

ر میس

نشریه داخلی شرکت رمیس
زمستان ۱۳۸۹، شماره ۶



انتقال دانش و فن آوری به کشور را جزو وظایف اصلی خود می دانیم

برنامه ریزی برای توسعه بازار رمیس

تلاش می کنیم رضایتمندی از رمیس به بالاتر از ۹۵ درصد برسد

مدیریت یکپارچه پهنای باند (UPM) Unified Performance Management

- پایش بلادرنگ و گزارش دهی آنلاین وضعیت شبکه
- کلاس بندی و سرعت بخشی لایه هفت Traffic Shaping
- مدیریت و اولویت بندی پهنای باند
- بهینه سازی لایه چهار TCP
- تشخیص و کنترل Anonymous Proxy
- یکپارچگی با Active directory
- فشرده سازی داده ها و Universal Caching

REMISCO

تهران، خیابان ولی عصر، خیابان مطهری، خیابان سریداران، شماره ۲۸
تلفن: ۸۸ ۹۲ ۵۸ ۰۸ فکس: ۸۸ ۹۳ ۶۰ ۶۸
www.remisco.com



Exinda Technical Benefits:

- > Reduce up to 90% of WAN data
- > Improved TCP Delivery
- > Improve Data Delivery 50 to 100 Times
- > Reduce User Experienced Latency
- > Reduce Set-Up Time by 50% to 80%

فهرست

تلاش می کنیم رضایتمندی مشتریان از رمیس به بالاتر از ۹۵ درصد برسد	۴	صاحب امتیاز:	شرکت افزار پرداز رمیس
انتقال دانش و فن آوری به کشور را جزو وظایف اصلی خود می دانیم	۶	مدیرمسئول:	امیرعباس تقی پور
تشکیل پرونده کامل پزشکی برای تمامی پرسنل ساختمان مرکزی رمیس	۷	سر دبیر:	امیر لعلی
نگهداری شبکه محلی بانک کشاورزی به رمیس سپرده شد	۷	تحریریه:	حمید سلیمانی، مرتضی برکاتی، عباس رضایی ثمرین
آموزش در اینجا کاملاً کاربردی است	۸	عکس:	هوشنگ هادی، رضا حافظ القرآن، امیر امیری
برنامه ریزی برای توسعه بازار رمیس	۱۱	نشانی:	تهران، خیابان مطهری، خیابان سربداران، پلاک ۲۸
نهمین سالگرد تأسیس رمیس جشن گرفته شد	۱۲	تلفن:	۸۸۹۲۵۸۰۸
مطمئن هستیم آینده از آن رمیس خواهد بود	۱۴	دورنگار:	۸۸۹۳۶۰۶۸
ورزش از عوامل اصلی بهروری است	۱۵	نشریه داخلی:	شرکت افزار پرداز رمیس
توصیه های پزشکی برای کارمندان پشت میز نشین	۱۶	از خوانندگان و علاقمندان دعوت می شود در صورت	تمایل، مطالب خود را برای چاپ در نشریه به پست الکترونیک info@remisco.com ارسال کنند.
بررسی و ارزیابی مسائل امنیتی در مدیریت مراکز IDC	۱۷		
در مورد اینترنت اکسپلورر ۹ بیشتر بدانیم	۲۰		
HP از P9500 رونمایی کرد	۲۱		
داستان نجار پیر	۲۲		

سرمقاله

خدماتی با عملکرد معکوس

در سرمقاله شماره قبل نشریه رمیس به این موضوع اشاره شد که بر اساس گزارش های پژوهشی، شرکت ها سالانه حدود ۱۰ تا ۳۰ درصد مشتریان قبلی خود را از دست می دهند که بررسی دلایل این ریزش مشتری به عملکردهای متفاوت شرکت ها بستگی دارد اما مسائلی نیز در ارائه خدمات و سرویس دهی به مشتری وجود دارند که می توان آنها را از عوامل اصلی از دست دادن مشتری دانست و آگاهی از آنها می تواند در حفظ مشتری مؤثر باشد و همان طور که می دانیم، حفظ مشتریان موجود، پایه ای قابل اتکا برای درآمدهای آتی است.

مسئله ای که از دلایل اصلی زوال مشتری ها، عدم رضایت آنهاست اما برآستی چه چیزی موجب این عدم رضایت می شود؟ بر اساس تحقیقات صورت گرفته در سال های اخیر، مهم ترین عاملی که موجب نارضایتی مشتری ها می شود، تفاوت معنی دار بین انتظارات و واقعیت در دریافت خدمات برای مشتری است که این موضوع، خود دارای عوامل متعددی است که یکی از آنها به عملکرد بازاریابی شرکت ها بر می گردد. آنها به دلیل اشتیاقی که در جذب مشتری دارند، با اغراق در مزایای محصول یا خدماتشان به راحتی می توانند موجب ایجاد انتظاراتی (که برآورده ساختن آن مشکل خواهد بود) در ذهن مشتری شوند.

ممکن است دومین حیطه مشکل زا این باشد که مدیران سازمان از نیازها و اولویت های مشتری مطلع نباشند. اگر آنها واقعاً ندانند که چه چیزی برای مشتری هایشان ضروری است - هر چند که تأکید زیادی بر کیفیت خدمات داشته باشند - مطمئناً نمی توانند بهترین اقدامات را در مورد آنچه که برای مشتری ها مهم است، انجام دهند. بسیاری از سازمان هایی که برای اندازه گیری رضایت مشتری تلاش کرده اند، با تصور در نپرداختن به بررسی و تحقیق در زمینه آنچه که برای مشتری مهم است، این مشکل را تداوم بخشیده اند. سیستم های اطلاعات مبتنی بر بازار که به تدوین خواسته ها و نیازهای اصلی مشتریان می پردازد، می تواند در این راستا بسیار سودمند باشد. حال فرض کنید سازمان درک کاملی از آنچه که برای اغلب مشتری ها مهم است، دارد. با این حال، اگر انتظارات مشتری ها را به رویه ها و سیستم های مناسبی تبدیل نکند، در جلب مشتری دچار شکست خواهد شد. گاهی نیز عدم رضایت مشتریان ممکن است به خاطر تفاوت ادراک مشتری ها از عملکرد شرکت و واقعیت باشد. شاید مشتری ای که بخاطر سرویس نامنظم و ناکافی ناراحت شده است، این طور فکر کند که شرکت بی مسؤولیت است. برای رفع و اصلاح این طرز فکر، مشتری نیاز به زمانی طولانی و نیز تجربه های سرویس دهی مناسبی از طرف شرکت دارد. ممکن است مشتری ها عقب تر از زمانه باشند یا در تغییر طرز فکرشان آهسته عمل کنند اما به هر حال، آنچه که مشتری ها فکر می کنند، هر چند غلط، ممکن است چیز دیگری باشد که همان نیز مبنای تصمیماتشان برای خرید باشد. با وجود همه این مسائل، ارتقای دانش کارمندان یک شرکت موضوعی است که در ارائه طرح ها و روندهای کاری اجرای یک پروژه می تواند حس اطمینان و اعتماد را در مشتری ایجاد کرده و پس از آن تعهد به زمان بندی ها و تأکید بر کیفیت اجرای پروژه است که در کنار ارائه اقتصادی خدمات می تواند به حفظ مشتری کمک کند؛ موضوعاتی که در رمیس به آنها توجه شده است. ■ امیرعباس تقی پور



مدیرعامل شرکت رمیس:

تلاش می کنیم رضایتمندی مشتریان از رمیس به بالاتر از ۹۵ درصد برسد

شرکت رمیس در حال حاضر با ۱۴ شرکت خارجی برای تأمین تجهیزات همکاری کرده و دائماً تلاش می کند ارتباطات برون مرزی خود را گسترش دهد.

وی ادامه می دهد: شرکت رمیس در حال حاضر با کشورهای فرانسه، آلمان، هلند، هند، ایتالیا، ترکیه، مالزی، چین، امارات و چند کشور دیگر همکاری می کند.

وی تصریح می کند: در زمینه نرم افزار ERP، شرکت ما نماینده انحصاری شرکت ABAS آلمان است که خوشبختانه و به رغم شرایط جدید ایجاد شده در فضای بین المللی، روابط خود را کاملاً حفظ کرده ایم و حتی در صورت نیاز می توانیم مستقیماً از آلمان نیروی کارشناسی لازم را به ایران بیاوریم.

مهندس غیاث الدین در بخش دیگری از گفت و گوی خود در زمینه وضعیت صندوق پس انداز شرکت می گوید: این صندوق از بدو تأسیس شرکت، کار خود را آغاز کرده و کماکان نیز به فعالیت خود طبق آیین نامه تنظیم شده ادامه می دهد و خوشبختانه توانسته است تا حدود زیادی مشکلات متقاضیان را حل و فصل کند.

وی تأکید می کند: این صندوق متعلق به پرسنل شرکت است و مدیریت شرکت در اعطای وام و تصمیم گیری ها دخالتی ندارد و ۳ نفر از اعضای شرکت به عنوان هیأت امنای این صندوق، تصمیمات مربوط به صندوق را مستقل از شرکت اتخاذ می کنند. البته شرکت در دو نوبت و جوهی را در اختیار صندوق قرار داده است تا این صندوق قادر به پرداخت وام بیشتری به پرسنل شود.

از مدیرعامل شرکت رمیس درباره فعالیت های رفاهی شرکت رمیس سؤال شد که در پاسخ می گوید: در زمینه بحث های رفاهی باید به موضوع بیمه تکمیلی اشاره شود که از چند سال پیش در شرکت انجام شده و تمام پرسنل شرکت و خانواده های ایشان را تحت پوشش قرار داده است. از کل هزینه های بیمه تکمیلی نیمی از هزینه ها به عهده شرکت است و مابقی هزینه ها را پرسنل شرکت می پردازند. همچنین برای رفاه حال پرسنل، پیشتر کارت هایی موسوم به کارت سبز در

ارتقای سطح علمی و عملی پرسنل می گوید: برای آموزش پرسنل برنامه های مفصل و جامعی در نظر گرفته شده است که سالانه انجام می شود. در حال حاضر از تجربیات یک مشاور مجرب برای تدوین آموزش های مورد نیاز پرسنل واحدهای مختلف سازمان بهره می گیریم و قرار است برنامه جامعی برای آموزش مداوم پرسنل تدوین شود که این برنامه تا پایان سال تکمیل خواهد شد. در گام بعدی نیز این برنامه به صورت دوره ای اصلاح و به روزآوری می شود.

وی در تشریح این برنامه ها تصریح می کند: ما یک سری دوره های عمومی آموزشی برای همکاران داریم؛ به طور مثال آموزش Excel، ABAS ERP، آموزش روابط عمومی و دیگر دوره های سودمند. یک سری دوره های تخصصی نیز برحسب نیاز برگزار می شود تا همکاران بتوانند جدیدترین فن آوری های روز دنیا را فرا گرفته و به زیرمجموعه های خود منتقل کنند.

غیاث الدین می افزاید: بخشی از دوره های آموزشی برای عموم کارمندان و کارشناسان شرکت است و بخشی دیگر از دوره ها به صورت تخصصی و بسته به مأموریت ویژه هر کدام از بخش های شرکت برای کارشناسان منتخب برگزار می شود. ضمن اینکه در کنار این موارد، دوره های ویژه ای هم برای مدیران و سرپرستان داریم تا دانش و توانمندی مدیریت مجموعه را ارتقاء دهیم.

مدیرعامل شرکت رمیس در باره نحوه همکاری این شرکت با همتایان خارجی خود می گوید:

شرکت رمیس در حال حاضر با ۱۴ شرکت خارجی برای تأمین تجهیزات همکاری کرده و دائماً تلاش می کند ارتباطات برون مرزی خود را گسترش دهد. رمیس در حال حاضر با کشورهای فرانسه، آلمان، هلند، هند، ایتالیا، ترکیه، مالزی، چین، امارات و چند کشور دیگر همکاری می کند

مهندس بهراد غیاث الدین، مدیرعامل شرکت رمیس می گوید: شرکت رمیس یک مجموعه فعال در عرصه رایانه ای است که به طور تخصصی در زمینه هایی همچون مشاوره، طراحی و پیاده سازی مراکز داده، فروش تجهیزات سرور و دیتاستر، تعمیر و نگهداری زیرساخت های فن آوری اطلاعات، طراحی و پیاده سازی شبکه و مراکز کنترل شبکه، ارائه راهکارهای امنیت اطلاعات و نیز برگزاری دوره های تخصصی آموزشی فعالیت می کند. در این شرکت بیش از ۲۵۰ پرسنل تمام وقت مشغول به کار هستند و سابقه فعالیت شرکت به ۹ سال رسیده است.

وی در پاسخ به سؤالی مبنی بر جغرافیای فعالیت شرکت رمیس توضیح می دهد: شرکت رمیس به دلیل داشتن پروژه های متعدد و گسترده در سراسر کشور و نیز به منظور پشتیبانی و ارائه خدمات پس از فروش تجهیزات و همچنین نگهداری و کنترل سایت های خدمات گیرندگان، تقریباً در کل کشور دارای دفاتر مستقیم نمایندگی یا نمایندگان فعال است. دفاتر رمیس مستقیماً زیر نظر شرکت بوده و کارمندان آنها جزو پرسنل اصلی شرکت محسوب می شوند، اما نمایندگی های شرکت از بدنه اصلی جدا بوده و نیروهای آنها جزو پرسنل اصلی شرکت محسوب نمی شوند.

مدیرعامل شرکت رمیس می افزاید: خوشبختانه در مجموع مشتریان به خوبی از نحوه عملکرد شرکت رمیس اظهار رضایت می کنند و به ندرت و بعضاً در موارد بسیار کوچکی، نارضایتی و شکایت هایی به دست ما می رسد که سریعاً برای رفع آنها اقدام می کنیم. در واقع اگر شکایتی مطرح شود، تلاش می کنیم تا به نحوی فعالیت کنیم که مورد مشابه دیگری روی ندهد. من و مجموعه همکارانم در رمیس در قریب به اتفاق موارد سعی می کنیم تا به صورت پیشگیرانه عمل کنیم.

مهندس غیاث الدین ادامه می دهد: نتایج دو نظرسنجی مقدماتی صورت گرفته نشان از رضایت بالای ۹۰ درصدی مشتریان در یک سال گذشته داشت و تمام تلاش و سعی مجموعه رمیس بر این است که این میزان رضایتمندی را به بالاتر از ۹۵ درصد برسانیم.

مدیرعامل شرکت رمیس در ادامه و در تشریح برنامه ها و فعالیت های آموزشی این شرکت برای

کند و از سویی به نظر می‌رسد که طی یک سال آینده این رقابت شدیدتر خواهد شد. باید یادآوری کنم به دلیل نیاز شدید بازار و مشتریان به فن‌آوری اطلاعات، شرکت‌های زیادی به سوی این صنعت کشیده خواهند شد و لذا اگر ما بخواهیم در این بازار ضمن حفظ جایگاه خود، توسعه پیدا کنیم، لازم است تا فرآیندهای شرکت را مورد بازبینی قرار دهیم. باید در سال‌های بعد در تمامی زمینه‌ها از قبیل خرید، فروش، خدمات پس از فروش، دانش فنی و سایر زمینه‌ها در فرآیندهای کاری خود بازنگری جدی کرده و سعی کنیم با بهره‌وری بیشتر و سرعت بالاتر، این فرآیندها را اجرایی کنیم. مهندس غیاث‌الدین در بخش پایانی گفت‌وگوی خود می‌گوید: یکی از افتخارات ما در شرکت این است که بدون چشم‌داشت و بهره‌مندی از هیچ رانت یا ارتباط خاصی، فقط و فقط به واسطه دانش فنی و ارائه کالا و خدمات ارزان قیمت و با کیفیت، مشتریان شرکت را ترغیب به خرید از شرکت می‌کنیم. این امر سبب می‌شود که تغییر مدیریت ها در سازمان‌ها و به تبع آن تغییر سیاست‌ها، تأثیر چندانی در سرعت پیشرفت رمیس نداشته باشد. هر مدیر و مسؤولی در شرکت مشتری به سرعت واقف می‌شود که رمیس به کیفیت بالای خدمات توجه ویژه‌ای دارد و به همین دلیل و به‌رغم اینکه برخی از مدیران و کارشناسان کلیدی مشتریان گاهی تغییر می‌کنند، اما مشتریان با آگاهی از کیفیت بالای کالا و خدمات شرکت رمیس همچنان مایل به ادامه همکاری با ما بوده‌اند. این مهم نشان می‌دهد که سلامت کار رمیس با مشتریان خود ضامن بقاء، پیشرفت و توسعه شرکت است.

