

نویسندگان:  
افسانه غفاری  
مهندس نیلوفر حسن

## بیست و چهارمین همایش بین‌المللی آسیب‌شناسی و طب آزمایشگاه برگزار شد

به همت انجمن آسیب‌شناسی ایران، بیست و چهارمین همایش بین‌المللی آسیب‌شناسی و طب آزمایشگاه، با حضور رئیس کل سازمان نظام پزشکی، در تاریخ ۷ الی ۹ دی ماه ۱۴۰۱، در هتل المپیک تهران برگزار شد. با توجه به شرایط پاندمی کرونا، انجمن پاتولوژی ایران در ۲ سال اخیر قادر به برگزاری همایش سالانه به صورت حضوری نبود و امسال برای اولین بار پس از پاندمی کرونا، کنگره آسیب‌شناسی با حضور متخصصین پاتولوژیست از سراسر کشور و همچنین سخنرانان بین‌المللی به صورت حضوری برگزار شد.

در حقیقت، این همایش فرصتی بود که علاوه بر هم‌افزایی علمی در زمینه‌ی آسیب‌شناسی، متخصصان این حوزه با تجهیزات آزمایشگاهی روز در این حوزه نیز آشنا شوند. لازم به ذکر است که در این همایش از نفرات برتر مقاله‌های این رشته تقدیر شد.

تست‌های آزمایشگاهی در تشخیص بیماری‌ها بود.

طبق روال سابق مقالات پذیرفته شده در دو بخش پوسترالکترونیک و سخنرانی ارائه شدند. در کل از تعداد ۱۲۹ مقاله‌ای که دریافت کردیم، ۱۱۶ مقاله پذیرفته شد که ۱۲ مقاله به صورت سخنرانی و باقی به صورت پوستر ارائه شدند.

در حاشیه برگزاری بیست و چهارمین همایش بین‌المللی آسیب‌شناسی و

تخمدان، بیماری‌های قلبی عروقی، درماتوپاتولوژی، مولکولار پاتولوژی، میکروبیولوژی، پاتولوژی کبد، غدد لنفاوی، اندوکراین، پانکراس، دستگاه گوارش، سر و گردن، پستان، دهان، اوروپاتولوژی، انتقال خون، اعتبار بخشی، سرولوژی و ایمونولوژی، کنترل کیفی داخلی و خارجی، اخلاق پزشکی و حرفه‌ای، پزشکی قانونی، نروپاتولوژی، دیژیتال پاتولوژی، سیتوژنتیک، بیوشیمی، هماتولوژی و هماتوپاتولوژی،

رشته پاتولوژی در میان رشته‌های مختلف پزشکی جزو مواردی است که بدون وقفه در حال پیشرفت است و شاید به جرات بتوان گفت روزانه دریچه‌های جدیدی به سوی ناشناخته‌های آن گشوده می‌شود. همچنین با توجه به مارکرهای جدید تشخیصی، درمانی و پیش‌آگهی دهنده دائماً تقسیم‌بندی بیماری‌ها و تومورها به روز می‌شوند. به همین علت ضروری است که پاتولوژیست‌های کشور دائماً با تازه‌های این رشته آشنا شوند.

یکی از خصوصیات کنگره امسال که هم جنبه‌های مثبت و هم منفی داشت، دربرداشتن تعداد زیادی برنامه‌های کلینیکال و سرجیکال بود که به طبع موازی یکدیگر در سالن‌های مختلف برگزار شد. این برنامه‌ها شامل غربالگری نوزادان، پاتولوژی تومورهای



طب آزمایشگاه با تعدادی از شرکت های تجهیزات آزمایشگاهی حاضر در نمایشگاه جانبی این همایش به گفتگو پرداختیم که در ادامه می خوانید.

#### شرکت تجهیزات آزمایشگاهی پیشرفته؛ اتوانالایزر ۳۰۰ تسته ما، کلیه قابلیت های یک دستگاه مدرن را داراست

مهندس کهندانی از شرکت تجهیزات آزمایشگاهی پیشرفته در گفتگو با خبرنگار ماهنامه تشخیص در خصوص محصولاتی که این شرکت در همایش امسال عرضه کرده بود اظهار داشت: دستگاه الکترولیت آنالایزر تولید شرکت ما به واسطه اینکه کلیه مراحل طراحی و تولید آن در داخل کشور انجام شده و تکنولوژی کاملاً متعلق به خودمان است، در بحث نگهداری و تامین قطعات مصرفی و همچنین تامین محلول ها، قابلیت رقابت با سایر محصولات خارجی را داراست و برای مصرف کننده هزینه بسیار کمتری دارد. چراکه هزینه های مربوط به نگهداری دستگاه و قطعات یدکی آن بسیار کمتر است و نتایج را با دقت و تکرار پذیری بسیار بالایی ارائه می دهد.

