

اخبار کوتاه از فعالیت های اقتصادی جاده مخصوص

مشروح مطالب را در پایگاه خبری دانستنی آنلاین مطالعه فرمایید.



شرکت خدمات پس از فروش ایران خودرو ، ایسکو در بین ۴۰ شرکت خودروساز داخلی و شرکت های وارد کننده خودرو برای هشتمین سال متوالی مقام نخست شرکت های ارائه کننده خدمات پس از فروش خودرویی در ایران را به دست آورد.



مدیرعامل زامیاد گفت: مگاپلنفرم دبلی محصول جدید زامیاد با قابلیت تولید کامیونت، مینی بوس، ون مسافری و آمبولانس است که با شرکت ایوبکو در حال مذاکره برای انعقاد تفاهم نامه و تولید این محصول در کشور هستیم. امیدواریم تا اواخر شهریور ماه، این تفاهم نامه امضا شود.



مدیرعامل مگاموتور گفت: تولید دو مدل گیربکس اتومات در مگاموتور و استفاده از آن ها را در محصولات گروه سایپا در دستور کار شرکت داریم و بزودی گیربکس CVT بر روی دو خودرو کوئیک و سایپا اتومات، مورد استفاده قرار می گیرد.



پایگاه اطلاع رسانی مجتمع صنعتی ماموت از حضور مجتمع صنعتی ماموت در نمایشگاه اختصاصی ایران در سوریه خبر داد. به گزارش پایگاه اطلاع رسانی مجتمع صنعتی ماموت ، نادر وائل ، نخست وزیر سوریه از غرفه ماموت در این نمایشگاه بازدید کرد.



الوان در هفدهمین نمایشگاه بین المللی ساختمان تهران محصولات تولیدی خود با فناوری نانو را در غرفه ستاد ویژه توسعه فناوری نانو در سالان ۱۱۰۰-۱۱۳۵ غرفه ارائه کرد. نانو امولسیون ایجادکننده پوشش آبگریز، از جمله محصولات شرکت رنگ الوان است که در نمایشگاه صنعت ساختمان ارائه می شود.



سایپا اولین خودرو اتومات ارزان قیمت ساخت داخل توسط شرکت خودرو سازی سایپا تولید و بزودی وارد بازار خواهد شد. این محصول مجهز به گیربکس اتوماتیک همراه با تجهیزات جدیدی نظیر کروز کنترل، فرمان برقی و ... به عنوان ارزان ترین خودرو اتوماتیک ساخت داخل شناخته شده است.



خودروی B۳۰ یک سدان شهری با طراحی زیبا همراه با امکانات ایمنی و رفاهی و از طراحی قابل قبولی برخوردار است که در ایران توسط گروه بهمن عرضه می شود. این خودرو محصول جدید شرکت FAW می باشد که از سال ۲۰۱۵ وارد بازار چین شده و موفق به کسب گواهینامه سطح استاندارد ایمنی ۵ ستاره C-NCAP شده است.



واحد خدمات پس از فروش شرکت اطلس خودرو در نظر دارد در آستانه بازگشایی مدارس در مهرماه با برگزاری طرح بازدید تخصصی بازگشایی مدارس با تخفیف ویژه قطعات و خدمات ، همراهی خود را بیش از پیش به خانواده کیا اعلام نماید.



سبلان پلاستیک (سهلی خاص) که در سال ۱۳۵۰ فعالیت های خود را آغاز و در سال ۱۳۸۳ تولید انواع مخازن چرخدار کمکنیزه جهت جمع آوری و تفکیک زباله های شهری تا بزرگ ترین سایزها را تولید و نیز انواع پالت های پلاستیکی در سایزهای استاندارد را آغاز نموده است.



امیر اشکوری، سرپرست شرکت کشش ملی: خوشبختانه کمپینی در میان تولید کننده ها و در بین مردم ایجاد شده که از ایرانی ها می خواهد از کشش ایرانی حمایت کنند و گروه صنعتی ملی نیز از مردم ایران می خواهد جمله «ژیایی ملی پوش باشیم» را از شعار به واقعیت تبدیل کنند.



