

بسمه تعالی



گزارش سفر هشت روزه به نمایشگاه جایتکس دوبی

هر سال در حوالی ماه اکتبر نمایشگاهی در شهر دبی از کشور امارات برگزار می‌گردد که به نام **GITEX** شهرت یافته است، نمایشگاهی در مورد رایانه و کامپیوتر. اولین نکته‌ای که دانستن آن جالب به نظر می‌رسد این است که برخلاف ایران، در این نمایشگاه هیچ کس نام آن را جیتکس تلفظ نمی‌کند، به این نمایشگاه جایتکس می‌گویند. و البته این کلمه مختصر شده‌ی عبارت *Gulf International Trade Exhibition* می‌باشد.

نمایشگاه جایتکس در حقیقت چهار نمایشگاه است که در چهار نقطه‌ی جهان در چهار زمان مختلف تشکیل می‌شود و اساساً همان‌گونه که از واژه‌ی **Trade** می‌توان حدس زد یک نمایشگاه بازرگانی می‌باشد جهت تبادل کالاها و خرید و فروش، و عنوان نمایشگاه آخرین دستاوردهای بشری را نمی‌توان به آن اطلاق کرد. این نمایشگاه محلی است جهت نشان دادن کالاهای مصرفی شرکت‌های مختلف به مردم، مردم در سطح عام و نه کارشناس، تا ضمن آشنا شدن با شرکت‌های اصلی و معتبر، آن‌چه را نیاز دارند در همان نمایشگاه تهیه نمایند و ارتباط **Support** بین خریدار و فروشنده، او را به شرکت متصل نگاه خواهد داشت. و به این ترتیب روشن می‌شود که این نمایشگاه دارای بُعد تخصصی در حد کسب اطلاعات جدید در خصوص فن‌آوری‌های نوظهور نمی‌باشد. آن‌چه را که به تولید انبوه رسیده و مقبولیت لازم را کسب نموده جهت آشنایی ملت می‌آورند در یک محل عمومی. البته این مطلب به معنای غیر مفید بودن این نمایشگاه برای نیروهای متخصص و کارشناس نمی‌باشد.



جایتکس را می‌توان محل برقراری **Connection** دانست. ارتباط در امور بازرگانی و تجاری تا امور تخصصی و فن‌آوری. اکنون برای گروه فنی پارسا این امکان وجود دارد که به واسطه‌ی ارتباط مختصری که با شرکت‌های معتبر جهان و نمایندگی‌های آن‌ها پیدا نموده است، نیازهایش را با برقراری تماسی با کد ارتباطی جایتکس (کنایه از این که «سلام... من در جایتکس با شما در مورد فلان موضوع صحبت کردم...» شروع خوبی برای یک مکالمه است) برطرف نماید. البته تنها مشکل موجود، و شاید این را بتوان ضعف جایتکس دانست، شرکت نکردن اصل شرکت‌هاست. در جایتکس غالباً **agent** ها و **partner** ها عهده‌دار اجاره‌ی غرفه و اداره‌ی آن می‌باشند و دسترسی به شرکت اصلی تنها از کانال این نمایندگی‌ها ممکن می‌شود. البته بعضی شرکت‌ها مانند **LG** و **Compaq** شخصاً حضور خود را اعلام کردند و خصوصاً **Compaq** که اداره‌ی **Shopper** را پروژه‌ای تحویل گرفته بود و از فروش بلیط ورودی تا نظافت فضا را برعهده داشت. یکی از محورهای کاری این شرکت‌ها جستجوی نمایندگی است. به دست ما نیز چند پیشنهاد رسید و البته خود ما نیز جهت برقراری ارتباط و دریافت پاسخ‌های مطلوب گاهی پیشنهاد پذیرفتن نمایندگی این شرکت‌ها را می‌دادیم و درمقابل، آن‌ها اطلاعات جامعی از شرکت خود در اختیارمان می‌نهادند!

