان می شود و دست آخر با ضرر و زیان فراوان تعطیل می کند و می رود.

تکلیف تان با خودتان مشخص باشد

راه اندازی تولیدی و توزیع لباس از مهم ترین فوت و فن های فعالیت در حرفه خیاطی و زیرشاخه هایش است. اگر در ابتدای مسیر هستید، نخستین حرکت این است که تکلیف تان را با خودتان روشن کنید.

تولید پوشاک دارای فراز و نشیب های فراوانی بوده و طی چهار، پنج سال اخیر با رکود سنگین دست و پنجه نرم کرده است ولی اگر قصد دارید در این حرفه به فعالیت بپردازید اول باید مهارت کسب کنید و بعد آستین ها را بالا بزنید.

تولید پوشاک برای برند خود

کسانی که این روش را انتخاب می نمایند معمولا دارای اهداف خوبی هستند. ولی به چند مورد در اینجا اشاره خواهیم کرد تا این مسیر ، کمی برایتان روشن تر شود.

اول اینکه انتخاب یک برند مناسب برای محصولات ، تاثیر به سزایی در این روش دارد. استفاده از برندهای موجود و تولید تقلبی ، آتیه ی مناسبی نخواهد داشت و باید به مشتریان ثابت اکتفا کرد.

پس برندی را برای خود انتخاب نمایید که در صورت پیشرفت در کارتان ، به اعتبار برندگان افزوده شود نه اینکه با برندهای موجود ، دست و بال خودتان را ببندید.

پس از انتخاب برند از این موضوع آگاه باشید که این راه احتیاج به یک پشتوانه مناسب مالی دارد تا در صورت نواسانات بازار یا اتفاقات احتمالی ، بتوانید از عهده مخارج بریبایید. حال این به شما و نبوغ اقتصادیتان بستگی دارد که چه میزان پشتوانه مالی ذخیره می کنید. (معمولا تا ۶ ماه مخارج)

حال که هم برندگان مشخص است و هم پشتوانه شما تامین است می رویم به سراغ بازاریابی. بازاریابی مقوله ای مهم قبل از تبلیغات می باشد.

با یک برنامه ریزی قوی شروع به بازاریابی محصولات خود کنید. می توانید از انواع مختلف بازار یابی استفاده کنید. مثلا تلفنی یا حضوری توسط خوتان یا استخدام یک بازاریاب حرفه ای . این بستگی به شما و ویژگی هایتان خواهد داشت که چه نوع را برگزینید.

بعد از مرحله بازاریابی و قوی کردن پایه ی فعالیتتان ، می توانید شروع به تبلیغات کنید. دقت داشته باشید که تبلیغات چه محلی باشد چه گسترده ، احتیاج به یک پایه مناسب و قوی دارد تا هزینه ای که برای آن متحمل می شوید ، هدر نرود. اینگونه فعالیت ها با یک تبلیغات محلی و نقطه ای در مراحل اولیه ، پیشرفت به سزایی خواهند داشت.

پس از طی موفقیت آمیز مراحل فوق ، معمولا برندگان حرفی برای گفتم خواهد داشت. پس ضربه نهایی کار را با ایجاد نمایندگی های متعدد بزنید. که البته ناگفته نماند این ضربه احتیاج به مواردی همچون سرمایه ی کافی ، برنامه ای از پیش تابین شده و نیروی متخصص دارد تا خدایی ناکرده حریف (بازار موجود) ضربه فنیتان نکند.

توجیه مالی تولید پوشاک

سرمایه ثابت: یکصد و سی میلیون تومان
سرمایه در گردش: سیصد و نود میلیون تومان
کل سرمایه گذاری: پانصد و بیست میلیون تومان

بازگشت سرمایه : پنج سال
بازدهی سرمایه : ۲۲ درصد

**بازار رقابتی و برتری تولیدات داخلی نسبت به انواع خارجی
از مزایای بارز طرح است.**

زمان تصمیم گیری

سرمایه گذار گرامی

قابل توجه سرمایه گذاران

مشروح هر یک از طرحهای ارائه شده بالغ بر یکصد صفحه میباشند. چنانچه علاقمند به سرمایه گذاری در هر کدام از این پروژه ها هستید برای درک بهتر و تصمیم گیری مطمئن تر با مگاشید تماس گرفته تا طرح کامل هر پروژه برایتان ارسال و توسط کارشناسان، توضیحات تکمیلی ضمیمه گردد.

با مطالعه طرحهای مندرج در این بروشور میتوانید هرچه سریعتر نسبت به سرمایه گذاری در هر یک از آنها اقدام نمائید.

از آنجاکه این بروشور با تیراژ بالا به صورت الکترونیکی و چاپی برای سرمایه گذاران در داخل و خارج کشور ارسال میگردد لذا ممکن است چندین نفر برای سرمایه گذاری در یک طرح درخواست خود را اعلام نمایند بنابراین اولویت با کسانی است که در زمان از سایرین پیشی گرفته و در تصمیم گیری زمان را لحاظ نمایند.

برای نتیجه گیری مناسب از هر طرح، اطلاعات تکمیلی برای سرمایه گذار علاقمند به صورت جداگانه ارسال میگردد.

لازم به ذکر است تمامی طرحهای مندرج در این بروشور توسط کارشناسان مگاشید تهیه و تنظیم شده اند.

جمله آموزنده این شماره:

افراد پیرامون شما 95% موفقیت یا شکست شما را در زندگی رقم میزنند، دقت کنید با عقاب پرواز میکنید یا اردک؟!
(برایان تریسی)

نویسنده

تلفن:

02166577983

02166915927

فکس:

02166577946

وب سایت:

www.megashid.com

ایمیل:

megasamco@gmail.com

اینستاگرام:

megashid

تلگرام:

@megashid