یکی از افتخارات ما در شرکت این است که بدون چشم‌داشت و بهره‌مندی از هیچ رانت یا ارتباط خاصی، فقط و فقط به واسطه دانش فنی و ارائه کالا و خدمات ارزان قیمت و با کیفیت، مشتریان شرکت را ترغیب به خرید از شرکت می‌کنیم

بزرگ مذکور، شرکت رمیس طبق روال همیشگی، قراردادها و پروژه‌های متعددی با مشتریان وفادار و خوب خود در حال انجام دارد و سعی می‌کند آنها را به بهترین نحو ممکن انجام دهد. وی اضافه می‌کند: واقعیت این است که رقابت در کشور روز به روز شدیدتر می‌شود. این البته از یک سو نشانه این است که کسب و کار ما، فعالیتی مفید و پر سود است که سبب جذب شرکت‌های زیادی به سمت این بازار می‌شود و همچنین شرکت‌ها در تلاش هستند روز به روز خود را در این بازار توسعه دهند. از سوی دیگر، این افزایش رقابت، بازار کار را برای تمامی رقبا سخت‌تر می‌کند. رمیس به عنوان یک شرکت پیشرو در این بازار وظیفه سنگینی دارد؛ چرا که باید در کنار تعدادی شرکت قدیمی، با شرکت‌های تازه وارد زیادی نیز رقابت

اختیار پرسنل قرار گرفته بود که با بهره‌گیری از این کارت‌ها، همکاران می‌توانستند از ۵۰ درصد تخفیف در استفاده از استخر بهره‌مند شوند. هم‌اکنون برای گسترش فضاهای ورزشی شرکت در حال مذاکره با مجموعه ورزشی انقلاب هستیم تا همکاران بتوانند از امکانات این مجموعه ورزشی استفاده کنند. امیدواریم تا قبل از پایان سال ۱۳۸۹ این قرارداد منعقد شده و همکاران از سال آتی از امکانات گسترده این مجموعه ورزشی بهره‌مند شوند. علاوه بر موارد مذکور، به صورت پایلوت برای پرسنل مستقر در ساختمان مرکزی شرکت، پس از انجام آزمایش‌های مختلف، پرونده پزشکی تشکیل شده است که امیدواریم کمک شایانی به حفظ سلامت همکاران کند. به این ترتیب اگر بر حسب اتفاق یکی از همکاران مشکل پزشکی داشت، سریعاً می‌تواند برای درمان اقدام کند که البته ۱۰۰ درصد هزینه‌های تشکیل این پرونده‌های پزشکی را شرکت تقبل کرده است.

وی در ادامه می‌گوید: واحد اداری شرکت در تلاش برای برگزاری برنامه‌های فرهنگی و تفریحی مختلفی است که امیدواریم این برنامه‌ها در آینده توسعه یابد.

غیاث‌الدین در ادامه تأکید می‌کند: متأسفانه به دلیل نوسانات شدید نرخ ارز در هفته‌های قبل، هم شرکت ما و هم سایر شرکت‌های همکار دچار نوعی سردرگمی شدند که واقعاً نگران‌کننده بود و در آن برهه مشخص نبود که قیمت ارز در چه حدی ثابت خواهد شد. خوشبختانه این موضوع حل شد و هم‌اکنون با قیمت تقریباً ثابتی برای ارز روبه‌رو هستیم. فراموش نشود که نرخ ارز در کسب و کار ما بسیار مهم است و طی سال‌های گذشته قیمت ارز افزایش جدی و تأثیرگذاری نداشت ولی اگر مجدداً شاهد نوسانات قیمت ارز به شکلی که در هفته‌های قبلی بود باشیم، مشکلات جدی پیدا می‌شود که باید به فکر چاره‌ای برای آن باشیم.

مدیرعامل شرکت رمیس در ادامه این گفت‌وگو درباره پروژه‌های در دست انجام این شرکت می‌گوید: برخی پروژه‌ها از جمله قراردادهای تعمیر و نگهداری جزو مواردی است که طی سال‌های گذشته همواره آنها را به خوبی انجام داده‌ایم.

وی از پروژه دیتاسنتر بیمه ایران به‌عنوان یکی از پروژه‌های مهم شرکت یاد کرد و گفت: این یک پروژه مهم و ویژه است چراکه درصددیم بزرگ‌ترین دیتاسنتر بیمه‌ای در سطح خاورمیانه را در ساختمان بیمه ایران در میدان فاطمی ایجاد کنیم. وی ادامه داد: پروژه بازچینی در شرکت ارتباطات زیرساخت پروژه مهم دیگری است که مطابق آن باید حجم بسیار زیادی از تجهیزات در تمامی شهرهای بزرگ کشور نصب و راه‌اندازی شده و با رویکرد ویژه‌ای نگهداری و پشتیبانی شود.

غیاث‌الدین تصریح کرد: در کنار پروژه‌های



و برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته، نوسانات قیمت ارز برای شرکت ما نسبت به بسیاری از شرکت‌های دیگر قابل هضم‌تر بود. در واقع چند وجهی بودن شرکت (بحث خدمات‌دهی، ارائه آموزش، مشاوره و ...) سبب می‌شود تا در معضلات این چنینی مشکل حادی برای شرکت پیش نیاید.

وی در ادامه گفت‌وگو به حساسیت کار این شرکت اشاره کرد و گفت: حساسیت کار ما به‌خصوص در پروژه‌های بزرگ در تهیه لیست خدمات فنی و هزینه‌های مرتبط است، چرا که کوچکترین اشتباه و لغزشی در تهیه لیست فنی یک پروژه، هم پروژه مشتری را مختل می‌کند و هم برای شرکت رمیس زیان و خسارت وارد می‌کند. نوربخش ادامه داد: از سال ۱۳۸۸ و به دنبال تغییر سیاست‌ها و رویکردهای شرکت رمیس، افزایش بهره‌وری به عنوان مهمترین شاخص مدنظر قرار گرفته است که از این منظر نیز به جایگاه بسیار خوبی در بین شرکت‌های موفق دست پیدا کرده است. در این فرآیند، به کارگیری سیستم‌هایی چون ERP، EPM و CRM به همراه چندین ابزار مهم دیگر که به طور کامل در رمیس عملیاتی شده‌اند، امکان بهره‌وری بیش از پیش فراهم آمده‌است.

وی تصریح کرد: ما اعتقاد داریم جامعه انفورماتیک کشور در صورت انتقال تکنولوژی به زیرمجموعه‌ها می‌تواند پیشرفت کند. بر همین اساس نیز ما در رمیس در سال‌های اخیر، انتقال فن‌آوری اطلاعات را جزو مسؤولیت‌های اصلی خود قرار داده‌ایم. برای تحقق این هدف تلاش کردیم با برگزاری سمینارها، همایش‌ها و دوره‌های آموزشی در رده‌های مدیریتی و کارشناسی، سطح دانش متخصصان فن‌آوری اطلاعات در کشور را ارتقاء دهیم.

نوربخش در بخش پایانی سخنان خود گفت: امیدوارم شرکت رمیس در کنار همه موفقیت‌ها و درآمد مناسب، محیطی بسیار خوب برای کار جوانان فراهم کرده و آنها نیز با انگیزه و شور بیشتری کار و فعالیت کنند. همچنین امید داریم و در تلاشیم تا محیط کار ایده‌آل و زبان‌زدی در کشور ایجاد کنیم تا علاوه بر رفع نیازهای پرسنل، حرف اول را در زمینه‌های کاری خود بزنیم.



قائم‌مقام مدیرعامل شرکت رمیس:

انتقال دانش و فن‌آوری به کشور را جزو وظایف اصلی خود می‌دانیم

در هر دوره، فراگیرندگان آموزش‌ها، مدرک حضور در این دوره‌ها را دریافت می‌کنند.

وی گفت: در کنار این دوره، ۱۰ دوره آموزشی دیگر در زمینه‌های مختلف CISCO، مایکروسافت و ... نیز ارائه می‌شود که کارآموزان این دوره‌ها می‌توانند برای اخذ مدرک بین‌المللی در کشورهای دیگر اقدام کنند.

نوربخش در ادامه از در دست اجرا بودن پروژه‌های بسیاری در بخش ICT خبر داد و گفت: در این بین، پروژه شبکه دیتاسنتر بیمه ایران و اجرای پروژه طراحی دیتاسنتر رشد، دو پروژه بسیار مهم و ارزشمند هستند که به ما واگذار شده و ما نیز در صدد اجرای آنها به نحو احسن هستیم. قائم‌مقام مدیرعامل شرکت رمیس درباره نحوه جذب نیرو در این شرکت نیز گفت: برای جذب نیرو در شرکت رمیس علاوه بر داشتن شرایط عمومی، به قابلیت‌های خاصی نیز توجه می‌کنیم. با همکاری و مشاوره دکتر ابوالعالی Competency Model که جذب براساس قابلیت‌ها و با دستورالعمل‌ها و فرآیندهای جدیدی است را در حال تدوین و اجرا داریم. تست‌های شخصیتی هم به تصمیم‌گیری در جذب نیرو افزوده شده است. ضمن اینکه کمیته‌ای هم برای جذب پیش‌بینی شده است که با تایید این کمیته، جذب نیروی انسانی در شرکت رمیس انجام می‌شود.

مهندس نوربخش در ادامه و درباره تاثیرات احتمالی نوسانات نرخ ارز بر فعالیت‌های شرکت گفت: خوشبختانه به دلیل ماهیت خدماتی شرکت

مازیار نوربخش، قائم‌مقام مدیرعامل و عضو هیات مدیره شرکت رمیس درباره دلایل رضایت مشتریان و تداوم همکاری مشتریان قدیمی با این شرکت گفت: شرکت رمیس با انجام یک سری نظرسنجی‌ها همواره از میزان رضایت مشتریان از خدمات شرکت آگاه می‌شود. نتایج این نظرسنجی‌ها همگی بیانگر رضایت حداکثری مشتریان از شرکت رمیس است و به ندرت شکایتی از نحوه خدمات شرکت به ما رسیده است و همه اینها از جمله دلایل ادامه همکاری مشتریان با شرکت رمیس است.

وی تصریح کرد: علاوه بر اینکه بسیاری از مشتریان به دلیل رضایت از نحوه عملکرد شرکت، قراردادهای خود را با ما تمدید کرده‌اند، قراردادهای جدیدی را با سازمان‌های مختلف منعقد کرده‌ایم. قائم‌مقام مدیرعامل رمیس در پاسخ به این سوال که طیف مشتریان رمیس را بیشتر چه شرکت‌هایی تشکیل می‌دهند، گفت: بانک‌ها، شرکت‌های بیمه، شرکت‌های زیرمجموعه مخابرات و زیرساخت، شرکت‌های فعال در بخش نفت و گاز، وزارتخانه‌ها، سازمان‌های دولتی، خودروسازها، شرکت‌های خصوصی بزرگ و ارگان‌های مشابه، عمده طرف‌های قرارداد با رمیس را تشکیل می‌دهند.

نوربخش در باره برنامه‌های شرکت برای ارتقای دانش رمیس و دست‌اندرکاران آن گفت: در بخش آموزشی، دوره‌های جدید آموزش تجهیزات سرور HP در مهر ماه برگزار شد که این دوره، چهارمین دوره آموزشی HP محسوب می‌شد، ضمن اینکه

پیام تبریک

همکاران گرامی

خانم سحر صدر و آقای رضا قصاب

پیوندتان مبارک

از طرف همکاران شما در شرکت رمیس



سرپرست امور اداری رمیس خبر داد:

تشکیل پرونده کامل پزشکی برای تمامی پرسنل ساختمان مرکزی رمیس

سرپرست بخش اداری شرکت رمیس در ادامه اظهار داشت: تمامی نیروهای ساختمان مرکزی شرکت رمیس آزمایشات پزشکی عمومی را انجام داده‌اند؛ چرا که پرونده کامل پزشکی برای همه پرسنل ساختمان مرکزی شرکت تهیه شده است. وی افزود: انجام انواع آزمایشات پزشکی، واکسیناسیون همکاران در مقابل سرماخوردگی و مواردی از این دست به این دلیل انجام شد تا از سلامت کامل نیروی کار خود مطمئن شویم. البته این کار مزایای دیگری هم داشت، به طوری که برخی از همکاران به بعضی مشکلات مربوط به سلامت خود آگاه شدند و نسبت به درمان خود اقدام کردند. باید اشاره شود که همکاری مدیریت ارشد شرکت در انجام این کار فوق‌العاده و قابل تحسین بود که جا دارد همین جا از ایشان تشکر کنم.

محبوبی در ادامه از انجام مذاکره برای عقد قرارداد با باشگاه انقلاب برای بهره‌مندی پرسنل از فضاهای ورزشی این باشگاه خبر داد. وی در ادامه و درباره برگزاری جشن سالگرد تاسیس شرکت گفت: اوایل مهر ماه جشن سالگرد تاسیس شرکت را برگزار کردیم که تمامی همکاران شاغل در شرکت رمیس به

سرپرست امور اداری شرکت رمیس در گفت‌وگوی خود با خبرنگار رمیس، برنامه‌های رفاهی شرکت را تشریح کرده است. محمد مهدی محبوبی در ابتدای سخنان خود از برگزاری کلاس‌های آموزشی برای همکاران خود در شرکت رمیس خبر داده و گفت: حدود چند هفته پیش کلاسی را تحت عنوان مدیریت واحدهای خدماتی برای پرسنل شرکت رمیس برگزار کردیم که تدریس در کلاس، برعهده دکتر پرتوی از اساتید دانشگاه فیلادلفیا بود. این دوره آموزشی بازتاب بسیار مناسب و خوبی بین همکاران داشت و بخش قابل توجهی از همکاران از برگزاری این کلاس رضایت داشتند. وی افزود: طبق نظرسنجی و برآورد ما معلوم شد که میزان رضایت کلی از این دوره در بین ۵۰ نفری که در این دوره شرکت داشتند، حدود ۷۴ درصد بود.

محبوبی ادامه داد: همچنین باید اعلام کنم که دوره اصول و فنون مذاکره که سال گذشته برگزار شده بود و با استقبال گرم همکاران مواجه شده بود، امسال مجدداً برگزار می‌شود که تدریس در این کلاس را دکتر حیدری به عهده خواهد داشت.

همراه خانواده‌هایشان در این جشن حضور یافتند و چیزی نزدیک به ۳۰۰ میهمان در این مراسم داشتیم. در این جشن همچنین هدایایی به حاضران تقدیم شد که از جمله آنها تقبل هزینه سفر دو نفر از همکاران به همراه خانواده به مدت ۴ روز به جزیره کیش بود.

محبوبی در پایان با اشاره به وضعیت نیروی انسانی در شرکت رمیس گفت: در حال حاضر بین ۲۶۰ تا ۲۷۰ نفر در شرکت مشغول به کار و فعالیت هستند که از این تعداد ۹۰ نفر در دفتر مرکزی مستقرند و مابقی نیروها در پروژه‌های واقع در سایت‌های خارج از شرکت در تهران و دیگر استان‌ها و شهرستان‌ها مشغول به خدمت‌رسانی هستند.

رمیس هم اکنون در پروژه‌های بندر شهید رجایی، بندرعباس، کردستان، مازندران، آذربایجان غربی و شرقی، قزوین، اراک و ... نیروهای مشغول به کار دارد.

گفت‌وگو با نماینده پروژه تعمیر و نگهداری سایت بانک کشاورزی:

نگهداری شبکه محلی بانک کشاورزی باز هم به رمیس سپرده شد

خلیلیان گفت: در صورت بروز هر مشکل، همکاران ما متعهد هستند به سرعت آن را حل کنند.

مدت زمانی که فرصت داریم مشکلات را حل کنیم، در بخش PC ها ۲ ساعت و در بخش سرور یک ساعت است. وی ادامه داد: ما می‌توانیم ۲۴ ساعته به مشتریان خدمات دهیم. این پروژه یک شبکه بزرگ و بین‌المللی است و انواع تجهیزات و سرورها - که حدود ۱۵۰ سرور است - در این شبکه وجود دارد.

خلیلیان افزود: ما با ۱۷۰۰ کاربر و حدود ۱۰۰ دستگاه تجهیزات شبکه، سوئیچ و فایروال توانسته‌ایم به خوبی از پس این پروژه بر بیاییم.

سامان خلیلیان، نماینده پروژه تعمیر و نگهداری سایت بانک کشاورزی در تشریح این پروژه گفت: این پروژه شامل نگهداری سرویس‌های موجود در شبکه بانک کشاورزی و راه‌اندازی سرویس‌های جدید است که شبکه محلی بانک به رمیس سپرده شده و شبکه گسترده در دست پیمانکار دیگری است.

وی خاطر نشان کرد: از ۴ سال پیش شرکت رمیس توانست از طریق مناقصه این پروژه را تحویل بگیرد. در این مدت تمام کامپیوترها و تجهیزات شبکه بانک از سوی رمیس گارانتی شده است و هر سخت‌افزاری تقریباً بدون قید و شرط در صورت وجود مشکل از سوی شرکت تعویض خواهد شد.