تصمیم گرفتیم سه نوع گزارش، متناسب با بخش‌های مختلف مأموریتمان، تهیه نماییم از سه سنخ متفاوت؛ ما قصد گفتگو با متخصصین حاضر در نمایشگاه را داشتیم و در برقراری ارتباط با آن‌ها گزارشی از نوع صوتی - تصویری کمک خوبی به نظر می‌رسید، بنابراین محور تهیه‌ی گزارشات نمایشگاه جایتکس را بر فیلم‌برداری قرار دادیم. در مورد فروشگاه مطلب متفاوت بود. در فروشگاه نه تنها امکان مصاحبه فراهم نمی‌شود که اساساً بازاری است برای خرید و فروش و فرصتی جهت گفتگو نمی‌توان جست و کاری معقول و عرفی هم نیست. متناسب با این حصّه از مأموریت، تصویربرداری با یک دوربین عکاسی کوچک را ترجیح دادیم که تصاویر تهیه شده مزین به توضیحاتی می‌گشت که بتواند تصویری کلی از اجناس ارائه شده و قیمت‌ها بنمایاند. ولی با همه‌ی این احوال چیزی نمی‌تواند جای روش سنتی گزارش‌نویسی را پر کند. آنچه پیش رو دارید بخش نگارشی گزارشی است که در سه فاز مختلف آماده گشته است.

جایتکس در نزدیکی ساختمان تجارت جهانی دوی بر گزار می‌شود (البته سال آینده در شهر اینترنتی دوی - شهرکی در خارج شهر - برگزار خواهد شد). نمایشگاه از هشت سالن تشکیل گشته است. ورود گروه ما از سالن ۲ و حرکت ما به سوی سالن ۸ و سپس بازگشت به سالن ۱ بوده است. این مسیر دوبار در دو روز مختلف طی شده و تمام غرفه‌ها دوبار به طور کامل مورد بازدید قرار گرفت.

کارت ویزیت یا همان به قول جایتهکسی‌ها **Business Card** عنصر مهمی در مفاهمه و گفتگو به شمار می‌رفت. در ابتدای ورود اساساً به اعتبار آن داخل شدیم و در هر غرفه‌ای نگاه **Exhibitor** ها قبل از ما به کارت ویزیت ما و کارت جایتهکس ما بود که این آخری نام، شرکت و سمتان را نشان می‌داد، همراه بارکدی که شناسایی و ثبت‌نام ما را در رایانه‌های غرفه‌داران سرعت می‌بخشید. زمانی که تصمیم به گفتگو با غرفه‌دار یا متخصصی را می‌گرفتیم از کارت ویزیت ما سراغ می‌گرفت و عنوان‌های انتخابی آقای موسوی مجاب (**Technical Director** و **Internet Engineer**) کمک بزرگی به بهینه‌کردن مصاحبه‌هایمان نمود. در مقابل ما نیز سوغات خود را غیر از بروشورها و کاتالوگ‌های منتشره در غرفه‌ها، ۴۵ عدد کارت ویزیتی قرار دادیم که ارتباط ما با ۴۵ مؤسسه و شرکت جهانی را ممکن می‌سازد.



نخستین مصاحبه‌ی ما در مورد فن‌آوری **VRML** بود، یک تکنیک جدید در نمایش فضاهای سه بعدی بر روی اینترنت. البته این فن‌آوری آن چنان هم تازگی ندارد ولی در سطح اینترنت کم‌تر از آنچه که شایسته است به آن توجه شده. آستان قدس رضوی احتمالاً اولین پایگاه ایرانی بود که برای مدتی بخش‌هایی از حرم مطهر حضرت ثامن‌الحجج علیه‌الصلوة‌والسلام را به صورت سه بعدی به نمایش در آورد ولی ظاهراً به دلیل این‌که سرور خود را در ایران قرار داده‌اند کمی سرعت مانع استفاده‌ی عمومی از آن شد. در **VRML** شما می‌توانید در فضای سه بعدی قدم بزنید، بچرخید، عقب بروید و برگردید و حتی پرواز کنید!

گفتگو با متخصصین **Oracle** از مهم‌ترین بخش‌های سفرمان بود. کار ما در پارسا متمرکز بر بانک‌های اطلاعاتی است و بهینه‌سازی نگهداری و ارائه‌ی اطلاعات از اهم وظایف گروه فنی. یک شرکت ایرانی در دوی نمایندگی **Oracle** را در اختیار داشت، به زبان شیرین فارسی در خصوص امکانات و خدمات موجود در این نرم‌افزار اطلاعات ذی‌قیمتی دریافت کردیم. سرعتی سه برابر بیش از **SQL** را بر روی اینترنت تضمین می‌کردند.

ادامه‌ی بحث را با بخش **SQL** از غرفه‌ی **Microsoft** داشتیم. ایشان به شدت از قابلیت‌های **SQL** دفاع کرده و **Oracle** را تخطئه می‌کردند. متخصص مزبور در مورد بانک ما اطلاعاتی خواست، بانک خود را دارای یک میلیون رکورد معرفی کردیم و این‌که سرعت آن بسیار پائین است و برای افزایش سرعت جستجو، خودمان روشی را خلاقانه به کار گرفته‌ایم. مدعی بود که اگر به درستی بانک را **Design** کنید و **Index** گذاری‌ها را هوشمندانه برگزینید حتماً سرعت مطلوبی خواهید داشت.