وی در پاسخ به این سوال که چند درصد از سهم بازار به محصول این شرکت اختصاص دارد و یا این شرکت چه پتانسیلی در این باره دارد خاطرنشان کرد: با توجه به شرایط کنونی بازار کشور، بعضی از محصولات با چالش تهیه موارد مصرفی و کیت ها مواجه شده اند، لذا ما انتظار داریم که در حدود سی یا چهل درصد از سهم بازار را در قدم اول در اختیار داشته باشیم و با توجه به اینکه تنها

تولید کننده داخلی دارای مجوز در این زمینه هستیم، سهم ما قابلیت افزایش تا هفتاد درصد را هم دارد.

کهندانی همچنین خبر داد: مراحل طراحی و توسعه دستگاه الکترولیت آنالایزر شرکت ما نیز به پایان رسیده و گام بعدی ما دستگاه اتو آنالایزر ۳۰۰ تست در ساعت است که بحث مونتاژ و کنترل کیفی آن در داخل کشور انجام می شود و این دستگاه به صورت مونتاژ کار می کند و تمام قابلیت های یک اتوانالایزر کاملاً مدرن و بروز را داراست.

#### شرکت پیشنازطب زمان پشتیبانی فنی و تامین قطعه، بزرگترین مزیت رقابتی ماست

محمد جوادی زاده از واحد مارکتینگ و بازاریابی شرکت پیشنازطب نیز در خصوص مزیت رقابتی محصولات تولیدی این شرکت به خبرنگار ماهنامه تشخیص گفت: مزیت رقابتی محصولات ما برند بودن آنهاست. در این شرکت چند نکته برای ما دارای ارزش های اساسی است: بحث اول مشتری مداری یا همان پشتیبانی فنی و تامین قطعات کیت است و اولویت اساسی ما در جهت



رضایت مشتری هاست و رعایت همین اصل، یعنی پشتیبانی فنی و تامین قطعه در واقع بزرگترین مزیت رقابتی برند ما محسوب می شود.

مزیت های دیگر این شرکت، دارا بودن یک تیم قوی و حرفه ای است که ما را قادر ساخته تا دغدغه هایی را که آزمایشگاه ها از جهت تامین قطعه و لوازم با آن روبرو هستند شناسایی کرده و پاسخگوی نیاز آنها باشیم.

وی در پایان تاکید کرد: در واقع اصلی ترین هدف این شرکت تامین کیت های مورد نیاز جامعه آزمایشگاهی و همچنین توسعه پیوسته محصولاتمان هست. ما هم اکنون حدود ۱۰ الی ۱۵ نوع کیت داریم که در مرحله طراحی است. با این وجود ما به همین تعداد بسنده نکردیم و در تلاش هستیم تا کیت های بیشتری وارد کنیم و همکاری خودمان را با آزمایشگاه ها و دانشگاه ها افزایش دهیم.

#### شرکت بنیان درمان؛ ارز دولتی در سه ماهه دوم سال آینده حذف می شود

علیرضا تمجیدزاد از شرکت بنیان درمان در خصوص زمینه فعالیت این شرکت به تیم ماهنامه گفت: محصولات ما در زمینه اوپتیک، میکروسکوپ های تخصصی در حوزه IVD و Research، دستگاه الکتروکمی لومینسانس (ECL) است. وی ادامه داد: دستگاه ECL محصولی است که هم اکنون در کل دنیا فقط دو کمپانی آن را تولید می کنند که ما نماینده یکی از آن دو شرکت هستیم. همچنین دستگاه های لاین اوپتیک و دستگاه میکروسکوپ ما نیز از نظر تنوع، رنج کاملی از میکروسکوپ های

**شرکت تشخیص بافت آرژن**  
**احتمال حذف ارز دولتی در سال جدید**  
 آقای بیژنگی مدیرعامل شرکت تشخیص بافت آرژن در گفتگو با ماهنامه درخصوص ارز ترجیحی خاطر نشان ساخت: شنیده ها حاکیست که ارز دولتی در سه ماهه دوم سال آینده بطور کامل خواهد شد. در نتیجه ما باید محصولاتی را وارد کنیم که از نظر قیمتی ارزان باشد، چراکه دیگر قادر نخواهیم بود با شرکت های اروپایی و امریکایی همکاری کنیم و ما ناگزیر هستیم که به سمت شرکت های چینی و کره ای حرکت کنیم و این انتخابی بود که ما در آن دخیل نبودیم. وی در پایان درخصوص مزایای رقابتی این شرکت تصریح کرد: تلاش ما اینست که کیفیت حفظ شود و قیمت پایین بیاید. در واقع مهمترین مزیت رقابتی ما قیمت مناسب محصولاتمان است که شامل ایمونوهیستوشیمی، پروب های فیش و سیش و محصولات عمومی آزمایشگاه است.

