

جمهوری اسلامی ایران

سازمان سرمایه گذاری و کمک های اقتصادی و فنی ایران

## "خلاصه پیش امکان سنجی فنی - اقتصادی"

نام طرح:

مرکز گردشگری مذهبی و سلامت قصر شیرین

Sector: **tourism**

subsector: **Health tourism**

isic code: 5520

صاحب طرح:

اداره کل امور اقتصادی و دارایی استان کرمانشاه

مشاور تهیه طرح:

دانشگاه رازی

دکتر مهدی حسین پور - دکتر محمد محمدنژاد - دکتر علی نوری

آدرس طرح:

قصر شیرین استان کرمانشاه

تاریخ تهیه P.F.S:

مرداد 1403

مدیریت پایگاه ملی فرصت های سرمایه گذاری ایران

شرکت مهندسی شهریک

[shahrig.comwww](http://shahrig.comwww)



## فهرست مطالب

صفحه	عنوان
2	1- چکیده طرح
5	2- موقعیت طرح
5	2-1: استان
7	2-2: شهرستان
7	2-3: موقعیت پروژه
8	2-4: دسترسی به زیرساختها
9	3- مشخصات فنی طرح:
9	3-1 - محصول
12	3-2- نیازهای طرح
13	3-2-1- فضا و زیرساخت های مورد نیاز
17	3-2-2- تجهیزات و ماشین آلات
17	3-2-3- مواد اولیه و قطعات واسطه
20	3-2-4- مدیریت و منابع انسانی
21	4- مالکیت و مجوزهای قانونی
21	4-1- مالکیت زمین
21	4-2- مالکیت معنوی و امتیازها
21	4-3- مجوزهای قانونی
25	5- بررسی بازار و رقابت
27	5-1- معرفی بازار هدف
29	6- پیشرفت فیزیکی طرح تاکنون
30	7- برنامه عملیاتی و زمان بندی اجرای طرح
31	8- برنامه مالی پروژه
31	8-1- برآورد هزینه ها
32	8-2- برآورد درآمدها
32	درآمدهای پروژه در 5 سال اول پس از بهره برداری
33	8-3- مدت زمان بهرهبرداری پروژه
33	8-4- تحلیل نقطه سر به سر
33	8-5- تحلیل هزینه - فایده
33	8-6- انجام آنالیز حساسیت پروژه
34	8-7- جمع بندی
35	8-8- برآورد تغییرات نرخ ارز در دوره اجرای پروژه
36	9- نیازهای سرمایه ای، روش تامین و تضامین
36	9-1- سرمایه ارزی مورد نیاز
37	9-2- نحوه مشارکت و تامین سرمایه مورد نیاز
39	9-3- زمان بازگشت سرمایه
39	10- مشوقها، ویژگیها و مزایای طرح

### PROJECT PROFILE - SUMMARY SHEET

<b>Project Introduction</b>	
<b>1- Project title : Religious and Health Tourism Center of Qasr-e Shirin</b>	
<b>2- Sector: tourism</b>	<b>Sub Sector: Health tourism</b>
<b>3- Products / Services: Medical Care ,Accommodation ,Dining ,Tourism ,Wellness ,Educational &amp; Specialized Services</b>	
<b>4- location (address)</b>	
<b>Free Zone</b> <input checked="" type="checkbox"/> <b>Economic Special Zone</b> <input type="checkbox"/> <b>Industrial Estate</b> <input type="checkbox"/> <b>Main Land</b> <input type="checkbox"/>	
<b>5- Project description:</b> <p>The Religious and Health Tourism Center of Qasr-e Shirin is a comprehensive and advanced project designed to provide high-quality health, medical, and accommodation services in a serene and pleasant environment. The center is situated on a 10,000-square-meter area and includes various sections to meet the diverse needs of visitors.</p> <p>The project will feature a highly advanced hospital equipped with modern and up-to-date technology to offer general, specialized, and super-specialized medical services. The hospital will include specialized clinics in various fields, including dentistry and cosmetic treatments. With 100 VIP beds, this hospital will be capable of delivering high-quality medical care under optimal conditions.</p> <p>The hotel's section of the center is designed to ensure the comfort and convenience of patients and their companions. The hotel includes 100 double VIP rooms, providing all the necessary amenities for guests. Among the hotel's facilities are a children's play and educational area, a beautiful green space, and 10 pavilions for relaxation and recreation.</p> <p>Special attention has been given to the design and development of green spaces and recreational areas in this project. The extensive green areas and family seating areas are designed to provide tranquility and enjoyment for visitors. The children's play and educational area has been created to entertain and educate children.</p> <p>The project is equipped with appropriate and advanced infrastructure, including air conditioning systems, sanitary facilities, and modern security equipment. All these amenities are designed to offer the best services to visitors and ensure their comfort and safety. The project aims to enhance the level of medical and welfare services in the region and attract religious and health tourists to Qasr-e Shirin, establishing itself as a unique center in this field.</p>	

<b>Project Status</b>	
<b>6- Local / internal raw material access: 90%</b>	
<b>7- Sale :</b>	
<b>- Anticipated local market : 30%</b> <b>- Anticipated export market : 70%</b>	
<b>8 – Project total time (from start of activities to start of commercial operation in years) :</b>	
<b>Schedule</b>	<b>Start of activities:</b> <b>Start of works at site</b> <b>End of Works:</b>

**Start of commercial operation:**

**9- Project status :**

- Feasibility study available? **Yes No**
- Required land provided? **Yes No**
- Legal permissions (establishment license·foreign currency quota·environment·etc) taken? **Yes No**
- Partnership agreement concluding with local /foreign investor? **Yes No**
- Financing agreement concluding? **Yes No**
- Agreement with local /foreign contractor(s) concluding? **Yes No**
- Infrastructural utilities (electricity water supply·telecommunication·fuel·road·etc) procured? **Yes No**
- List of know- how·machinery·equipment·as well as seller /builder companies defined? **Yes No**
- Purchases agreement machinery·equipment and know-how concluded? **Yes No**

**Financial Table**

**10- Financial structure :**

Descriptions	Local Currency Required			Foreign Currency Required Million Euro	Total Million Euro
	Million Rials	Rate	Equivalent in Million Euro		
Fix Capital	<b>19608770</b>	<b>500000 Rial</b>	<b>39.22</b>	<b>23.4</b>	<b>62.62</b>
Current Capital	<b>13762604</b>	<b>500000 Rial</b>	<b>27.53</b>	-	<b>27.53</b>
Total Investment	<b>33371374</b>	<b>500000 Rial</b>	<b>66.75</b>	<b>23.4</b>	<b>90.15</b>

- Value of foreign equipment / machinery **23.4** Million Euro
- Value of local equipment / machinery **23.4** Million Euro
- Value of foreign technical know-how - Million Euro
- Value of local technical know-how - Million Euro
- Net present value (NPV) **37.84** Million Euro
- Internal Rate of Return (IRR) **29.15** %
- Capital Rate of Return: **37** %
- Payback Period **3.17** year

**General Information**

**11 - Project type:** Establishment ☒ Expansion and completion ☐

**12- Company Profile**

- Name ( Legal/Natural persons ) :
- Company's current activities
- Address:
- Tel :
- E-mail:
- Company's legal structure:

Fax:  
Web Site:

**Government** ☐

**Non-Governmental** ☐

**Public non-governmental** ☐

## 2- موقعیت طرح :

### ۱-۲: استان: کرمانشاه



استان کرمانشاه در ناحیه‌ای کوهستانی، با وسعت 25900 کیلومترمربع در غرب کشور و با 370 کیلومتر مرز مشترک با کشور عراق واقع شده است که از شمال به استان کردستان، از جنوب به استانهای لرستان و ایلام از شرق به استان همدان و از غرب به کشور عراق منتهی شده است. استان

کرمانشاه با مرکزیت شهر کرمانشاه هم اکنون دارای 14 شهرستان، 21 شهر، 31 بخش،

86 دهستان و 2793 آبادی دارای سکنه و جمعیت حدود 2 میلیون نفر است. این استان در مسیر اصلی راههای شرق به غرب کشور و شمال غرب به نواحی جنوبی و در مسیر اصلی ترانزیت کالا و خدمات به عراق و در مسیر اصلی عتبات عالیات و در فاصله مناسب از قطبهای اقتصادی کشور قرار گرفته است. از نظر آب و هوا استان کرمانشاه به سبب موقعیت جغرافیایی و قرارگیری در میان رشته زکوه های اگرس، از آب و هوای متنوعی برخوردار است؛ تا جایی که آن را استان چهار فصل می نامند (میراث فرهنگی، 1402).

مرز مشترک طولانی با کشور عراق دسترسی مناسب به راه های زمینی، هوایی، وجود مراکز متعدد آموزش فنی و حرفه ای دارا بودن طول راه های ارتباطی به میزان 2796 کیلومتر، قرار گرفتن در مسیر جاده ابریشم و عتبات عالیات، قطب بهداشت و درمان و آموزش پزشکی غرب کشور، قرار گرفتن در مسیر راه آهن غرب کشور اراک- کرمانشاه، دارا بودن پالایشگاه کرمانشاه، نیروگاه برق بیستون، ذخایر نفت و گاز، وجود فرودگاه بین المللی شهید اشرفی اصفهانی (بزرگترین فرودگاه غرب کشور)، امکان صادرات خدمات فنی و مهندسی به کشور عراق بخصوص در حوزه های نیرو و سدسازی، انرژی و خدمات زیر بنایی، دارا بودن نیروی انسانی بیکار و متخصص، وجود مراکز آموزش عالی دولتی و غیر دولتی متعدد، وجود فضای اجتماعی و اقتصادی مناسب و امن جهت جذب سرمایه های داخلی و خارجی، توسعه فعالیت های اقتصادی، بازرگانی با کشور عراق و اقلیم کردستان، استقرار در محور ارتباطی شمال غربی و جنوب در مسیر ترانزیتی با کشور عراق و کردستان و بندرهای جنوبی کشور، استقرار در محور زیارتی کربلا و گردشگری شمال غربی و غرب کشور و عبور میلیون ها نفر زائر و مسافر، کمک به ایجاد زیرساخت های مورد نیاز از قبیل آب، برق گاز و ... برای طرح ها در 23 شهرک و ناحیه صنعتی، وجود گمرکات رسمی خسروی و پرویز خان قصر شیرین، وجود بازارچه، های شوشمی نوسود و شیخ صله ثلاث باباجانی، سومار، ظرفیت بالای اکوتوریسم به علت داشتن تنوع اقلیمی، جنگل، تنوع گیاهی و جانوری، وجود منطقه آزاد تجاری- صنعتی قصر شیرین و منطقه ویژه اقتصادی اسلام آباد غرب، وجود راه آهن غرب کشور و اتصال به خط ریلی عراق و سوریه، وجود 8 سد در دست بهره برداری با حجم 832 میلیون مترمکعب از جمله قابلیت های این استان می باشد (فرصت های سرمایه گذاری استان، 1402).

قابلیت های صنعتی و معدنی استان همانند صنایع مادر نظیر پتروشیمی بیستون، پتروشیمی کرمانشاه، نورد فولاد، جهان فولاد غرب، سیمان سامان، سیمان غرب، طرح تولید پروپیلن، پالایشگاه کرمانشاه و... منابع غنی از نفت و گاز طبیعی، معادن مصالح ساختمانی از جمله سنگ های تزئینی، سنگ گچ، سنگلاشه، آهک معادن فلزی و غیر فلزی از جمله سنگ آهن، سیلیس و فلدسپات و ... نیروی کار فراوان، طراحان و متخصصان حرفه ای و باتجربه در زمینه های فرش دستباف، وجود ماده معدنی قیر طبیعی (گیلسونایت و بیتومین) و امکان فراوری و صادرات آن وجود قابلیت های معدنی در خصوص کانی های غیر فلزی و صنایع بالادستی این استان را از سایر استانهای غربی متمایز کرده است (وزارت صمت، 1402).

22 سد مخزنی و 9 میلیارد مترمکعب منابع آبی، 946871 هکتار اراضی کشاورزی که 227500 هکتار آن آبی، 208 گونه گیاهان دارویی، میانگین بارش 537 میلیمتری، 9258711 هکتار مرتع، 527404 هکتار جنگل، امکان تولید 20281 تن گلزا، 477910 تن گندم، 326000 تن جو، آفتابگردان 208 تن روغن و 14903 تن آجیلی در کنار 1038 واحد صنعتی و نیمه صنعتی در حوزه دامداری، گاوداری و مرغداری، 2971153 راس دام سبک و 300519 راس دام سنگین با تولید سالانه 120405 تن گوشت قرمز و 36450 تن گوشت سفید و 83955 تن مرغ و ماهی و 182 واحد صنایع تبدیلی کشاورزی از توانمندی های بخش کشاورزی و دامداری استان کرمانشاه هستند (وزارت کشاورزی، 1402).

استان کرمانشاه دارای سوابق پر بار تاریخی و باستانی و کهن، رتبه سوم آثار باستانی بعد از شیراز و شوش در کشور، آثار شاخصی مثل بیستون و طاق بستان در محدوده شهر بزرگ یعنی کرمانشاه، 6 حوزه گردشگری و 14 کانون گردشگری با بیش از 100 نقطه گردشگری جاذبه های توریستی استان مانند طاقبستان، بازار سنتی و مسجد جامع، سراب نیلوفر و آثار باستانی مانند تپه تاریخی گنج دره، کتیبه داریوش، کافر شیرین ای شاه عباسی، معبد آناهیتا و مناطق گردشگری مانند سراب دربند صحنه، رودخانه ریجاب، قلعه یزدگرد، مقبره ابودجانه، غار قوری قلعه، مقبره ویس القرنی، سراب قصر شیرین، آبشار ریجاب، روستای هجیج و شمشیر، کوه بازی دراز، گور دخمه دیره، فراهم بودن زیر ساخت های لازم جهت مجموعه های تجاری و مسافرتی مرزهای بین المللی خسروی و پرویز خان، امکان سرمایه گذاری در بخش گردشگری سلامت و توریسم درمانی در استان، جاذبه ها و آثار باستانی متعدد نظیر مجموعه بیستون با ثبت جهانی، مجموعه طاق بستان، معبد آناهیتا، طاق گرا و... وجود مناطق حفاظت شده و امکان ایجاد و توسعه تورهای گردشگری علاقه مند به حیات وحش گیاهی و جانوری، جاذبه های معماری نظیر تکیه معاون الملک، تکیه بیگلربیگی، تنوع فرهنگی و قومی و جاذبه های مردم شناسی شامل آداب زندگی، لباس، معیشت، گویش، آداب و مذهب و آیین، موسیقی و در نتیجه امکان ایجاد تورهای گردشگری، فرهنگی و مردم شناسی وجود مناطق طبیعی به منظور استفاده از پتانسیل های طبیعی در جهت ارائه تورهای ورزشی مثل گسترش پاراگرایدر، صخره سیمره، آبهای پشت سدها، غارنوردی، کوه نوردی و مناطق نمونه گردشگری سراب کردند، کریدور گردشگری بیستون - طاقبستان و ... روستاهای هدف شمشیر، فش و ... دارای ظرفیت های بسیار مناسبی در حوزه صنعت گردشگری است (میراث فرهنگی، 1402).

## ۲-۲: شهرستان: قصر شیرین



قصر شیرین یکی از شهرستان‌های استان کرمانشاه و از مناطق آزاد تجاری در غرب ایران است که در شرق این استان قرار داشته و جمعیتی نزدیک به 27 هزار نفر را در خود جای داده است. سومین شهر وسیع استان کرمانشاه با وسعت ۱۰۰۰ هکتار از شمال و غرب به کشور عراق از جنوب به استان ایلام از شرق به شهرستان‌های سرپل ذهاب و گیلانغرب محدود می‌شود. ساکنین قصر شیرین کرد زبان هستند. این شهرستان متشکل از شهرهای

قصر شیرین و سومار و دهستان‌های الوند، نصر آباد، فتح آباد و بخش سومار است (میراث فرهنگی، 1402).

شهرستان قصر شیرین با داشتن ۱۸۶ کیلومتر مرز مشترک با عراق که در امتداد این مرز، ۲ معبر رسمی پرویزخان و خسروی قرار دارد که مبادلات اقتصادی، تجاری و صادرات کالا به اقلیم کردستان و حکومت مرکزی عراق از این ۲ مرز انجام می‌شود. مرز خسروی در ۲۰ کیلومتری قصر شیرین دارای بزرگ‌ترین پایانه زمینی بین‌المللی خاورمیانه و یکی از مرزهای رسمی زائران عتبات و علی‌الخصوص در زمان اربعین است. مرز رسمی پرویزخان در شهرستان قصر شیرین به صورت رسمی در سال ۸۶ تأسیس و راه اندازی شد که هم‌مرز با اقلیم کردستان عراق و در همسایگی استان سلیمانیه قرار دارد. عمده کالاهای صادراتی از مرز رسمی پرویزخان قصر شیرین با مناطق کردنشین عراق به ویژه شهرهای کلار (عراق)، سلیمانیه، موصل، خانقین و کرکوک در بخش مرکزی این کشور انجام می‌شود. اقتصاد عمده این شهرستان شامل مبادلات مرزی، کشاورزی و دامداری است (فرصت‌های سرمایه‌گذاری استان، 1402).