به گزارش روابط عمومی شرکت نفت پارس، کارکنان شرکت نفت پارس طی دو روز مورخ ۲۱ و ۲۱ امرداد ۱۳۹۶ با حضور در ورزشگاه نفت پارس در راستای تجلی شعار «اهدای خون، اهدای زندگی، احیاء بخشش ۱۳۹۶» در آرایشگاه نفت پارس خود را به بیماران نیازمند اهدا کردند.



مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو در دیدار مدیران مسئول روزنامه ها و خبرگزاری های کشور مهم ترین اقدامات و برنامه های آینده ایران خودرو را تشریح کرد و گفت ما برای کیفیت پایانی متصور نیستیم و هنگامی می توانیم بگوئیم به همه اهداف دست پیدا کرده ایم که مشتریان از محصولات ما راضی باشند.



به گزارش سایپا نیوز: در قراردادی چهارجانبه با مشارکت سازمان راهداری و حمل و نقل جاده ای، شرکت بهینه سازی مصرف سوخت و بانک توسعه تعاون، سایپادیزل کامیون های فرسوده کشور را جایگزین می کند که در فاز اول آن ۶۰۰ دستگاه از کامیون های فرسوده کامیون های ولوو جایگزین خواهد شد.



شرکت تولید مواد اولیه داروپخش (تنداب) به عنوان بزرگ ترین تولید کننده مواد اولیه دارویی در خاورمیانه از سال ۱۳۷۵ فعالیت خود را آغاز نموده و هم اینک یکی از شرکت های معتبر در زمینه تولید محصولات نازکوتیک و غیر نازکوتیک در سطح جهانی شناخته می شود.



معاون بازاریابی و فروش سایپادیزل از تولید انبوه کامیون کشنده اتمام ۴۶۰ از پاییز امسال خبر داد. احمد حیدری افزود: ۱۵۰۰ دستگاه از این کامیون کشنده در طرح جایگزینی خودروهای فرسوده ثبت نام شده است.



استقرار ۵ روز متوالی اتوبوس دیابت در محدوده شمال غرب تهران (محدوده منطقه ۲۲) ، اندازه گیری قند و فشار خون شهروندان بصورت رایگان انجام می شود. این اقدام که در راستای تکمیل اقدامات اداره سلامت منطقه و ارتقای سطح سلامت جسمی شهروندان، صورت گرفته است، با استقبال شهروندان مواجه شده است.



ایرج خسروداد معاون تولید شرکت زامیاد در گفتگویی اعلام کرد: تأمین مناسب، فعال سازی ظرفیت های موجود تولیدی و نیز استفاده بهینه از نیروی انسانی در روزهای اخیر باعث افزایش کم سابقه تولید در شرکت زامیاد شده است. با تولید انواع خودروهای تجاری و انواع خودروهای مسافری زامیاد به شرکتی بی رقیب تبدیل خواهد شد.



بهمن دبزل در هشتمین نمایشگاه بین المللی لبنیات ، نوشیدنی ها ، چای ، قهوه و صنایع وابسته مشتریان عمده خود را با ارائه آخرین و جدیدترین محصولات همراهی کرد. این نمایشگاه از ۲۴ تا ۲۷ شهریور ماه در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران برگزار شد.



نهمین دوره نمایشگاه تخصصی خودرو همدان با استقبال و بازدید خوبی از سوی مردم استان در دومین روز در حال برگزاری می باشد. شرکت مدیران خودرو نیز با یک نماینده خود در این نمایشگاه حضور یافته و محصولات برند MVM و CHERY را به نمایش گذاشته است.



کیا موتورز از فروش جهانی ۲۲۲,۲۴۰ دستگاه خودرو در ماه آگوست خبر داد. افزایش فروش ماه آگوست کیا در بازار داخلی کره در مقایسه با سال گذشتہ ۹,۷ درصد افزایش یافته است که نتیجه آن فروش ۲۷,۰۳۷ ۴۱۰ دستگاه خودرو بوده است. فروش در بازارهای بین المللی نیز ۱۸۱,۲۱۳ دستگاه خودرو اعلام شده است.