**شرکت آپادانا تابناک سیستم**  
**کیفیت های ما با قابلیت تولید مستقل و دانش بومی تولید می شود**  
 شرکت آپتاسیس اولین تولیدکننده کیفیت های بسته کمی لومینسانس در



کلی که از طریق وزارت بهداشت و اداره کل تجهیزات پزشکی اعمال می شود، گاهها محدودیت هایی را برای شرکت ها ایجاد کرده است که بیشتر متاثر از کمبود منابع ارزی و تخصیص ارز بوده و باعث شده است روند کاری شرکت ها و تامین کالاها تحت تاثیر قرار گیرد. مساله اساسی بعدی مشکلات مالی و مطالبات معوقه است که در مراکز درمانی وجود دارد. راه حلی که به نظر می رسد اینست که وزارت بهداشت باید تلاش کند تا ارز موردنیاز را از مراجع ذی صلاح مطالبه کند، نه اینکه حجم درخواست های ما، روز به روز کوچکتر شود و ما محدود تر شویم.

مختلف برای اپلیکیشن های مورد نیاز را داراست و تلاش ما اینست که این محصول را با کیفیت بالا و قیمت رقابتی عرضه کنیم که در جهت حمایت از مشتری باشد. همچنین در خصوص دستگاه پیوسی تی جز دو شرکت اول بازار داخلی محسوب می شویم. تمجیدزاد در بخش دیگری از این گفتگو، با مفید ارزیابی کردن میزان بازدیدکننده از نمایشگاه جانبی همایش امسال اظهار کرد: با توجه به تخصصی بودن نمایشگاه، تعداد بازدید کننده ها چشمگیر بود. وی همچنین در خصوص مشکلات و چالش های صنف آزمایشگاهیان به خبرنگار ماهنامه گفت: سیاست های





**شرکت پیشگامان سنجش  
متخصصان پاتولوژیست حضور خوبی  
در نمایشگاه امسال داشتند**

خانم متین ریاحی مدیر فروش شرکت پیشگامان سنجش نیز در خصوص مزیت های کیت تولیدی این شرکت به تیم ماهنامه گفت: کیت های ما دارای محلول های مشترک است و کیت های راحتی بحساب می آیند. در واقع راحتی کار، زمان کمتر، دقت در جواب و کنترل کیفی دقیق، از مزایای

آزمایشگاهی جهان است که هم یک دستگاه الیزا اتومات تک پلیت هست و همچنین یک دستگاه اتوآنالایزر ۲۰۰ تسته نیز می باشد که امکان انجام تست های الیزا و بیوشیمی را دارد.

وی در ادامه در گفتگو با خبرنگار ماهنامه تشخیص آزمایشگاهی درخصوص محصول دیگری که در این نمایشگاه عرضه کرده بودند بیان کرد: آخرین مدل از دستگاه الیزاریدر STATFAX4300 که تحت

ویندوز است و یک پلیت را در ۱۶ ثانیه با دقت ۵ رقم اعشار می خواند و همچنین از نرم افزار پیشرفته ای برخوردار است.

وی در پایان با اظهاررضایت از میزان استقبال بازدید کنندگان از نمایشگاه امسال گفت: با توجه به دوران کرونا که کلیه نمایشگاه ها تعطیل بود، میزان استقبال از نمایشگاه امسال چشمگیر بود.



کشور است که در این زمینه دارای پروانه ساخت از وزارت بهداشت است. دکتر محمودی از اعضای تیم این شرکت که در نمایشگاه امسال حاضر بود، به خبرنگار ماهنامه تشخیص آزمایشگاهی گفت: در حدود ۱۶ نوع کیت نهایی و وارد بازار شده است که تقریباً حدود ۸۵ تا ۹۰ درصد نیاز آزمایشگاه ها را در این زمینه پوشش می دهد. این کیت ها با قابلیت تولید مستقل و دانش بومی تولید شده است و مزیت عمده رقابتی آنها تولید داخلی بودن آنهاست، در واقع کلیه محصولات مشابه محصول ما، هم اکنون با ارز دولتی وارد کشوری شود که این مسئله به اقتصاد کشور و تولید داخل لطمه وارد می سازد؛ در صورتی که محصول تولیدی ما با جلوگیری از ارز بری و حمایت از صنعت، باعث شکوفایی صنعت آزمایشگاهی می شود. چشم انداز ما هم این است که با عرضه گسترده تر این محصولات در حوزه آزمایشگاه، بتوانیم بخشی از مشکلات این حوزه را راهگشا باشیم.