مدیر واحد آموزش رمیس از رویکرد این شرکت در امر آموزش می‌گوید:

آموزش در اینجا کاملاً کاربردی است



بازار آموزش، به خصوص در رشته‌های تخصصی در ایران همواره از فقر نگاه تخصصی در امر آموزش رنج برده است؛ نگاهی که از یک طرف شامل تخصص و دانش لازم در زمینه خاص مورد نظر باشد و از طرف دیگر مهارت‌های خاص آموزشی را نیز در بر داشته باشد. این نقیصه در رشته‌هایی که چندان در ایران پانگرفته‌اند شکل پررنگ‌تری نیز به خود می‌گیرد. بازار آموزش شبکه و IT نیز از این مساله مستثنی نیست. آرش دهقان مدیر واحد آموزش رمیس، نقیصه‌های استراتژیکی را برای موسساتی که در زمینه آموزش شبکه فعال هستند، مطرح می‌کند. وی معتقد است آموزشگران شبکه یا سابقه کار عملی در این حوزه تخصصی ندارند و یا اینکه اگر هم دانش و تجربه کار عملی داشته باشند، از مهارت‌های تدریس از جمله فن بیان و ارتباط‌گیری با دانشجویان و غیره بی‌بهره هستند. وی نبود این نقاط ضعف استراتژیکی در واحد آموزش رمیس را برگ برنده این واحد نسبت به سایرین می‌داند. دهقان علاوه بر این مساله، فقدان تجهیزات مورد نیاز در آموزش شبکه را پاشنه آشیل اکثر موسسات برمی‌شمارد و رویکرد حمایتی مدیران ارشد رمیس، در برطرف کردن این نقص از واحد آموزش را می‌ستاید. گفت‌وگوی ما را با این مدیر جوان رمیس در ادامه بخوانید.

در کشور هستیم. دوره‌های دیگر هم با کیفیتی که در رمیس برگزار می‌شود، در جاهای دیگر وجود ندارد. دلیل این امر هم وجود تجهیزات لازم در کلاس‌های ماست. تفاوت عمده‌ای که بین دوره‌های دانشگاهی و دوره‌هایی که در دل کار تعریف می‌شود، این است که برخلاف دوره‌های دانشگاهی، دوره‌هایی که ما اجرا می‌کنیم کاملاً پراکتیکال و کاربردی است. تئوریک کردن این دوره‌ها تا حد زیادی آن‌ها را از ذات خودشان دور می‌کند. به عنوان مثال وقتی شرکتی دستگاه خاصی تولید می‌کند و دوره‌ای برای آموزش کارکرد دستگاه مذکور تعریف می‌کند، اگر دوره به شکل تئوری محض انجام گیرد، هیچ راندمانی نخواهد داشت. یا مثلاً شما به عنوان یک آموزشگاه شبکه اگر سرور HP نداشته باشید، قطعاً نمی‌توانید یک دوره HP Server با کیفیت برگزار کنید. به اعتقاد من برگزاری دوره بدون تجهیزات لازم، به هیچ عنوان منطقی نیست. خوشبختانه به دلیل اینکه شرکت همیشه یک رویکرد حمایتی نسبت به واحد آموزش داشته است و ضمن اینکه فلسفه وجودی واحد آموزش در اصل حمایت از مشتریان رمیس است، مشکلی را که موسسات آموزشی دیگر در تجهیز و خرید دستگاه‌ها دارند، ما به هیچ عنوان نداریم. به طور کلی اگر بخواهم خدمتتان عرض کنم،

آموزش هم حفظ شده است و ما در واقع این را مدیون مدیران قبلی واحد آموزش و مدیریت فعلی رمیس هستیم که در گذشته با تلاش بسیار، واحد آموزش رمیس را به موقعیت فعلی خود رسانده‌اند. وجه تمایز رمیس در میان سایر موسساتی که وجود دارند، کیفیت بالا در ارائه دوره‌های CISCO و HP است، خیلی از دوره‌هایی که در رمیس برگزار می‌شود در کل ایران وجود ندارد و ما تنها مرجع این آموزش‌ها

رمیس به طور کلی هدف رمیس از راه‌اندازی یک واحد مجزا برای بحث آموزش چه بود؟
رمیس با چند رویکرد بحث آموزش را فعال کرد. اولاً با توجه به اینکه رمیس سرویس‌های متمایزی نسبت به سایر شرکت‌ها در زمینه IT ارائه می‌دهد، بازار آموزش موجود در کشور جوابگوی نیاز آموزشی ما در این زمینه نبود؛ یعنی یا دوره‌های مدنظر ما در کشور وجود نداشت و یا اینکه دوره‌های موجود به اندازه‌ای که مدنظر ما بود، کیفیت نداشتند. لذا تصمیم بر این شد که با راه‌اندازی واحد آموزش در رمیس، خلاً موجود برطرف شود. امروزه اغلب دوستانی که اینجا مشغول تدریس هستند، علاوه بر اینکه از نیروهای خود ما در رمیس هستند، از مهارت آموزشی بالایی نیز برخوردار هستند.

رمیس شما دقیقاً چه مواردی را در این واحد آموزش می‌دهید؟

ما در زمینه شبکه فعال هستیم. اگر بخواهم خاص‌تر بگویم در درون رشته شبکه هم تخصص ما دوره‌های CISCO و HP است.

رمیس به عنوان مدیر واحد آموزش، عملکردی را که این واحد تا کنون داشته است، چگونه ارزیابی می‌کنید؟

خوشبختانه رویکردی که رمیس همواره در زمینه کیفیت ارائه سرویس‌ها داشته در واحد

وقتی این دو قشر مخاطب، یعنی کسانی که سابقه کار ندارند با کسانی که در حال کار در ارگان‌های مختلف هستند، در کنار یکدیگر می‌نشینند، گستره مطالبی که مخاطب آزاد فرا می‌گیرد، خود به خود توسعه می‌یابد. وقتی کسی که از پایه در حال یادگیری است در کنار مثلاً مدیر IT یک بانک بزرگ می‌نشیند، خیلی چیزهای بیشتری می‌تواند یاد بگیرد

سابقه کار ندارند با کسانی که در حال کار در ارگان‌های مختلف هستند، در کنار یکدیگر می‌نشینند، گستره مطالبی که مخاطب آزاد فرا می‌گیرد، خود به خود توسعه می‌یابد. وقتی کسی که از پایه در حال یادگیری است در کنار مثلا مدیر IT یک بانک بزرگ می‌نشیند، خیلی چیزهای بیشتری می‌تواند یاد بگیرد. در واقع سوالات و مباحثی که مخاطبین شرکتی در کلاس‌ها مطرح می‌کنند، بازه فراگیری مخاطبین دیگر را خیلی گسترش می‌دهد.

رمیس) شما به کارمندان خود رمیس هم آموزش می‌دهید؟

بله. بر اساس نیازی که مدیران شرکت اعلام کنند، دوره‌های لازم را برای کارمندان خود رمیس هم برگزار می‌کنیم.

رمیس) رویکرد اصلی و هدف شخصی خودتان در اداره واحد آموزش رمیس چیست؟

خلاصه اگر بگویم، رویکرد خود من در مدیریت واحد، حفظ کیفیت فعلی آموزش در رمیس و در مرحله بعدی ارتقای کیفیت است.

رمیس) برای آینده این واحد چه برنامه‌هایی دارید؟

برنامه‌های متنوعی برای آینده داریم. در پائیز اولین دوره CCIE را برگزار خواهیم کرد. البته این دوره قبلا در ایران برگزار شده، اما با کیفیتی که مد نظر ما بوده برگزار نشده است. علاوه بر آن ما دو لایبراتور CCIE، یکی در بهمن و دیگری در اسفند تعریف کرده‌ایم. دوره دیگری که ما برگزار خواهیم کرد، دوره VMware است که با تجهیزات واقعی انجام خواهد گرفت. واقعی بودن تجهیزات از این جهت حائز اهمیت است که در هیچ مؤسسه‌ای در ایران، این دوره‌ها با تجهیزات واقعی انجام نمی‌شود. یعنی یا از سیمولاتور استفاده می‌شود یا اینکه قسمتی از سرفصل درسی به کلی حذف می‌شود. ما این دوره را با استاد متخصص و تجهیزات واقعی در پاییز برگزار خواهیم کرد. به شکل کلی اگر بخواهم سوالات را پاسخ دهم، برنامه ما برای آینده این است که اولاً کیفیت آموزش را ارتقاء دهیم، ثانياً کیفیت اطلاع‌رسانی برای دوره‌های جدید را به مشتریان سابق خودمان بهبود بخشیم و ثالثاً برخی دوره‌هایی را که تا کنون در ایران برگزار نشده است، با حمایت مدیران ارشد رمیس کلید بزنیم.

رمیس) برای گسترش کار ایده یا برنامه‌ای ندارید؟

وقتی کیفیت آموزشی و کیفیت خدمات به مشتریان ارتقاء پیدا می‌کند، ناخودآگاه جذب مشتری هم افزایش می‌یابد. البته به طور کلی رویکرد ما این نیست که با تبلیغات بسیار بدون زیرساخت‌های لازم مشتری جذب کنیم. رویکرد اصلی ما همانطور که عرض کردم، در

نسبت به رشته مورد تدریس وجود داشته باشد، تخصص در زمینه آموزش وجود ندارد. اینکه بازاریابی آموزش چگونه است، رضایت‌مندی مخاطب به چه شکل باید جذب شود و غیره، همه و همه مسائلی است که آموزشگران باید بدانند و اکثرا نمی‌دانند. اغلب کسانی که در زمینه آموزش شبکه در ایران فعالیت دارند، پس از کار در حوزه شبکه و احساس نیاز در بخش آموزش، به این بخش وارد شده‌اند و طبعاً از مهارت آموزشی، حداقل به آن شکلی متضمن کیفیت بالای آموزش باشد، بی‌بهره هستند. مشکل دیگر این است که کسانی هم که دانش و تجربه کافی برای تدریس در این زمینه دارند، متأسفانه در ایران ماندگار نمی‌شوند. با توجه به شرایط مالی که در کشورهای دیگر وجود دارد، خیلی از این افراد از کشور خارج می‌شوند.

رمیس) در ارائه دوره‌های آموزشی فقط به صورت قراردادی و شرکتی عمل می‌کنید یا مخاطبین آزاد را هم جذب می‌کنید؟

یکی از بخش‌هایی ما در آن فعالیت می‌کنیم، قراردادهایی است که رمیس با مشتریانش می‌بندد؛ یعنی وقتی شرکت ما تجهیزات خاصی به جایی می‌فروشد، قرارداد فروش مربوطه، آموزش را نیز شامل می‌شود. یعنی به شکل مجزا، بندی از قراردادهای ما به آموزش اختصاص دارد و یکی از بخش‌هایی که ما فعالیت می‌کنیم همین بخش است. لذا بخشی از بازاریابی که در بخش ICT رمیس انجام می‌شود، به ما هم منتقل می‌شود. علاوه بر این ما مخاطب آزاد هم داریم. اتفاقاً یکی دیگر از امتیازات منحصر به فرد رمیس که در بخش قبل فراموش کردم بگویم، این است که مثلا ما وقتی یک دوره ۱۶ نفر برگزار می‌کنیم، تعدادی از شرکت‌کنندگان، مربوط به قراردادهای شرکتی ما هستند و مابقی مخاطبین آزاد ما هستند که سابقه کار عملی ندارند، لذا وقتی این دو قشر مخاطب، یعنی کسانی که

اصلی‌ترین شعار رمیس حفظ کیفیت آموزش و حتی الامکان افزایش این کیفیت است.

رمیس) قبل از اینکه رمیس واحد آموزش خود را راه‌اندازی کند، آیا مطالعات میدانی در مورد نقاط ضعف و قوت سایر موسسات آموزشی این رشته انجام داده بود؟

اینکه به صورت سیستماتیک چنین کاری صورت گرفته باشد، خیر. اما چون دوره‌هایی که ما برگزار می‌کنیم مخاطب خاص دارد؛ یعنی به عنوان مثال شاید تعداد کسانی که در کل کشور مدرک CCNP دارند از ۲۰۰-۳۰۰ نفر فراتر نرود، لذا بازه موسساتی که توانایی تدریس به این مخاطبین دارند، نیز نمی‌تواند بازه خیلی بزرگی باشد. بنابراین نقاط ضعف و قوت کار سایرین در این حوزه چیزی نیست که از دید ما پنهان باشد. علاوه بر این با توجه به اینکه خود شرکت رمیس در این فیلد به شکل تخصصی فعالیت می‌کند، شناسایی افراد متخصصی که در این حوزه در سازمان‌ها و ارگان‌های مختلف فعالیت دارند برای ما چندان مشکل نیست. ضمن اینکه یکی از بزرگترین امتیازات ما این است که این واحد، یک واحد آموزشی صرف نیست. وقتی رمیس در پروژه‌های بزرگ کار می‌کند، واحد آموزش، یکی از واحدهایی است که در کنار واحدهای دیگر در این پروژه فعالیت دارد. وقتی کسی می‌خواهد دوره‌های مهارت محور و کاربردی در زمینه شبکه بگذراند، وقتی می‌بیند ما خودمان در این حوزه فعال هستیم و چیزهایی را که آموزش می‌دهیم، عملاً برای ارگان‌ها و سازمان‌ها اجرا هم می‌کنیم، طبیعی است که با اطمینان خاطر بیشتری جذب دوره‌های ما شود. این یکی از نقاط قوت ماست و تمام مشتریان نیز به این نکته اذعان دارند. دیگر هم اینکه با توجه به اینکه ما خودمان عملاً در این زمینه فعال هستیم، یعنی قراردادهایی که رمیس با شرکت‌ها و ارگان‌های مختلف می‌بندد، بحث آموزش را نیز شامل می‌شود، لذا با توجه به این نکته مهم، ما نیازهای بازار را به صورت خیلی ملموس‌تری می‌توانیم دریابیم.

رمیس) به عنوان کسی که در زمینه آموزش در حوزه ICT فعال هستید، نقاط ضعف سایر موسسات آموزشی این حوزه را چه مواردی می‌دانید؟

اصولاً آموزش در ایران، به خصوص آموزش تخصصی در رشته‌های خاص، چندان از نظر مهارت آموزشی، تخصصی و با کیفیت قابل قبول دنبال نمی‌شود. به عنوان مثال در حوزه شبکه، شخص مدرک CCIE می‌گیرد و وقتی می‌بیند بازار آموزش CCIE داغ است، آموزشگاهی برای تدریس دوره‌های CCIE و CISCO دایر می‌کند. این فرد طبعاً تجربه لازم و البته دانش لازم در امر آموزش را ندارد. یعنی اگر هم دانش

واقعی بودن تجهیزات

از این جهت حائز

اهمیت است که در هیچ

مؤسسه‌ای در ایران، این

دوره‌ها با تجهیزات واقعی

انجام نمی‌شود. یعنی یا از

سیمولاتور استفاده می‌شود

یا اینکه قسمتی از سرفصل

درسی به کلی حذف

می‌شود. ما این دوره را با

استاد متخصص و تجهیزات

واقعی در پاییز برگزار

خواهیم کرد



داریم. **رمیس** وضعیت واحد آموزش از نظر تجهیزات و ابزارهای کمک آموزشی چگونه است؟
 من آموزشگاه‌های دیگری که در این زمینه در تهران فعال هستند را دیده‌ام. بی‌اغراق می‌توانم بگویم، مجموع تجهیزات تمام آموزشگاه‌های هم سطح ما در تهران، شاید به اندازه تجهیزات ما در رمیس نباشد. ما در اینجا ۳۵ دستگاه سیسکو، فایروال و سوئیچ‌های Layer2 و Layer3 به تعداد دانشجویان هر کلاس در اختیار داریم. ما کل دوره‌های تخصصی سیسکو را کاملاً به صورت عملی برگزار می‌کنیم. یعنی تمام دانشجویان تجهیزات لازم را در اختیار دارند و قادرند به شکل عملی چیزی را که فرا می‌گیرند، اجرا کنند.

رمیس فکر می‌کنم دلیل این غنای تجهیزاتی هم همان تعریف شدن واحد آموزش در دل کار عملی شرکت رمیس باشد

بله، علاوه بر آن، خب ما خودمان واحد فروش داریم و خیلی از تجهیزاتمان را می‌توانیم از طریق واحد فروش خود، خیلی مقرون به صرفه‌تر و راحت‌تر بخریم. مضافاً اینکه چون ما برای واحد فروشمان هم کلاس برگزار می‌کنیم، تعامل دوسویه‌ای میان ما شکل گرفته و آنها خیلی ما را کمک می‌کنند.

