



بیجا را دخیل کنیم تا این وضع تولید و عرضه‌ی خودرو سامان می‌گرفت. شاید مثلاً ما از بالا رفتن قیمت تولید و عرضه‌ی خوب می‌ترسیم و بعد کار را به جایی می‌رسانیم که تولیدات بدمان نیز باقیمت بسیار بالا و با این وضع که درشان مردم نیست، به دست مردم برسد.

پس از آن مسیری در تجهیزات بیمارستانی پیش آمد که ما تقریباً تمام تجهیزات بیمارستانی از جمله تخت‌های بستری، هتلینگ، تخت‌های بیمارستانی کودک، ترانسپورترهای بیمارستانی و تخت‌های اتاق عمل و ... را با کیفیت بهتر و امکانات بیشتر نسبت به نمونه‌های خارجی تولید کردیم. همین‌طور ما انواع چراغ‌های اتاق عمل را نیز در داخل و با کیفیت بالا و البته قیمت بسیار پایین تولید کردیم. دو خاطره از چراغ اتاق عمل داریم که خوب است اینجا بگوییم. در ابتدای تلاش ما برای تولید این چراغ‌ها، نمونه‌های خارجی با هزینه‌ی چند صد میلیون تومان در کشور به فروش می‌رسید. پس تکمیل پروژه‌ی ما و نصب در چند بیمارستان، به یک باره قیمت این نمونه‌های خارجی به یک سوم کاهش پیدا کرد و برای خود من جالب

من فکر می‌کنم که ما در سراسر این راه شیرینی شکوفایی حداکثری استعدادها، عشق و علاقه و توانایی‌هایی که داشتیم را با صبر چشیده‌ایم. من اگر باز هم به دنیا بیایم، باینکه می‌دانم این راه آسان نیست، باز هم ترجیح می‌دهم که عمرم به صورت حداکثری ثمربخش باشد و فکر می‌کنم که همکارانم در بهیار هم که در این سال‌ها بالا و پایین شرکت را دیده‌اند (البته همه‌اش لطف و گرم خداوند بوده است و خدا روشکر ما همواره پیشرفت کردیم و در مقابل چالش‌ها متوقف نشدیم.) هم با این صحبت بنده موافق باشند.

حالا که از خط اصلی داستان خودم و بهیار صنعت گفتم، راحت‌تر می‌توانم مسیر بهیار را تبیین کنم. کلیدواژه‌ی این تبیین توجه به "دانشمند" بودن است که در ادامه اشاره خواهیم کرد که اصلی‌ترین مسئله در شکل‌گیری یک حرکت دانش بنیان است. به نظر من دانشمند بودن با حضور در افق کشور و تنفس در هوای مسائل آن شکل می‌گیرد. حتی فهمی هم که از پژوهش واقعی دارم نیز بی‌ربط به این مسئله نیست.

ما نمی‌توانیم بی‌نسبت با آب و خاک خودمان به مرزهای دانش برسیم و از همین جهت بهترین مسیر برای رسیدن به مرزهای دانش، شروع کردن از اینجا و اکنون است و این سؤال که "من امروز و با توجه به توان خودم و وضع کشور چه کاری می‌توانم و باید انجام دهم؟" نقطه‌ی سرآغاز کارهای ما و سرچشمه‌ی همت ماست. برای ما در بهیار هم شروعی وجود دارد که همان برانکاردهای بیمارستانی است. ما آتموقع تصمیم گرفتیم که برخلاف تمام معادلات اقتصادی (قیمت هر برانکاره خارجی ۷۵ هزار تومان بود و قیمت محصول ما در حدود نه صد هزار تومان در آمد) یک برانکاره با کیفیت و ماندگار بسازیم که اگر مثلاً خودمان رویش دراز کشیدیم، رضایت داشته باشیم. این برانکاره خیلی گران درآمد ولی وقتی مصرف‌کننده‌ی بیمارستانی از کیفیت و ماندگاری آن آگاه شد و دید که در درص تعمیر و نگهداری اش بسیار کم شده است، جای خودش را در بازار پیدا کرد و از آن استقبال شد. من امروز هم می‌گویم که ای کاش می‌توانستیم مثلاً یک خودروی خوب بسازیم و کمتر حساب کتاب‌ها و بازار سنجی‌ها و امکان سنجی‌های

”

پس از  
گرفتن مدرک  
مهندسی من  
در بیمارستان  
سیدالشهدای  
اصفهان  
مشغول کار  
شدم. بعداً  
فهمیدم که  
مادرم سفارش  
کرده بودند که  
من درجایی به  
کار گرفته شوم  
که بستری  
برای نوآوری  
و تحقیقات  
داشته باشد و  
شاید آشنایی و  
فعالیت من با  
شتاب‌دهنده‌ی  
خطی درمان  
سرطان و تعمیر  
آن بی‌ربط به آن  
توصیه نبود