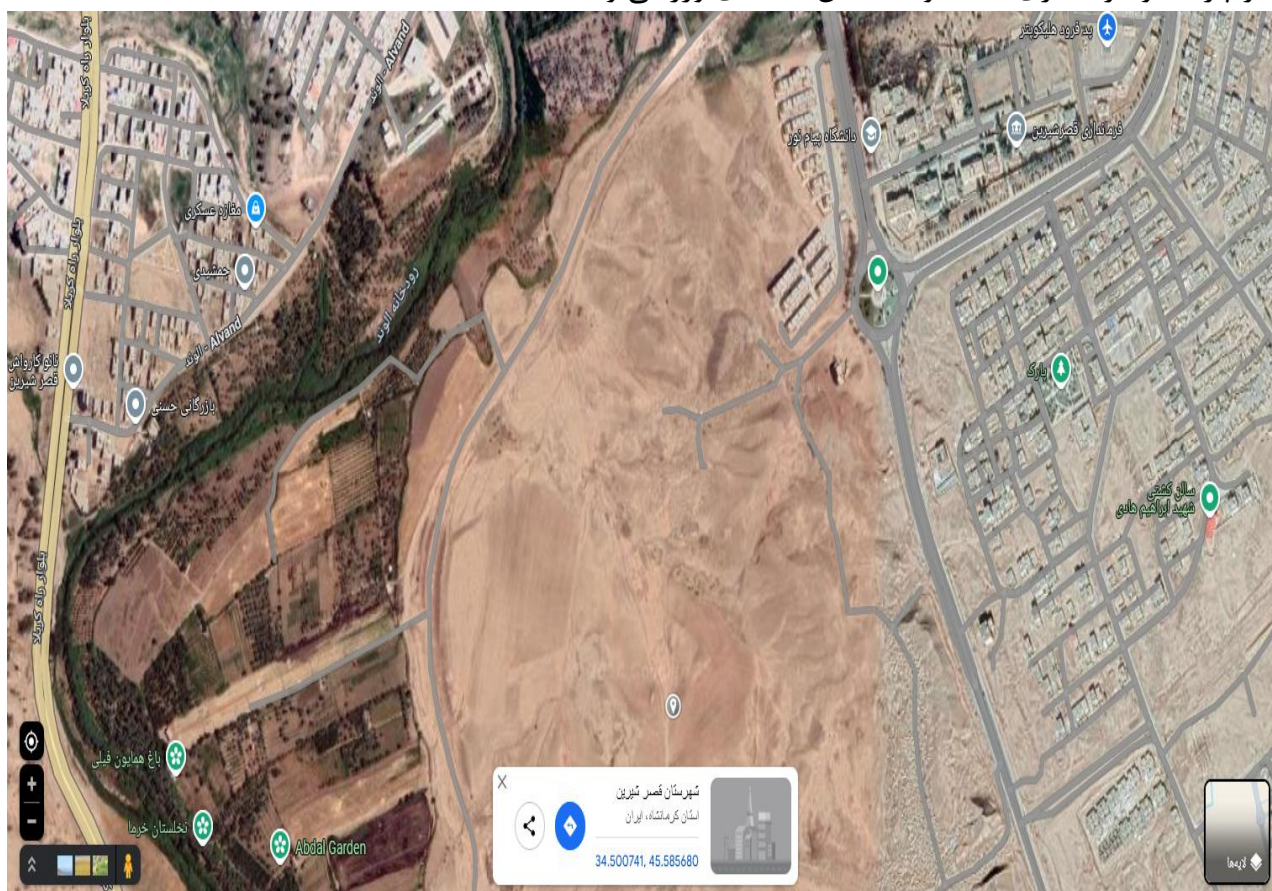
منطقه جنوب قصر شیرین آب و هوای بیابانی گرم و خفیف، مرکز آن آب و هوای خشک و نیمه معتدل و شمال و شرق آن آب و هوای نیمه خشک سرد دارد. قسمت‌های مرتفع نیز دارای آب و هوای نیمه مرطوب سرد هستند. میانگین سردترین ماه سال میان ۲/۵ تا ۵ درجه سانتی‌گراد و میزان بارندگی میان ۳۵۰ تا ۴۵۰ میلی‌متر در نوسان است به همین دلیل عمده محصول مرکبات استان کرمانشاه مربوط به شهرستان قصر شیرین است که در آن پرتقال، لیموترش، نارنگی و گریپ فروت کشت می‌شود و لیمو شیرین تولیدی آن از مرغوبیت بالایی برخوردار است. شهرستان قصر شیرین دارای آثار تاریخی و گردشگری همانند بان قلعه، چهارقابی، کاخ خسرو، حوش کری، کاروانسرای عباسی، نهر شاه‌گذار، قلعه جوانمیر، حاجی قلعه سی، رودخانه الوند، چم امام حسن، پارک فلاح، مرکز خرید کاروانسرا و... می‌باشد. صنایع دستی این شهرستان از جمله انواع لباس‌های محلی مردانه و زنانه، تن‌پوش‌های نمدی مانند کلاه، تن‌پوش و بالا پوش (کوله‌بال و فهره‌جی)، زیرانداز نمدی، حصیر، گلیم و انواع خوراکی‌ها و کلوچه‌های محلی و سوغات سنتی به راحتی در معرض بازدید و خرید هستند (میراث فرهنگی، 1402).

## ۲-۳: موقعیت پروژه:

موقعیت پیشنهادی برای اجرای پروژه با هماهنگی دبیرخانه منطقه آزاد قصر شیرین با موقعیت جغرافیایی جهانی (34.500731, 45.585680) UTM پیشنهاد می‌گردد. موقعیت سوق الجیشی که علاوه بر دارای دسترسی مناسب به امکانات زیرساختی همانند آب، برق، گاز و راه‌های ارتباطی اصلی و فرعی و تطبیق با



استانداردهای بهداشتی درمانی دارای دسترسی بسیار آسان به پد فرود هلیکوپتر، ادارات دولتی، دانشگاه، فضای سبز (پارک) و گردشگری (باغات و نخلستان)، فضای ورزشی و... است.



#### ۴-۲- دسترسی به زیرساخت‌ها:

ردیف	زیرساخت مورد نیاز	فاصله تا محل پروژه	محل تأمین زیرساخت
1	آب	کمتر از 5 کیلومتر	منطقه آزاد قصر شیرین
2	برق	کمتر از 5 کیلومتر	منطقه آزاد قصر شیرین
3	گاز	کمتر از 5 کیلومتر	منطقه آزاد قصر شیرین
4	مخابرات	کمتر از 5 کیلومتر	منطقه آزاد قصر شیرین
5	راه اصلی	کمتر از 5 کیلومتر	منطقه آزاد قصر شیرین
6	راه فرعی	کمتر از 1 کیلومتر	منطقه آزاد قصر شیرین
7	فرودگاه	166 کیلومتر	فرودگاه شهید اشرفی ارمانی
8	بندر	1640 کیلومتر	سازمان بنادر ایران - بندرعباس
9	ایستگاه راه آهن	166 کیلومتر	راه آهن ایران - اراک (کرمانشاه)

### 3- مشخصات فنی طرح / خدمت :

#### ۱-۳ - محصول / خدمت :

#### ❖ خدمات درمانی و پزشکی:

- مراقبت‌های پزشکی عمومی و تخصصی: ارائه خدمات درمانی تخصصی در بخش‌های مختلف مانند قلب، عروق، ارتوپدی، داخلی و سایر تخصص‌های پزشکی.
- جراحی‌های غیرتهاجمی و زیبایی: انجام جراحی‌های زیبایی و درمانی با رویکردی تخصصی در محیطی لوکس و مجهز.
- فیزیوتراپی و توانبخشی: خدمات تخصصی توانبخشی برای بیماران پس از جراحی‌ها یا مصدومیت‌های مختلف.
- سلامت روان و مشاوره: ارائه خدمات مشاوره و روان‌درمانی با حضور متخصصان برجسته.
- چکاپ‌های سلامت: امکان ارائه بسته‌های مختلف چکاپ کامل سلامت برای افراد و گردشگران.

#### ❖ خدمات اقامتی (هتل بیمارستان):

- اقامت لوکس با امکانات پزشکی: اقامت در اتاق‌های مجهز به تجهیزات پزشکی برای بیمارانی که نیاز به مراقبت‌های پزشکی 24 ساعته دارند.
- خدمات هتلینگ ممتاز: اتاق‌های مجهز با امکانات رفاهی، سرویس 24 ساعته، اینترنت و تلویزیون هوشمند.
- اتاق‌های VIP و خصوصی: فراهم کردن امکانات ویژه برای اقامت بیماران یا همراهان در اتاق‌های با امکانات ویژه و اختصاصی.
- رستوران با غذای سالم: ارائه غذای سالم و متناسب با نیازهای بیماران، افراد مسن و گردشگران با رژیم‌های غذایی خاص.
- رستوران‌های محلی: ارائه منوی غذایی با غذاهای محلی مانند دنده کباب، کلانه، آش پاغازه، آش شلم، آش دوغ، هلوژه ناو، آش انار، ماشا، تورشا، آش رشته، قیسی رون، پتله، خورش کنگر، خورش ریواس، خورش هلو، دلمه، خورش قسقوان، پلاو کشمش، بورانی کرفس و سیر و ماس و دیگر غذاهای سنتی با استفاده از مواد غذایی ارگانیک و بومی منطقه برای جذب علاقه‌مندان به غذاهای سالم در فضاهای باز با تراس‌های رو به چشم‌اندازهای طبیعی.
- کافه‌ها و چای‌خانه‌های سنتی: طراحی فضاهای آرام و دنج با مبلمان سنتی، قالیچه‌های محلی و نورپردازی ملایم و ارائه چای‌های محلی، دمنوش‌های گیاهی، و شیرینی‌های سنتی.

#### ❖ خدمات گردشگری و زیارتی:

- تورهای زیارتی: ارائه خدمات گردشگری زیارتی برای بازدید از مکان‌های مقدس و مذهبی در منطقه قصرشیرین و سایر نقاط اطراف.
- تورهای طبیعت‌گردی و فرهنگی: برنامه‌ریزی برای گردشگران جهت بازدید از مناطق طبیعی، تاریخی و فرهنگی اطراف قصرشیرین.
- خدمات راهنمایی گردشگری: ارائه راهنمایان حرفه‌ای و مسلط به چند زبان برای همراهی گردشگران.

#### ❖ خدمات سلامت و تندرستی:

- اسپا و ماساژ درمانی: ارائه خدمات تخصصی ماساژ و درمان‌های آرامش‌بخش برای تقویت سلامت جسمی و روحی.
- آب‌درمانی و هیدروتراپی: استفاده از آب‌های گرم و معدنی برای درمان بیماری‌های جسمی و افزایش سلامت عمومی.
- باشگاه ورزشی و تناسب اندام: ارائه خدمات تناسب اندام و کلاس‌های ورزشی با رویکرد پزشکی و سلامت.
- یوگا و مدیتیشن در طبیعت: برنامه‌های یوگا، مدیتیشن و ورزش‌های آرام‌بخش در فضاهای باز و طبیعی.
- باغ‌های درمانی (Healing Gardens) طراحی باغ‌هایی با گیاهان دارویی و آرام‌بخش برای بازدیدکنندگان.

### ❖ خدمات آموزشی و پژوهشی:

- کارگاه‌ها و دوره‌های آموزشی پزشکی: برگزاری دوره‌های آموزشی برای پزشکان و پرسنل پزشکی با همکاری دانشگاه‌ها و ...
- پژوهش‌های سلامت و پزشکی: پشتیبانی از پژوهش‌های علمی در حوزه‌های مختلف پزشکی و درمانی با تمرکز بر بیماری‌های مزمن و روش‌های درمان نوین.

### ❖ خدمات ویژه همراهان بیمار:

- اقامت همراهان: امکان اقامت همراهان بیماران در اتاق‌های ویژه با خدمات رفاهی کامل.
- پشتیبانی روان‌شناختی: ارائه مشاوره‌های روان‌شناختی به همراهان بیمار برای کاهش استرس و حمایت عاطفی.
- سرویس حمل و نقل: ارائه خدمات حمل و نقل اختصاصی برای جابجایی همراهان بیمار به مکان‌های مختلف، از جمله زیارتگاه‌ها و مراکز دیدنی و تفریحی.

### ❖ خدمات تفریحی و فرهنگی:

- برنامه‌های تفریحی و هنری: اجرای برنامه‌های فرهنگی و هنری نظیر کنسرت‌ها، نمایشگاه‌های هنری و فیلم‌های سینمایی.
- کتابخانه و مرکز مطالعه: فضایی آرام برای مطالعه و دسترسی به کتاب‌ها و منابع مرتبط با پزشکی، سلامت و گردشگری.
- فروشگاه‌های محصولات محلی و صنایع دستی: ایجاد فروشگاه‌هایی برای عرضه بسته‌های سوغات خاص منطقه و محصولات محلی مانند عسل طبیعی، روغن کرمانشاهی، خشکبار، و صنایع دستی همانند گلیم، انواع گیوه (گیوه رنگی، گیوه های رویه سوزنی با زیره های چرمی آجیده ولاستیکی زیره پارچه ای ) موج بافی، جاجیم بافی، ابزار آلات فلزی، ساخت سازه‌های سنتی، قلمزنی روی مس، معرق، منبت، ریزه کاری چوب، چاقو سازی، نمد مالی، رودوزی، بافت گلیم گل بر جسته، سفالگری، طراحی سنتی، رنگرزی سنتی، طراحی سنتی، خراطی، مشبک، نازک کاری، لباس محلی، مجسمه سازی و... برای گردشگران.
- تورهای محلی و طبیعت‌گردی: برگزاری تورهای پیاده‌روی در مناطق طبیعی و تاریخی، با راهنماهای محلی آشنا به فرهنگ و تاریخ منطقه، ارائه برنامه‌های آموزشی درباره گیاهان دارویی، شناسایی پرندگان و حیات‌وحش منطقه و همچنین برنامه‌های قایقرانی در رودخانه‌ها یا دریاچه‌های اطراف، با تجهیزات ایمن و استاندارد.
- ورزش‌های ماجراجویانه: ارائه خدماتی چون پاراگلایدر، کوهنوردی، صخره‌نوردی و فعالیت‌های مشابه.

### ❖ خدمات تجاری و کسب و کار:

- مرکز خرید: وجود فروشگاه‌ها و مراکز خرید کوچک برای تهیه کالاهای ضروری، لباس، داروهای بدون نسخه و لوازم شخصی.
- بانک و خدمات مالی: ارائه خدمات بانکی و خودپردازها برای رفع نیازهای مالی گردشگران و بیماران.
- بیمه سفر و خدمات اضطراری: ارائه خدمات بیمه سفر برای پوشش حوادث احتمالی و نیازهای اضطراری.
- دفتر خدمات مسافرتی و بیمه: ارائه خدمات بیمه درمانی و مسافرتی برای گردشگران و بیماران بین‌المللی.
- فضای برگزاری رویدادها: فراهم‌سازی فضا برای برگزاری همایش‌ها، سمینارها، و جشنواره‌ها.
- خدمات اجاره‌ای: اجاره تجهیزات کمپینگ، دوچرخه، قایق، و دیگر وسایل تفریحی.

### ❖ خدمات دیجیتال و فناوری:

- پلتفرم‌های سلامت آنلاین: ارائه مشاوره پزشکی آنلاین و امکان پیگیری وضعیت بیمار از راه دور از طریق اپلیکیشن‌ها.
- خدمات اینترنت و فناوری‌های پیشرفته: دسترسی به اینترنت پرسرعت و امکانات دیجیتالی در سراسر مجموعه برای استفاده از خدمات آنلاین و راحتی بیماران و گردشگران.
- اپلیکیشن موبایل یا وب‌سایت تعاملی: طراحی اپلیکیشن یا وب‌سایت که شامل نقشه‌های تعاملی، اطلاعات درباره جاذبه‌ها، رزرو آنلاین، راهنمای صوتی و پیشنهادات شخصی‌سازی شده باشد.

### ❖ خدمات ویژه برای گردشگران خارجی:

- خدمات ترجمه و مترجمی: ارائه مترجم‌های حرفه‌ای و مسلط به زبان‌های مختلف برای تسهیل ارتباطات بیماران و گردشگران.

- بسته‌های ویژه سلامت و درمان: برنامه‌ریزی و ارائه پکیج‌های درمانی و اقامتی مخصوص گردشگران خارجی با هماهنگی با شرکت‌های بیمه بین‌المللی.
- تسهیلات ویزا و خدمات ورود و خروج: همکاری با سازمان‌های دولتی جهت ارائه تسهیلات ویژه برای صدور ویزای پزشکی و زیارتی.

#### ❖ خدمات حمل و نقل و دسترسی:

- ترانسفر فرودگاهی و ایستگاه قطار: ارائه سرویس‌های حمل و نقل از فرودگاه یا ایستگاه‌های قطار به مرکز.
- پارکینگ اختصاصی: ارائه پارکینگ‌های وسیع و ایمن برای بیماران، گردشگران و همراهان.

#### ❖ خدمات ویژه برای گروه‌های خاص

- برنامه‌های ویژه برای خانواده‌ها و کودکان: ایجاد فضاها و برنامه‌های مناسب برای کودکان، مثل زمین‌های بازی، مهد کودک موقت، و فعالیت‌های آموزشی.
- تسهیلات برای افراد دارای معلولیت: طراحی دسترسی‌های مناسب و امکانات ویژه برای افراد با نیازهای خاص.
- برنامه‌های ویژه برای بازنشستگان و سالمندان: ایجاد فعالیت‌ها و خدماتی با توجه به نیازهای بازنشستگان و سالمندان، مثل مسیرهای پیاده‌روی ملایم و کلاس‌های آرامش‌بخش.

#### ❖ خدمات ویژه فصلی و جشنواره‌ها

- برگزاری جشنواره‌های محلی و فصلی: سازماندهی رویدادها و جشنواره‌های فصلی مانند جشن برداشت، جشنواره‌های موسیقی محلی، و نمایشگاه‌های صنایع دستی.
- برنامه‌های ویژه تعطیلات و آخر هفته‌ها: ارائه برنامه‌های ویژه برای جذب گردشگران در ایام تعطیلات و آخر هفته.

#### ❖ خدمات بهداشتی و ایمنی:

- ضد عفونی و بهداشت محیط: رعایت بالاترین استانداردهای بهداشتی و ضدعفونی مداوم مجموعه برای سلامت بیماران و گردشگران.
- مراقبت‌های ویژه اورژانس: بخش اورژانس با دسترسی 24 ساعته به پزشکان و تجهیزات پیشرفته برای مواقع اضطراری.
- خدمات ایمنی و امداد و نجات: همکاری با نهادهای محلی برای ایجاد و تضمین ایمنی گردشگران در مواقع اضطراری.

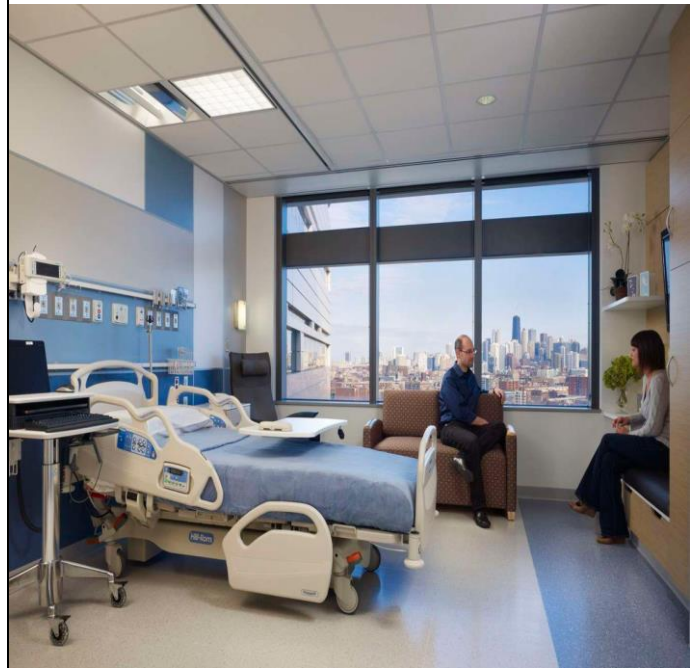
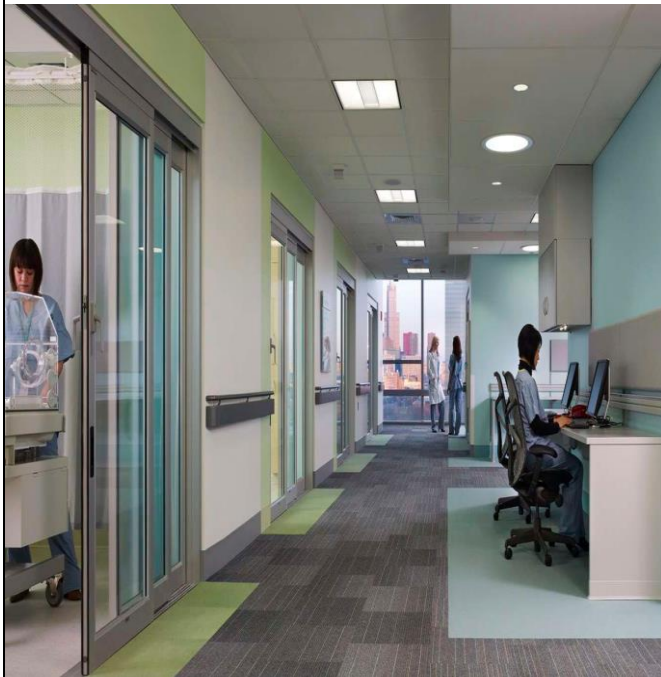
#### ❖ خدمات محیط زیستی:

- مدیریت پسماند و انرژی: استفاده از سیستم‌های پیشرفته برای مدیریت پسماند بیمارستانی و بهره‌گیری از منابع انرژی تجدیدپذیر.
- فضای سبز و محیط‌های آرامش‌بخش: ایجاد باغ‌ها و فضاهای سبز برای استراحت و آرامش بیماران و گردشگران.