رمیس البته شما در این باره صحبت کردید، اما مشخصاً اگر بخواهید در پایان، یک یا دو ویژگی را که مختص واحد آموزش رمیس است، نام ببرید، به چه مواردی اشاره می‌کنید؟

اولین نکته حائز اهمیت نه فقط در واحد آموزش که در کل شرکت رمیس این است که به منابع انسانی خیلی بها داده می‌شود. علاوه بر آن با توجه به اینکه اصل آموزش، یک حرفه حمایتی است، یعنی شما رویکرد حمایتی نسبت به انسان‌ها دارید و مخاطبین شما انسان‌ها هستند، این رویکرد تکریم منابع انسانی به شکل خیلی پررنگ‌تر در واحد آموزش هم دنبال می‌شود. خیلی طبیعی است که وقتی یک رویکرد کاملاً حمایت از بالادستی‌ها به ما حاکم باشد، ما هم این رویکرد حمایتی را به پایین‌دستی‌ها و مخاطب‌هایمان منتقل می‌کنیم.

نکته‌ای که در پایان علاقه دارم حتماً اشاره کنم این است که اساتید و پرسنل واحد آموزش سرمایه اصلی این واحد به حساب می‌آیند و مرکز آموزش رمیس موقعیت کنونی خود را مدیون این عزیزان است.

در ضمن لازم می‌دانم از همکاران واحد آموزش که در مدت کوتاهی که افتخار همکاری با این عزیزان را داشته‌ام و به عنوان ارکان اصلی حفظ و ارتقای کیفیت آموزش تشکر ویژه داشته باشم.

مدرس بیاوریم و دوره را در ایران برگزار کنیم. **رمیس** برای برگزاری دوره‌ها، از بیرون از مؤسسه هم مدرس می‌آورید؟
 بله.

رمیس از خارج از کشور چطور؟
 صحبت‌هایی انجام شده است و من در حال رایزنی در این زمینه هستم. تا کنون چنین دوره‌هایی در واحد آموزش رمیس برگزار نشده اما در آینده برگزار خواهد شد. فکر می‌کنم ما در سال آینده بتوانیم چند دوره با اساتید متخصص بین‌المللی برگزار کنیم.

رمیس شما با مراکز تخصصی خارج از کشور در زمینه شبکه ارتباط دارید؟
 بله، با خیلی از این موسسات و مراکز ارتباط

ابتدا افزایش کیفیت آموزش و بهبود کیفیت اطلاع‌رسانی به مشتریان شرکت رمیس است. مثلاً ما مشتری‌هایی داریم که از کار اجرایی ما در رمیس کاملاً راضی هستند اما نمی‌دانند که رمیس واحد آموزشی هم دارد، لذا حتماً باید این نقیصه با اطلاع‌رسانی صحیح برطرف شود. این اطلاع‌رسانی، با اطلاع‌رسانی عمومی و بازاریابی به معنای اعم آن، تفاوت دارد.

رمیس مبنای انتخاب مدرسان در واحد آموزش رمیس چیست؟

اولاً اینکه باید به اندازه کافی سابقه تدریس داشته باشند، چرا که ممکن است یک شخص در زمینه شبکه کاملاً متخصص باشد، اما قادر نباشد دانسته‌های خود را به خوبی به مخاطب انتقال دهد. در کنار این مدرس باید با مهارت‌های آموزش از قبیل فن بیان و غیره آشنا باشند و علاوه بر آن باید مدرک لازم و مربوط به سرفصل‌های موردنظر را نیز داشته باشند. در نهایت اینکه مدرسان ما حتماً باید کار عملی کرده باشند، چون دوره‌های که اینجا برگزار می‌شود کاربردی است و سابقه کار عملی برای مدرس اهمیت بالایی دارد.

رمیس برنامه‌ای برای ارتقای سطح دانش مدرسان، همچون دوره‌های بازآموزی و غیره ندارید؟

شرکت رمیس برخی پرسنل خاص و برگزیده خود را به دوره‌های آموزشی خارج از کشور می‌فرستد و هزینه آن دوره‌ها را تقبل می‌کند. در آموزش ما تا کنون چنین چیزی را نداشته‌ایم ولی در برنامه‌های آتی ما این هست که مدرسان برگزیده و معتمد خود را به برخی دوره‌های خارج از کشور بفرستیم و یا اینکه از خارج

اساتید و پرسنل واحد آموزش سرمایه اصلی این واحد به حساب می‌آیند و مرکز آموزش رمیس موقعیت کنونی خود را مدیون این عزیزان است. در ضمن لازم می‌دانم از همکاران واحد آموزش که در مدت کوتاهی که افتخار همکاری با این عزیزان را داشته‌ام و به عنوان ارکان اصلی حفظ و ارتقای کیفیت آموزش تشکر ویژه داشته باشم

۹ سال از تولد رمیس گذشت

برنامه ریزی برای توسعه بازار رمیس

جوایز به دو تن از فرزندان همکاران شرکت رمیس که موفق شده بودند در دانشگاه قبول شوند، برگزار شد.

در این بخش، آقای نوربخش قائم مقام شرکت رمیس جوایزی را به سرکار خانم مانده حاجی زین العابدین فرزند خانم موسوی که موفق شده بود در رشته علوم تغذیه و مهندسی منابع طبیعی دانشگاه آزاد قبول شوند و همچنین آقای پژمان امامی فرزند آقای امامی که در رشته مهندسی عمران دانشگاه آزاد قبول شده است، تقدیم کرد.

در ادامه نوبت به تقدیر از همکاران مجله رسید. خانم نانکلی و آقایان بیزمارک، حامدی و نیک عهد که به رسم یادبود به هر کدام از این عزیزان هدایایی تقدیم شد. بعد از آن مراسم قرعه‌کشی مرحله اول برگزار شد که به ۸ نفر از مدعوین نفری یک کارت هدیه ۵۰ هزار تومانی تقدیم شد که برندگان خوش شانس این افراد بودند: خانم شیرازی و آقایان نیک عهد، محمودی، کریمی، بوستان دوست، صالحی، بیزمارک و محبوبی.

در این بین آقای بیزمارک هدیه خود را به یکی از کارکنان خدماتی شرکت تقدیم کرد که این عمل آقای بیزمارک با تشویق شدید حضار مواجه شد.

بعد از مراسم قرعه‌کشی، برنامه طنز آقای ریوندی برگزار شد که برای دقایقی جو سالن غرق در خنده و شادی شد و وی بارها مورد تشویق حضار قرار گرفت. سپس مرحله بعدی قرعه‌کشی برگزار شد که به ۵ نفر از همکاران هدایایی داده شد که برندگان خوش شانس این مرحله به شرح زیر بودند: خانم‌ها نانکلی، صدر، محمدی و آقایان دهقان و علی‌اف!

بعد از آن در جو شاد و فرح‌بخش، کودکان حاضر در مراسم از دست برگزارکنندگان جوایزی را دریافت کردند و تمام کودکان با هم ۹ شمع روی کیک مراسم را فوت کردند. در ادامه برای بار سوم و برای اهدای مرحله بعدی جوایز قرعه‌کشی شد که برندگان خوش شانس این مرحله نیز به شرح زیر بودند: آقایان رضایی، سیدحسین، تقیون، فائزی و خانم روشن کیا و آقایان ثابت قدم و خسروی!

در انتها در میان جوی سرشار از هیجان نیز قرعه‌کشی نهایی که جایزه آن یک سفر دو نفره به جزیره زیبای کیش بود صورت گرفت که در نهایت این جایزه به آقای مهدی توکلیان رسید. در ادامه مراسم، بازار گرفتن عکس‌های یادگاری گرم شد و در گوشه و کنار سالن مراسم، حضار با یکدیگر عکس می‌گرفتند. در پایان نیز شام در محیطی دلنشین سرو شد تا حسن ختامی باشد برای یک شب به یاد ماندنی دیگر در نهمین سالگرد تاسیس شرکت رمیس!

شناسایی کنیم و در آنها سرمایه‌گذاری کنیم. در واقع این بازارها شرایط رقابتی ساده‌تری دارند و ما می‌توانیم در آنها موفق باشیم.

وی ادامه داد: البته این کار دلیل نمی‌شود ما بازارهای گذشته را رها کنیم. بلکه باید با یک برنامه‌ریزی درست و قوی در بازارهای قبلی هم ایستادگی کنیم و به رقابت بپردازیم تا بتوانیم در این بازارها هم موفقیت‌های گذشته را هر روز بیشتر کنیم. وی اضافه کرد: همه این کارها در گرو این است که ما یک شرکت چالاک داشته باشیم؛ شرکتی که برای خدمت‌رسانی به مشتری همیشه سریع‌ترین راه ممکن با بهترین کیفیت را بیابد. بنابراین شاید ساختار رمیس برای امروز مناسب باشد اما همین نوع عملکرد برای ۶ ماه آینده شاید دیگر پاسخگوی نیاز بازار نباشد. در نتیجه باید همیشه چالاک خود را حفظ کنیم.

وی با اشاره به رقابتی جدیدی که در بازار ظهور کرده‌اند، تاکید کرد: در گذشته یکی از دلایل موفقیت ما ضعف رقبا بوده است، در نتیجه کارهایی که تا امروز می‌کردیم و موفق هم بوده‌ایم با شرایط گذشته و حال حاضر ما منطبق بوده است. اما باید این فرض را در نظر بگیریم که رقابتی ما هر روز قوی‌تر می‌شوند، در نتیجه ما هم باید برای بهبود عملکرد خود بیشتر تلاش کنیم.

مدیرعامل شرکت رمیس افزود: یکی از راه‌های پیش روی ما شناسایی بازارهایی است که رقابت در آنها کمتر است و همچنین افزایش چالاکي ما در رابطه با سرویسی است که به مشتری ارائه می‌دهیم. باید سرویس خوب و سریع به مشتری ارائه دهیم تا بتوانیم مشتری بیشتری را جذب کنیم.

غیاث‌الدین در ادامه گفت: باید سریع‌تر از گذشته عمل کنیم و این امر در گرو سبک‌تر کردن بار خودمان است تا سرعت عمل شرکت بالا برود؛ یعنی کاری را که در گذشته در ۴ ساعت انجام می‌دادیم امروز در ۳ ساعت انجام دهیم. باید بهره‌وری کار را افزایش دهیم. وی با ترسیم افق آینده شرکت افزود: الان که بازار به شدت رقابتی شده است باید راهکارهای نوینی را تعریف کنیم. ما الان از ۵ سال گذشته قوی‌تر هستیم، با این وجود اما بازار هم به شدت رقابتی‌تر شده است؛ در نتیجه باید هر روز به فکر قوی‌تر شدن باشیم. امروز شرکت‌های رقیب به سرعت در حال رشد هستند و ما نیز در نتیجه باید سعی کنیم بهتر از گذشته عمل کنیم.

غیاث‌الدین در انتها ضمن تشکر و قدردانی از زحمات تمامی همکاران گفت: ما با کمک هم تلاش خواهیم کرد تا هر روز بهتر از قبل عمل کنیم. بعد از سخنرانی آقای غیاث‌الدین، مراسم اهدای

روز جمعه ۲ مهر ماه ۸۹ سالن زیبا و مجلل آمی‌تیس شاهد برگزاری جشن نهمین سالگرد تاسیس شرکت رمیس بود. این جشن در فضایی صمیمانه و شاد برگزار شد.

در ابتدای مراسم برگزارکنندگان جشن در میان شرکت‌کنندگان کارت‌های قرعه‌کشی را توزیع کردند و مدعوین بر سر میزهای سالن نشستند. بعد از پذیرایی اولیه، آقای قصاب به عنوان مجری برنامه پشت تریبون قرار گرفت و ضمن خوش‌آمدگویی به تمامی مهمانان و همکاران شرکت‌کننده در جشن، ضمن توضیح در مورد نحوه اجرای مراسم و برنامه‌های تدارک دیده شده، توضیحاتی نیز در زمینه قرعه‌کشی داد.

سپس وی از جناب آقای مهندس غیاث‌الدین، مدیرعامل محترم شرکت رمیس دعوت کرد برای سخنرانی به پشت تریبون بیاید. آقای غیاث‌الدین در میان تشویق حضار سخنان خود را با تبریک گفتن بابت ازدواج آقای قصاب به عنوان پنجمین زوج موفق شرکت رمیس آغاز کرد و در ادامه افزود: ابتدا خوشحالم که برای نهمین سال پیایی در خدمت تمام عزیزان هستم و امیدوارم این روند برای سال‌های آینده هم به همین شکل ادامه پیدا کند.

وی گفت: از نظر کارشناسی در گذشته بازاری که شرکت ما در آن فعال بود چندان جزو بازارهای رقابتی نبود، اما واقعیت این است که ما اکنون وارد یک بازار رقابتی شده‌ایم و به سرعت در این حوزه رقابتی قوی پیدا کرده‌ایم و باید در این زمینه تدابیر ویژه‌ای اتخاذ کنیم.

وی با بیان مثالی از صنعت خودروسازی بحث خود را ادامه داد و افزود: اگر در ۲۰ سال قبل برای یک پیکان باید چندین سال در صف می‌ایستادیم، الان وضعیت بازار خودرو آن چنان رقابتی شده است که شرکت‌های خودروسازی برای جذب مشتری باید به میزان قابل توجهی تبلیغات کنند.

ما همین وضعیت را در بازار نوت بوک و PC هم در زمان حاضر شاهد هستیم. اگر در گذشته با فروش یک PC و نوت بوک به راحتی می‌توانستیم حقوق یک تکنسین را پرداخت کنیم، اما اکنون شرکت‌های فروشنده PC باید حداقل ۸ دستگاه PC بفروشند تا حقوق یک تکنسین را پرداخت کنند.

وی اضافه کرد: تغییرات شدیدی در بازار اتفاق افتاده که بازار را هر چه بیشتر رقابتی کرده است. شرکت ما نیز برای آن که بتواند در این بازار رقابتی به موفقیت خود ادامه دهد باید نکاتی را در نظر داشته باشد. در ابتدا ما باید بازارهایی که کمتر شناخته شده هستند و به عبارتی بکر هستند را



گزارش تصویری

نهمین سالگرد تأسیس رمیس جشن گرفته شد

نهمین سالگرد تأسیس رمیس با حضور تمام همکاران این شرکت و خانواده‌های آنها جشن گرفته شد. در این مراسم مهندس غیاث‌الدین مدیرعامل شرکت رمیس سخنرانی کرد، ریوندی طنزگفت، مسابقه و قرعه‌کشی برگزار شد و پس از بریدن کیک نهمین سال تولد رمیس؛ همکاران با یکدیگر عکس یادگاری گرفتند.
عکس‌ها: امیر امیری







رئیس واحد سیستم‌ها و روش‌ها:

مطمئن هستیم آینده از آن رمیس خواهد بود

در حال حاضر بدون نرم‌افزار abas ERP بخش مهمی از فعالیت‌ها کند یا متوقف می‌شود. نکته قابل توجه این است که بهترین پیاده‌سازی این نرم‌افزار در رمیس بوده است که آن هم به دو دلیل پشتیبانی مداوم مدیریت عامل رمیس و سرمایه‌گذاری بیشتر نسبت به سایر مشتریان است.

وی افزود: به نظر من و برخی از کارشناسان این واحد، شرکت افزارپرداز رمیس به عنوان یک نمونه موفق در پیاده‌سازی ERP حتی می‌تواند در سطح کشور مطرح شود. این مهم به دلیل داشتن مدیران ارشد خوش‌فکر در این شرکت است که توانایی استخراج اطلاعات به روز از سیستم جامع را دارند و همین امر سبب شده تا شرکت رمیس هر روز پله‌های ترقی را طی کند. اعرابی تصریح کرد: خوشحالم خدمت شما اعلام کنم گروه نرم‌افزار به بخش مهمی از اهداف تعیین‌شده ابتدای سال دست یافته است. مدیران رمیس طی این مدت همکاری بسیار سازنده‌ای با این گروه داشته‌اند و حرکت در مسیرهای تعیین‌شده با سرعت ادامه دارد. در بخش توسعه سیستمی رمیس، شاید برای شما جالب باشد که بدانید در حال حاضر بیش از ۷۰ کاربر ERP در دفتر مرکزی رمیس داریم که ضریب نفوذ بالای استفاده از نرم‌افزار را در بین پرسنل می‌رساند. بنده بسیار به رشد سیستمی رمیس امیدوارم و با توجه به شناختی که از سایر شرکت‌ها دارم، مطمئن هستم که آینده از آن رمیس خواهد بود. در پایان از زحمات همکارانم در گروه نرم‌افزار که بدون حضور آنها موفقیت در هیچ پروژه‌ای ممکن نبود تشکر می‌کنم، چراکه هیچ فردی به تنهایی نمی‌تواند پروژه بزرگی را انجام دهد و فقط می‌تواند در انجام آن مشارکت داشته باشد.

کرد. بومی‌سازی‌هایی در داخل نرم‌افزار انجام شد که نرم‌افزار را برای بازار ایران مناسب می‌نمود.