سازمان توسعه راه های ایران با تجربه های فراوانی که در طول حدود ربع قرن، به دست آورده ، بزرگ ترین پیمانکار اجرایی وزارت راه و شهر سازی می باشد که از ابتدای تأسیس تاکنون، عملیات ساختمانی مختلف راه، راه آهن، تونل، پل، محوطه فرودگاه، باند پرواز، تسطیح اراضی، محوطه سازی را برعهده داشته است.



در اولین روز از برگزاری شانزدهمین نمایشگاه بین المللی شیرینی و شکلات، وزیر صنعت، معدن و تجارت، آقای شریعتداری از غرفه مینو بازدید کرد: مدیر بازاریابی گروه مینو در جریان بازدید وزیر صنعت، معدن و تجارت از غرفه مینو، فعالیت ها و دستاوردهای گروه صنعتی مینو را شرح داد.



به گزارش روابط عمومی شرکت اقتصادی و خودکفایی آزادگان، جناب حجت الاسلام و المسلمین ابوترابی فرد در تاریخ ۱۳۹۶/۶/۲۷ مصادف با چهارمین و آخرین روز از برگزاری نمایشگاه بین المللی شیرینی و شکلات ایران، با همراهی آقای مغازه ای، دبیر انجمن صنف شیرینی و شکلات، از نمایشگاه بازدید کرد



ویژه نامه غرب استان تهران

<div> <div> <div> روزنامه اقتصادی صبح ایران </div> <div> <div> نشانی: جاده مخصوص کرج –کیلومتر ۱۴ –مجتمع اداری تجاری چیتگر </div> <div> تلفن: ۰۲۱ – ۸۷۷۶۲۲۰۷ </div> <div> مدیر هنری: محمد عسکری </div> <div> نشانی: خیابان مطهری، حدفاصل میرزای شیرازی و سنایی، پلاک ۳۷۰ </div> <div> لیتوگرافی و چاپ: امید نشرو چاپ ایرانیان </div> </div> </div> </div> <div> <div> <div> دفتر سرپرستی غرب استان تهران: سیدرضا جمشیدی </div> <div> نشانی: جاده مخصوص کرج –کیلومتر ۱۴ –مجتمع اداری تجاری چیتگر </div> <div> دبیر اجرایی: منیژه بازاریار </div> <div> همکاران: اشکان مهین فلاح – مریم شقاقی </div> <div> شماره تلفن: ۴۴۱۹۵۰۰۰ – ۰۲۱ </div> <div> ایمیل: den44195000@gamil.com </div> </div> </div>

استاندارد سازی و مقاوم سازی ساختمان از اصول ساختمان سازی مدرن است



مقاوم سازی سازه ها برای هر انسانی که در شهر و جامعه خود به دنبال امنیت و آسایش می گردد، اقدامی ضروری و ارزشمند است و هر کسی برای سکونت خود و یا مراجعه به محل های که می تواند نیاز خود را برآورده کند در پی یافتن ساختمانی می گردد که از هر جهت به دور از خطرهای احتمالی باشد.

مقاوم سازی در علم مهندسی عمران به مفهوم بالا بردن مقاومت یک سازه ساختمان در برابر نیروهای وارده است؛ ولی در اکثر شهرهای ایران ساختمان های متعددی از سال های گذشته ساخته شده اند که فاقد طراحی مناسب، نظارت صحیح، اصول فنی و ایمنی کافی هستند و مقاومت لازم را در مقابل حوادثی همچون زلزله ندارند. شناسایی و پهبسازی این سازه ها بسیار حائز اهمیت است، مخصوصا اگر این ساختمان ها دولتی، امنیتی و امدادی باشند و عدم توجه به آنها، با بروز صدمات جبران ناپذیری در هنگام وقوع حوادث غیرمترقبه خواهد شد.