#### ❖ خدمات تشویقی و برنامه‌های وفاداری

- برنامه‌های تخفیف و وفاداری: ارائه تخفیف‌های ویژه و جوایز برای مشتریان دائمی و وفادار.
- پکیج‌های ترکیبی: ارائه پکیج‌های ترکیبی برای جذب گروه‌های مختلف مشتریان، شامل خدمات اقامتی، تفریحی، و پذیرایی.





## ۲-۳- نیازهای طرح :

### ۱-۲-۳- فضا و زیرساخت های مورد نیاز :

الف- زمین: حداقل زمین مورد نیاز 10000 مترمربع برآورد می شود. باتوجه به قیمت حدودی اعلامی از سوی منطقه آزاد قصرشیرین (هر مترمربع 30 میلیون ریال)، کل هزینه خرید زمین معادل 300 میلیارد ریال برآورد گردیده است. البته در زمان اجرای طرح ممکن است این قیمت افزایش یابد.

مترائ زمین (متر مربع)	قیمت واحد (میلیون ریال)	قیمت کل (میلیون ریال)
10000	30	300000

### ب- محوطه سازی:

ردیف	عنوان	توضیحات	مساحت مترمربع	قیمت واحد (هزار ریال)	مبلغ کل (میلیون ریال)
1	تسطیح و رگلاژ زمین و انواع مراحل خاکبرداری و خاکریزی و آماده سازی زمین	با توجه به ناهمواریهای طبیعی که در زمین محل اجرای طرح قرار دارد این مرحله از حساسیت و دقت بیشتری برخوردار میباشد .	زمین محل اجرا	-	10000
2	عملیات حصار کشی و دیوار کشی	اجرای دیوار با مصالح طبیعی با نماسازی شکیل و زیبا	1500	3470	10400
3	اجرای روشنایی محوطه	با نصب تعدادی چراغ روشنایی با تزیینات مناسب در محوطه اجرا خواهد شد	محوطه	مجموعه	1000
4	فضای سبز و پارک خانوادگی - محوطه سازی سبز	فضای سبز و پارک خانوادگی : فضای سبز به مساحت 3000 مترمربع و ساخت تعداد 10 آلاچیق و دارای نشیمنگاه های خانوادگی و کلیه مراحل چمن کاری و گلکاری و نهالکاری و زیباسازی های سبز و نورپردازیهای هنری برای تفرج و تفریحات توریستها در فضای باز مجموعه	3000	مجموعه	50000
5	محوطه بازی و آموزش کودکان در راستای حفظ محیط زیست: با انجام کلیه مراحل زیباسازی ها و تجهیزات مخصوص بازی و تفریحات کودکان و بکارگیری از تجهیزات نوین بازی و تفریحات	محوطه بازی و آموزش کودکان در راستای حفظ محیط زیست: با انجام کلیه مراحل زیباسازی ها و تجهیزات مخصوص بازی و تفریحات کودکان و بکارگیری از تجهیزات نوین بازی و تفریحات	1300		
6	مجموعه پارکینگ	پارکینگ با ظرفیت لازم با اجرای زیرسازیهها و آماده سازی های لازم و قطعه بندی و احداث سایبان و انجام خط کشی ها و ایجاد علامتهای استانداردهای لازم در محوطه در فضایی به مساحت 500 مترمربع	500 مترمربع	مجموعه	7600
جمع کل					79000

ج- هزینه‌های ساختمان‌سازی:

شرح	قسمت	مساحت مترمربع
طبقه زیرزمین	پارکینگ	1200 مترمربع
	رمپ‌های ورودی و خروجی	
	فضاهای تاسیساتی و عمومی	
طبقه همکف (کلینیک عمومی و پذیرش)	لابی ورودی و خروجی	1200 مترمربع
	واحد پذیرش	
	واحد نگهبانی و حراست	
	پذیرش کلینیک تخصصی و فوق تخصصی	
	کلینیک پزشکی عمومی	
	سالن انتظار	
	اورژانس و تروما	
	داروخانه	
	تری‌ا	
	اتاق و خدمات پرستاری	
	راهروهای ارتباطی	
	فضاهای تاسیساتی و عمومی	
	غذاخوری پرسنل	
	انبارها	
	رختشورخانه	
	اتاق استریل لباس و لوازم	
طبقه اول (مرکز MRI و تصویربرداری)	واحدهای رادیولوژی شامل CTSCAN-MRI-تصویربرداری و پزشکی هسته‌ای و آنکولوژی و رادیوتراپی	1200 مترمربع
	واحدهای تصویربرداری تخصصی و رادیولوژی و سونوگرافی	
طبقه دوم (دندانپزشکی)	کلینیک دندانپزشکی عمومی	1200 مترمربع
	کلینیک دندانپزشکی تخصصی	
	درمانگاه	
	اتاق و خدمات پرستاری	
	لابراتوآر	
	راهروهای ارتباطی	
	بخش اداری و مدیریت	
	سالن اجتماعات و کنفرانس و جلسات	
	فضاهای تاسیساتی و عمومی	
	سالن انتظار	
	قسمت استراحت پرسنل و پرستاران	
	قسمت استراحت پزشکان	

1200 مترمربع	کلینیک فوق تخصصی	طبقه سوم (کلینیک فوق تخصصی و زیبایی)
	کلینیک تخصصی زیبایی	
	اتاق و خدمات پرستاری	
	لابراتوآر	
	راهروهای ارتباطی	
	بخش اداری و مدیریت	
	سالن اجتماعات و کنفرانس و جلسات	
	فضاهای تاسیساتی و عمومی	
	سالن انتظار	
	قسمت استراحت پرسنل و پرستاران	
	قسمت استراحت پزشکان	
1200 مترمربع	واحدهای اقامتی به تعداد 50 اتاق 2 تخت مجهز با کلیه قسمتهای پشتیبانی لازم	طبقه چهارم (اقامتی و تفریحی)
	اتاق خانه داری	
	واحد مدیریت واحدهای اقامتی و تفریحی	
	شهربازی	
	اتاق نگهداری کودکان و اتاق بازی کودکان	
	رستوران	
	کافی شاپ و فود کورت	
	سالن بازیهای متنوع بلیارد ، بولینگ، تنیس ، دارت و....	
	واحد تحقیق و توسعه و توریسم سلامت	
	لابی طبقه	
7200 مترمربع	جمع کل زیربنای طرح	
300میلیون ریال	نرخ بهای ساخت و ساز (بر اساس دستورالعمل معاونت مدیریت و توسعه منابع وزارت بهداشت)	
2160000میلیون ریال	مبلغ کل	



د- هزینه های تأسیسات و امور زیربنایی:

ردیف	شرح	مورد نیاز	مبلغ کل
1	<b>سیستم برق رسانی:</b> شامل ترانس برق با دیماند 500 کیلو وات و کلیه تجهیزات و متعلقات و ژنراتور برق اضطراری و با کلیه کابل کشی ها و تابلو برق های اصلی و فرعی در دو واحد از کمپ ها و در دو واحد دیگری از موتور برق استفاده خواهد شد. حق امتیاز و هزینه نصب کلید اضطراری تابلوهای برق اصلی و فرعی سیم کشی و کابل کشی های برق و با تجهیزات جانبی کامل همراه ژنراتور برق اضطراری. و خرید و نصب دیزل ژنراتور و متعلقات مربوطه با نصب و راه اندازی و اجرای تأسیسات الکتریکی و BMS و مکانیکی اعم از کنترل یکپارچه و مدیریت بر بخش های ساختمان و کنترل هوشمند موتورخانه و تأسیسات آن و کنترل روشنائی ساختمان و ژنراتور اضطراری برق با احتساب افزایش پیش بینی ناپذیر موارد فوق الذکر. برق مورد نیاز مجتمع با مشخصات مندرج در طرح 500 کیلو وات است که با در نظر گرفتن توسعه احتمالی آتی یا تغییر در ضریب همزمانی، پیش بینی شده است مجری طرح نسبت به خریداری و نصب انشعاب برق 500 کیلو وات میبایست اقدام نماید. در جدول مربوطه هزینه های اخذ انشعاب، ترانس برق و تجهیزات پست برق، تابلوهای برق سکسیونر، دژنکتور و تابلوهای توزیع و کنترل و کابل کشیهای مربوطه درج شده است. قابل ذکر است علاوه بر انشعاب برق اصلی مجتمع معادل 500 کیلووات انضمام پست زمینی 630 و تابلوهای برق سکسیونر و دژنکتور و سیستم ارتینگ.	210000	210000
2	<b>سیستم آبرسانی:</b> با أخذ مجوز جهت بهره برداری با اتصال به شبکه آبرسانی شهری با کلیه منبع های ذخیره آب و تصفیه خانه و شبکه بهم پیوسته و هوشمند آبرسانی و انجام لوله کشی های لازم با کلیه تجهیزات و همچنین تامین و نصب و راه اندازی مخازن سیتیک فاضلاب و سیستم دفع فاضلاب و تصفیه خانه فاضلاب؛ خریداری و نصب انشعاب آب و لوله گذاری و کلیه متعلقات لازم + لوله کشی های آب و فاضلاب و کلیه مخازن و سیستم های پمپاژ طبقاتی و بوستر پمپ و سیستم های دفع فاضلاب؛ انشعاب آب لوله کشی بصورت چندفقره 1 اینچی و مطابق با نقشه های تأسیساتی به اضافه لوله کشی های آب و فاضلاب	100000	100000
3	<b>سیستم اعلام و اطفاء حریق هوشمند:</b> سیستم اعلام و اطفاء حریق از طریق شبکه متمرکز با مخزن ذخیره و شلنگ های عملیاتی با کلیه سنسورها و اتصالات اعلام و اطفاء و تابلو برق های هوشمند و با کپسول های آتش نشانی؛ این سیستم در این مجتمع بصورت متمرکز و با اجرای سیستم مانیتورینگ و مخازن ذخیره مواد فرایند آتش نشانی و اجرایی مخزن ذخیره و سیستم پمپاژ بوستر پمپ اجرا خواهد شد که در این سیستم هم از روش خشک و هم از روش تر بهره گیری و علاوه بر سیستم متمرکز از کپسول های آتش نشانی نیز بهره گیری لازم	10000	10000
4	سیستم دوربین مدار بسته و دزدگیر هوشمند و متمرکز	16000	16000
5	سیستم سوخت رسانی هوشمند و متمرکز با کلیه تجهیزات جانبی؛ انشعاب گاز به ظرفیت 800 متر مکعب بر ساعت+ انضمام لوله کشی های مربوطه و انجام کلیه مراحل و متعلقات لازم(حق الامتیاز و راه اندازی ایستگاه و اجرای کلیه مراحل لوله کشی و برقی ضوابط ایمنی لازم و متعلقات جانبی)	300000	300000
6	سیستم سرمایش و گرمایش- سیستم متمرکز و هوشمند؛ تجهیزات و سیستم سرمایش و گرمایش با بهره گیری از امکانات موتورخانه مرکزی و از طریق سیستم های هواساز، فن کوئل و چیلر جذبی و چیلر تراکمی و اجرای شوفاژهای گرمایشی در سطح کل مجتمع و بهره مندی از 4 عدد دیگ چدنی تولید آبگرم	130000	130000
7	سیستم تهویه از طریق سیستم متمرکز و هوشمند و تحت پوشش قرار دادن کلیه فضاهای بیمارستان	40000	40000
8	ایستگاه هوا رسان و تأسیسات اکسیژن ساز با کلیه تجهیزات جانبی آن اجرای کامل سیستم هوای فشرده با کلیه تجهیزات و متعلقات لازم و اجرای زیرساختهای لازم و بصورت سیستم متمرکز اجرا خواهد شد	20000	20000
9	سیستم امحاء زباله و پسماند بیمارستانی بر طبق اصول و استانداردهای علمی و فنی با کلیه تجهیزات جانبی	3000	3000
10	سیستم صوتی و تصویری متمرکز و هوشمند با اتصال شبکه سراسری بیمارستان با سیستم شبکه ای اطلاع رسانی هوشمند و متمرکز با کلیه تجهیزات جانبی آن	10000	10000
11	کلیه سیستم های بیمارستانی ضد عفونی و استریل و قرنطینه	32000	32000
12	تأسیسات آسانسور شامل: نصب و راه اندازی 2 واحد آسانسور با قابلیت توقف های لازم در طبقات فوقانی و زیرزمینی مجتمع و تمام اتوماتیک با موتور آلبرتوساسی دارای سیستم 3vf ریل ایتالیایی مونترفرا سایز 9t برای کابین و 5t برای زنه و تابلو فرمان با میکرو پروسوسوری دارای نمایشگر ال سی دی دارای نوع سیستم محرکه کششی موتور گیربکس	200000	200000

		ساخت ایتالیا مارک آلبرتوساسی با قدرت 5/5 کیلو وات تک سرعت با سرعت 1 متر بر ثانیه و دارای فضای برانکاردبر	
4000	4000	تاسیسات مخابرات با کلیه تجهیزات جانبی آن	13
11000	11000	تاسیسات و سیستم الکترونیکی با کلیه تجهیزات هوشمند جانبی آن	14
12000	12000	سیستم فناوری اطلاعات و سیستم هوشمند و متمرکز رایانه ای با اتاق سرور مرکزی با کلیه تجهیزات جانبی	15
24000	24000	تجهیزات رختشویخانه	16
90000	90000	تجهیزات آشپزخانه ای کلینیک	17
8000	8000	تجهیزات آبرسدکن های مجتمع	18
977000	977000	جمع کل	

## ۲-۲-۳- تجهیزات و ماشین آلات :

ردیف	عنوان	تعداد	مشخصات فنی	مبلغ کل (میلیون ریال)
1	سری کامل ملزومات تجهیز بیمارستان	مجموعه کامل	متناسب با نیاز بخش ها و کلینیکها	22527225
2	سری کامل ملزومات تجهیز هتل	مجموعه کامل	متناسب با تعداد اتاق و ظرفیت پذیرش	840000
3	تجهیزات رفاهی و اداری	مجموعه کامل	کلیه تجهیزات سبک و سنگین	3000
4	تجهیزات بازی کودکان	مجموعه کامل	متناسب با نیاز گردشگران	5000
5	تجهیزات ورزشی	مجموعه کامل	متناسب با نیاز گردشگران	7000
	جمع			23382225

## 3-2-3- مواد اولیه و قطعات واسطه :

برای پوشش خدمات مطرح شده در پروژه "مرکز گردشگری مذهبی و سلامت قصرشیرین با رویکرد هتل بیمارستان"، مواد اولیه و قطعات واسطه‌ای که ممکن است مورد نیاز باشند به شرح زیر است:

### ❖ خدمات درمانی و پزشکی:

- **مراقبت‌های پزشکی عمومی و تخصصی:**
  - داروها و تجهیزات مصرفی پزشکی (مانند دستکش‌های یک‌بار مصرف، ماسک، سرنگ، نخ‌های بخیه، و بانداز)
  - محلول‌های ضد عفونی و بهداشتی
  - مواد مصرفی برای آزمایشگاه‌ها (مانند کیت‌های تشخیصی)
- **جراحی‌های غیرتهاجمی و زیبایی:**
  - مواد مورد نیاز برای جراحی زیبایی (مانند فیلرها، بوتاکس، سیلیکون‌ها)
  - لوازم و مواد اولیه جراحی‌های لیزری و غیرتهاجمی (مانند ژل‌های خاص و مواد ضد عفونی)
- **فیزیوتراپی و توانبخشی:**
  - تجهیزات و مواد مصرفی فیزیوتراپی (مانند ژل‌های الکتروتراپی، نوارهای کششی)
  - لوازم توانبخشی (مانند بریس‌ها و باندازه‌های خاص)
- **سلامت روان و مشاوره:**
  - نرم‌افزارها و ابزارهای دیجیتال برای پشتیبانی روانشناختی
  - کتاب‌ها و منابع آموزشی روان‌شناختی
- **چکاپ‌های سلامت: کیت‌های آزمایشگاهی و مواد اولیه تشخیصی برای چکاپ‌های سلامت (مانند خون‌گیری و کیت‌های آزمایشگاهی)**

### ❖ خدمات اقامتی (هتل بیمارستان):

- **اقامت لوکس با امکانات پزشکی:**
  - ملزومات بیمارستانی مصرفی در اتاق‌ها (مانند ملافه‌ها، بالش‌ها، و روتختی‌های بهداشتی)
  - تجهیزات مراقبتی مانند کپسول‌های اکسیژن کوچک، لوازم احیاء اورژانسی در اتاق‌ها
- **خدمات هتلینگ ممتاز:**
  - مواد مصرفی اتاق‌ها (مانند مواد شوینده، ضد عفونی‌کننده‌ها، لوازم بهداشتی)

- لوازم جانبی مانند تلویزیون‌های هوشمند، سیستم‌های تهویه مطبوع قابل کنترل
- **رستوران با غذای سالم و محلی:**
  - مواد غذایی ارگانیک و بومی (مانند سبزیجات محلی، گوشت‌های بومی و ...)
  - ادویه‌ها و گیاهان معطر محلی برای استفاده در غذاهای سنتی

#### ❖ **خدمات سلامت و تندرستی:**

- **اسپا و ماساژ درمانی:**
  - روغن‌ها و لوسیون‌های ماساژ
  - نمک‌های معدنی و محصولات مخصوص اسپا
- **آب‌درمانی و هیدروتراپی:**
  - مواد معدنی و گیاهی برای آب‌درمانی
  - مواد ضدعفونی و تصفیه آب
- **باشگاه ورزشی و تناسب اندام:**
  - تجهیزات ورزشی مانند دمبل‌ها و نوارهای کششی
  - نوشیدنی‌ها و مکمل‌های ورزشی

#### ❖ **خدمات غذایی و رستوران‌های محلی:**

- مواد اولیه غذاهای سنتی (مانند سبزیجات تازه، غلات، و گوشت‌های محلی)
- محصولات ارگانیک و گیاهان دارویی بومی
- ادویه‌های محلی و خشکبار
- گیاهان دارویی و چای‌های محلی برای ارائه نوشیدنی‌های محلی در کافه و چای‌خانه‌ها.