وی افزود: نکته جالب این بود که شرکت رمیس خود بزرگ‌ترین مشتری سیتکو بود، چرا که از نرم‌افزار abas ERP استفاده می‌کرد. وی افزود: گسترش فعالیت‌های شرکت رمیس و نیاز به توسعه سیستم‌های نرم‌افزاری از یک سو و محدودیت‌هایی که برای شرکت‌های مستقل نرم‌افزاری در ایران وجود دارد از سوی دیگر، باعث شد تا تصمیم به ادغام شرکت سیتکو در داخل شرکت رمیس گرفته شود تا علاوه بر کاهش هزینه‌های سربار و اضافه، این مجموعه بخش بیشتری از زمان خود را به توسعه سیستمی رمیس اختصاص دهد.

رئیس واحد سیستم‌ها و روش‌های شرکت رمیس افزود: در حال حاضر رمیس تنها نماینده شرکت ABAS AG در خاورمیانه است و در سایت شرکت ABAS فقط نام شرکت رمیس به‌عنوان نماینده این منطقه دیده می‌شود. وی تصریح کرد: یکی از اهداف بزرگ ما این است که رمیس قادر باشد در آینده در پروژه‌های بین‌المللی abas ERP با سایر partnerها شرکت کند.

وی در ادامه درباره نرم‌افزار abas ERP گفت: ما تاکنون چهار نسخه از نرم‌افزار abas ERP را در ایران نصب کرده‌ایم. نرم‌افزار abas ERP دو نسخه اصلی دارد که یکی مختص شرکت‌های تولیدی و دیگری مختص شرکت‌ها و مجموعه‌های بازرگانی است. این نرم‌افزار شامل زیربخش‌های فراوانی همچون مالی، فروش، خرید، انبارداری، حسابداری، بهای تمام‌شده و... است.

وی تصریح کرد: هم‌اکنون شرکت رمیس فرآیندهای بسیار خلاقانه‌ای با استفاده از نرم‌افزار abas ERP در سازمان خود پیاده‌سازی کرده است. مدیران رمیس معتقدند

علیرضا اعرابی، رئیس واحد سیستم‌ها و روش‌های شرکت رمیس گفت: این واحد همان گروه نرم‌افزار شرکت رمیس است. نام سیستم‌ها و روش‌ها به این دلیل انتخاب شده است که بیانگر مأموریت این واحد باشد که همان توسعه سیستمی شرکت رمیس و مشتریان دیگر این گروه است.

وی افزود: این واحد از ابتدای سال ۱۳۸۹ با هدف توسعه سیستمی شرکت رمیس و بالا بردن کارایی و سرعت در ارائه خدمات به مشتریان راه اندازی شد. از سوی دیگر، شرکت رمیس نمایندگی انحصاری شرکت ABAS آلمان را برای فروش و پیاده‌سازی نرم‌افزار abas ERP دارد، لذا گروه نرم‌افزار وظیفه بازاریابی، فروش و پیاده‌سازی این مجموعه نرم‌افزارها را برای مشتریان خارج از شرکت نیز بر عهده دارد.

وی در ادامه اظهار داشت: تولید اطلاعات دقیق برای استفاده در تصمیم‌گیری‌های استراتژیک، یکپارچگی سیستمی شرکت‌ها و نظم و استانداردسازی در روش‌ها، نتیجه مستقیم پیاده‌سازی سیستم‌های جامع است که abas ERP نمونه موفق آنهاست.

اعرابی در خصوص چگونگی شکل‌گیری واحد سیستم‌ها و روش‌های شرکت رمیس گفت: مدیران و سهامداران شرکت رمیس، شرکت دیگری را در سال ۱۳۸۴ به نام سیتکو تأسیس کردند که هدف از تأسیس آن، بازاریابی و فروش یک نرم‌افزار (راه‌حل خارجی) در داخل ایران بود. این شرکت پس از مذاکره با چند شرکت و بررسی چند محصول، در نهایت با شرکت ABAS AG آلمان برای شراکت تجاری به توافق رسید و شرکت سیتکو به عنوان نماینده انحصاری شرکت ABAS آلمان انتخاب شد.

وی تصریح کرد: شرکت سیتکو زمینه پیاده‌سازی این نرم‌افزار را در ایران فراهم

حذفی شد. همچنین در رشته شطرنج، دو نفر از همکاران مقام دوم جام انفورماتیک را کسب کرده‌اند.

وی افزود: در حال حاضر سعی داریم تا رشته فوتسال را دوباره با اجاره سالن تمرین فعال کنیم، ضمن اینکه اگر همکاران تمایل داشته باشند، می‌توانیم زمینه ایجاد تیم والیبال را هم فراهم سازیم.

سرپرست بخش خدمات پس از فروش شرکت ریمیس در ادامه با اشاره به تأثیرات ورزش بر سلامت نیروی کار گفت: ورزش برای روح و روان همکاران بسیار مفید است و در واقع ورزش فضای مفرحی را ایجاد می‌کند که علاوه بر افزایش قوای جسمی افراد، روحیه آنها را بالا برده و از این راه موجب افزایش بهره‌وری نیروی کار و نیز ایجاد روابط بهتر میان همکاران با یکدیگر می‌شود.

علی‌اف در ادامه این گفت‌وگو و درباره میزان رضایت‌مندی مشتریان شرکت از روند خدمات و سرویس‌دهی ریمیس گفت: گفت‌وگو با خدمات‌گیرندگان از ریمیس به خوبی نشان‌دهنده میزان رضایت آنها از شرکت است. اکثر کسانی که با شرکت ریمیس سر و کار دارند، عنوان می‌کنند که ریمیس را به دلیل خدمات پس از فروش و فروشی که ارائه می‌دهد، برگزیده‌اند. به نظر من تمامی مشتریان از عملکرد ما رضایت دارند. ما در سطح کشور نمایندگان فعال با تجهیزات کافی در اختیار داریم که به همراه همکارانمان در مرکز، بدون فوت وقت هر گونه سرویس‌دهی را انجام می‌دهند.

وی افزود: نباید فراموش کرد که میزان فعالیت در این واحد بسیار سنگین است؛ چرا که هم از لحاظ جسمی و به دلیل حجیم بودن دستگاه‌ها و هم از لحاظ میزان و حجم خدمات پس از فروش، همکاران بنده زحمات زیادی را متقبل می‌شوند.

سرپرست بخش خدمات پس از فروش شرکت در پایان این گفت‌وگو، موفقیت شرکت ریمیس را مرهون زحمات مدیرعامل، تمامی مسئولان و همکاران شرکت خواند و برای همه همکارانش آرزوی سلامتی و تندرستی کرد.



تشریح برنامه‌های ورزشی در گفت‌وگو با بهرام علی‌اف:

ورزش از عوامل اصلی بهره‌وری است

و رفاهی بین پرسنل شرکت است. سرپرست بخش خدمات پس از فروش ریمیس در توضیح عناوین کسب شده در رشته‌های ورزشی توسط پرسنل این شرکت گفت: تیم فوتسال ریمیس در مسابقات فوتسال جام انفورماتیک در سال‌های ۸۲، ۸۶ و ۸۸ شرکت کرده و در سال ۸۶ موفق به صعود به مرحله

بهرام علی‌اف سرپرستی بخش خدمات پس از فروش شرکت ریمیس را برعهده دارد. علاقه وی به ورزش سبب شد تا در ابتدای گفت‌وگو، سمت و سوی صحبت به ورزش کشیده شود و در ادامه به بحث در مورد فعالیت‌های وی و همکارانش در بخش خدمات پس از فروش پرداخته شود.

علی‌اف درباره علت تعطیلی سالن فوتسال شرکت ریمیس گفت: به دلیل عدم استقبال پرسنل شرکت از سالن فوتسال، مجبور شدیم سالن را تعطیل کنیم.

وی افزود: حدود ۲ سال این سالن را هفته‌ای یک روز (روزهای سه‌شنبه هر هفته یک سانس) تحت اجاره داشتیم که متأسفانه همکاران استقبال مناسبی نداشتند و ما نیز علی‌رغم میل باطنی، سالن را تعطیل کردیم.

علی‌اف در ادامه و در توضیح رشته‌های ورزشی دیگری که پرسنل ریمیس در آن مشغول فعالیت هستند، گفت: ۲ یا ۳ نفر هم در رشته شطرنج مشغول فعالیتند. همچنین شرکت با ارائه کارت‌هایی با تخفیف ۵۰ درصد برای بهره‌مندی پرسنل از استخرهای تهران و نیز برگزاری مراسم تفریحی متعدد، درصدد بسط برنامه‌های تفریحی

**گفت‌وگو با
خدمات‌گیرندگان
از ریمیس به خوبی
نشان‌دهنده میزان
رضایت آنها از شرکت
است. اکثر کسانی که با
شرکت ریمیس سر و کار
دارند، عنوان می‌کنند
که ریمیس را به دلیل
خدمات پس از فروشی
که ارائه می‌دهد،
برگزیده‌اند**

پیام تسلیت

همکار گرامی جناب آقای جلالیان
درگذشت پسر دل‌بندتان را تسلیت
گفته و برای آن مرحوم علو درجات
را از خداوند متعال مسئلت می‌کنیم

از طرف همکاران شما در شرکت ریمیس

تبریک به ترانه

ترانه چهرازی در سال تحصیلی گذشته با
معدل ۲۰ کلاس سوم دبستان را پشت سر
گذاشته و مدرک ترم ۱۱ (پایانی) انگلیسی در
دوره Let's Go را دریافت کرده است.



توصیه‌های پزشکی برای کارمندان پشت میز نشین

مشاغل اداری و پشت میز نشینی این روزها بسیار زیاد شده است و متأسفانه اثرات مضر آن بر جسم افراد روز به روز بیشتر دیده می‌شود. در واقع بدن ما طوری طراحی نشده است که بتوانیم ساعت‌های متمادی را پشت میز بنشینیم اما به ناچار بسیاری از ما به انجام چنین کاری مشغول هستیم، بویژه اگر با رایانه کار می‌کنیم، فشار زیادی به بدن ما وارد می‌شود. در ادامه تلاش می‌شود به عوارض شایع و متداول چنین مشاغلی و نیز راه‌های حفظ سلامت جسم اشاره شود.

۱- از عوارض شایع و دردسر آفرین زیاد نشستن پشت میز، افزایش وزن است. بنابراین اینگونه افراد باید حتماً در طول روز برنامه پیاده‌روی، دو یا ورزش‌های دیگر را داشته باشند. باید توجه داشت که این برنامه ورزشی حتماً در برنامه روزانه آنها گنجانده شود.

۲- خطر دیگر، ضعف عضلانی مثل عضلات سرین، شکم و پشت است که موجب کمردرد یا تغییر شکل بدن می‌شود و گاهی این تضعیف عضلات به حدی شدید است که فرد بارها و بارها به دلیل کمردرد و درد پشت مجبور به استراحت در منزل می‌شود. بنابراین این افراد حتماً باید در اوقات فراغت خود در طول روز، ورزش‌های مخصوص کمردرد، پشت و گردن را انجام دهند تا این عضلات استحکام خود را حفظ کنند. همان‌طور که پشت میز کار خود نشسته‌اید، می‌توانید عضلات شکم و سرین را چند بار و هر بار به مدت ۱۰ دقیقه سفت و بعد رها کنید. بهتر است بیش از ۵۰ دقیقه به‌طور ممتد

کار با کامپیوتر ضرورت دارد اما استفاده بی‌مورد از عینک‌هایی که دارای شیشه‌های رنگی هستند، سبب خستگی چشم خواهد شد.

هرگز به مدت طولانی به مانیتور نگاه نکنید. حداکثر پس از هر ۲ ساعت، پنج دقیقه چشمان خود را ببندید. یک روش دیگر برای رفع خستگی چشم این است که هر ۲۰ دقیقه، ۲۰ ثانیه به چشمانتان استراحت دهید و اشیاء دور را در فاصله ۶ متری نگاه کنید.

اندازه حروف باید ۲ تا ۳ مرتبه بزرگ‌تر از ریزترین متنی باشد که شما می‌توانید بخوانید. به علاوه خواندن مطالب با رنگ مشکی بر روی صفحه سفید بسیار آسان و واضح است. اگر مطلبی را در صفحه مانیتور مطالعه می‌کنید، به علت تغییرات دائمی جسم دیدنی و تغییرات دائمی نور خواندن بسیار خسته‌کننده می‌شود و این عمل فشار زیادی به عضلات چشم وارد می‌کند. نکته مهم دیگر برای کاستن از خستگی چشم این است که نور مانیتور را تنظیم کنید. شما باید نور مانیتور را به گونه‌ای تنظیم کنید که تقریباً مشابه سطح روشنایی محیطی باشد که دقیقاً در پشت آن قرار دارد. اگر بین روشنایی مانیتور و محیط پیرامون آن تفاوت روشنایی شدید وجود داشته باشد، شما دچار سردرد و مشکلات بینایی خواهید شد. بنابراین در ساعات مختلف روز، نور مانیتور را با نور اتاق تنظیم کنید.

برای رفع خستگی چشم هنگام کار با کامپیوتر، هر ۲۰ دقیقه، ۲۰ ثانیه به چشمانتان استراحت دهید و اشیاء دور را در فاصله ۶ متری نگاه کنید.

۶- در اندک‌نگه‌ها دست و مچ دست و نشانگان تونل مچ دست (سندرم تونل کارپال) از عوارض استفاده مستمر از کامپیوتر و سایر وسایل اداری محیط کار است. باید صفحه کلید کامپیوتر هم سطح آرنج شما یا هم ارتفاع با دسته صندلی قرار گیرد، به طوری که تقریباً صفحه کلید هم سطح ران‌های شما پشت میز کامپیوتر باشد. در شرایط مطلوب ساعدها تقریباً موازی با افق بوده و زاویه بین مچ دست و ساعد ۵ تا ۱۰ درجه است و زاویه بین بازو و ساعد روی دسته صندلی باید حدود ۹۰ درجه باشد. در هنگام تایپ کردن از هر دو دست کمک بگیرید و با نیروی متوسط و ملایمی روی صفحه کلید فشار وارد کنید. فراموش نکنید که هنگام تایپ کردن نباید مچ دستتان بر روی جایی قرار گیرد یا خم شود. گاهی به مچ‌هایتان استراحت داده و به آنها ورزش دهید.

۷- دردهای مزمن گردن و شانه هم می‌توانند از الطاف کار با رایانه باشند. به منظور پیشگیری از این عارضه‌ها اولاً صفحه مانیتور را دقیقاً روبه‌روی خود قرار دهید و از قرار دادن آن در گوشه‌های میز خودداری کنید تا مجبور نشوید هنگام استفاده از آن، به خصوص موقع تایپ، مرتباً گردن خود را به این سو و آن سو بگردانید. همچنین سعی کنید در نزدیک‌ترین فاصله از صفحه کلید باشید تا از مشکلات مختلف گردن و شانه در امان باشید.

پشت میز خود نشینید، بلکه بعد از ۵۰ دقیقه نشستن چند دقیقه بلند شوید، کمی راه بروید، کمر خود را به طرفین خم و راست کنید، دست‌هایتان را از ناحیه کتف بچرخانید و بکشید دستتان خود را باز کرده و حالت کششی به بدن بدهد تا عضلات گردن، کمر، پشت، ران، شانه و سینه به حالت کشش در آیند و تقویت شوند. بعد از ۵۰ دقیقه نشستن، چند دقیقه بلند شوید، کمی راه بروید، کمر خود را به طرفین خم و راست کنید. دست‌هایتان را از ناحیه کتف بچرخانید.

۳- استفاده از صندلی ارگونومیک با قابلیت تنظیم را فراموش نکنید. ارتفاع صندلی تان باید به گونه‌ای باشد که کف پایتان روی زمین قرار گرفته و زانوهایتان زاویه ۹۰ درجه داشته و ران‌هایتان موازی زمین باشد. ارتفاع ۴۱ تا ۵۲ سانتی‌متر مناسب است. ارتفاع پشتی صندلی نیز بین ۵۰ تا ۸۲ سانتی‌متر توصیه می‌شود. صندلی باید در قسمت گودی کمر، محدب و در قسمت پشت دارای کمی قوس مقعر باشد. صندلی‌های کامپیوتر بهتر است دسته‌دار باشند. فراموش نکنید حتماً هنگام کار با کامپیوتر به پشتی صندلی تکیه کنید تا از کمر و ستون فقرات شما حمایت کند. ضمناً فقط هنگامی که با موس کار نمی‌کنید و تایپ انجام نمی‌دهید، ساعد شما باید بر روی دسته صندلی قرار گیرد.

ارتفاع صندلی تان باید به گونه‌ای باشد که کف پایتان روی زمین قرار گرفته و زانوهایتان زاویه ۹۰ درجه داشته و ران‌هایتان موازی زمین باشد.