اصولا ضعف های سازه ها و به دنبال آن نیاز به مقاوم سازی ساختمان ها دلایل متعددی دارد که در این بین می توان به تغییر کاربری ساختمان، تغییرات در آیین نامه های زلزله یا طراحی ساختمان ها، ضعف های اجرایی و عدم برآورده شدن نیازهای طراحی در حین اجرا اشاره کرد.

پیش از آنکه بدانیم مقاوم سازی چه اهمیتی دارد و چرا باید به آن توجه کرد یامان باشد یک ساختمان ازنوجه سفت کاری و نازک کاری تشکیل می شود که اکثر قریب به اتفاق مردم وجه ظاهری آن یعنی نازک کاری را می بینند. نازک کاری، به نمای ساختمان و شکل ظاهری سازه و مصالح می گویند که تاثیر بسیاری در جذب مشتری دارد و اصولا نماهایی که در آن به زیبایی شناسی توجه شده نظر مردم بیشتری را جلب کرده است اما آنچه در بین یک ساختمان نفهته و علی رغم دیده نشدن در بحث ایمنی اهمیتش هزاران برابر بیشتر از نمای یک ساختمان است، سفت کاری است که این وجه تنها ازسوی مهندسان و کارشناسان و مهندسان ناظر ساختمان و کسلی که در بحث ساخت و ساز و سیستم های نظارتی ساختمان فعالیت دارند، قابل بررسی است.

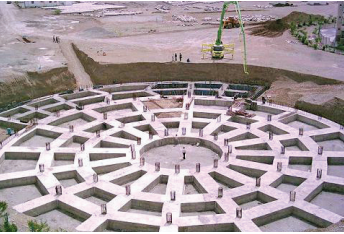
مرحله سفت کاری اولین مرحله از عملیات اجرایی ساخت سازه ها است و در واقع اولین مرحله اجرایی فونداسیون محسوب می شود. نباید از نظر دور داشت که برای تأمین ایمنی یک ساختمان باید با شرکت هایی همکاری کرد که در تولید مواد اولیه و مصالح ضروری هم کار سازه محصولی معتبر را ارائه دهند.

در این راستا شرکت خانه بتن باسابقه ۱۵ سال اولین مؤسسه ای است که پروانه کاربرد علامت استاندارد اجباری را از مؤسسه استانداردارد و تحقیقات

صنعتی دریافت کرده و سنگ بنای استاندارد سازی در تولید بتن آماده را پایه ریزی کرده است.

از این رو خانه بتن در فهرست نخستین های این صنعت به ثبت رسیده قرار گرفته است؛ ولی برای اثبات این ادعا ابتدا باید در نظر داشت بتن چه منحصه هایی دارد و چه ویژگی هایی باعث شده است که خانه بتن نشان استاندارد بگیرد؟

مدیر عامل این شرکت در گفت و گوبا خبرنگار دنیای اقتصاد سرپرستی غرب تهران، استقرار آزمایشگاه مدرن، کنترل کیفیت مواد اولیه و کنترل کیفیت پس از تولید و ارائه خدمات پس از فروش به مشتری و توجه ویژه به مقوله تحقیق و توسعه را از جمله عواملی برشمرد که موجب موفقیت این شرکت در استاندارد سازی بتن شده است. اعتقاد مجموعه مدیریت و کارکنان خانه بتن به کار گروهی و عملی منجر به این شد که تمام واحدهای شرکت از بخش های مدیریت، اداری، فروش، تولید، ترانسپورت و...و تحقیق و توسعه- کنترل کیفیت باعزمی راسخ به استاندارد و کیفیت نگاهی ویژه داشته باشند. چهار عنصر اصلی تکنولوژی یعنی مدیریت، دانش فنی، تجهیزات و نیروی انسانی در خانه بتن نقش خود را به خوبی ایفا کرده اند. سنگدانه ها از نظر دانه بندی، درصد