#### ❖ **خدمات گردشگری و زیارتی:**

- **تورهای زیارتی و طبیعت‌گردی:**
  - وسایل و لوازم مخصوص گردشگری (مانند کوله‌پشتی، کفش‌های پیاده‌روی)
- **خدمات راهنمایی گردشگری:**
  - مواد چاپی و کتابچه‌های راهنمای گردشگری
  - لوازم ارتباطی و نقشه‌های تعاملی

#### ❖ **خدمات تفریحی و فرهنگی:**

- **برنامه‌های تفریحی و هنری:**
  - وسایل مورد نیاز برای اجرای کنسرت‌ها و نمایش‌های هنری (مانند باندهای صوتی، سیستم‌های نورپردازی)
  - مواد هنری برای نمایشگاه‌ها (مانند رنگ‌ها، بوم‌های نقاشی)
- **خدمات آموزشی و پژوهشی:**
- **کارگاه‌ها و دوره‌های آموزشی پزشکی:**
  - مواد آموزشی (مانند کتاب‌ها، جزوات، و کیت‌های آزمایشگاهی آموزشی)
  - نرم‌افزارهای آموزشی و پلتفرم‌های آنلاین آموزش پزشکی
- **پژوهش‌های سلامت و پزشکی:**
  - مواد آزمایشگاهی و کیت‌های تحقیقاتی برای پژوهش‌های علمی
  - ابزارهای آماری و نرم‌افزارهای تحلیل داده‌های پزشکی

#### ❖ **خدمات ویژه همراهان بیمار:**

- **اقامت همراهان:**
  - ملزومات اقامتی (مانند روتختی، حوله‌ها، و لوازم بهداشتی مصرفی)
  - بسته‌های پذیرایی و نوشیدنی‌های مخصوص
- **پشتیبانی روان‌شناختی:**
  - مواد و ابزارهای کمک‌درمانی (مانند کتاب‌های روانشناسی و نرم‌افزارهای روان‌درمانی)

- لوازم آرام‌بخش و تسکین‌دهنده (مانند شمع‌های معطر و روغن‌های آرام‌بخش)

- سرویس حمل و نقل:

- خدمات حمل و نقل داخلی مانند خودروهای برقی یا دوچرخه برای جابه‌جایی در محیط مجموعه

### ❖ خدمات تفریحی و فرهنگی:

- کتابخانه و مرکز مطالعه:

- کتاب‌های مرتبط با پزشکی، سلامت، و گردشگری
- مبلمان و لوازم جانبی کتابخانه (مانند میز، صندلی، و سیستم‌های مطالعه)

- فروشگاه‌های محصولات محلی و صنایع دستی:

- مواد اولیه صنایع دستی محلی (مانند نخ‌های سنتی، چرم، و مواد خام فلزی)
- محصولات طبیعی منطقه (مانند عسل، روغن‌های گیاهی، و خشکبار)

- تجهیزات ورزشی و ماجراجویانه:

- طناب‌ها، کمربندهای ایمنی، قایق‌های بادی، دوچرخه‌ها و تجهیزات ورزشی مناسب برای ورزش‌های ماجراجویانه.
- آلات موسیقی محلی: برای استفاده در برنامه‌های فرهنگی و هنری.

### ❖ خدمات تجاری و کسب و کار:

- مرکز خرید و فروشگاه‌ها:

- مواد مصرفی مورد نیاز برای فروشگاه‌ها (مانند لوازم بسته‌بندی، محصولات مصرفی روزمره)
- محصولات بهداشتی و آرایشی برای فروش

- بیمه سفر و خدمات اضطراری:

- مواد و اسناد بیمه‌ای و تجهیزات اضطراری

### ❖ خدمات دیجیتال و فناوری:

- پلتفرم‌های سلامت آنلاین:

- نرم‌افزارها و سیستم‌های اطلاعاتی پزشکی
- اپلیکیشن‌های سلامت برای نظارت و مدیریت بیماران از راه دور

- خدمات اینترنت و فناوری‌های پیشرفته:

- سیستم‌های شبکه و ارتباطات (مانند روترها، کابل‌ها، و تجهیزات شبکه بی‌سیم)

### ❖ خدمات ویژه برای گردشگران خارجی:

- خدمات ترجمه و مترجمی:

- نرم‌افزارهای ترجمه و ابزارهای دیجیتال برای تسهیل ارتباط
- مواد چاپی و بروشورهای چند زبانه

- بسته‌های ویژه سلامت و درمان:

- کیت‌های مخصوص بهداشتی و درمانی برای گردشگران بین‌المللی

### ❖ خدمات حمل و نقل و دسترسی:

- ترانسفر فرودگاهی و ایستگاه قطار:

- وسایل نقلیه مناسب برای انتقال بیماران و گردشگران
- مواد مصرفی برای ترانسفر (مانند بسته‌های پذیرایی و نوشیدنی‌های بسته‌بندی‌شده)

### ❖ خدمات ویژه برای گروه‌های خاص:

- برنامه‌های ویژه برای خانواده‌ها و کودکان:

- لوازم بازی کودکان و اسباب‌بازی‌های آموزشی
- مواد ایمنی و بهداشتی مناسب برای کودکان

- تسهیلات برای افراد دارای معلولیت:

- مواد و تجهیزات کمک‌کننده برای تسهیل دسترسی (مانند رمپ‌ها و آسانسورها)

## ❖ خدمات محیط زیستی:

### • مدیریت پسماند و انرژی:

- کیسه‌ها و سطل‌های تفکیک پسماند
- مواد تجدیدپذیر و سازگار با محیط زیست برای مدیریت انرژی

## ❖ مواد اولیه برای فضاهای سبز و محوطه‌سازی

- گیاهان بومی و درختان محلی: استفاده از گیاهان بومی و درختان محلی برای محوطه‌سازی و ایجاد فضای سبز.
- خاک، کود و مواد ارگانیک: برای کاشت و نگهداری گیاهان و درختان در محیط مجموعه.
- مصالح محوطه‌سازی: مانند شن، ماسه، سنگ‌ریزه، سنگ‌های تزئینی و مواد بازیافتی برای مسیرهای پیاده‌روی و محوطه‌سازی.

## ❖ مواد اولیه برای سیستم‌های پشتیبانی

- مواد اولیه برای سیستم‌های آب و فاضلاب: لوله‌ها، تانکرها، فیلترهای تصفیه آب، و تجهیزات بازیافت آب.
- این مواد اولیه و واسط که به وفور در منطقه محل احرای طرح (استان کرمانشاه شهرستان قصر شیرین) وجود دارد برای اجرای طرح حیاتی هستند و انتخاب صحیح و تأمین مداوم آن‌ها برای تضمین کیفیت و بهره‌وری تولید اهمیت دارد.

## ۴-۲-۳- مدیریت و منابع انسانی:

ردیف	عنوان شغل مورد نیاز			تعداد (نفر)	حقوق ماهیانه ( میلیون ریال )	حقوق سالیانه ( میلیون ریال )
بیمارستان						
1	پزشک			14	400	67200
2	پرستار			90	300	32400
3	اداری			34	200	81600
4	خدماتی			40	200	96000
5	تکنسین			12	200	28800
جمع						
306000						
70380						
اضافه می‌شود: 23 درصد حق بیمه سهم کارفرما/						
102000						
اضافه میشود سنوات، مرخصی، پاداش و عیدی سال (معادل چهار ماه حقوق )						
جمع کل						
478380						
مجموع گردشگری و هتل						
6	نگهبان			10	200	24000
7	امور حسابداری و مالی			5	300	18000
8	خدماتی			30	200	72000
9	مدیریت			5	400	24000
جمع						
138000						
31740						
اضافه می‌شود: 23 درصد حق بیمه سهم کارفرما						
46000						
اضافه میشود سنوات، مرخصی، پاداش و عیدی سال (معادل چهار ماه حقوق )						
جمع کل						
215740						
جمع کل						
694120						
-						
240 نفر						
ردیف	سطح مهارت		تعداد		حقوق پایه (ریال)	
۱	متخصص		۱۹ نفر		۴۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال	
۲	ماهر		۹۵ نفر		۳۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال	
۳	غیر ماهر		۱۲۶ نفر		۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال	

- تعداد نیروی کار **ماهر** مستقیم مورد نیاز: **۹۵** نفر
- تعداد نیروی کار **غیر ماهر** مستقیم مورد نیاز: **۱۲۶** نفر
- تعداد نیروی **متخصص** مستقیم مورد نیاز: **۱۹** نفر

#### 4- مالکیت و مجوزهای قانونی:

##### ۴-۱- مالکیت زمین:

با توجه به اینکه واحد خدماتی در محدوده منطقه آزاد قصر شیرین پیشنهاد شده است. مالکیت زمین متعلق به منطقه آزاد قصر شیرین بوده که طی قرارداد و در قالب طرح حمایت از ایجاد واحدهای تولیدی و خدماتی در مناطق محروم و مناطق آزاد با اخذ بخشی نقدی و مابقی بصورت اقساط بلند مدت به سرمایه گذاران واگذار و پس از اخذ پروانه بهره برداری توسط واحد سند آن به نام واحد انتقال می یابد.

##### ۴-۲- مالکیت معنوی و امتیازها:

مالکیت معنوی در واحد گردشگری سلامت به عنوان یک ابزار استراتژیک برای ایجاد تمایز، جذب گردشگران، افزایش بهره‌وری اقتصادی، و حفاظت از نوآوری‌ها عمل می‌کند. این مالکیت‌ها امکان ارتقاء سطح خدمات و فناوری‌ها، جذب سرمایه‌گذاران، و ایجاد مزیت رقابتی پایدار در بازار بین‌المللی را فراهم می‌سازند. در ایجاد یک واحد گردشگری سلامت، مالکیت معنوی نقش بسیار مهمی در حفاظت از دارایی‌های فکری و ایجاد مزیت رقابتی ایفا می‌کند. به طور تخصصی، مالکیت معنوی در این حوزه شامل موارد زیر می‌شود:

##### ❖ حق اختراع (Patent) در زمینه تجهیزات و روش‌های پزشکی

واحد گردشگری سلامت ممکن است از تجهیزات پیشرفته پزشکی یا روش‌های درمانی نوین استفاده کند که قابلیت ثبت به عنوان اختراع دارند. برای مثال:

- ابزارهای تشخیصی جدید: اگر واحد از دستگاه‌های منحصر به فرد برای تشخیص بیماری‌ها استفاده کند (مانند دستگاه‌های تصویربرداری پزشکی با دقت بالاتر یا سیستم‌های هوشمند تشخیصی)، این تجهیزات قابل ثبت به عنوان اختراع هستند.
- روش‌های درمانی جدید: در صورتی که واحد از پروتکل‌های درمانی خاصی استفاده کند که نتایج بهتری را به همراه داشته باشد (مانند روش‌های جراحی غیرتهاجمی یا فناوری‌های جدید بازتوانی)، این روش‌ها قابل ثبت هستند.
- این حق اختراع نه تنها از کپی‌برداری توسط رقبا جلوگیری می‌کند، بلکه واحد را در عرصه بین‌المللی به عنوان پیشرو در ارائه خدمات نوآورانه معرفی می‌کند. این می‌تواند در جذب گردشگران سلامت و سرمایه‌گذاران نقش کلیدی ایفا کند.

##### ❖ علائم تجاری (Trademark) و هویت برند

در صنعت گردشگری سلامت، برندینگ و هویت بصری قوی یک عنصر حیاتی برای ایجاد تمایز و جذب مشتریان است. علائم تجاری می‌توانند شامل موارد زیر باشند:

- لوگو و نام تجاری واحد: برای مثال، نام و لوگوی واحد گردشگری سلامت که به عنوان یک هتل-بیمارستان عمل می‌کند، باید ثبت شود تا از سوءاستفاده رقبا جلوگیری شود.
- علائم تجاری برای خدمات خاص: اگر واحد خدمات منحصر به فردی مانند "فیزیوتراپی در آب‌های گرم" یا "اقامت در باغ‌های درمانی" ارائه دهد، می‌توان این خدمات را نیز به عنوان علائم تجاری ثبت کرد. این ثبت می‌تواند به ایجاد تمایز در بازار و جلب توجه مشتریان کمک کند.
- بسته‌های درمانی و اقامتی خاص: ثبت علائم تجاری برای بسته‌های درمانی خاص، به ایجاد برندهای فرعی برای واحد کمک می‌کند. به عنوان مثال، بسته‌های درمانی مخصوص سالمندان یا بیماران قلبی.

ثبت علائم تجاری همچنین به جلوگیری از ورود برندهای مشابه یا تقلبی به بازار کمک کرده و باعث افزایش اعتماد مشتریان می‌شود.

##### ❖ طرح‌های صنعتی (Industrial Designs) در معماری و فضاهای درمانی

طراحی داخلی و خارجی واحد گردشگری سلامت نیز یکی از دارایی‌های مهمی است که باید محافظت شود. طراحی‌های منحصر به فرد در این واحد می‌توانند شامل موارد زیر باشد:

- **طراحی اتاق‌های اقامتی بیمارستانی و VIP :** اگر طراحی داخلی اتاق‌ها و بخش‌های بیمارستانی با دکوراسیون خاص و المان‌های منحصربه‌فرد انجام شود، می‌توان این طراحی‌ها را به عنوان طرح صنعتی ثبت کرد. این کار نه تنها از کپی‌برداری جلوگیری می‌کند، بلکه تجربه‌ای متمایز و لوکس برای بیماران و گردشگران فراهم می‌کند.
  - **طراحی فضاهای درمانی و رفاهی:** فضاهایی مانند باغ‌های درمانی (Healing Gardens) یا مراکز اسپا و ماساژ می‌توانند با طراحی‌های خاص به ثبت برسند تا تجربه‌های حسی و آرامش‌بخش برای بازدیدکنندگان بهینه شوند.
- ثبت طرح‌های صنعتی می‌تواند باعث جذب گردشگران بیشتر و ارتقاء جایگاه واحد گردشگری سلامت در بازار شود.

### ❖ **حقوق مؤلف (Copyright) در محتوای آموزشی و فناوری‌های دیجیتال**

- با توجه به اهمیت فناوری در گردشگری سلامت، استفاده از نرم‌افزارها و اپلیکیشن‌های سلامت یک جزء کلیدی در این صنعت است. مواردی که مشمول حقوق مؤلف می‌شوند شامل:
- **نرم‌افزارهای مدیریت سلامت:** اگر واحد گردشگری سلامت از نرم‌افزارهایی برای مدیریت پرونده‌های پزشکی، پیگیری وضعیت بیماران از راه دور، یا ارائه خدمات مشاوره آنلاین استفاده کند، این نرم‌افزارها باید تحت حقوق مؤلف ثبت شوند.
  - **محتوای آموزشی و تحقیقاتی:** اگر واحد به ارائه کارگاه‌های آموزشی یا دوره‌های درمانی برای پزشکان و بیماران مشغول باشد، محتوای این دوره‌ها (مانند اسلایدها، ویدئوهای آموزشی و مقالات) باید محافظت شود.
- حقوق مؤلف همچنین به واحد امکان می‌دهد که از طریق فروش یا اعطای مجوز استفاده از این محتوا به سایر مراکز درمانی، درآمد کسب کند.

### ❖ **مدل‌های کاربردی (Utility Models) برای تجهیزات پزشکی و رفاهی**

- در بسیاری از موارد، واحد گردشگری سلامت ممکن است تجهیزات یا ابزارهایی داشته باشد که نوآورانه هستند اما به سطح اختراع نمی‌رسند. این ابزارها شامل:
- **ابزارهای کاربردی پزشکی و درمانی:** ابزارهای ساده‌تر مانند دستگاه‌های فیزیوتراپی یا تجهیزات خاص مراقبت از بیماران می‌توانند به عنوان مدل‌های کاربردی ثبت شوند.
  - **ابزارهای رفاهی و مراقبتی:** تجهیزاتی که برای ایجاد راحتی بیشتر بیماران و گردشگران در محیط‌های اقامتی طراحی شده‌اند، مانند تخت‌های هوشمند، می‌توانند تحت مدل‌های کاربردی محافظت شوند.
- این کار باعث افزایش بهره‌وری واحد در استفاده از تجهیزات و کاهش خطر کپی‌برداری می‌شود.

### ❖ **اعطای مجوز (Licensing) و انتقال فناوری**

- یکی از راه‌های بهره‌برداری از دارایی‌های فکری در واحد گردشگری سلامت، اعطای مجوز استفاده از اختراعات، علائم تجاری یا محتوای آموزشی به سایر واحدهای درمانی و گردشگری است. این فرآیند شامل:
- **اعطای مجوز برند:** واحد گردشگری سلامت می‌تواند برند خود را به سایر مراکز درمانی یا هتل‌های گردشگری در سطح ملی یا بین‌المللی اعطا کند و از این طریق درآمدزایی کند.
  - **فروش یا لیسانس نرم‌افزارهای سلامت:** اگر واحد از نرم‌افزارهای پیشرفته برای مدیریت پرونده‌های بیماران یا مشاوره‌های آنلاین استفاده می‌کند، می‌تواند این فناوری‌ها را به سایر مراکز درمانی به فروش برساند یا مجوز استفاده از آن‌ها را اعطا کند.

### ❖ **حقوق نشان‌های جغرافیایی (Geographical Indications)**

- نشان‌های جغرافیایی، حقوق مالکیت معنوی هستند که محصولات یا خدمات خاصی را به یک منطقه جغرافیایی خاص نسبت می‌دهند. در واحدهای گردشگری سلامت، ممکن است برخی خدمات یا محصولات به مکان خاصی مرتبط باشند که ارزش و شهرت خاصی برای آن مکان ایجاد می‌کنند. برای مثال:
- **استفاده از منابع طبیعی خاص:** مثلاً اگر در پروژه‌های خدمات آب‌درمانی با استفاده از چشمه‌های آب‌گرم محلی ارائه شود، این خدمات می‌توانند به عنوان یک ویژگی منحصر به فرد منطقه ثبت و محافظت شوند.
  - **محصولات محلی و سنتی:** محصولات غذایی ارگانیک یا داروهای گیاهی که به منطقه خاصی تعلق دارند نیز می‌توانند تحت حمایت نشان جغرافیایی قرار بگیرند.

با ثبت این نشان‌ها، واحد گردشگری سلامت می‌تواند اطمینان حاصل کند که از شهرت و مزیت‌های منحصر به فرد منطقه برای جذب گردشگران و بیماران استفاده بهینه شده و از سوءاستفاده‌های احتمالی جلوگیری می‌شود.