۴- مانیتور مناسب بکار برید. بهتر است مانیتور در مرکز میز و درست در مقابل چشم شما قرار گیرد. هر چه صفحه مانیتور بزرگ‌تر باشد، تصویر راحت‌تر دیده می‌شود و تطابق و تقارب چشم‌ها کمتر شده و بنابراین دیرتر خسته می‌شود. فاصله مناسب مانیتور تا چشمان شما ۵۰ تا ۶۰ سانتی‌متر یا معادل یک دست کشیده شماست. بخش بالایی مانیتور باید هم سطح چشمان شما باشد. برای این کار می‌توانید صندلی خود را بلندتر کنید یا مانیتورتان را پایین‌تر بیاورید. فراموش نکنید اگر از عینک استفاده می‌کنید، مانیتور را کمی به سمت بالا بچرخانید، طوری که بخش پایینی آن به چشم شما نزدیک‌تر باشد.

۵- خستگی چشم از دیگر عوارض کار با رایانه است. از خیره شدن به تصویر مانیتوری که نقص دارد، بپرهیزید. تماشای تصاویری که برفک یا لرزش دارد، چشم را خسته می‌کند. استفاده از عینک برای افرادی که دارای عینک هستند، هنگام





بررسی و ارزیابی مسائل امنیتی در مدیریت امنیت مراکز IDC

محمد رضا احمدی، داود ملکی
مرکز تحقیقات مخابرات ایران

مقدمه

در اوایل دهه ۱۹۹۰، پس از به وجود آمدن مفهوم وب در اینترنت و پروتکل http که به سادگی امکان به اشتراک گذاشتن مستندات در اینترنت را در اختیار کاربران قرار می داد، روز به روز تعداد کاربران اینترنت افزوده شد. با زیاد شدن کاربران و از طرفی دیگر بالا رفتن حجم مستندات و نیز سادگی انتشار اطلاعات، مفاهیم تجاری نیز وارد عرصه اینترنت شدند. شرکت ها نیاز به سرورهایی داشتند که به سادگی و با سرعت بتوانند اطلاعات خود را در اختیار مشتریان و کاربران خود قرار دهند. مسلماً این امکان وجود نداشت که هر شرکت یا سازمانی که قصد راه اندازی سیاست های اینترنتی را دارد، شخصا اقدام به راه اندازی تجهیزات لازم کند، زیرا اولاً با وجود کاربران زیاد این سایت ها و حجم بالای ترافیک، نیاز به خطوط ارتباطی با سرعت های بسیار بالا وجود داشت. ثانیاً حتی در صورت امکان، هزینه بالایی را می طلبید. از طرف دیگر فراتر از همه این مشکلات، مسائل و اصول امنیتی بود که ایجاد و رعایت آنها نیاز به تخصص و آگاهی های لازم داشت. برای حل این مشکلات، به عنوان یک راه حل منطقی ایجاد مراکز خاصی تحت عنوان Data center یا مراکز داده ای است که با در اختیار داشتن ارتباطات سریع و تجهیزات قدرتمند و متعدد، امکان راه اندازی سرورهای وب را با امنیت کامل، ممکن می ساختند.

مراکز IDC internet Data center به مجموعه ای از سرویس دهنده ها، زیرساخت های ارتباطی / امنیتی، تجهیزات دسترسی با سرعت و کیفیت بالا به شبکه اینترنتی گفته می شود که به منظور ارائه، نگهداری و پشتیبانی از میزبانی سرویس های این مراکز به کار گرفته می شوند. مراکز داده، با توجه به نوع کاربردی که برای آنها تعریف می شوند، می توانند به عنوان یک مرکز پردازشی،

چکیده: موضوع امنیت در مراکز IDC از اهمیت و جایگاه ویژه ای برخوردار است با این وجود ایجاد یک دیتاسنتر امن به دلایل متعدد بسیار پیچیده است مدیریت امنیت مراکز داده به عنوان مجموعه ای از فعالیت ها اتلاق می شود که امنیت مراکز داده را تا حد قابل قبول بهبود بخشد. اصلی ترین فعالیت ها در این زمینه عبارتند از: ارزیابی مخاطرات، دسته بندی مسائل مختلف امنیتی، ارزیابی راه حل های امنیتی و گزارش گیری امنیتی است این مقاله به بررسی مسائل مختلف امنیتی در مدیریت مراکز داده می پردازد. برای این منظور نتایج تحقیقات مختلف و تجربه هایی که در زمینه امنیت در مراکز داده ای موفق ایجاد شده را مورد تجزیه و تحلیل قرار خواهد داد. به دنبال آن سعی خواهد شد تا پیشنهادات و راهکارهای امنیتی جدیدی در بهبود مدیریت آنها ارائه شود. در اینجا عنوان می شود که اساسی ترین بخش امنیت مراکز داده از دیدگاه مدیریت، ارزیابی مخاطرات و تهدیدات مربوط به آنها هستند. برای این منظور باید خطراتی را که مراکز داده ای را تهدید می کنند شناساخته و میزان اولویت آنها را مورد توجه قرار داد. همچنین امنیت مراکز داده IDC را در چهار لایه امنیت فیزیکی، امنیت زیرساخت، امنیت برنامه های کاربردی و امنیت داده های اطلاعاتی تقسیم کرده و هر یک را مورد بررسی قرار می دهد. با ارزیابی راه حل های امنیتی مراکز IDC، مجموعه ای از نکات کلیدی برای بهبود امنیت آنها در این مقاله بیان می شود از جمله رعایت فرایندها و استانداردهای امنیتی، ایجاد مراکز داده ای فرعی (dant - redu)، مجازی سازی (virtualization) به عنوان یک تکنولوژی جدید و مدیریت مخاطرات مطرح هستند.

عنوان راه حلی عمومیت یافته و مطمئن است که نیاز به مراکز داده گواهینامه های دیجیتالی دارد. یکی از مهم ترین مراکز نگهداری گواهینامه های دیجیتالی، شرکت verisign در آمریکا است. از آنجایی که وجود چنین مراکزی به عنوان پایه و اساس تجارت الکترونیکی برای نگهداری گواهینامه های دیجیتالی می باشد، ضروری است چنین مراکزی بسیار امن طراحی شوند. در صورت بی توجهی به امنیت آن و عدم کنترل در روند آسیب پذیری در آنها، مشکلات و بحران های جدی ایجاد خواهد شد تا جایی که ماهیت این فن آوری ممکن است مورد سوال واقع شود.

ادامه مقاله به شرح زیر سازماندهی شده است: در بخش دوم فرایند مدیریت امنیت دیتاسنتر و کارهایی که در این زمینه باید صورت گیرد بیان می شود. بخش سوم به ارزیابی مخاطرات مراکز داده می پردازد. بخش چهارم یک دسته بندی از مسائل امنیتی IDC و ساختار لایه ای آن را ارائه می دهد. بخش پنجم به بررسی نتایج تحقیقات مختلفی که در زمینه امنیت دیتاسنتر صورت گرفته

مرکز ذخیره داده، مرکز جمع آوری داده و یا تمامی این موارد عمل کنند. امنیت مراکز داده بخشی از مدیریت آن است که شامل مجموعه راهکارها و تدابیری است که برای فراهم کردن تصدیق هویت، یکپارگی و صحت (تمامیت) و حریم خصوصی در سیستم جهت جلوگیری از دسترسی های غیرمجاز به منابع مراکز داده به کار گرفته می شوند. موضوع امنیت در مراکز IDC از اهمیت و جایگاه بالایی برخوردار است. با این وجود ایجاد یک دیتاسنتر امن به دلایل متعدد بسیار مشکل و پیچیده است. از مهم ترین مشکلات محدودیت های تجاری، در دسترس نبودن استانداردهای بین المللی و هزینه های مالی هستند. علاوه بر حفاظت اطلاعات عمومی، سرمایه های اطلاعاتی شرکت ها و سازمان های دولتی در مراکز داده، نیاز به حفاظت ویژه ای دارند. همچنین در بخش تجارت الکترونیک امنیت دیتاسنتر اهمیت بیشتری پیدا می کند. به عنوان مثال احراز هویت در تجارت الکترونیکی و یا سایر تعاملات الکترونیکی در سراسر دنیا توسط امضای دیجیتالی انجام می شود. بنابراین امضای دیجیتالی به

و همچنین تجربه‌های عملی که دیتا سترهای موفق در فراهم کردن امنیت ارائه کرده‌اند، می‌پردازد. در آخر خلاصه و نتیجه‌گیری مقاله ارائه شده و با توجه به ارزیابی‌های انجام گرفته، پیشنهادات و راهکارهای امنیتی جدیدی مطرح شده است.

۲- فرایند مدیریت امنیت مراکز داده

فرایند مدیریت امنیت IDC مجموعه‌ای از فعالیت‌ها شامل برنامه‌ریزی، سازماندهی، مانیتورینگ و کنترل منابع و دسترسی‌ها است تا نقاط دسترسی به دیتاستر را امن نگه دارد و امنیت آنرا تا حد قابل قبول ارتقا دهد. اصلی‌ترین فعالیت‌هایی که در این زمینه صورت می‌گیرد عبارتند از: ارزیابی مخاطرات یا آنالیز ریسک، دسته‌بندی مسائل مختلف امنیتی به منظور تقسیم‌بندی نقاط حساس و قابل دسترسی، ارزیابی راه حل‌ها و بررسی تحقیقات و تجربه‌ها در زمینه امنیت IDC، گزارش‌گیری‌های امنیتی، بررسی ثبت وقایع امنیتی و غیره است. در ادامه به بررسی اهم آنها پرداخته و به ارزیابی مقالات و تحقیقاتی که در این زمینه‌ها ارائه شده است می‌پردازیم.

۳- ارزیابی مخاطرات

مخاطرات، تهدیدات و خطراتی هستند که امنیت مراکز داده را تحت تاثیر قرار می‌دهند. اساسی‌ترین بخش مدیریت امنیت مراکز داده، ارزیابی مخاطرات و تهدیدات مربوط به آن است. برای این منظور باید بررسی شود که چه خطراتی متوجه آنها است. لذا باید مشخص شود چه بخش‌هایی از حساسیت بیشتری برخوردار هستند، نقاط دسترسی به آنها چه هستند و کدام یک دارای اولویت و ضرورت بیشتری هستند. استاندارد این اولویت‌ها را تعیین نمی‌کند بلکه باید از طریق ارزیابی مخاطرات آنها را مشخص کرد. آنالیز مخاطرات با توجه به قابلیت و کارایی مراکز IDC می‌بایست در هر لحظه، انجام گیرد. در این زمینه تهیه نسخه کپی و Redundancy سرویس‌هاست که می‌تواند بسیار موثر و مهم باشد زیرا از مشکلات و آسیب‌های بیشتر جلوگیری کند. در زمان ایجاد بحران مانند حملات هکری و یا مشکلات مشابه، مدیران یک مرکز داده‌ای بایستی بتوانند سریع برای رفع مشکل اقدام نمایند. اولین استاندارد در زمینه مدیریت خطرات مراکز داده، استاندارد ۲۵۹۹۹BS می‌باشد که استراتژی پایه BCP/DR را مشخص می‌کند. این استاندارد یکسری کنترل‌ها، قوانین برای مدیریت ریسک‌ها و کاهش خطرات مراکز داده را ارائه می‌کند.

۴- دسته‌بندی مسائل امنیتی IDC

با توجه به پیچیدگی امنیت مراکز IDC، ساختار آن را به صورت لایه‌ای در نشر گرفته‌ایم. (در شکل ۱ - پایین صفحه - لایه‌های امنیتی داده IDC نمایش داده شده است).

شکل یک ساختار امنیت در مراکز داده IDC

را در چهار لایه امنیت فیزیکی، امنیت زیرساخت ارتباطی، امنیت برنامه‌های کاربردی و حفاظت داده‌ها تقسیم‌بندی می‌کند. مخاطرات مختلف که مراکز داده‌ای را تهدید می‌نمایند می‌توانند پارامترهای مختلفی را تحت تاثیر قرار داده و در نهایت در یکی از لایه‌های فوق تاثیر پذیر باشند. در ادامه به بررسی بیشتر لایه‌های مختلف امنیتی خواهیم پرداخت.

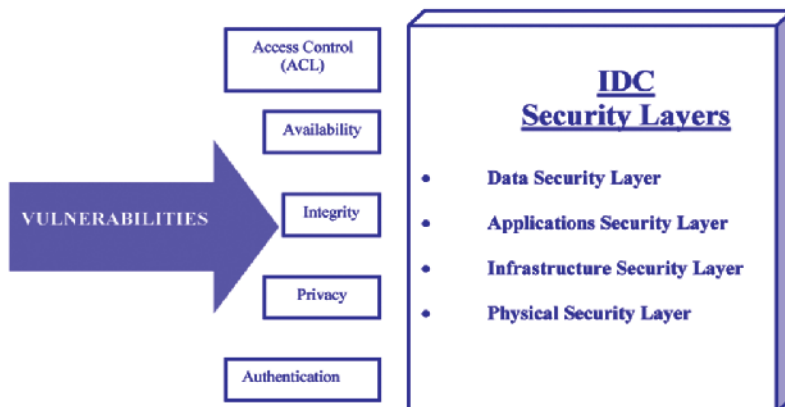
۱-۴- امنیت فیزیکی

امنیت فیزیکی یکی از موضوعات با اهمیت در امنیت مراکز داده است. امنیت فیزیکی یعنی تعیین اینکه چه کسی و در چه زمانی به دیتاستر دسترسی دارد. این امنیت به منظور کنترل نحوه دسترسی به تجهیزات دیتاستر است. در این زمینه، محل فیزیکی استقرار مراکز داده اهمیت ویژه‌ای دارد و با توجه به درجه حساسیت آنها در مکان‌های مختلفی پیاده‌سازی می‌شوند. به منظور ارتقای ضریب ایمنی مراکز اطلاعاتی، بانک‌های اطلاعاتی و کارگزاران شبکه می‌بایست در مکان‌های با امنیت بالا نگهداری شوند. بعضی از این امکان محوطه‌های وسیعی در اعماق کوه‌ها، در نقاط پنهانی از اعماق صحراها و در اعماق اقیانوس‌ها می‌باشند. این نقاط با شدیدترین تدابیر امنیتی حفاظت می‌شوند از طرف دیگر پیش‌بینی‌های ایمنی تهدیدات فیزیکی، از جمله آتش‌سوزی و بلایای طبیعی باید به حداقل رسانده شوند. تجهیزات حفاظتی لازم است تا امکان دستبرد و یا آسیب هوشمندانه فیزیکی را کاهش دهد. در این اماکن خطوط متعدد فیبرنوری با پهنای باند بالا نیاز است تا بالاترین سرعت انتقال داده و اطلاعات را تامین کنند. بعضی از آنها تجهیزات پرسرعت مانند سوپر کامپیوترها و پردازنده‌های بسیار سریع و موازی بالاترین سرعت دسترسی را در اختیار می‌گذارند. سیستم‌های پیشرفته تنظیم دما و حرارت تنظیم رطوبت و کنترل ترکیبات هوای محیط، بهترین شرایط را برای کار تجهیزات مهیا می‌سازند و تجهیزات مانیتورینگ دقیق، لحظه به لحظه وضعیت‌های مختلف را کنترل و بازنگری می‌کنند. بناهای مستحکم در اعماق زمین نه تنها

توان تحمل شدیدترین زلزله‌ها را دارند، بلکه در مقابل قوی‌ترین بمب‌های هسته‌ای موجود آسیبی نمی‌بینند. سیستم‌های پشتیبانی باید از اطلاعات در فواصل زمانی مشخص بر طبق آخرین تکنیک‌های موجود نسخه‌های پشتیبان تهیه کنند. ژنراتورها و مولدهای قوی برق (UPS)، آماده تامین نیروی برق لازم در صورت بروز اختلال باشند و پوشش‌های مخصوص تجهیزات را از تهدید امواج مختلف از قبیل امواج ماکرووی و یا میدان‌های الکترومغناطیسی خارجی یا تولید شده از خود تجهیزات محافظت کنند. علاوه بر تمامی این موارد، برای بالا بردن ضریب امنیت فیزیکی IDC می‌بایست در کنار هر مرکز داده‌ای دو مرکز دیگر آماده انجام عملیات باشند. یکی مرکز بازیافت اطلاعات آسیب‌دیده (Diaster recovery center) است که فعالیت‌های آن در قالب کلی بازیافت داده (Data Recovery) می‌گنجد که خود مقوله بسیار مهمی است که از ضروری‌ترین نیازهای مراکز داده می‌باشد. مرکز دوم مرکز کنترل و فرمان است که مدیریت انسانی مرکز داده‌ای را به عهده دارد. همچنین در تمامی Data center ها، سیستم تهویه قوی برای پایین نگاه داشتن دمای سرورها ضروری است. البته مشخصاتی چون وجود سقف کاذب، کف کاذب و همچنین سیستم اطفاء حریق نیز توصیه می‌شود.