خاک، نوع شکل طبیعی یا شکسته در صد رطوبت و طبق استاندارد ملی ۳۰۲ در چند مرحله ازبایی می شود و پس از قبولی و تایید اجازه مصرف داده می شود. سیمان نیز تحت کنترل بوده و خوشبختانه از کار خنجات استاندارد شده خریداری می شود. طرح اختلاط بتن از طرف واحد تحقیق و توسعه و کنترل کیفیت به واحد تولید مرتباً بر اساس رده مقاومتی بتن، اسالامپ و ... اعلام شده که اجزای آن نیز طبق محاسبات و سوابق قبلی از سوی واحد تولید با دقت عالی توزین و مخلوط می شود و از محصول تولیدی نیز قبل از خروج نمونه گیری شده و



ضمن بازرسی مجدد توزین اجازه خروج صادر می شود. همکاری با مراکز علمی و صنعتی چون دانشگاه های تهران، انجمن بتن ایران سازمان ملی استاندارد ایران، مرکز تحقیق و توسعه سیمان، انجمن تولید کنندگان شن و ماسه و سایر همکاران صنعت بتن آماده نیز جزو فعالیت های لاینفک خانه بتن به شمار می آید.

مهندس شعبی تأکید کرد: باید به صورت جامع بازار مصرف را به سمت ساخت و مصرف استاندارد هدایت کرد و آن هم به عهده همه است. سازمان ها، شهرداری ها، مهندسان، تولید کنندگان و... چون هنوز به پایه خرید در بتن به روش عیار رایج است در حالی که باید بر اساس رده مقاومتی و استاندارد ملی باشد. ضمناً ما ظرفیت تولید بتن های ویژه را داریم که خریدار خاص خود را دارد و

انتقال نسبتا خوبی هم از آن به عمل آمده است. توضیحات بیشتر را در این باره حسین جبار نژاد تکسین ارشد از مایشگاه این شرکت این گونه بیان می کند: مواد اولیه (شن و ماسه و سیمان) که از نظر کیفی مورد تأیید قرار بگیرند، اجازه ورود به شرکت را پیدا می کنند. پس از ورود، مواد اولیه نمونه برداری شده و وزن می شوند. نمونه ها پس از خشک شدن مجدداً وزن می شوند. این کار در مراحل مختلف برای اندازه گیری

دانه بندی شن و ماسه و در صد خاک موجود به عمل می آید در صورتی که نمونه ها بر اساس اسانس استاندارد های تدوین شده نباشد، معدن تولید کننده شن و ماسه رد می شود. البته معادن هم به دریافت استاندارد ملزم شده اند ولی تا کنون اقدام نکرده اند که این امر نیاز به کنترل کیفیت مصالح وارده را بیشتر می کند. پس از آن کیفیت مصالح از نظر میزان رطوبت، در صد خاک، قطر سنگدانه ها بررسی می شود، آنچه که غیر استاندارد باشد مورد قبول واقع نمی شود.

کنترل مصالح خروجی (بتن) یکی دیگر از برنامه های کاری شرکت است. میزان مقاومت و روانی بتن در این مرحله سنجیده می شود و حتی در محل های بتن ریزی حاضر شده و نمونه گیری انجام می شود.

محمد علی شعبی بنیانگذار خانه بتن و رئیس سابق انجمن بتن ایران که استاندارد سازی و مقاوم سازی ساختمان را یکی از اصول ساختمان سازی مدرن می داند معتقد است که «اگر بزرگترین تولید کننده بتن نباشیم، سعی می کنیم بهترین آنها محسوب شویم». به همین خاطر شاید بتوان مراجعه بیمتکاران پروژه های بزرگ ساخت و ساز به خانه بتن را دال بر صحت این جمله دانست.

تولید برتر، قیمت بهتر و سروسوی سریع تر، سه شعار است که این شرکت برای خود برگزیده است تا به هدف نهایی خود یعنی رضایت مشتری دست یابد. برای اثبات سخشن نتایج پیگیری های واحد فروش را در همان روز نشان می دهد که مشتریان شرکت به اتفاق و بیش از ۱۰ مورد از بتن خریداری شده روز قبل اظهار رضایت کرده اند.