### ❖ تجاری‌سازی مالکیت معنوی (Commercialization of IP)

- پس از ثبت مالکیت معنوی، واحد گردشگری سلامت می‌تواند از این حقوق برای ایجاد درآمد و گسترش فعالیت‌های تجاری استفاده کند. تجاری‌سازی شامل چندین روش مختلف است:
- **اعطای مجوز استفاده (Licensing):** اعطای مجوز به دیگران برای استفاده از فناوری‌ها، اختراعات، یا خدمات تحت حقوق مالکیت معنوی. به عنوان مثال، اگر واحد گردشگری سلامت یک فناوری نوآورانه برای درمان داشته باشد، می‌تواند به سایر بیمارستان‌ها و مراکز سلامت مجوز دهد تا از آن استفاده کنند و در مقابل حق امتیاز دریافت کنند.
  - **فروش حقوق مالکیت معنوی:** در برخی موارد، ممکن است یک سازمان تصمیم بگیرد بخشی از حقوق معنوی خود را به سایر شرکت‌ها بفروشد.
  - **مشارکت و همکاری (Partnerships):** واحد گردشگری سلامت می‌تواند با سایر نهادهای پزشکی و تحقیقاتی همکاری کرده و از دانش و فناوری‌های نوین برای توسعه بیشتر استفاده کند.

### ❖ استفاده از مالکیت معنوی در جذب سرمایه‌گذار و تأمین مالی

- حقوق مالکیت معنوی می‌تواند به عنوان یک دارایی با ارزش تلقی شود که به سرمایه‌گذاران نشان می‌دهد شرکت دارای فناوری‌ها و نوآوری‌های محافظت‌شده است. موارد زیر می‌توانند در جذب سرمایه‌گذار مؤثر باشند:
- **استفاده از حقوق معنوی به عنوان وثیقه:** برخی شرکت‌ها می‌توانند از دارایی‌های فکری خود به عنوان وثیقه در مقابل دریافت وام یا سرمایه‌گذاری استفاده کنند. به این ترتیب، سرمایه‌گذاران مطمئن می‌شوند که سرمایه‌گذاری آن‌ها تحت حمایت حقوق معنوی است.
  - **ارائه حقوق انحصاری به سرمایه‌گذاران:** در صورتی که سرمایه‌گذار قصد داشته باشد در واحد گردشگری سلامت سرمایه‌گذاری کند، حقوق معنوی به آن‌ها امنیت لازم برای کسب درآمد را می‌دهد و به عنوان یک ابزار بازاریابی قوی عمل می‌کند.

### ❖ مدیریت مالکیت معنوی در مقیاس بین‌المللی

- اگر واحد گردشگری سلامت قصد دارد فعالیت‌های خود را به بازارهای بین‌المللی گسترش دهد، باید مالکیت معنوی خود را در هر کشور مقصد به ثبت برساند. ثبت حقوق معنوی در سطح جهانی مستلزم رعایت قوانین و مقررات مختلف است. به طور مثال:
- **معاهده همکاری در ثبت اختراع (Patent Cooperation Treaty - PCT):** این معاهده به شما امکان می‌دهد تا درخواست ثبت اختراع را به صورت همزمان در چندین کشور ارائه دهید.
  - **ثبت علائم تجاری در مقیاس بین‌المللی:** برندینگ واحد گردشگری سلامت در سطح بین‌المللی اهمیت بسیاری دارد. ثبت علائم تجاری در کشورهای هدف به جلوگیری از سوءاستفاده و تقلیدهای غیرمجاز کمک می‌کند.
- این اقدامات می‌توانند از توسعه و رشد واحد گردشگری سلامت در بازارهای جهانی پشتیبانی کرده و فرصت‌های بیشتری برای همکاری‌های بین‌المللی و کسب درآمد ایجاد کنند.

### ❖ حمایت از نوآوری‌های پزشکی و درمانی

در یک واحد گردشگری سلامت، ممکن است فناوری‌های نوین پزشکی، روش‌های درمانی یا دستگاه‌های جدید معرفی و مورد استفاده قرار گیرند. ثبت اختراعات یا مدل‌های کاربردی این فناوری‌ها و دستگاه‌ها به عنوان بخشی از استراتژی مالکیت معنوی، می‌تواند از دسترسی غیرمجاز سایر مراکز به این نوآوری‌ها جلوگیری کند.

### ❖ برنامه‌های آموزشی و پژوهشی (Education & Research IP)



واحدهای گردشگری سلامت ممکن است برنامه‌های آموزشی و پژوهشی پزشکی و درمانی را اجرا کنند. نتایج این پژوهش‌ها و دوره‌های آموزشی نیز می‌تواند تحت حمایت مالکیت معنوی قرار گیرد. ثبت مالکیت معنوی برای پژوهش‌ها و مقالات علمی می‌تواند به تقویت اعتبار علمی واحد و جذب مشارکت‌های پژوهشی کمک کند.

### ۳-۴- مجوزهای قانونی :

برای تأسیس و بهره‌برداری از یک واحد گردشگری مذهبی و سلامت قصرشیرین کرمانشاه، اخذ مجوزهای قانونی متعددی ضروری است. این مجوزها از سوی سازمان‌ها و نهادهای مختلف و با نظارت و مجوز نهایی سازمان منطقه آزاد قصرشیرین و بر اساس قوانین حاکم بر این مناطق صادر می‌شوند و برای اطمینان از رعایت استانداردهای زیست‌محیطی، ایمنی و فنی و سایر مقررات الزامی هستند. مهم‌ترین مجوزهای مورد نیاز عبارتند از:

- **مجوز احداث (جواز تأسیس):** این مجوز توسط سازمان منطقه آزاد قصرشیرین با هماهنگی و همکاری دانشگاه علوم پزشکی و میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع‌دستی استان کرمانشاه صادر می‌شود. برای دریافت این مجوز، ارائه طرح توجیهی فنی و اقتصادی، مدارک ثبتی شرکت، و سایر مدارک مورد نیاز الزامی است.
- **مجوز محیط زیستی:** این مجوز توسط سازمان منطقه آزاد قصرشیرین و حفاظت محیط زیست صادر می‌شود. برای دریافت این مجوز، ارزیابی اثرات زیست محیطی (EIA) پروژه باید انجام شود و طرح مدیریت پسماند واحد ارائه گردد.
- **مجوز ایمنی و بهداشت:** این مجوز توسط سازمان منطقه آزاد قصرشیرین و تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان کرمانشاه صادر می‌شود. برای دریافت این مجوز، رعایت استانداردهای ایمنی و بهداشت کار در واحد صنعتی الزامی است.
- **مجوز آتش‌نشانی:** این مجوز توسط سازمان منطقه آزاد قصرشیرین صادر می‌شود. برای دریافت این مجوز، رعایت استانداردهای آتش‌نشانی در ساختمان و تجهیزات واحد الزامی است.
- **مجوز برق، آب و گاز:** این مجوزها به ترتیب توسط سازمان منطقه آزاد قصرشیرین و شرکت توزیع نیروی برق، امور آب، شرکت آب و فاضلاب و شرکت گاز استان صادر می‌شود. برای دریافت این مجوز، محاسبات دقیق مصرف برق، آب و گاز و اجرای استانداردهای مربوطه الزامی است.
- **پروانه بهره‌برداری:** این پروانه از سوی سازمان منطقه آزاد قصرشیرین با هماهنگی و همکاری دانشگاه علوم پزشکی و میراث- فرهنگی، گردشگری و صنایع‌دستی صادر می‌شود و نشان‌دهنده مجوز قانونی برای فعالیت است.

## 5- بررسی بازار و رقابت:

صنعت گردشگری سلامت و مذهبی به دلیل پویایی و تغییرات سریع در نیازها و تکنولوژی‌ها، نیازمند رویکردهای تخصصی و استراتژیک است. ایران از لحاظ پزشکی و سلامت دارای رتبه بالایی در منطقه غرب آسیا است و سالانه از طریق گردشگری سلامت حدود یک میلیارد دلار درآمد کسب می‌کند. در سال 1402، تعداد گردشگران سلامت وارد شده از 69 ملیت به ایران به حدود 1.5 میلیون نفر رسید. این تعداد نسبت به سال قبل که 1.2 میلیون نفر بود، افزایش قابل توجهی را نشان می‌دهد. این گردشگران عمدتاً از کشورهای عراق، افغانستان، ترکیه، عمان، پاکستان و ترکمنستان به ایران سفر کرده‌اند که کشور عراق با حدود 40 درصد بالاترین تعداد گردشگر سلامت را داشته است. تعداد گردشگران اقلیم کردستان که عمدتاً به استانهای کرمانشاه و کردستان مراجعه داشته‌اند نیز بیش از 20 هزار نفر بوده است. اگرچه تعداد مراکز دارای مجوز IPD (مرکز صدور مجوز گردشگری سلامت) در کشور حدود 290 مرکز است اما استانهای تهران، قم، مشهد و کرمانشاه بیشترین بیمار را داشته‌اند (کیهان، 1402). لذا تحلیل دقیق روندهای بازار، نیازهای مصرف‌کننده، رقابت و چالش‌های موجود، به توسعه استراتژی‌های کارآمد و بهره‌برداری از فرصت‌های جدید کمک می‌کند. کشورها و شرکت‌های فعال در این حوزه با سرمایه‌گذاری در نوآوری، همکاری‌های بین‌المللی، و بهبود کیفیت خدمات می‌توانند سهم بیشتری از این بازار رو به رشد را به خود اختصاص دهند. در ادامه هر یک از عوامل را به صورت دقیق‌تر تحلیل می‌شود:

### ❖ روندهای بازار (Market Trends)

برای تحلیل تخصصی روندهای بازار در گردشگری سلامت و مذهبی، باید به چند موضوع عمیق‌تر توجه شود:

- **افزایش استانداردهای بین‌المللی در خدمات سلامت و مذهبی:** بازار جهانی گردشگری سلامت به سمت استانداردسازی خدمات در سطح بین‌المللی حرکت می‌کند. این استانداردها شامل کیفیت درمان، روش‌های کنترل عفونت، و مدیریت بیماران است. در حوزه مذهبی نیز، کشورها و مقاصد مذهبی در تلاش هستند تا تجربه‌ای فراگیر و جامع برای زائران و گردشگران مذهبی ارائه دهند، به طوری که از طریق بهبود زیرساخت‌ها، امنیت و رفاه زائران را تضمین کنند.
- **تغییرات دموگرافیکی در تقاضا:** جمعیت‌های سالخورده در کشورها نیاز بیشتری به خدمات درمانی و بهداشتی دارند. این تغییرات دموگرافیکی باعث افزایش تقاضا برای سفرهای سلامت محور می‌شود. همچنین، نسل جوان تمایل بیشتری به ترکیب سفرهای مذهبی و درمانی دارند که این عامل باعث تغییر در ارائه خدمات و بازاریابی مقاصد گردشگری شده است.
- **ظهور پدیده گردشگری سلامت لوکس:** در کنار خدمات ارزان‌تر و مقرون‌به‌صرفه، گردشگری سلامت لوکس نیز در حال رشد است. این بخش از بازار به افرادی با سطح درآمد بالا و نیاز به خدمات اختصاصی و خصوصی تعلق دارد. مراکز پزشکی خصوصی خدمات VIP و اقامت‌های لاکچری ارائه می‌دهند، به ویژه در کشورهایی مانند امارات، ترکیه، و سنگاپور محبوبیت دارند.

### ❖ رقبا (Competition)

در تحلیل رقابتی گردشگری سلامت و مذهبی، باید به عوامل زیر توجه بیشتری داشت:

- **مزیت‌های مقیاس (Economies of Scale):** کشورها و مقاصدی که توانسته‌اند تعداد زیادی از بیماران بین‌المللی را جذب کنند، به دلیل مقیاس عملیاتشان هزینه‌ها را به طور مؤثری کاهش داده‌اند. ترکیه، به عنوان یکی از بازیگران اصلی در این صنعت، از این مزیت مقیاس برخوردار است. ایران در بخش گردشگری مذهبی نیز به دلیل تعداد بالای زائران، توانایی کاهش هزینه‌های خدمات مذهبی و رفاهی را دارد.
- **استراتژی‌های تمایز:** برخی کشورها و مقاصد، به جای رقابت قیمتی، بر روی تمایز خدمات تمرکز دارند. به عنوان مثال، هند به دلیل تخصص در جراحی‌های قلب و عروق شهرت دارد، در حالی که **کره جنوبی** در حوزه درمان‌های زیبایی برتری دارد. در بخش گردشگری مذهبی نیز، ایران و عراق با داشتن اماکن مذهبی شیعیان مانند مشهد و کربلا، خدمات ویژه‌ای به زائران این مذهب ارائه می‌دهند.

- **پشتیبانی دولتی:** یکی از مهم‌ترین فاکتورهای رقابتی در این صنعت، میزان پشتیبانی دولتی است. کشورهایی که سیاست‌های تشویقی برای توسعه زیرساخت‌های گردشگری سلامت و مذهبی دارند، از جمله تسهیلات مالیاتی و ویزای آسان برای گردشگران سلامت، توانسته‌اند سهم بیشتری از بازار جهانی را به خود اختصاص دهند. برای مثال، **دبی و تایلند** با ارائه ویزای سلامت مخصوص و زیرساخت‌های پیشرفته پزشکی توانسته‌اند گردشگران بیشتری جذب کنند.

### ❖ **نیازهای مصرف‌کننده (Consumer Needs)**

- تحلیل عمیق‌تر نیازهای مصرف‌کننده در این صنعت، نشان می‌دهد که علاوه بر موارد پایه‌ای مانند کیفیت خدمات، عوامل دیگری نیز تاثیرگذار هستند:
- **آگاهی و شناخت بیشتر مصرف‌کننده:** گردشگران سلامت و مذهبی اغلب آگاهی بالاتری در مورد خدمات مورد نیاز خود دارند. این مصرف‌کنندگان به دنبال دریافت اطلاعات دقیق و شفاف از درمان، پزشکان، امکانات و حتی پیشینه موفقیت‌های درمانی مراکز هستند. تجربه کاربری مبتنی بر داده‌ها و توصیه‌های دیجیتال، نقش کلیدی در تصمیم‌گیری بیماران ایفا می‌کند. این امر می‌تواند از طریق پلتفرم‌های مشاوره سلامت آنلاین یا برنامه‌های موبایل تقویت شود.
- **نیاز به پشتیبانی چندزبانه و فرهنگی:** بسیاری از گردشگران سلامت از کشورهایی با زبان‌ها و فرهنگ‌های متفاوت می‌آیند و نیاز به خدمات چندزبانه و منطبق با نیازهای فرهنگی خود دارند. برای مثال، در مقاصد گردشگری سلامت در آسیا، وجود کادر درمانی مسلط به زبان‌های انگلیسی، عربی و حتی چینی می‌تواند عامل مهمی در جذب بیماران بین‌المللی باشد.
- **امکان پیگیری پس از درمان (Post-Treatment Follow-Up):** یکی از نگرانی‌های مهم گردشگران سلامت، امکان پیگیری درمان پس از بازگشت به کشورشان است. این نیاز باعث شده است تا بسیاری از مراکز درمانی بین‌المللی، شبکه‌های ارتباطی پیشرفته‌ای برای پیگیری وضعیت بیمار و ارائه مشاوره‌های پس از درمان فراهم کنند. استفاده از تکنولوژی‌های مانند تله‌مدیسن نقش مهمی در این زمینه دارد.

### ❖ **چالش‌ها (Challenges)**

- چالش‌های موجود در صنعت گردشگری سلامت و مذهبی بسیار پیچیده و چندبعدی هستند و نیازمند رویکردهای تخصصی برای مقابله با آنها هستند:
- **پیچیدگی‌های قانونی و مالیاتی:** بسیاری از کشورها هنوز چارچوب‌های قانونی مشخصی برای خدمات گردشگری سلامت ندارند. مسائل مالیاتی مربوط به هزینه‌های درمان، انتقال دارو و تجهیزات پزشکی، و پرداخت‌های بیمه بین‌المللی، از جمله چالش‌های کلیدی در این صنعت هستند. شرکت‌ها باید با این قوانین پیچیده بین‌المللی آشنا باشند و راه‌حل‌های حقوقی مناسبی برای حل این مشکلات ارائه دهند.
- **مدیریت بحران‌های بهداشتی و امنیتی:** پاندمی‌ها و مسائل امنیتی (از جمله امنیت زیارتی در مقاصد مذهبی) می‌توانند به‌طور مستقیم بر جریان گردشگران سلامت و مذهبی تأثیر بگذارند. پاندمی کرونا نشان داد که سیستم‌های بهداشت و درمان جهانی باید آمادگی مقابله با بحران‌های این‌چنینی را داشته باشند و پروتکل‌های بهداشتی سفت و سخت‌تری برای گردشگران اعمال شود.
- **نوسانات اقتصادی و ارزی:** تغییرات نرخ ارز و تورم می‌تواند به‌شدت بر هزینه‌های گردشگری سلامت تأثیر بگذارد. کشورهایی که توانسته‌اند نرخ ارز پایدار و زیرساخت‌های مالی قوی‌تری فراهم کنند، در این زمینه مزیت رقابتی دارند. به عنوان مثال، **ایران** به دلیل نرخ ارز مناسب برای گردشگران خارجی، به یک مقصد جذاب تبدیل شده است، اما نوسانات ارزی می‌تواند ریسک‌هایی برای این صنعت ایجاد کند.

### ❖ **فرصت‌ها (Opportunities)**

- با توجه به چالش‌ها، صنعت گردشگری سلامت و مذهبی فرصت‌های زیادی برای رشد و توسعه دارد:
- **همکاری‌های بین‌المللی و شبکه‌سازی:** همکاری‌های بین‌المللی در این صنعت می‌تواند به افزایش اعتماد بیماران بین‌المللی و ارتقای استانداردهای خدمات کمک کند. برای مثال، همکاری‌های بین مراکز درمانی کشورهای مختلف می‌تواند منجر به انتقال تکنولوژی و دانش فنی شود.

- **بسته‌های جامع (Integrated Service Packages):** طراحی بسته‌های جامع که شامل درمان‌های پزشکی، اقامت و تجربه‌های فرهنگی و مذهبی باشند، می‌تواند نیازهای چندجانبه گردشگران سلامت و مذهبی را به‌طور هم‌زمان برآورده کند. این بسته‌ها می‌توانند از طریق پلتفرم‌های دیجیتالی و همکاری با شرکت‌های گردشگری بین‌المللی به فروش برسند.
- **سرمایه‌گذاری در آموزش و پژوهش:** با سرمایه‌گذاری در آموزش پزشکان و پژوهش‌های پزشکی، کشورها و مراکز درمانی می‌توانند خود را به‌عنوان قطب‌های درمانی پیشرفته در سطح بین‌المللی معرفی کنند. پژوهش در حوزه بیماری‌های خاص و درمان‌های نوآورانه می‌تواند به توسعه بازار گردشگری سلامت کمک کند.