۲-۴- امنیت زیرساخت‌های ارتباطی

امنیت زیرساخت‌های ارتباط مراکز داده به معنای حفاظت تجهیزات و ارتباطاتی است که ترافیک ورودی و خروجی شبکه ارتباطی را کنترل می‌کنند. حفاظت تجهیزات شامل مکانیزم‌های احراز هویت در روترها، ایجاد محدودیت در ظرفیت ترافیک به منظور جلوگیری از اشباع شبکه و فیلتر کردن ترافیک ناخواسته با استفاده از امکانات DOS/DDos امکان‌پذیر است. برای ایجاد امنیت بیشتر در زیرساخت‌های ارتباطی در مقابل حملات و نفوذهای ناخواسته باید VLAN‌های متفاوت برای هر قسمت تعریف کرد. همچنین سیاست‌های امنیتی را برای محدود کننده‌های ترافیک و امنیت



شکل ۱ - پایین صفحه - لایه‌های امنیتی داده IDC

مدیریت بهتر و کاهش هزینه‌های سخت‌افزاری و معماری ساده‌تری برای در دسترس پذیری، امنیت و کارایی دیتاستر ایجاد می‌کند.

● مجازی‌سازی باعث در دسترس پذیری، امنیت و سرعت بخشیدن به سرویس‌ها می‌شود.

● به جای صرف منابع برای امن کردن هر یک از آسیب‌پذیری‌ها، می‌توانیم با مجازی‌سازی منابع IT و با یک مدیریت مرکزی به همراه تعریف سیاست‌های امنیتی، با صرف زمان کمتر امنیت بهتری را فراهم کنیم.

● مجازی‌سازی باعث به وجود آمدن یک لایه اضافی (F5) در مقابل هکرها می‌شود و هکرها مستقیماً نمی‌توانند با منابع ارتباط داشته باشند.

● براساس تحقیقات شرکت گارتنر (یکی از مشهورترین سازمان‌های تحقیقاتی در حوزه فن‌آوری اطلاعات می‌باشد) و پژوهش‌های یکی از مهم‌ترین استراتژی‌ها در ایجاد دیتاستر امن است.

۶- خلاصه و نتیجه‌گیری

این مقاله به بررسی و ارزیابی مسائل امنیتی مراکز داده به منظور ارائه راهکارهایی جهت مدیریت امنیت در این مراکز پرداخته است.

فرایندهای مختلف مدیریت امنیت از قبیل برنامه‌ریزی، سازماندهی، مانیتورینگ و کنترل منابع و دسترسی‌ها مورد بررسی قرار گرفتند. در این راستا، یکی از راهکارهای اولیه امنیتی نسخه‌های پشتیبانی و Redundancy سرویس‌ها هستند که از مشکلات و آسیب‌های بیشتر جلوگیری می‌کنند. همچنین مسائل مختلف IDC از دیدگاه مدیریتی به صورت لایه‌ای دسته‌بندی شدند و یک معماری لایه‌ای برای آن ارائه شد. این لایه‌ها عبارتند از: لایه امنیت فیزیکی، لایه امنیت زیرساخت ارتباطی، لایه امنیت برنامه‌های کاربردی و لایه امنیت داده‌ها. در زمینه لایه امنیت فیزیکی، مرکز داده با توجه به میزان حساسیت آنها در بخش‌های مختلفی پیاده‌سازی می‌شوند. لایه امنیت زیرساخت ارتباطی به معنای حفاظت تجهیزات و لینک‌های ارتباطی است که ترافیک ورودی و خروجی شبکه را کنترل می‌نمایند. لایه امنیت برنامه‌های کاربردی در مراکز داده شامل تقسیم کردن سرورهای مختلف، محافظت در برابر حملات، تهاجم و انواع ویروس‌های شبکه است. برای لایه امنیت اطلاعات بیان شد که به منظور ارتقا امنیت، این اطلاعات باید مستقل از محیط اصلی مرکز داده، محافظت شوند. سرانجام پیشنهادات و راهکارهای امنیتی جدیدی را با توجه به نتایج تحقیقات مختلف ارائه کرد. از جمله تاکید بر مجازی‌سازی (virtualization) به عنوان یک تکنولوژی جدید برای مدیریت امنیت و کاهش هزینه‌ها، معماری بهتر برای قابلیت دسترسی و کارایی مراکز داده‌ای است.

اطلاعات تدابیر امنیتی نظیر رمزنگاری و استفاده از خطوط VPN برای محیط انتقال اتخاذ می‌گردد.

۵- بررسی نکات کلیدی و تجربه‌های عملی در زمینه امنیت مراکز داده

با بررسی مقالات و تحقیقات متعدد در زمینه امنیت مراکز داده و همچنین تجربه‌های عملی، مجموعه‌ای از نکات مهم که برای بهبود مدیریت امنیت مراکز داده‌ای می‌باشد به شرح زیر معرفی می‌شوند:

دید صحیح علمی: در مورد امنیت دیتاستر تصورات اشتباهی وجود دارد که بایستی با دلایل فنی و تحقیقات علمی تصحیح شود.

استاندارد: رعایت فرایندها و استانداردهای امنیتی در مراکز داده‌ای رل کلیدی در داشتن یک دیتاستر امن است.

امنیت فیزیکی: از مهم‌ترین موضوعات در مراکز داده‌ای امنیت فیزیکی آن می‌باشد. این امنیت در خصوص مسائل پیرامونی به منظور کنترل دسترسی به تجهیزات دیتاستر است که این دسترسی‌ها می‌تواند پلی جهت دستیابی به اطلاعات دیجیتال موجود در این مراکز باشد.

کنترل افراد: برای داشتن یک دیتاستر امن باید یکسری بررسی‌ها و پیش‌زمینه‌ها در مورد افرادی که می‌بایست در دیتاستر کار کنند صورت پذیرد. **همانگی و سازگاری:** امنیت فرایندهایی که در پشت پرده و در قطعات صورت می‌گیرد از مسائل مهم امنیتی هستند بنابراین باید در کلیه تجهیزات مراکز همانگی و سازگاری وجود داشته باشد. همچنین بایستی یک مکانیزم کنترلی برای موازنه و همانگی کاربرانی که به دیتاستر دستیابی دارد وجود داشته باشد و نیازمندی‌های آنها را کنترل و موازنه کند.

مدیریت ریسک: باید براساس ریسک‌پذیری و اهمیت خطرات برای امنیت مراکز داده استراتژی مشخصی داشته باشیم. امنیت دیتاستر باید به صورت سلسله‌مراتبی و با توجه به عملیات و فعالیت‌های مراکز داده و مجموعه خطراتی که آن را تهدید می‌کند طراحی شود.

نسخه پشتیبان: یکی از مهم‌ترین اصول جهت بالا بردن ضریب اطمینان وجود مراکز دیتاستر پشتیبان در کنار مرکز داده اصلی است.

مجازی‌سازی: مجازی‌سازی قابلیت‌هایی است که برای افزایش قابلیت دسترسی به کمک یکی کردن چندین برنامه کاربردی در روی یک میزبان به کار می‌رود. و پژوهش‌های یک تکنولوژی جدید است و راهی نو در جهت بهبود امنیت مراکز IDC فراهم می‌کند، این تکنیک فواید زیر را دارد:

● مجازی‌سازی دیدگاه ما را نسبت به امنیت دیتاستر عوض می‌کند و یک دیدگاه منطقی در به وجود آوردن امنیت دیتاستر ایجاد می‌کند.

● مجازی‌سازی باعث نگهداری آسانتر و

پورت‌ها اعمال کرد. یک مرکز داده باید مکانی با امنیت الکترونیکی بالا، برخوردار از پهنای باند ارتباطی وسیع، ارتباط با شبکه‌های رایانه‌ای ملی و جهانی، خدمات تمام وقت و قابلیت دسترسی بالا باشد. بنابراین امنیت زیرساخت‌های ارتباطی از معیارهای اصلی در طراحی و پیاده‌سازی مراکز داده است.

۳-۴- امنیت برنامه‌های کاربردی

امنیت سرورها و برنامه‌های کاربردی در مراکز داده شامل: جداسازی سرورهای مختلف در لایه A-placation محافظت در برابر حملات Dos, DDOS و تشخیص تهاجم و حفاظت در برابر انواع ویروس‌های شبکه، حفاظت در برابر دسترسی‌های غیرمجاز و spoofing و مواردی از این قبیل است. برای پیاده‌سازی این امکانات امنیتی در مرکز داده، از سرویس‌های امنیتی شبکه‌ای متعددی استفاده می‌شود این سرویس‌ها عبارتند از سرویس‌های مدیریتی که در راس کلیه سرویس‌ها قرار دارند و در گروه‌های مختلف برای مانیتورینگ و رفع نقص ارائه می‌گردند؛ لیست‌های کنترلی دسترسی (ACL) که از دسترسی‌های غیرمجاز به شبکه جلوگیری می‌کنند؛ سیستم‌های تشخیص نفوذ، تشخیص و جلوگیری‌کننده از حملات نفوذی، ابزار پیشگیری از DOS، آنالیز ترافیک و فایروال و غیره از این جمله هستند. هر یک از این سرویس‌های امنیتی، نکات و ظرافت‌های خاص خود را دارند که می‌توانند بر امنیت مراکز داده تاثیر داشته باشند. به عنوان مثال جاگذاری دقیق فایروال در شبکه یکی از مهم‌ترین پارامترها در طراحی و جداسازی منطقی بخش‌های مختلف مراکز داده می‌باشد.

۴-۴- امنیت داده‌های اطلاعاتی

امنیت اطلاعات مرکز داده، شامل محافظت اطلاعات ذخیره‌شده در سیستم می‌شود. اطلاعات ذخیره شده در مراکز داده ممکن است به صورت مستقیم روی سرورها نگهداری شوند. (DASD) و یا از طریق شبکه IP و SANها انتقال یابند. در هر حالت به منظور ارتقای امنیت، این اطلاعات باید مستقل از محیط اصلی مرکز داده محافظت شوند. زمانی که اطلاعات در شبکه IP نگهداری می‌شود، کلیه تمهیداتی که برای محافظت از سرورها لازم است، در اینجا نیز به کار گرفته می‌شوند. در مواردی که اطلاعات در ذخیره‌سازی‌های SAN نگهداری می‌شود، مکانیزم‌های امنیتی از طریق امنیت زیرساخت اعمال می‌گردند. به این ترتیب که با استفاده از مکانیزم‌های تعریف ZONE، احراز هویت و امنیت پورت‌های ارتباطی، راه نفوذ بسته می‌شود. در موارد نگهداری اطلاعات در SANها و انتقال آنها از طریق شبکه IP (از طریق FCIP و ICSI) به منظور replication و یا انتقال به سایت پشتیبان، برای برقراری امنیت در انتقال



در مورد اینترنت اکسپلورر ۹ بیشتر بدانیم

جهانی وب (WWW یا W3C) اعزام کرد. آدریان بیتمن، از مدیران برنامه مایکروسافت که در تلاش‌ها برای استاندارد نیز شرکت دارد، انگیزه‌های مایکروسافت را از این اقدام این گونه تشریح می‌کند: «ویژگی‌های با کیفیت بالایی که قابلیت تعامل بین مرورگرها را ارتقا می‌بخشند، بسیار مهمند. هدف ما این است که کمک کنیم این اطمینان حاصل شود که این استانداردهای جدید برای تولیدکنندگان وب به خوبی کار می‌کنند و در ویرایش‌های بعدی اینترنت اکسپلورر نیز به خوبی کار خواهند کرد».

این دیدگاه، مانند نغمه موسیقی برای گوش‌های برنامه‌نویسانی است که تلاش می‌کنند مطمئن شوند سایت‌هایی که می‌سازند، با تمام اعضای گروه رو به گسترش مرورگرها در شبکه سازگاری دارند.

شتاب سخت‌افزاری

سیستم شتاب‌دهندگی اینترنت اکسپلورر ۹ با به کار گرفتن واسط Direct2D مایکروسافت به جای GDI (واسط تجهیز گرافیکی) کار می‌کند. واسط Direct2D یک راه‌دست‌رسی عمومی برای نرم‌افزارها فراهم می‌کند تا بتوانند از شتاب‌دهنده سخت‌افزاری کارت‌های گرافیک استفاده کنند و اینترنت اکسپلورر نیز از همین امکان بهره خواهد برد.

هاچامویچ که از این فناوری استفاده می‌کند، می‌گوید: «این سطح کاملاً متفاوتی از عملکرد است، می‌توان آن‌را به تفاوت بین دیدن یک انیمیشن پیکسار یا بازی ایکس‌باکس در مقابل ویدیوهای یک کامپیوتر قدیمی تشبیه کرد».

دایرکت.تودی هم‌چنین از فناوری Sub Pixel Positioning استفاده می‌کند که می‌تواند متن

اما چرا مایکروسافتی‌ها تا این حد خود را به دردسر می‌اندازند؟ خلاصه بگوییم، برای این‌که تجارت ویندوز را زنده و رو به رشد نگاه دارند. هاچامویچ می‌گوید: «هدف ما در ساختن یک مرورگر بهتر برای مصرف‌کنندگان و برای همه، این است که آنها مصرف‌کنندگان ویندوز هستند. این دلیل اصلی این کار است». او توضیح بیشتری در این مورد نداد، ولی باید توجه کرد که بخش رو به رشدی از تجارت مایکروسافت از طریق خدمات آنلاین آن مانند بینگ، ویندوز لایو و هم‌اینک آفیس ۲۰۱۰ است. هاچامویچ می‌گوید: «اما می‌خواهیم مرورگر بهتری بسازیم تا تمام سایت‌های اینترنتی بتوانند از تجربه بهتری بهره ببرند».

داغ کردن رقابت

به گفته سینوفسکی، مایکروسافت کار بر روی اینترنت اکسپلورر ۹ را تنها سه هفته پیش آغاز کرده، ولی نشانه‌های کاملاً آشکاری وجود دارد که شرکت دوباره به مرورگر خود علاقه‌مند شده است.

هنگامی که در اوایل سال جاری، اینترنت اکسپلورر ۸ عرضه شد، ویژگی‌های خیره‌کننده امنیت و حریم خصوصی را با خود آورد و در تغییر مسیر چشمگیری که تولیدکنندگان محتوای شبکه اهمیت آن را به خوبی درک می‌کنند، تلاش کرده است تا از استانداردهای متفاوت شبکه مانند HTML و Cascading Style Sheets پیروی کند.

مدتی بعد از آن، مایکروسافت در ماه مرداد به استانداردهای HTML پیوست و در اوایل ماه جاری، مایکروسافت بیش از ده نفر از اعضای گروه تولید اینترنت اکسپلورر را به جلسه کنسرسیوم شبکه

اینترنت اکسپلورر شاید کماکان مرورگر برتر دنیای شبکه باقی مانده باشد ولی از وقتی که مایکروسافت توانست در دهه ۱۹۹۰ / ۱۳۷۰، نت‌اسکیپ را از عرصه رقابت محو کند، هیچ‌گاه نشانی از یک فناوری برتر را به خود ندیده است.

این امر فرصت را در اختیار رقبای این شرکت قرار داد تا شکوفا شوند، به خصوص فایرفاکس، بنیاد موزیلا که هم‌اکنون تقریباً یک چهارم کاربران دنیای اینترنت از آن استفاده می‌کنند و البته سافاری اپل که اکنون علاوه بر سیستم عامل OS X مکینتاش، بر روی ویندوز نیز به خوبی اجرا می‌شود. هم‌چنین کروم گوگل را نباید از یاد برد که در نظر دارد شبکه را سریع‌تر و تبدیل به بنیان بهتری برای کاربری‌ها کند!

با این وجود، مایکروسافت دوباره منابع مالی و پژوهشی خود را به سوی اینترنت اکسپلورر سرازیر کرده و در کنفرانس سازندگان متخصص این شرکت در لس‌آنجلس، بعضی از میوه‌های این آزمایشگاه را به نمایش درآورد. استیون سینوفسکی، رئیس قسمت ویندوز این شرکت، توانایی‌های متنی و گرافیکی شتاب‌گرفته سخت‌افزاری اینترنت اکسپلورر ۹ را به نمایش گذاشت. به گفته دین هاچامویچ، مدیر ارشد اینترنت اکسپلورر، ویژگی شتاب‌دهندگی با سخت‌افزار سبب شده که از توان‌های محاسباتی که تاکنون بی‌استفاده مانده بود، به روشی استفاده شود که از دیگر فناوری‌های تقویت مرورگرها مفیدتر باشد. برای مثال، کلاینت داخلی گوگل برای استفاده مستقیم از پردازنده کامپیوتر و WebGL موزیلا برای گرافیک سه‌بعدی شتاب یافته‌اند.