**شرکت وستا تجهیز پارت  
نماینده کمپانی اورنس امریکا**  
بهزاد کلانتر مسئول فنی شرکت وستا تجهیز پارت، نماینده انحصاری محصولات اورنس تکنولوژی امریکا در ایران نیز صحبتی کوتاه با خبرنگار ماهنامه انجام داد. وی در این گفتگو با اشاره به اینکه شرکت وستا تجهیز در حدود ده سال است نماینده انحصاری این محصول در کل ایران است، درخصوص دستگاه STATFAX2910 این شرکت که در نمایشگاه امسال عرضه شده بود، اظهار داشت: این محصول تنها محصول دامنظوره در بازار

وارد کننده، بتوانیم حداقل ۳۰ درصد از بازار را به خودمان اختصاص دهیم.

شرکت وندا طب

**مزیت عمده محصولات ما، قیمت مناسب و شرایط پرداخت آسان است**

خانم پازوکی مدیر فروش بخش لوله های خونگیری سانلی شرکت هوگرژن به عنوان زیرمجموعه شرکت وندا طب نیز در گفتگو با خبرنگار ماهنامه گفت: ما نماینده انحصاری لوله ها و سوزن های خون گیری وکیوم سانلی هستیم و تمامی سوزن ها را با کیفیت و قیمت عالی موجود داریم.

وی با اشاره به کیفیت برگزاری نمایشگاه جانبی همایش امسال اظهار کرد: نمایشگاه عالی بود و مشتریان بسیاری از شرکت های بزرگ حضور داشتند و در مجموع بازدیدکنندگان از محصولات ما اظهار رضایت داشتند و ما توانستیم قراردادهای خوبی ببندیم و فروش خوبی داشته باشیم که البته فیدبک کامل بعد از نمایشگاه مشخص می شود.

وی خاطر نشان ساخت: در حقیقت، اولین مزیت محصولات ما، قدرت رقابت کیفی آنهاست، مخصوصا محصولات روتین ما از جمله لوله های ژل و سوزن ها رضایت نسبی مشتریان را جلب کرده است. دیگر مزیت عمده محصولات ما، همانا قیمت مناسب و شرایط پرداخت آسان برای مشتریانمان است که باعث می شود به مشتری فشار مضاعف وارد نشود.



خلاء یکبار مصرف ایتالیا و GRIENER اتریش فعال بوده و در واقع وارد کننده انحصاری این اجناس هستیم. متاسفانه به علت نوسانات نرخ ارز و نابسامانی این بازار، قیمت های یکسان نیست. امیدواریم بازار ارز به ثبات برسد و ما به آینده ای روشن برسیم. وی در پایان بیان کرد: چشم انداز شرکت، حرکت رو به جلو است و امیدوارم چه به عنوان تولید کننده و چه



عمده کیت های ما محسوب می شود. وی ادامه داد: آزمایشگاه های بزرگی چون آزمایشگاه های بیمارستان میلاد و عرفان و امام خمینی با کیت های ما کار می کنند و ما فیدبک های خوبی را در این زمینه گرفته ایم و از نظر کیفی در رتبه اول تا سوم بازار هستیم.

ریاحی همچنین در خصوص کیفیت برگزاری نمایشگاه جانبی همایش اظهار کرد: البته حضور ما در جهت معرفی محصول نبود، چراکه شرکت ما را کلیه آزمایشگاه ها می شناسند و ما در هر آزمایشگاه حداقل یک محصول داریم و این حضور بیشتر در جهت حفظ ارتباط بیشتر و نزدیکتر با مراکز درمانی و اخذ بازخورد و اطلاع از محصولات مورد نیاز آزمایشگاه ها بود که سرویس خدماتمان را به روز رسانی کنیم. البته نمایشگاه چندان شلوغی نبود، ولی متخصصان پاتولوژیست حضور خوبی داشتند و صحبت با مسئولین و سوپروایزر آزمایشگاه ها برای ما مفید و موثر بود و امیدواریم که براساس نیاز و مشکلات جاری کشور، بتوانیم که سرویس های خود را هرچه مطلوب تر ارائه دهیم.

شرکت فرتاش داد

**امیدوارم بتوانیم حداقل ۳۰ درصد از بازار را به خود اختصاص دهیم**

ایمان رئیس فیروز مدیر فروش شرکت فرتاش داد نیز در گفتگو با ماهنامه با اشاره به زمینه فعالیت این شرکت داد گفت: ما در زمینه میکروسکوپ ها و لیکوئید هندلینگ ها و لوله های