## ۱-۵- معرفی بازار هدف:

تحلیل تخصصی بازار هدف در صنعت گردشگری سلامت و مذهبی نیازمند بررسی دقیق‌تر بخش‌بندی‌های بازار است که به شرکت‌ها و ارائه‌دهندگان خدمات کمک می‌کند تا راهبردهای خاص و بهینه برای جذب و نگهداشت مشتریان اتخاذ کنند. بررسی بازار هدف گردشگری سلامت و مذهبی نشان می‌دهد که ارائه‌دهندگان خدمات در این صنعت نیازمند استراتژی‌های متناسب با گروه‌های مختلف مشتریان هستند. بررسی دقیق نیازهای روانشناختی، درآمدی، جغرافیایی و رفتاری مشتریان و ارائه خدمات ترکیبی، چندسطحی و چندفرهنگی می‌تواند به جذب و حفظ مشتریان کمک کند. برای تعریف دقیق‌تر بازار هدف، باید به موارد زیر توجه شود:

### ❖ بخش‌بندی روانشناختی (Psychographic Segmentation)

این بخش‌بندی بر اساس ارزش‌ها، نگرش‌ها، شخصیت و سبک زندگی افراد انجام می‌شود. در صنعت گردشگری سلامت و مذهبی، افراد با انگیزه‌های مختلف روحانی، فرهنگی و بهداشتی به دنبال خدمات متفاوتی هستند:

- **گردشگران مذهبی و معنوی:** این گروه شامل افرادی است که به دنبال تجربیات روحانی و مذهبی هستند و به‌خصوص به اماکن مذهبی و زیارتی سفر می‌کنند. این افراد به خدمات رفاهی که آرامش ذهنی و جسمی آن‌ها را تأمین کند، اهمیت زیادی می‌دهند.
- **گردشگران سلامت با تمرکز بر سلامت روانی و جسمی:** این گروه شامل افرادی است که به دنبال بهبود سلامت جسمانی و روانی خود هستند و خدماتی همچون یوگا، مدیتیشن، و درمان‌های مکمل برای آنها جذاب است. در این بازار، ترکیب خدمات سلامت با تجربه‌های معنوی و مذهبی، می‌تواند نقطه قوت باشد.

### چالش‌ها:

- **همانگی میان نیازهای مختلف:** افرادی که به دنبال تجربه‌های مذهبی و معنوی هستند ممکن است اولویت‌های متفاوتی نسبت به کسانی که تمرکز بر سلامت جسمانی دارند، داشته باشند. ایجاد ترکیب خدماتی که هر دو گروه را راضی کند، یک چالش اساسی است.
- **ایجاد تمایز در ارائه خدمات معنوی و سلامت:** بسیاری از مراکز به دنبال ارائه خدمات درمانی هستند، اما ارائه خدمات معنوی و روحانی با کیفیت مناسب ممکن است به اندازه کافی مورد توجه قرار نگیرد و این مسئله می‌تواند مانع جذب مشتریان از این بخش شود.

### فرصت‌ها:

- **ایجاد خدمات ترکیبی:** ارائه پکیج‌های خدماتی که هم به نیازهای جسمی و هم به نیازهای معنوی پاسخ دهد، یک فرصت بسیار جذاب در این بازار است. ایجاد محیط‌هایی که تجربه‌ای جامع از درمان جسمی، آرامش روانی و رشد معنوی ارائه کنند، می‌تواند مشتریان ویژه‌ای را جذب کند.
- **ارتباط معنوی و سلامت:** تأکید بر اینکه خدمات درمانی و سلامت ارائه‌شده، نه تنها برای بهبود جسمانی بلکه برای ارتقاء سلامت روحی و معنوی نیز موثر هستند، می‌تواند به جذب بازار روانشناختی کمک کند.

### ❖ بخش‌بندی بر اساس درآمد و رفتار اقتصادی (Income and Economic Behavior Segmentation)

تحلیل درآمدی بازار به شما این امکان را می‌دهد که بر اساس سطح مالی مشتریان، خدمات و محصولات متناسب با هر گروه را طراحی کنید:

- **گردشگران با درآمد بالا:** این گروه به دنبال خدمات لوکس، هتل‌های ۵ ستاره و مراکز درمانی خصوصی با استانداردهای بین‌المللی هستند. آنها آماده‌اند هزینه‌های بالایی برای دریافت خدمات پزشکی و رفاهی ممتاز پرداخت کنند. ارائه تجربه‌های سفارشی و خدمات VIP می‌تواند این گروه را جذب کند.
- **گردشگران با درآمد متوسط و پایین:** این دسته از افراد به دنبال خدمات درمانی مقرون‌به‌صرفه در کشورهایی هستند که هزینه‌های درمان پایین‌تر از کشور مبدأ است. در کشورهایی با هزینه‌های پایین‌تر، می‌توان این گردشگران را با ارائه خدمات درمانی با کیفیت اما مقرون‌به‌صرفه جذب کرد.

#### چالش‌ها:

- **تعادل بین کیفیت و هزینه:** ایجاد تعادل بین ارائه خدمات با کیفیت و مقرون‌به‌صرفه برای گروه‌های مختلف، چالشی اساسی است. مراکز درمانی باید بتوانند کیفیت خدمات خود را حفظ کنند، در عین حال هزینه‌ها را به حداقل برسانند تا جذب گردشگران با درآمدهای متوسط و پایین نیز ممکن شود.
- **فاصله استانداردهای خدمات برای سطوح مختلف درآمدی:** ایجاد تفاوت‌های محسوس بین خدمات لوکس و معمولی بدون اینکه حس بی‌توجهی به گردشگران با درآمد پایین ایجاد شود، یک چالش مهم در این بازار است.

#### فرصت‌ها:

- **بسته‌های خدماتی چندسطحی:** طراحی و ارائه بسته‌های خدماتی با سطوح مختلف قیمت، برای گروه‌های مختلف درآمدی فرصتی برای جذب گسترده‌تر مشتریان است. بسته‌های اقتصادی با امکانات محدودتر می‌توانند به بازارهای با درآمد پایین جذاب باشند، در حالی که خدمات لوکس و سفارشی برای گردشگران با درآمد بالا فراهم شود.
- **استفاده از تفاوت ارز:** در کشورهایی با تفاوت زیاد نرخ ارز، گردشگران خارجی می‌توانند خدمات با کیفیت بالا را با هزینه کمتری دریافت کنند. این تفاوت نرخ ارز یک فرصت بزرگ برای جذب گردشگران سلامت با درآمدهای پایین است.

### ❖ بخش‌بندی جغرافیایی (Geographic Segmentation)

بازار جغرافیایی در گردشگری سلامت و مذهبی بسیار متنوع است و تفاوت‌های فرهنگی، زبان، و قوانین محلی تاثیر زیادی بر رفتار گردشگران دارد. این بخش شامل تحلیل مشتریان از مناطق جغرافیایی مختلف است:

- **گردشگران از کشورهای توسعه‌یافته:** این گروه به دنبال درمان‌هایی با کیفیت بالا اما با هزینه کمتر از کشور خود هستند. کشورهایی مانند ایران به دلیل هزینه‌های پایین‌تر درمان و استانداردهای بالا در برخی خدمات پزشکی، می‌توانند این گردشگران را جذب کنند.
- **گردشگران از کشورهای همسایه و منطقه‌ای:** کشورهای هم‌مرز و منطقه‌ای به دلیل نزدیکی فرهنگی، زبانی و همچنین اماکن مذهبی مشترک، مقصد اصلی گردشگران مذهبی و سلامت هستند. ایران و عراق به عنوان دو قطب مذهبی در منطقه، می‌توانند این گروه‌ها را به خود جذب کنند.

#### چالش‌ها:

- **تفاوت‌های فرهنگی و زبانی:** ارائه خدمات به گردشگرانی با زبان‌ها و فرهنگ‌های مختلف نیازمند زیرساخت‌های مناسب و نیروی انسانی چندزبانه و آموزش‌دیده است. این مسئله می‌تواند چالشی برای برخی از مراکز درمانی باشد.
- **رقابت منطقه‌ای:** کشورهای همسایه و رقیب در ارائه خدمات درمانی و مذهبی، می‌توانند با ارائه خدمات مشابه و با قیمت رقابتی، سهم بزرگی از بازار را جذب کنند. برای مثال، کشورهایی مانند ترکیه و امارات در حال حاضر به شدت در حال توسعه صنعت گردشگری سلامت هستند.

#### فرصت‌ها:

- **خدمات چندزبانه و چندفرهنگی:** ارائه خدمات به زبان‌های مختلف و با توجه به نیازهای فرهنگی گردشگران می‌تواند یک مزیت رقابتی بزرگ باشد. مراکز درمانی که بتوانند با مشتریان به زبان مادری‌شان ارتباط برقرار کنند و به تفاوت‌های فرهنگی آنان احترام بگذارند، شانس بالایی در جذب مشتریان از مناطق مختلف دارند.

- استفاده از موقعیت جغرافیایی: نزدیکی جغرافیایی به کشورهای مذهبی همسایه مانند عراق، فرصتی مناسب برای جذب گردشگران سلامت و مذهبی است. این نزدیکی جغرافیایی باعث کاهش هزینه‌های سفر و اقامت می‌شود که برای بسیاری از گردشگران جذاب است.

### ❖ بخش‌بندی رفتاری (Behavioral Segmentation)

بخش‌بندی رفتاری بر اساس نحوه تعامل گردشگران با خدمات درمانی و مذهبی صورت می‌گیرد. رفتارهای مصرفی و نیازهای فوری یا بلندمدت افراد در این بخش‌بندی اهمیت دارد:

- گردشگران با نیاز به درمان‌های فوری: این گروه از گردشگران به دنبال درمان‌های ساده و کوتاه‌مدت هستند که نیاز به اقامت طولانی‌مدت ندارند. جراحی‌های زیبایی، دندانپزشکی یا درمان‌های اورژانسی می‌توانند به نیازهای این گروه پاسخ دهند.
- گردشگران با نیاز به درمان‌های بلندمدت: این گروه از گردشگران نیاز به درمان‌هایی دارند که ممکن است چندین هفته یا ماه به طول بیانجامد، مانند درمان‌های سرطان، جراحی‌های پیچیده یا درمان‌های قلبی. این دسته از گردشگران به اقامت طولانی‌مدت نیاز دارند و به دنبال خدمات درمانی با کیفیت و اقامت مناسب هستند.

#### چالش‌ها:

- مدیریت اقامت طولانی‌مدت: فراهم کردن امکانات اقامت و خدمات رفاهی برای گردشگرانی که نیاز به درمان‌های بلندمدت دارند، ممکن است چالش‌هایی از جمله هزینه‌های بالا و نیاز به زیرساخت‌های مناسب را به همراه داشته باشد.
- خدمات پس از درمان: ارائه خدمات پس از درمان، به خصوص برای بیمارانی که به درمان‌های پیچیده و طولانی‌مدت نیاز دارند، یک چالش بزرگ است. فراهم کردن خدمات پیگیری و پشتیبانی پس از درمان به‌طور مستقیم یا از طریق تله‌مدیسین، اهمیت زیادی در افزایش رضایت مشتریان دارد.

#### فرصت‌ها:

- ارائه خدمات جامع درمانی: مراکزی که بتوانند خدمات درمانی و اقامتی جامع و یکپارچه ارائه دهند، می‌توانند بازار بزرگ‌تری از گردشگران سلامت و مذهبی با نیازهای بلندمدت جذب کنند.
- پیگیری دیجیتال و تله‌مدیسین: استفاده از فناوری‌های نوین مانند تله‌مدیسین برای ارائه مشاوره و پیگیری وضعیت بیماران پس از درمان، فرصتی بزرگ برای افزایش رضایت مشتریان و کاهش نیاز به اقامت طولانی‌مدت در مقصد است.

## 6- پیشرفت فیزیکی طرح تاکنون: ☐ دارد ☒ ندارد

این طرح بعنوان یکی از طرح‌های اولویت دار سرمایه گذاری استان از سوی سازمان سرمایه گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران، استانداری کرمانشاه، سازمان امور اقتصادی و دارایی، اداره کل میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی استان و دانشگاه علوم پزشکی استان به بخش خصوصی و غیردولتی پیشنهاد و در مرحله تدوین پیش امکان‌سنجی فنی - اقتصادی می‌باشد.

## 7- برنامه عملیاتی و زمان بندی اجرای طرح :

جدول زمان بندی اجرای طرح

مرحله	شرح فعالیت/ فعاليتها	مدت زمان	توضیحات
مطالعات امکان سنجی	-تحلیل دقیق بازار هدف (داخلی و بین المللی) - تحلیل رقابتی و بررسی رقبا - ارزیابی تقاضای خدمات گردشگری سلامت و مذهبی - ارزیابی نیازمندی های مشتریان و بیماران	4 تا 6 ماه	نیاز به تحلیل عمیق برای شناسایی فرصت ها و تهدیدهای بازار، بررسی زنجیره تأمین و تقاضای منطقه ای و بین المللی
طراحی استراتژیک پروژه	-تدوین استراتژی بلندمدت و کوتاه مدت - شناسایی بخش های کلیدی درآمدزا (هتل، بیمارستان، خدمات پزشکی) - تعیین مدل کسب و کار - تحلیل SWOT	2 تا 3 ماه	تعیین اهداف مالی و بازاریابی، تدوین استراتژی برای استفاده بهینه از منابع، و طراحی دقیق برنامه مالی برای جذب سرمایه گذاری
طراحی و توسعه معماری	-طراحی نقشه های معماری و ساختاری - بررسی نیازمندی های قانونی و مجوزهای ساخت - تطابق با استانداردهای هتلینگ و پزشکی (جداگانه)	6 تا 8 ماه	باید به استانداردهای بهداشتی و درمانی در طراحی فضاهای بیمارستانی توجه ویژه ای شود. طراحی معماری با در نظر گرفتن نیازهای روانی و فیزیکی بیماران و گردشگران نیز حائز اهمیت است.
دریافت مجوزهای رسمی	-پیگیری مجوزهای ساخت و بهداشتی - هماهنگی با نهادهای دولتی برای اخذ مجوزهای زیست محیطی و بهداشتی	3 تا 4 ماه	کسب مجوزهای لازم از وزارت بهداشت و سایر نهادهای مرتبط برای اطمینان از تطابق با استانداردهای لازم و اجرای پروژه مطابق با قوانین و مقررات
برنامه ریزی مالی و جذب سرمایه	-تدوین برنامه بودجه بندی - مذاکره با سرمایه داران - دریافت وام ها و تسهیلات بانکی	3 تا 5 ماه	نیاز به برنامه دقیق بودجه بندی و جذب سرمایه، بررسی فرصت های سرمایه گذاری، و همچنین تأمین مالی از طریق وام های بانکی و منابع دیگر
آماده سازی زمین و ساخت زیرساخت ها	-خاکبرداری و تسطیح - ایجاد فونداسیون و زیرساخت های اولیه - نصب سیستم های آب، برق و گاز	6 تا 8 ماه	مرحله ای حیاتی که شامل ایجاد زیرساخت های کلیدی برای ساختمان ها و تجهیزات اولیه است، اطمینان از کیفیت ساخت و تطابق با استانداردهای زیست محیطی و درمانی
ساخت ساختمان های اصلی	-ساخت ساختمان هتل و بیمارستان - تأسیسات مکانیکی، برقی و تهویه - ایجاد فضاهای درمانی و رفاهی	18 تا 24 ماه	ساختمان ها باید با کیفیت بالا و طبق استانداردهای پزشکی و هتلداری ساخته شوند، توجه به جزئیات مانند فضاهای سبز، نورپردازی و طراحی داخلی برای راحتی و آرامش بیماران و همراهان ضروری است
خرید و نصب تجهیزات پزشکی و رفاهی	-تهیه تجهیزات پزشکی پیشرفته (اتاق عمل، ICU، تجهیزات تشخیصی) - نصب سیستم های مدیریت هتلینگ و رفاه مشتریان	6 تا 8 ماه	انتخاب و خرید تجهیزات پزشکی با توجه به نیازهای درمانی مختلف، همچنین خرید تجهیزات مربوط به خدمات رفاهی و بیمارستانی مانند سیستم های تهویه، تهویه مطبوع، و ایمنی
آماده سازی نیروی انسانی	-استخدام پرسنل پزشکی و هتلداری - آموزش تخصصی پرسنل در حوزه های درمان، پرستاری و مدیریت هتل - توسعه برنامه های آموزشی	4 تا 6 ماه	نیاز به آموزش های تخصصی برای پرسنل بیمارستانی و هتلداری، و همچنین ایجاد برنامه های آموزشی پیوسته برای حفظ کیفیت خدمات
بازاریابی و تبلیغات	-تدوین استراتژی تبلیغات داخلی و بین المللی - اجرای کمپین های تبلیغاتی دیجیتال و سنتی - همکاری با شرکت های گردشگری و سلامت	3 تا 6 ماه	نیاز به بازاریابی دقیق برای جذب گردشگران داخلی و بین المللی، تبلیغات متمرکز بر خدمات ویژه (مانند جراحی زیبایی، خدمات درمانی پیشرفته) و همکاری با سازمان های بیمه ای و مسافرتی
راه اندازی آزمایشی	-تست کامل سیستم ها و تجهیزات پزشکی و رفاهی - بررسی رضایت اولیه مشتریان و بیماران - رفع اشکالات و مشکلات فنی	2 تا 3 ماه	راه اندازی آزمایشی شامل بررسی عملکرد سیستم های پزشکی، ایمنی و رفاهی، دریافت بازخورد از مشتریان آزمایشی و بهبود سیستم ها قبل از راه اندازی رسمی
افتتاح و بهره برداری کامل	-راه اندازی رسمی مجموعه - برنامه ریزی برای ارائه خدمات گسترده درمانی و رفاهی - مدیریت بهره وری و نظارت بر عملکرد روزانه	طولانی مدت	آغاز بهره برداری رسمی و ادامه مدیریت عملیاتی برای ارائه خدمات مداوم، نظارت بر کیفیت خدمات، افزایش بهره وری و بهبود مستمر سیستم ها و فرآیندها

## 8- برنامه مالی پروژه:

### ۸-۱- برآورد هزینه ها:

#### برآورد هزینه ها

ردیف	موضوع	هزینه (میلیون ریال)
1	سرمایه گذاری ثابت	31299882
2	هزینه های عملیاتی (سرمایه در گردش)	13762604
3	هزینه تأمین مالی	-
جمع کل (میلیون ریال)		45062486

#### برآورد سرمایه گذاری ثابت (هزینه های سرمایه ای)

ردیف	موضوع	هزینه (میلیون ریال)
1	هزینه خرید زمین	300000
2	محوطه سازی و بهبود زمین	79000
3	عملیات عمرانی و احداث ساختمانها	2160000
4	ماشین آلات و تجهیزات	23367225
5	تجهیزات خدماتی و جانبی	3000
6	تجهیزات حفاظتی و محیط زیستی	12000
7	هزینه های سربار (۱۰ درصد اقلام سرمایه ای)	2592123
8	مطالعات پیش از سرمایه گذاری (۲ درصد اقلام سرمایه ای)	518425
	مدیریت و سازماندهی پروژه (۲ درصد اقلام سرمایه ای)	518425
	تحصیل تکنولوژی (۱ درصد اقلام سرمایه ای)	259213
9	هزینه های پیش بینی نشده (۵ درصد اقلام بالا)	1490471
جمع کل (میلیون ریال)		31299882



برآورد سرمایه در گردش (هزینه‌های تولیدی)

ردیف	موضوع	نسبت توزیع	هزینه (میلیون ریال)
<b>هزینه های جاری</b>			
1	مواد اولیه*	۱۰۰ درصد	5475000
2	نیروی انسانی*	۳۰ درصد	208236
3	بازاریابی (به اثنای نیروی انسانی)	۱۰۰ درصد	280000
4	هزینه استهلاک		
5	انرژی*	85 درصد	9025
	تعمیر و نگهداری*	20 درصد	534022
	پیش بینی نشده (۲.۵ درصد اقلام*)	20 درصد	44245
<b>هزینه های ثابت</b>			
6	مواد اولیه*		
7	نیروی انسانی*	70 درصد	485884
8	بازاریابی (به اثنای نیروی انسانی)		
9	هزینه استهلاک	۱۰۰ درصد	4412328
10	انرژی*	15 درصد	797
	تعمیر و نگهداری*	80 درصد	2136086
	پیش بینی نشده (۲.۵ درصد اقلام*)	80 درصد	176981
<b>جمع کل (میلیون ریال)</b>			
			<b>13762604</b>

- بازاریابی معادل یک درصد درآمد در ظرفیت اسمی در نظر گرفته شده است.
- استهلاک ماشین آلات و تجهیزات (5 درصد)، ساختمان (2 درصد)، تجهیزات الکترونیکی (20 درصد) و تجهیزات اداری (10 درصد) در نظر گرفته شده است.
- تعمیر و نگهداری ماشین آلات و تجهیزات (2 درصد)، ساختمان (0.5 درصد) و تجهیزات الکترونیکی (5 درصد) در نظر گرفته شده است.