HP از P9500 رونمایی کرد

• گردآورنده: رؤیا رحیمزاده

شرکت HP به تازگی محصولی جدید با عنوان P9500 در رده های storage Mission Critical ارائه کرده است. از آنجا که در محیط‌های Mission Critical، اطلاعات و داده‌ها باید به طور دائم در دسترس تمامی سرورها باشد و حتی در مواقع خرابی یا حوادث محیطی، دسترسی به داده‌ها و سرویس‌های موجود نباید دچار وقفه شود، بدین منظور از ساختاری با Redundancy کامل در سطح فیزیکی و تکنولوژی کپی همزمان داده‌ها در محلی دیگر به همراه کلاسترینگ سرویس‌های موجود استفاده می‌شود تا امکان هر گونه وقفه در سرویس دهی از بین رود. در ادامه خلاصه‌ای از ویژگی‌های نرم‌افزاری و سخت‌افزاری P9500 آمده است. برای مدیریت داده‌ها در P9500 از مجموعه نرم‌افزار P9000 استفاده شده است. ویژگی‌های این مجموعه نرم‌افزار به شرح زیر است:

- امکان thin provisioning برای استفاده بهینه از فضای storage
- پشتیبانی از تکنولوژی Virtualization
- قابلیت Smart tier برای بهبود کارایی و زمان دسترسی به داده‌ها
- Application Performance Extender برای کنترل بهینه منابع
- امکان افزایش داده‌ها و Expand به صورت آنلاین و بدون وقفه در سیستم
- قابلیت کپی همزمان اطلاعات به صورت continuous access در P9500 دیگر
- استفاده از Cluster Extension برای انتقال سرویس‌ها به سرورهای دیگر در صورت بروز مشکل

- امکان کپی همزمان اطلاعات در یک P9500 به صورت Business Copy
- استفاده از نرم‌افزار Hitachi Dynamic Link Manager برای مدیریت مسیرها به صورت Multipath
- استفاده از نرم‌افزار Command View Advanced Edition برای مدیریت هار دیسک‌ها در P9500
- ویژگی‌های سخت‌افزاری P9500
- امکان ارتباط با سرور Main Frame
- استفاده از دیسک‌های SFF SAS
- پشتیبانی از حداقل ۸ و حداکثر ۱۲۸ سرور
- ظرفیت قابل استفاده از 300GB تا حداکثر 1000TB
- میزان بافر کنترل از 16G تا 512G
- برای اطلاعات بیشتر لطفاً به جدول زیر و لینک انتهای جدول مراجعه کنید.

HP StorageWorks P9500 Disk Array	
Drive description	2048 SFF SAS
Drive type	146 GB 6G 15K SFF Dual-port SAS 300 GB 6G 10K SFF Dual-port SAS 600 GB 6G 10K SFF Dual-port ENT SAS 500 GB 6G 7.2K SFF Dual-port MDL SAS 200 GB Solid State Disk
Maximum frames (Cabinets)	1-6
Capacity	1.2 PB Raw 1 PB Usable 247 PB External Storage
Host interface	8 Gb Fibre Channel 4 Gb FICON 8 Gb FICON Up to 128 ports combined
Cache	512 GB Maximum
Supported operating systems	HP-UX HP Tru64 UNIX HP OpenVMS SUN Solaris IBM AIX VMware Microsoft® Windows® HP NonStop Linux Mainframe
RAID support	RAID 1 (2D + 2D), RAID 1 (4D + 4D), RAID 5 (3D + 1P), RAID 5 (7D + 1P), RAID 5 (14D + 2P), RAID 5 (28D + 4P), RAID 6 (6D + 2P)
URL	http://h10010.www1.hp.com/wwpc/us/en/sm/WF05a/12169-304616-304628-304628-304628-4304805.html

را روی صفحه یکنواخت‌تر نمایش دهد. این کار خستگی چشم را کم خواهد کرد.

در یک ویدیوی تبلیغاتی برای فناوری Direct2D، مایکروسافت تأثیر شتاب‌دهندگی را روی یک وب‌سایت مبتنی بر نقشه نشان داد. کریستین فورتینی از تولیدکنندگان محصولات گرافیک مایکروسافت در این ویدیو می‌گوید که در حین حرکت روی تصویر به یک سو یا سوی دیگر، «نقشه به راحتی و همراه با حرکت موس جابجا می‌شود».

فناوری قدیمی با استفاده از ۵۰ تا ۶۰ درصد از توان پردازنده، تصویر با نرخ ۵ تا ۱۰ فریم در ثانیه به‌روز می‌کرد، در حالی که به ادعای هاجاموچ با استفاده از روش Direct2D، نرخ فریم‌ها به ۴۰ تا ۶۰ فریم در ثانیه افزایش و مصرف سی.پی.یو به شدت کاهش می‌یابد.

هاچاموچ رویکرد آتی مایکروسافت را همانند امروز، کاملاً مناسب و سازگار با شبکه می‌داند. بر خلاف کلاینت داخلی و WebGL، این سیستم نیازی به مهارت‌های جدید برنامه‌نویسی برای طراحان محتوای شبکه ندارد. هاجاموچ می‌گوید: «وب‌سایت‌ها نیازی به این ندارند که رفتار و کدگذاری خود را به شیوه متفاوتی تغییر دهند تا بتوانند از مزایای فناوری Direct2D بهره ببرند. با تعداد زیادی از فناوری‌های دیگر، این نیاز به حجم زیادی از کار و زمان خواهد داشت تا یاد بگیریم که چگونه یک کار را به شیوه‌ای متفاوت انجام دهیم. چنین چیزی الزاماً یک نوع تعاملی و سازگار با دیگر انواع و استانداردها نخواهد بود؛ چنین محصولی فقط متعلق به یک فروشنده خاص خواهد بود. ما توانایی اجرای برنامه‌های تعاملی مانند سی.اس.اس را وارد سیستم خود می‌کنیم، چیزهایی که تولیدکنندگان از آنها استفاده می‌کنند و انتظار دارند که همه جا کار کنند و تلاش می‌کنیم آنها را بهتر کنیم».

قسمت دردناک کار در استفاده از اینترنت اکسپلورر، پوشش کامل از تمام استانداردها است. در آزمایش Acid3، اینترنت اکسپلورر ۸ تنها توانست ۲۰ امتیاز از ۱۰۰ امتیاز ممکن را کسب کند. اینترنت اکسپلورر ۹ در حال حاضر به امتیاز ۳۲ رسیده و این امتیاز همچنان در حال افزایش است!

جاوا اسکریپت سریع‌تر

شتاب‌دادن یک‌وجه عملکردی است که مایکروسافت بر روی آن متمرکز شده است. دیگری اجرای جاوا اسکریپت است، زبان برنامه‌نویسی سان مایکروسافت است که به طور گسترده‌ای در شبکه برای هر کاری استفاده می‌شود، از کارهای کوچک گرفته تا کاربری‌های کاملاً آنلاین و پیچیده‌ای مانند جی‌میل و گوگل‌داکس. در یک ویدیوی دیگر مایکروسافت، جان مونگومری، رئیس گروه سازگاری و ابزارهای مرورگر اینترنت اکسپلورر، نشان داد که این مرورگر تمام مولفه‌های آزمایش سرعت جاوا اسکریپت سان اسپایدر را با موفقیت پشت سر می‌گذارد.

داستان نجار پیر

آنچه که می‌سازیم نداریم، پس در اثر یک شوک و اتفاق غیرمتربقه می‌فهمیم که مجبوریم در همین ساخته‌ها زندگی کنیم. اگر چنین تصویری داشته باشید، تمام سعی خود را برای ایمن کردن شرایط زندگی خود می‌کنیم. فرصت‌ها از دست می‌روند و گاهی بازسازی آنچه ساخته‌ایم، ممکن نیست. شما نجار زندگی خود هستید و روزها، چکشی هستند که بر یک میخ از زندگی شما کوبیده می‌شود. یک تخته در آن جای می‌گیرد و یک دیوار برپا می‌شود. مراقب سلامتی خانه‌ای که برای زندگی خود می‌سازید، باشید.

کار آن را به نجار بازگرداند و گفت: این خانه هدیه‌ای است از طرف من به تو به خاطر سال‌های همکاری! نجار، یک خورد و بسیار شرمند شد. در واقع اگر او می‌دانست که خودش قرار است در این خانه ساکن شود، لوازم و مصالح بهتری برای ساخت آن بکار می‌برد و تمام مهارتی که در کار داشت برای ساخت آن بکار می‌برد. یعنی کار را به صورت دیگری پیش می‌برد.

این داستان ماست.

ما زندگیمان را می‌سازیم. هر روز می‌گذرد. گاهی ما کمترین توجهی به

او خواست تا به عنوان آخرین کار، ساخت خانه‌ای را به عهده بگیرد.

نجار در حالت رودربایستی پذیرفت، در حالی که دلش چندان به این کار راضی نبود. پذیرفتن ساخت این خانه برخلاف میل باطنی او صورت گرفته بود. برای همین به سرعت مواد اولیه نامرغوبی تهیه کرد و به سرعت و بی‌دقتی، به ساختن خانه مشغول شد و به زودی و به خاطر رسیدن به استراحت، کار را تمام کرد. او صاحب کار را از اتمام کار باخبر کرد. صاحب کار برای دریافت کلید این آخرین کار به آنجا آمد. زمان تحویل کلید، صاحب

نجار پیری خود را برای بازنشسته شدن آماده می‌کرد. یک روز او با صاحب کار خود موضوع را در میان گذاشت.

پس از روزهای طولانی و کار کردن و زحمت کشیدن، حالا او به استراحت نیاز داشت و برای پیدا کردن زمان این استراحت می‌خواست تا او را از کار بازنشسته کند. صاحب کار او بسیار ناراحت شد و سعی کرد او را منصرف کند، اما نجار بر حرفش و تصمیمی که گرفته بود پافشاری کرد. سرانجام صاحب کار در حالی که با تأسف با این درخواست موافقت می‌کرد، از

جدول رمیس

۱۱ ۱۰ ۹ ۸ ۷ ۶ ۵ ۴ ۳ ۲ ۱

افقی:

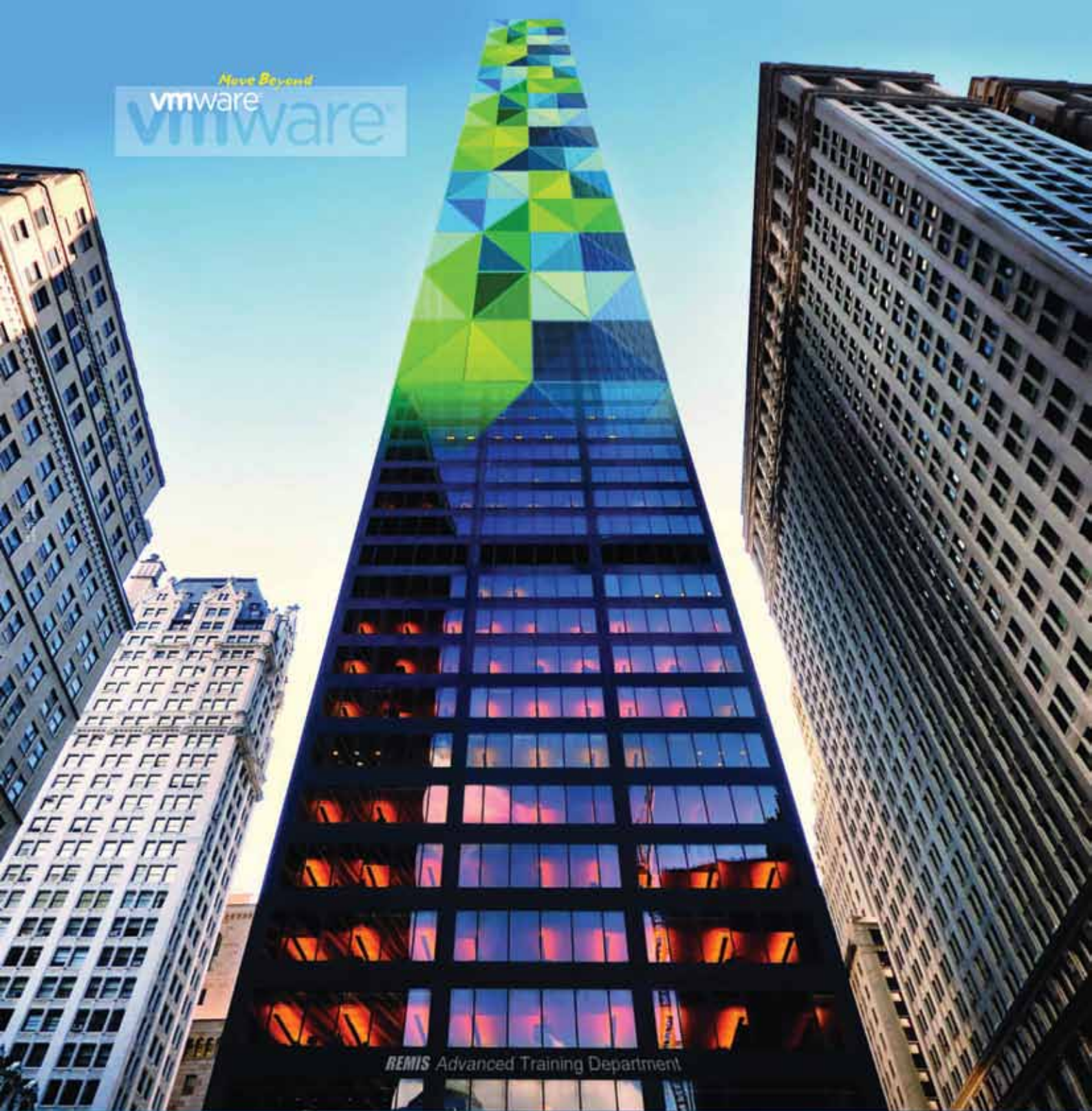
- ۱- مدیر پروژه ایکس-بکس - ماده شیرینی که در نوشگاه گل تولید می‌شود
- ۲- روشن بودن چراغ آی‌دی - مایه حیات است - فناوری در حد میکرو
- ۳- مادر - هواپیمای تندرو - برش در اصطلاح رایانه
- ۴- نشانی - از سایت‌های اینترنتی
- ۵- دانشنامه سخنگو - گلی که در ته آب ته‌نشین شود
- ۶- پرسش - جو و اتمسفر
- ۷- بهترین کمپانی اتومبیل‌سازی - ماده نرم، جامد و زرد رنگی که از منابع مختلف گیاهی یا حیوانی به دست می‌آید
- ۸- عدد ۱۱ - فلزی قیمتی که در معادن به صورت خالص و یا در ترکیب با فلزات دیگر یافت می‌شود - محبت و خوبی
- ۹- لانه زنبور عسل - در بازی Fallout اهمیت ویژه‌ای دارد
- ۱۰- غارت شده و چپاول شده - تخم شپش
- ۱۱- از شرکت‌های محبوب رایانه‌ای

عمودی:

- ۷- روز - پدر
- ۸- مجرای تنفسی - واحد وزن معادل ۳۵،۲۸ گرم
- ۹- پروژه بزرگ مایکروسافت - از اسامی دختر به معنای مهر
- ۱۰- درخت زبان گنجشک - سگ دیوانه - به فردی که چیزی را کشف کرده باشد گفته می‌شود
- ۱۱- یکی از کشورهای جدید در آن رخ می‌دهد - نام دیگر پروژه ناتال

- ۱- کنسول بازی مایکروسافت
- ۲- اهلی و دست‌آموز - پایتخت این کشور آتن است
- ۳- واحد پول کشور ژاپن - سرود و آهنگ - درجه حرارت
- ۴- کادر Table برای ایجاد چه چیزی در متن به کار می‌رود؟ - شرکت سازنده پلی‌استیشن
- ۵- پیل الکتریکی - خداییش ندارد - از بین بردن سایت‌های اینترنتی
- ۶- پروردگار - پول فلزی - گرد

Have Beyond
vmware



REMIS Advanced Training Department



تهران، خیابان زرتشت غربی
بین خیابان جویبار و ولی عصر
شماره ۱۴، طبقه اول تلفن: ۸۸ ۹۱ ۹۳ ۵۰
فکس: ۸۸ ۹۱ ۹۵ ۳۸ - ۸۸ ۹۳ ۳۹ ۷۲
www.remisexpert.com
training@remisco.com

دوره آموزشی مجازی سازی سرورها

(کاملاً منطبق بر سرفصل های VMware vSphere 4.0)

- < تجهیزات کامل با امکان اجرای سناریوی واقعی (برخی تجهیزات: MSA, SAN, HP Servers)
- < ارائه کتاب های استاندارد رسمی دوره
- < سیلابس استاندارد VMware vSphere 4.0 : Install, Configure, Manage
- < مدرس دارای مدرک VCP4.0
- < امکان تمرین با تجهیزات در خارج از ساعات کلاس
- < تمرین کامل ۲۲ لب

REMISS

مجری پروژه های ملی فناوری اطلاعات و ارتباطات
کامل ترین تیم پشتیبانی فنی
ارائه خدمات پس از فروش در مراکز استان ها
ارائه تجهیزات اصلی هولوگرام دار سیسکو
تحویل در کوتاه ترین زمان ممکن
گارانتی تعویض

تهران، خیابان ولی عصر، خیابان
مطهری، خیابان سریداران، شماره ۲۸
تلفن: ۸۸۹۲۵۸۰۸ فکس: ۸۸۹۳۶۰۶۸



Don't miss REMISS!