برای خانه بتن فروش پایان یک معامله نیست، آغاز یک تعهد است «فقط یک شعار نیست، محمد حسین فرید سپهر، مدیر فروش شرکت خانه بتن می گوید: این شعار را در فروش، سروحوه کار خود قرار داده ایم چون نظر مشتری برای ما اهمیت دارد و باید توانیم خواسته اش را از نظر کیفیت، زمان تحویل و سروسوی دهی تأمین کنیم. بر این اساس زمانی که بتن تولید شده را برای خریدار ارسال می کنیم، با فاصله با او تماس گرفته و درباره کیفیت سروسوی دهی از ایشان نظر خواهی می کنیم. در هر یک از مراحل کاری، اگر نارضایتی از سوی مشتری ابراز شود، به سرعت موضوع پیگیری و بررسی می شود. واحد مهندسی فروش از شروع خرید تا مرحله مصرف در کنار مشتری بوده و به آنها سروسوی می دهد. مواقع و مشکلات گرچه کیفیت را تحت الشعاع قرار می دهد اما مدیر عامل خانه بتن کمتر از آنها سخن می گوید که امروز گریبان گیر همه صنایع کشور است.

همین قدر که حدود ۶۰ درصد تولید کنندگان بتن فاقد پروانه و خود جوش هستند نشان می دهد که این بخش از صنعت کشور با مسائل بسیاری دست به

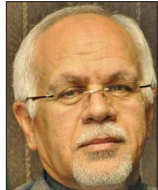
گریبان است. بتن چیزی نیست جز مخلوطی از ماسه و شن و سیمان و آب، اما ساخت بتن به دانش نیاز دارد که میزان مواد و مصالح ونحوه ساخت آن را معین می کند و اگر استانداردهای لازم رعایت نشود استحکام نخواهد داشت. مهم تر این که وقتی بتن به مشتری فروخته می شود، باید دانش لازم استفاده و نگهداری از آن نیز به خریدار منتقل شود. خریدار باید بداند که از بتن چگونه نگهداری کند تا بتن مقاومت لازم را به دست آورد بتن آمیخته ای از مصالح و دانش است.

عدم آگاهی کافی عوامل اجرایی در تولید مواد اولیه، ضعف در مراحل ساخت، به کار گیری مصالح نامناسب و بدون کیفیت از جمله مسائلی است که صنعت بتن با آن مواجه است.



خبر

زنگ خطر برای کدام کسب و کار های ایرانی به صدا در آمده است؟



در سالهای آتی پیش رو، بازار ایران ناگزیر، مسیری که کشورهای پیشرفته اندکی قبل پیمودند را، اندکی دیر تر خواهد پیمود. تکنولوژی های جدید و صنایع جایگزین خواهند رسید و باعث تحول کسب و کار و جابه جایی بازارها خواهند شد. د بیجیتالی شدن و فروش اینترنتی، رشد سریع فروشگاه های زنجیره ای، رشد بالا خدمات آنلاین و تولید انبوه و ... آینده این کسب و کارها را، زودتر از آنچه که فکر میکنید، متحول خواهند کرد و در نتیجه در سالهای آتی با چالش جدی مواجه خواهند شد. لذا کارفرمایان و کارکنان آنها باید دنبال شغل دیگری باشند و یا اینکه ماهیت کار خود را بد تکنولوژی جدید تطبیق دهند.

- فرصت بر سایر امری برخی از این کسب و کارها آورده شده است.
- ۱- بنگاه های مسکن سنتی
- ۲- آژانس های تاکسی تلفنی ، با توجه به ورود پدیده جدید تاکسی های شخصی اینترنتی مانند اسنپ
- ۳- آژانس های سنتی مسافرتی فروش بلیت
- ۴- تولید بنزین و مدیریت پمپ بنزین ها، با توجه به کاهش مصرف سوخت در خودروهای برقی و هیبریدی
- ۵- فروشگاه های خرده فروشی غیر زنجیره ای و غیر برند، مانند لوازم خانگی و برقی و موبایل و ... با توجه به ورود فروشگاه های زنجیره ای بزرگ (نیش از ۳۰۰ هایلپر در حال ساخت است) و رشد نمایی فروش اینترنتی همانند فروش شرکت دیجی کالا
- ۶- سوپرمارت های کوچک غیر زنجیره ای و غیر رقابتی ، که نمیتوانند از ویژگی خرید کلان بهره ببرند به ویژه در در مراکز شهری بزرگ