## ۸-۲- برآورد درآمدها:

درآمدهای پروژه در **۵ سال اول** پس از بهره برداری

محصول و موضوع مربوطه	فصل ۱	فصل ۲	فصل ۳	فصل ۴	جمع سال ۱	سال ۲	سال ۳	سال ۴	سال ۵
نسبت تحقق ظرفیت اسمی	۱۵٪	۱۵٪	۱۵٪	۱۵٪	۶۰٪	۷۰٪	۸۰٪	۹۰٪	۱۰۰٪
درآمد (میلیون ریال)	۴۲۰۰۰۰۰	۴۲۰۰۰۰۰	۴۲۰۰۰۰۰	۴۲۰۰۰۰۰	۱۶۸۰۰۰۰۰	۱۹۶۰۰۰۰۰	۲۲۴۰۰۰۰۰	۲۵۲۰۰۰۰۰	۲۸۰۰۰۰۰۰

### ۳-۸- مدت زمان بهره‌برداری پروژه:

با توجه به عوامل متعدد موثر بر طول عمر اقتصادی پروژه‌هایی نظیر گردشگری از جمله نوسانات بازار، و سیاست‌های حمایتی دولت، مدت زمان بهره‌برداری بهینه این پروژه 10 سال برآورد می‌شود. این بازه زمانی با در نظر گرفتن نرخ بازگشت سرمایه مطلوب سرمایه‌گذاران، هزینه‌های تعمیرات و نگهداری پیش‌بینی شده، و همچنین تحلیل حساسیت نسبت به تغییرات پارامترهای کلیدی، تعیین گردیده است.

### ۴-۸- تحلیل نقطه سر به سر:

تحلیل نقطه سر به سر برای پروژه نشان می‌دهد که با ارائه خدمات حداقل 3364 نفر در سال، معادل 33.64 درصد ظرفیت اسمی پروژه به نقطه سوددهی خواهد رسید. این نقطه با در نظر گرفتن هزینه‌های ثابت شامل سرمایه‌گذاری اولیه، هزینه‌های عمومی و هزینه‌های ثابت، و همچنین هزینه‌های متغیر به ازای هر نفر/خدمت محاسبه شده است. با توجه به ظرفیت ارائه خدمات و پیش‌بینی‌های بازار، انتظار می‌رود که پروژه به سرعت به نقطه سر به سر رسیده و وارد فاز سودآوری پایدار شود.

### ۵-۸- تحلیل هزینه - فایده:

جدول شاخص‌های بازدهی پروژه

ارزش حال کل هزینه دوره اجرا و بهره‌برداری	۱۰۶,۹۱۲,۸۱۶ میلیون ریال
ارزش حال کل درآمد دوره اجرا و بهره‌برداری	۱۲۵,۸۳۴,۴۱۶ میلیون ریال
خالص ارزش فعلی NPV	۱۸,۹۲۱,۶۰۰ میلیون ریال
نسبت درآمد به هزینه B/C	۱.۲۵
نرخ بازده داخلی IRR	۲۹.۱۵ درصد
مدت زمان برگشت سرمایه	۳.۱۷ سال

### ۶-۸- انجام آنالیز حساسیت پروژه:

الف- بر اساس درآمد سالانه

مدت زمان برگشت سرمایه (سال)	IRR (%)	NPV (میلیون ریال)	درآمد جدید (میلیون ریال)	درصد تغییرات
6.89	13.54	-1007904	19600000	-30%
4.76	20.55	4867840	22400000	-20%
3.73	25.62	10743680	25200000	-10%
3.17	29.15	18921600	28000000	0%
2.77	32.29	22799520	30800000	10%
2.46	34.97	26677440	33600000	20%
2.21	37.28	30555360	36400000	30%

ب- بر اساس هزینه‌های تولیدی سالانه

مدت زمان برگشت سرمایه (سال)	IRR (%)	NPV (میلیون ریال)	هزینه جدید (میلیون ریال)	درصد تغییرات
2.23	40.47	34969450	9687894	-30%
2.51	36.90	29247100	10961520	-20%
2.81	33.51	23524750	12235146	-10%
3.17	29.15	18921600	13762604	0%
3.66	25.08	12102320	14782398	10%
4.30	21.18	6399960	16056024	20%

مدت زمان برگشت سرمایه (سال)	IRR (%)	NPV (میلیون ریال)	هزینه جدید (میلیون ریال)	درصد تغییرات
5.17	17.39	688364	17329650	30%

ج- بر اساس هزینه اولیه سرمایه گذاری

مدت زمان برگشت سرمایه (سال)	IRR (%)	NPV (میلیون ریال)	هزینه جدید (میلیون ریال)	درصد تغییرات
2.27	39.30	23414990	31543740	-30%
2.46	35.93	20892990	36049989	-20%
2.72	32.88	18370990	40556237	-10%
3.17	29.15	18921600	45062486	0%
3.52	26.16	13206990	49568734	10%
3.98	23.75	10684990	54074983	20%
4.53	21.51	8152990	58581231	30%

توضیحات:

- نرخ بازده داخلی: با افزایش درآمد سالانه یا کاهش هزینه‌های تولیدی و هزینه اولیه سرمایه‌گذاری، نرخ بازده داخلی (IRR) افزایش می‌یابد.
- مدت زمان برگشت سرمایه: با افزایش درآمد سالانه یا کاهش هزینه‌های تولیدی و هزینه اولیه سرمایه‌گذاری، مدت زمان برگشت سرمایه کاهش می‌یابد.

۷-۸- جمع بندی:

" خلاصه مباحث اقتصادی پروژه "

نوع فعالیت	عنوان دقیق فعالیت با ذکر کد (ISIC)	نام محصول تولیدی / خدمت	ظرفیت اسمی و واحد آن
توریسم	۵۵۲۰	گردشگری سلامت و مذهبی	۱۰۰ تخت VIP بیمارستانی ۱۰۰ اتاق دونفره VIP
طول دوره اجرا	کل سرمایه گذاری ثابت (میلیون ریال)	سرمایه در گردش سالانه (میلیون ریال)	نیروی انسانی مورد نیاز
۳ سال	۳۱۲۹۹۸۸۲	13762604	۲۴۰ نفر
نرخ بازده داخلی IRR	خالص ارزش فعلی NPV (میلیون ریال)	آورده متقاضی (میلیون ریال)	نسبت منافع به هزینه B/C*
۲۹.۱۵	۱۸,۹۲۱,۶۰۰	۹,۰۱۲,۴۹۷	۱.۲۵

## ۸-۸- برآورد تغییرات نرخ ارز در دوره اجرای پروژه

برای تحلیل تأثیر تغییرات نرخ ارز بر پروژه ایجاد واحد گردشگری می‌توان از سناریوهای مختلفی استفاده کرد که هر یک جنبه‌های مهم پروژه از جمله هزینه‌ها، تأمین مالی و مدیریت ریسک‌های ارزی را در بر می‌گیرد که می‌توان تأثیرات منفی تغییرات نرخ ارز بر پروژه را به حداقل رساند و به سوددهی مطلوب دست پیدا کرد. در زیر به بررسی این موارد پرداخته شده است:

### ❖ سناریوی کاهش ارزش پول ملی (افزایش نرخ ارز)

در این سناریو، ارزش پول ملی کاهش یافته و نرخ ارز (مثلاً دلار) افزایش می‌یابد. تأثیرات آن به شرح زیر است:

#### الف. افزایش هزینه‌های واردات تجهیزات و مواد اولیه

- بسیاری از تجهیزات و مواد اولیه برای ساخت زیرساخت‌های گردشگری از خارج وارد می‌شوند. با افزایش نرخ ارز، هزینه‌های مربوط به خرید این کالاها افزایش می‌یابد.
- **راهکار:** استفاده از مواد و تجهیزات داخلی یا بومی‌سازی تکنولوژی می‌تواند تا حدودی از تأثیرات افزایش هزینه‌های واردات بکاهد. همچنین، انعقاد قراردادهای ارزی بلندمدت با تأمین‌کنندگان می‌تواند از نوسانات ناگهانی ارز جلوگیری کند.

#### ب. تأثیر مثبت بر درآمدهای ارزی

- از طرف دیگر، با افزایش نرخ ارز، گردشگران خارجی تمایل بیشتری برای سفر به کشور مقصد (که نرخ ارز آن پایین آمده) خواهند داشت، زیرا هزینه‌های سفر و اقامت برای آنها ارزان‌تر می‌شود. این امر می‌تواند به افزایش جذب گردشگران خارجی و درآمدهای ارزی کمک کند.
- **راهکار:** تمرکز بر جذب گردشگران خارجی و افزایش فعالیت‌های تبلیغاتی در بازارهای هدف می‌تواند به بهره‌برداری از این فرصت کمک کند.

#### ج. تأثیر بر تأمین مالی پروژه

- افزایش نرخ ارز ممکن است هزینه تأمین مالی پروژه‌های گردشگری را افزایش دهد، به خصوص اگر وام‌ها یا سرمایه‌گذاری‌ها به ارز خارجی انجام شده باشد. این موضوع می‌تواند باعث افزایش بازپرداخت وام‌ها و کاهش سوددهی پروژه شود.
- **راهکار:** استفاده از ابزارهای پوشش ریسک ارزی مانند قراردادهای سلف ارزی یا سوآپ ارزی می‌تواند به کنترل ریسک‌های ناشی از نوسانات ارزی کمک کند. همچنین، تمرکز بر تأمین مالی از منابع داخلی با استفاده از تسهیلات بانکی محلی می‌تواند تأثیرات منفی نوسانات ارز را کاهش دهد.

### ❖ سناریوی افزایش ارزش پول ملی (کاهش نرخ ارز)

در این سناریو، ارزش پول ملی افزایش یافته و نرخ ارز کاهش می‌یابد. تأثیرات این سناریو به شرح زیر است:

#### الف. کاهش هزینه‌های واردات

- در این شرایط، کاهش نرخ ارز باعث می‌شود هزینه واردات تجهیزات و مواد اولیه برای پروژه‌های گردشگری کاهش یابد. این امر می‌تواند به کاهش هزینه‌های سرمایه‌گذاری اولیه و افزایش حاشیه سود پروژه منجر شود.
- **راهکار:** در چنین شرایطی، خرید تجهیزات وارداتی به صورت پیش‌پرداخت می‌تواند به کاهش هزینه‌ها کمک کند و از نوسانات آینده جلوگیری کند.

#### ب. کاهش درآمدهای ارزی

- از سوی دیگر، با کاهش نرخ ارز، گردشگران خارجی ممکن است به دلیل افزایش هزینه‌های سفر به مقصد، تمایل کمتری به سفر داشته باشند. این موضوع می‌تواند باعث کاهش جذب گردشگران خارجی و درآمدهای ارزی شود.
- **راهکار:** تنوع‌بخشی به بازار هدف، تمرکز بیشتر بر جذب گردشگران داخلی و ارائه خدمات متمایز که وابستگی کمتری به نرخ ارز داشته باشد، می‌تواند این ریسک را کاهش دهد.

#### ج. کاهش هزینه تأمین مالی ارزی

- کاهش نرخ ارز می‌تواند به کاهش هزینه‌های بازپرداخت وام ارزی و سرمایه‌گذاری‌های خارجی و به سوددهی پروژه کمک کند.

- **راهکار:** استفاده از تسهیلات ارزی بلندمدت یا تأمین مالی از منابع بین‌المللی در این شرایط می‌تواند به بهبود وضعیت مالی پروژه کمک کند.

#### ❖ سناریوی نوسانات شدید نرخ ارز

- در این سناریو، نرخ ارز به طور مستمر و شدید در نوسان است. این وضعیت می‌تواند بیشترین ریسک را برای پروژه‌های گردشگری به همراه داشته باشد.

#### الف. عدم امکان پیش‌بینی هزینه‌ها و درآمدها

- نوسانات شدید نرخ ارز، برنامه‌ریزی مالی پروژه را دشوار می‌کند و می‌تواند منجر به افزایش ریسک‌های مالی و کاهش اعتماد سرمایه‌گذاران شود. هزینه‌های پروژه ممکن است به صورت ناگهانی افزایش یابد یا درآمدهای پیش‌بینی شده از گردشگران خارجی کاهش یابد.
- **راهکار:** استفاده از استراتژی‌های هجینگ (پوشش ریسک) مانند قراردادهای آتی ارزی یا استفاده از ارزهای پایدارتر می‌تواند به کاهش ریسک‌های ناشی از نوسانات ارز کمک کند.

#### ب. ریسک‌های مرتبط با قراردادهای تأمین‌کنندگان

- نوسانات نرخ ارز ممکن است به تأخیر یا افزایش هزینه‌های تأمین تجهیزات و مواد اولیه منجر شود، به ویژه اگر قراردادهای وارداتی به ارز خارجی بسته شده باشد.
- **راهکار:** انعقاد قراردادهای ثابت ارزی یا انتخاب تأمین‌کنندگان داخلی می‌تواند از تأثیرات منفی نوسانات نرخ ارز جلوگیری کند.

#### ❖ سناریوی تثبیت نرخ ارز

- در این سناریو، نرخ ارز برای مدت طولانی ثابت می‌ماند و تأثیرات آن به شرح زیر است:

#### الف. کاهش ریسک‌های ارزی

- تثبیت نرخ ارز می‌تواند به ثبات در هزینه‌ها و درآمدها منجر شود و برنامه‌ریزی مالی پروژه را تسهیل کند. این امر باعث می‌شود ریسک‌های ناشی از تغییرات ناگهانی نرخ ارز کاهش یابد.
- **راهکار:** در این شرایط، تمرکز بر بهره‌وری و کاهش هزینه‌های داخلی می‌تواند به بهبود سودآوری پروژه کمک کند.

#### ب. کاهش جذابیت سرمایه‌گذاری خارجی

- تثبیت نرخ ارز ممکن است جذابیت پروژه برای سرمایه‌گذاران خارجی را کاهش دهد، به ویژه اگر انتظار داشته باشند که ارزش پول محلی در آینده افزایش یابد.
- **راهکار:** ایجاد انگیزه‌های مالی و مالیاتی برای سرمایه‌گذاران خارجی و همکاری با نهادهای دولتی می‌تواند به جذب سرمایه‌های خارجی کمک کند.

تغییرات نرخ ارز تأثیرات پیچیده‌ای بر پروژه‌های گردشگری دارد که هم شامل فرصت‌ها و هم چالش‌ها می‌شود. تحلیل سناریوهای مختلف ارزی می‌تواند به مدیران پروژه کمک کند تا ریسک‌ها را بهتر شناسایی کرده و استراتژی‌های مؤثری برای مدیریت آنها به کار گیرند. به کارگیری ابزارهای پوشش ریسک، تنوع‌بخشی به منابع تأمین مالی و تمرکز بر بازاریابی بین‌المللی از جمله اقداماتی است که می‌تواند در کاهش تأثیرات منفی تغییرات نرخ ارز و افزایش سودآوری پروژه‌ها مؤثر باشد.

## 9- نیازهای سرمایه‌ای، روش تأمین و تضامین:

### ۹-۱- سرمایه ارزی مورد نیاز:

ردیف	سال	میزان ارز مورد نیاز (میلیون یورو)
1	اول	7.8
2	دوم	7.8
3	سوم	7.8
4	چهارم	-

## ۹-۲- نحوه مشارکت و تامین سرمایه مورد نیاز:

مشارکت و تامین سرمایه مورد نیاز برای پروژه‌های گردشگری نیازمند استراتژی‌های چندگانه مالی و منابع تامین مالی متنوع است. این فرآیند به منظور کاهش ریسک، بهبود نقدینگی، و افزایش جذابیت پروژه برای سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی طراحی می‌شود. در ادامه به روش‌های مختلف تامین مالی و مشارکت در سرمایه‌گذاری پرداخته شده است:

### ❖ مشارکت خصوصی-عمومی (Public-Private Partnership)

یکی از رایج‌ترین روش‌های تامین مالی پروژه‌های بزرگ گردشگری، مشارکت بخش خصوصی و عمومی است. این مدل به سرمایه‌گذاران بخش خصوصی اجازه می‌دهد که با همکاری دولت یا نهادهای عمومی سرمایه‌گذاری کنند. در این مدل، مزایای زیر وجود دارد:

#### الف. تامین مالی از سوی دولت

- دولت می‌تواند از طریق ارائه وام‌های کم‌بهره، تسهیلات مالیاتی یا حتی یارانه‌های دولتی به جذب سرمایه‌گذاران کمک کند. همچنین، تسهیل دسترسی به زمین و زیرساخت‌ها توسط دولت انجام می‌شود.
- در پروژه‌های گردشگری، دولت ممکن است در فراهم کردن زیرساخت‌های مورد نیاز مانند جاده‌ها، آب و برق نقش ایفا کند.

#### ب. جذب سرمایه‌گذاری خصوصی

- بخش خصوصی با توجه به حمایت‌های دولتی، تمایل بیشتری به سرمایه‌گذاری در پروژه‌های گردشگری پیدا می‌کند. این مدل به سرمایه‌گذاران این امکان را می‌دهد که از امنیت سرمایه‌گذاری و کاهش ریسک‌های اجرایی بهره‌مند شوند.

### ❖ تامین مالی از طریق وام‌های بانکی و تسهیلات اعتباری

برای پروژه‌های گردشگری، وام‌های بانکی می‌تواند یک روش مؤثر برای تامین سرمایه باشد. بانک‌های تخصصی و توسعه‌ای اغلب تسهیلاتی برای پروژه‌های گردشگری ارائه می‌دهند:

#### الف. وام‌های کم‌بهره بانکی

- بسیاری از بانک‌ها به پروژه‌های گردشگری وام‌های کم‌بهره با دوره‌های بازپرداخت بلندمدت ارائه می‌دهند. در ایران، صندوق توسعه ملی و بانک‌های توسعه‌ای می‌توانند منابع مناسبی برای تامین مالی باشند.
- همچنین، برخی از بانک‌ها تسهیلات وام ارزی را برای واردات تجهیزات یا تامین مالی از منابع خارجی فراهم می‌کنند.

#### ب. استفاده از تسهیلات ضمانت

- تضمین‌های بانکی و اعتبارنامه‌ها نیز می‌توانند نقش مهمی در تامین سرمایه ایفا کنند، به‌ویژه در مواردی که واردات تجهیزات یا قراردادهای خارجی در میان است.

### ❖ سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (FDI)

سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در پروژه‌های گردشگری می‌تواند از منابع مهم تامین مالی باشد. این مدل در پروژه‌های بزرگ مقیاس یا پروژه‌هایی که به تجهیزات یا منابع بین‌المللی نیاز دارند، بسیار کارآمد است.

#### الف. جذب سرمایه‌گذاران خارجی

- سرمایه‌گذاران خارجی به دنبال فرصت‌هایی هستند که بازدهی مناسبی ارائه دهند. پروژه‌های گردشگری به دلیل پتانسیل جذب گردشگران بین‌المللی می‌توانند جذابیت بالایی برای سرمایه‌گذاران خارجی داشته باشند.
- قراردادهای BOT (Build-Operate-Transfer) یا BOO (Build-Own-Operate) می‌توانند در این مدل سرمایه‌گذاری استفاده شوند. در این روش‌ها، سرمایه‌گذار خارجی پروژه را اجرا و اداره می‌کند و پس از مدت مشخصی مالکیت یا بخشی از درآمد پروژه را به دولت منتقل می‌کند.

#### ب. مشوق‌های دولتی برای سرمایه‌گذاران خارجی

- ارائه معافیت‌های مالیاتی، مجوزهای سریع‌تر و تسهیلات در انتقال سرمایه از جمله اقداماتی است که می‌تواند سرمایه‌گذاران خارجی را جذب کند.

### ❖ صندوق‌های سرمایه‌گذاری و تأمین مالی جمعی (Crowdfunding)

- در پروژه‌های کوچک‌تر یا محلی‌تر، صندوق‌های سرمایه‌گذاری و تأمین مالی جمعی (Crowdfunding) می‌تواند به عنوان روش‌های جایگزین تأمین سرمایه مورد استفاده قرار گیرد.

#### الف. صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر (Venture Capital)

- صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر یا خصوصی می‌توانند منابع مالی برای پروژه‌های نوآورانه گردشگری فراهم کنند. این مدل برای پروژه‌هایی مناسب است که دارای پتانسیل رشد بالا و بازده سریع هستند.

#### ب. تأمین مالی جمعی (Crowdfunding)

- در این روش، افراد می‌توانند از طریق پلتفرم‌های آنلاین به تأمین سرمایه پروژه‌ها کمک کنند. این مدل به ویژه در پروژه‌های گردشگری محلی که در آن جامعه محلی نقش فعالی دارد، کارآمد است. سرمایه‌گذاران کوچک می‌توانند با مشارکت‌های کوچک، به تأمین مالی پروژه کمک کنند.

### ❖ انتشار اوراق بدهی و صکوک

- برای تأمین مالی پروژه‌های بزرگ و با دوره‌های بازدهی طولانی، انتشار اوراق بدهی (مانند اوراق مشارکت یا صکوک) یک روش کارآمد و مطمئن است. این اوراق به سرمایه‌گذاران امکان می‌دهد تا در پروژه‌ها مشارکت و در مقابل، سود دریافت کنند.

#### الف. اوراق مشارکت

- پروژه‌های گردشگری می‌توانند از طریق انتشار اوراق مشارکت عمومی یا خصوصی سرمایه جذب کنند. این اوراق معمولاً به سرمایه‌گذاران سود ثابت ارائه می‌دهند و در نهایت با اصل سرمایه به آنها بازپرداخت می‌شوند.

#### ب. صکوک

- صکوک، به عنوان نوعی از اوراق قرضه مطابق با قوانین شریعت، نیز می‌تواند برای تأمین مالی پروژه‌های گردشگری به کار گرفته شود. در این روش، سرمایه‌گذاران در مالکیت پروژه سهمی دارند و سود حاصل از پروژه را دریافت می‌کنند.

### ❖ مشارکت‌های جوینت ونچر (Joint Venture)

- یکی از روش‌های رایج در تأمین مالی پروژه‌های گردشگری، مشارکت جوینت ونچر است. در این روش، چندین سرمایه‌گذار داخلی یا خارجی برای اجرای پروژه با یکدیگر همکاری می‌کنند و سودها را بین خود تقسیم می‌کنند.

#### الف. همکاری بین‌المللی

- در پروژه‌هایی که نیاز به سرمایه‌گذاری قابل توجه یا تکنولوژی پیشرفته دارند، سرمایه‌گذاران خارجی می‌توانند با شرکت‌های داخلی در قالب جوینت ونچر همکاری کنند. این روش به تأمین مالی بهتر و انتقال تکنولوژی کمک می‌کند.

#### ب. مشارکت محلی

- در جوامع محلی، سرمایه‌گذاران می‌توانند با همکاری بخش خصوصی یا تعاونی‌های محلی پروژه‌هایی را راه‌اندازی کنند. این مدل به افزایش تعامل محلی و حمایت از توسعه پایدار کمک می‌کند.

### ❖ استفاده از تسهیلات بین‌المللی و منابع خارجی

- برخی از نهادهای بین‌المللی مانند بانک جهانی، صندوق بین‌المللی پول، و بانک توسعه اسلامی منابع مالی برای پروژه‌های توسعه‌ای و گردشگری ارائه می‌دهند. استفاده از این منابع می‌تواند به اجرای پروژه‌ها در مقیاس وسیع‌تر کمک کند.

#### الف. وام‌های توسعه‌ای بین‌المللی

- بسیاری از نهادهای بین‌المللی و منطقه‌ای وام‌هایی با شرایط ترجیحی برای پروژه‌های گردشگری ارائه می‌دهند که می‌تواند شامل دوره‌های بازپرداخت بلندمدت و نرخ بهره کم باشد.

### ❖ مشارکت جامعه محلی

در پروژه‌های گردشگری که هدف آنها توسعه محلی و حفظ محیط زیست است، مشارکت جامعه محلی می‌تواند یکی از روش‌های کلیدی تأمین مالی باشد. در این مدل:

#### الف. تأمین مالی تعاونی‌ها

- تعاونی‌های محلی می‌توانند در تأمین مالی پروژه‌های گردشگری نقش داشته باشند. جامعه محلی با سرمایه‌گذاری مستقیم یا غیرمستقیم در پروژه، از مزایای اقتصادی و اجتماعی آن بهره‌مند می‌شود.

#### ب. مشارکت اجتماعی

- جوامع محلی می‌توانند از طریق مشارکت در مالکیت پروژه و سهم در درآمدها به پروژه‌های گردشگری کمک کنند. این روش می‌تواند به پایداری پروژه و افزایش جذابیت گردشگران کمک کند.
- تأمین سرمایه برای پروژه‌های گردشگری نیازمند رویکردی چندبعدی است که از منابع مختلف تأمین مالی استفاده کند. انتخاب بهترین روش تأمین مالی به مقیاس پروژه، مدت‌زمان بازگشت سرمایه، ریسک‌های ارزی و جاذبه‌های گردشگری منطقه بستگی دارد.

### ۳-۹- زمان بازگشت سرمایه:

با توجه به مطالعات انجام شده و پیش‌بینی‌های صورت گرفته، دوره بازگشت سرمایه این پروژه در بازه زمانی **3.17 سال** برآورد می‌شود. این برآورد با در نظر گرفتن عوامل متعددی از جمله میزان سرمایه‌گذاری اولیه، هزینه‌های عملیاتی، درآمدهای پیش‌بینی شده، نرخ تخفیف و نرخ تورم محاسبه شده است. همچنین، تحلیل حساسیت نسبت به تغییرات پارامترهای کلیدی نشان می‌دهد که پروژه در برابر نوسانات بازار و تغییرات در هزینه‌های تولید، مقاومت قابل قبولی دارد.

### 10- مشوق‌ها، ویژگی‌ها و مزایای طرح:

#### ❖ مشوق‌های اقتصادی و قانونی:

- معافیت‌های مالیاتی و گمرکی بلندمدت:
- در منطقه آزاد قصرشیرین، سرمایه‌گذاران می‌توانند از معافیت‌های مالیاتی 15 تا 20 ساله بهره‌مند شوند که یکی از بزرگ‌ترین انگیزه‌ها برای جذب سرمایه‌گذاران به ویژه در حوزه‌های سرمایه‌بر مانند بیمارستان‌ها و مراکز هتلینگ است.
- معافیت از عوارض گمرکی: تجهیزات پیشرفته پزشکی و فناوری‌های هتل‌داری به دلیل حجم بالای سرمایه‌گذاری اولیه نیاز به تسهیلاتی در زمینه واردات تجهیزات بدون تعرفه‌های گمرکی دارند که در مناطق آزاد مانند قصرشیرین فراهم است.
- امکان مالکیت کامل خارجی:
- در مناطق آزاد ایران، سرمایه‌گذاران خارجی امکان مالکیت 100 درصدی پروژه‌ها را دارند. این ویژگی موجب می‌شود که پروژه‌های مشترک با سرمایه‌گذاران خارجی به‌ویژه در زمینه‌های پزشکی و گردشگری سلامت با تمرکز بر استفاده از فناوری‌های پیشرفته و روش‌های نوین درمانی تسریع شود.
- تسهیلات بانکی و وام‌های ارزان‌قیمت:
- سرمایه‌گذاران در مناطق آزاد می‌توانند از وام‌های بانکی با بهره‌های کمتر و شرایط بازپرداخت بلندمدت بهره‌مند شوند، که موجب می‌شود پروژه‌های بزرگ مانند احداث هتل-بیمارستان با تسهیلات مالی بهینه‌تر مواجه شوند.

#### ❖ ویژگی‌های استراتژیک و رقابتی منطقه:

- موقعیت جغرافیایی ویژه:



- **دسترسی به بازارهای منطقه‌ای:** قصرشیرین به دلیل همجواری با مرز عراق و دسترسی آسان به بازارهای همسایه، از جمله عراق و سوریه، پتانسیل بالایی برای جذب گردشگران مذهبی و بیماران سلامت از این کشورها دارد. عراق به‌ویژه به عنوان یک منبع بزرگ گردشگری سلامت برای ایران مطرح است، چرا که بسیاری از شهروندان عراقی به‌دلیل کمبود امکانات درمانی داخلی به ایران برای درمان مراجعه می‌کنند.
- **ارتباطات بین‌المللی:** نزدیکی به مرزها و شبکه‌های حمل و نقل بین‌المللی موجب می‌شود که تسهیلات و امکانات به‌روز درمانی و رفاهی در قصرشیرین به راحتی در دسترس گردشگران قرار گیرد.
- **اماکن مذهبی و تاریخی:**
- **زیارتگاه‌های منطقه:** وجود اماکن مذهبی معتبر مانند مرقد حضرت ابراهیم در قصرشیرین و سایر مکان‌های مقدس در اطراف این شهر، این منطقه را به مقصدی جذاب برای گردشگران مذهبی تبدیل کرده است. ادغام این اماکن با خدمات سلامت، فرصتی ویژه برای ارائه خدمات جامع به گردشگران مذهبی-سلامت فراهم می‌کند.
- **میراث فرهنگی و گردشگری:** ترکیب تجربه‌های معنوی با جاذبه‌های تاریخی و طبیعی منطقه به تقویت صنعت گردشگری مذهبی و سلامت کمک می‌کند و امکان ارائه خدماتی که همزمان به سلامت جسمی و روحی گردشگران توجه دارند، را فراهم می‌آورد.

### ❖ ویژگی‌ها و نوآوری‌های پیشنهادی برای طرح:

- **ترکیب نوآورانه هتل و بیمارستان (هتل-بیمارستان):**
- یکی از اصلی‌ترین ویژگی‌های این طرح، ادغام خدمات اقامتی با خدمات درمانی است. بسیاری از بیماران به‌خصوص در حوزه‌های گردشگری پزشکی نیاز به اقامت‌های طولانی‌مدت و مراقبت‌های پس از عمل دارند. وجود یک هتل لوکس در کنار بیمارستان با ارائه خدمات رفاهی و درمانی همزمان می‌تواند تجربه‌ای جامع و راحت برای بیماران و همراهان آنها ایجاد کند.
- **خدمات VIP و تخصصی برای گردشگران خارجی:**
- با تمرکز بر نیازهای بیماران خارجی، ارائه خدمات VIP از جمله مترجم، دسترسی به پزشکان متخصص بین‌المللی، سرویس‌های انتقال خصوصی، و برنامه‌های تغذیه و مراقبتی خاص می‌تواند جذب مشتریان بیشتری را تضمین کند.
- **استفاده از فناوری‌های مدرن پزشکی:**
- یکی دیگر از نوآوری‌های طرح، استفاده از فناوری‌های پیشرفته در درمان و مراقبت‌های پزشکی است. استفاده از تجهیزات پزشکی پیشرفته، سیستم‌های پزشکی از راه دور (Telemedicine) و درمان‌های نوین در قصرشیرین می‌تواند باعث ایجاد مزیت رقابتی در بازار منطقه شود. به‌علاوه، ارائه خدمات پس از عمل از طریق سیستم‌های آنلاین و پشتیبانی پزشکی از راه دور، به بیماران اجازه می‌دهد پس از بازگشت به کشور خود همچنان تحت نظر پزشکان متخصص قرار داشته باشند.

### ❖ مزایای ویژه طرح گردشگری سلامت و مذهبی:

- **تنوع خدمات تخصصی:**
- طرح گردشگری سلامت و مذهبی بصورت هتل-بیمارستان می‌تواند با ارائه خدمات تخصصی در حوزه‌های مختلف پزشکی، مانند جراحی‌های زیبایی، درمان بیماری‌های مزمن و مراقبت‌های پس از عمل، جذابیت بالایی برای گردشگران خارجی به‌ویژه از کشورهای منطقه ایجاد کند. این خدمات می‌تواند در کنار اقامت‌های بلندمدت در هتل‌های مجهز، آرامش و راحتی بیماران را تضمین کند.
- **همکاری‌های بین‌المللی و اشتغال‌زایی تخصصی:**
- ایجاد شراکت‌های بین‌المللی با مراکز درمانی معتبر جهان، استفاده از متخصصان پزشکی خارجی و آموزش‌های بین‌المللی می‌تواند کیفیت خدمات را ارتقاء دهد. این همکاری‌ها به جذب نیروهای متخصص داخلی و خارجی و ایجاد اشتغال مستقیم و غیرمستقیم در حوزه‌های پزشکی، پرستاری، مدیریت هتل، فناوری‌های سلامت و خدمات پشتیبانی منجر می‌شود.
- **فراهم‌سازی زیرساخت‌های رفاهی و تفریحی:**

- در کنار خدمات درمانی، گردشگران می‌توانند از امکانات رفاهی و تفریحی مانند اسپاهای سلامت، باشگاه‌های ورزشی، خدمات تغذیه سالم و برنامه‌های تفریحی و فرهنگی بهره‌مند شوند که این مزیت رقابتی می‌تواند به جذب گروه‌های مختلف گردشگر کمک کند.

- **نزدیکی به مرزهای بین‌المللی:**

- منطقه آزاد قصرشیرین با مرزهای عراق و سوریه هم‌مرز است و این ویژگی به طرح گردشگری سلامت امکان می‌دهد که از حجم بالای تقاضای سلامت در این کشورها بهره‌برداری کند. بسیاری از بیماران عراقی به دلیل کمبود امکانات پزشکی و درمانی مناسب در کشور خود به دنبال دریافت خدمات باکیفیت و مقرون‌به‌صرفه در کشورهای همسایه هستند. ارائه این خدمات در قالب هتل-بیمارستان در قصرشیرین می‌تواند بخشی از این تقاضا را به خود جذب کند.

- **کاهش هزینه‌های حمل و نقل بیماران:**

- نزدیکی به مرزها به معنای کاهش هزینه‌های حمل و نقل و لجستیک برای بیماران و گردشگران است. این عامل به خصوص برای بیمارانی که نیاز به مراقبت‌های طولانی‌مدت دارند، مانند بیماران مبتلا به بیماری‌های مزمن یا افرادی که به عمل‌های جراحی نیاز دارند، مزیتی مهم است. تسهیل دسترسی به بیمارستان از کشورهای همسایه می‌تواند یکی از عوامل کلیدی موفقیت این طرح باشد.

- **نیاز رو به رشد به خدمات درمانی پیشرفته در عراق و کشورهای همسایه:**

- بر اساس آمارها، گردشگری سلامت در عراق به دلیل کمبود امکانات بهداشتی و درمانی همچنان رو به رشد است. این کشور با جمعیتی بیش از 40 میلیون نفر و نیازهای بالای درمانی، بازار هدف اصلی برای پروژه‌های گردشگری سلامت در غرب ایران است. سرمایه‌گذاری در هتل-بیمارستان قصرشیرین، می‌تواند بخشی از این تقاضا را به سمت خود جذب کند.

- **وجود زیرساخت‌های حمایتی گردشگری مذهبی:**

- گردشگری مذهبی یکی از پررونق‌ترین بخش‌های صنعت گردشگری در ایران است و مناطق زیارتی ایران هر ساله میزبان میلیون‌ها زائر از کشورهای مختلف هستند. قصرشیرین با وجود امکان جذب گردشگران مذهبی از عراق و سایر کشورهای شیعه‌نشین، امکان توسعه بیشتر خدمات سلامت و پزشکی برای این گروه‌ها را فراهم می‌کند. ترکیب سفر زیارتی با خدمات پزشکی و درمانی در این منطقه، نه تنها تجربه‌ای منحصر به فرد برای زائران خواهد بود، بلکه باعث افزایش درآمدزایی پایدار برای سرمایه‌گذاران می‌شود.

- **جذب سرمایه‌گذاران بین‌المللی:**

- معافیت‌های مالیاتی و مالکیت کامل خارجی در مناطق آزاد، فرصت جذابی برای سرمایه‌گذاران خارجی به‌ویژه از کشورهای حاشیه خلیج فارس و سرمایه‌گذاران عراقی ایجاد می‌کند. این کشورها با کمبود زیرساخت‌های درمانی روبرو هستند و می‌توانند به دنبال سرمایه‌گذاری در پروژه‌های سلامت در قصرشیرین باشند.

- **ایجاد شغل و توسعه اقتصادی محلی:**

- این طرح به دلیل نیاز به نیروی انسانی ماهر در حوزه‌های مختلف پزشکی، هتل‌داری، گردشگری و مدیریت، می‌تواند به ایجاد اشتغال گسترده در منطقه منجر شود. ایجاد شغل در حوزه‌های پزشکی، پرستاری، خدمات پشتیبانی و فناوری اطلاعات نه تنها به توسعه اقتصادی محلی کمک می‌کند، بلکه باعث افزایش کیفیت خدمات به بیماران و گردشگران می‌شود.