- ۷- شغل ویزیتوری و فروشدگنی، به خصوص در شرکت های پخش موبرگی با توجه به آوج گیری استفاده از فروش اینترنتی و آپ های سفارش گیری مشتریان
- ۸- کتابخانه های سنتی ، که فقط کتاب امانت می دهند و خدمات دیگری در کنار آن ندارند
- ۹- دفاتر خدمات ترجمه، با توجه به رشد سریع نرم افزار های خبره ترجمه
- ۱۰- دفاتر خدمات کی و وشر و اسکن و...

- ۱۱- روزنامه های کاغذی، به خصوص آگهی های روزنامه ای
- ۱۲- برگزاری دوره های آموزش حضوری و مدارک حرفه ای
- ۱۳- بپک های موتوری، زودتر از آنچه فکر می کنید با آمدن پهپادها تهدید جدی خواهند شد.
- ۱۴- مشاغل دلالی، مثل فروش خودرو دست دوم
- ۱۵- تعمیر کار های خودرو و فروش لوازم یدکی ، با توجه به ورود برندهای جدید و افزایش سطح کیفیت و ارتقا تکنولوژی خودرو و انجام تعمیرات بیشتر توسط نمایندگی ها تا حتما خواهد شد.
- ۱۶- خدمات انبار داری و اجاره انبار ها، با توجه به ورود نرم افزارها و تکنولوژی های جدید مانند اینترنت اشیا IoT که باعث میشوند به شدت موجودی های شرکت ها کاهش یابد.
- ۱۷- سد سازی و بهره برداری از آب و برق سدها، با توجه به کاهش منابع آبی

- ۱۸- تولید و فروش مصالح سنگین ساختمانی، مانند بلوک سیمانی و آجر و درب و پنجره سنگین و ... با توجه جایگزینی مصالح جدید و ارتقا استانداردها
- ۱۹- دفاتر و نمایندگی های فیزیکی بیمه
- ۲۰- پزشکی عمومی غیر متخصص
- ۲۱- نانوائی های سنتی در شهرهای بزرگ
- ۲۲- مغازه های فروش سنتی سبزی و میوه، با توجه به ورود فروشگاه های بزرگ و زنجیره ای که میوه و سبزی بسته بندی شده عرضه میکنند.
- ۲۳- شعبات فیزیکی بانک ها
- ۲۴- داروخانه های کوچک غیر زنجیره ای

و این فهرست ادامه دارد ... در مقابل، دهها صنعت دیگر با رشد تقاضا مواجه خواهند شد. و کسانی که می خواهند شغل خود را تغییر دهند می توانند انتخاب های بهتری داشته باشند و کسانی موفق هستند که خلافت و نوآوری داشته باشند. مانند فروشگاه های زنجیره ای، فروش اینترنتی، خدمات شخصی، غذاهای نیمه آماده ، رستوران ، تبلیغات و بازاریابی حرفه ای بهداشت و درمان ، گردشگری خارجی و داخلی، صنایع تبدیلی پتروشیمی، ساختمان سازی مدرن و پیش ساخته، بازسازی ساختمان ها، صنعت ایمنی ، باز یافت، خدمات محیط زیست تولید انرژی پاک مانند باد و آفتاب، صنایع تصفیه هوا و دهها مورد دیگر ... که با خلافت چشم انداز مثبتی برای آینده ایجاد می کند.

آب را دریاب...



روایا عمومی و آموزش همگانی

شرکت آب و فاضلاب شیر و آب و نیرو گاهای غرب ایران