بازدیدمان از شرکت **Cisco** نیز جالب بود. این شرکت که حرفه‌ی اصلی خود را طراحی و پیاده‌سازی انواع مسیرهای اینترنتی قرار داده است تعدادی کارشناس و متخصص در غرفه‌ی خود حاضر کرده و هر کدام را در زیر تابلویی که یک موضوع تخصصی را نمایش می‌داد مستقر ساخته بود. بازدیدکنندگان می‌توانستند در موضوع مورد نظرشان از کارشناس مربوطه استفاده نمایند. ما با کارشناس **Security** گفتگو کرده، در مورد امکان نفوذ **Hacker**ها به مسیرهای پرس و جو نموده و راهنمایی‌های جالب توجهی را دریافت نمودیم.

گروه فنی در حال حاضر بیش از ۳۰ دستگاه رایانه را در یک شبکه‌ی محلی (**Intranet**) مدیریت می‌نماید. شبکه‌ای که باید با سرعتی بالا اطلاعات را منتقل نماید و همه‌ی دستگاه‌ها را هر لحظه بر روی خط نگاه دارد و پشتیبانی نماید. ضمن این‌که روز به روز، هم کماً تعداد کاربران و دستگاه‌ها افزایش می‌یابد و هم کیفیاً حجم اطلاعات انتقالی. در این خصوص با دو شرکت معتبر تولید **Hub** و دستگاه‌های ارتباطی شبکه گفتگو و مصاحبه‌ای انجام دادیم. نخست شرکت **D-Link** که هم‌اکنون دستگاه‌های آنان را استفاده می‌کنیم. اتفاقاً با **agent** آن‌ها در ایران نیز صحبت کردیم و آخرین محصول آنان یعنی کارت شبکه‌ی **wireless** را نیز مشاهده کردیم. در مورد شرکت **3Com** اطلاعات جالبی با شرکت در یک سمینار (که فیلم آن موجود است) به دست آوردیم. **Hub**هایی عرضه کرده‌اند که سرعت بالای چندین **GHz** را پشتیبانی می‌کند. دستگاه‌هایی که به جای مس از بلور سیلیکون در ارتباطات داخلی آن‌ها استفاده شده بود (سرعت دستگاهی که ما هم‌اکنون استفاده می‌کنیم **100 MHz** است).

برای تصویربرداری از جلد کتاب‌ها در پارسا به سراغ دوربین‌های دیجیتالی رفتیم. دوربین‌های متنوع و فراوانی با قابلیت‌های متفاوت عرضه شده بود با قیمت‌هایی از ۵۰۰ درهم تا ۷۰۰ (یعنی از ۱۰۰ تا ۱۵۰ هزار تومان). البته مدل‌های بهتر و قوی‌تر در قیمت‌های بالاتری قرار داشتند.

Web Cam یکی دیگر از لوازمی بود که به دنبال آن بودیم. انواع مختلفی از این وسیله مشاهده نمودیم ولی آن مدلی را که از طریق اینترنت یافته بودیم و سفارشش را قرار بود به آقای بیگدلی بدهیم در نمایشگاه نیافتیم. بنابراین از خرید مدل‌های مشابه صرف نظر شد.

رایانه‌ی کیفی (یا **Notebook**) از دیگر لوازمی بود که به همراه پروژکتور دیجیتال، سفارشی برای یافتن یک مدل خوب و ارزان از هر یک با خود داشتیم. انواع مختلفی را یافته و بررسی کرده و تصویربرداری نمودیم و مشخصات هر یک را جداگانه ثبت نموده و به همراه کاتالوگ‌های مربوطه با خود آوردیم.

مشکلی که هنوز در پارسا با آن مواجه هستیم و ضعف برق شهر نیز به آن دامن زده است، **UPS** غیر مطمئن است که در اختیار داریم. حساس بودن **SQL** به قطعی ناگهانی برق که سبب از کارافتادن سرور می‌شود تا به حال چند بار شبکه‌ی داخلی را مختل نموده است. در این خصوص با یکی از بزرگترین شرکت‌های تولید **UPS** در جهان با نام **APC** مشورت نمودیم. این شرکت نمایندگی داخل ایران خود را به ما معرفی نمود و اتفاقاً این نمایندگی نیز در جایتکس غرفه داشت. مهندس مرتضی نوری از شرکت عصر دانش‌افزار در مورد این **UPS** توضیحات جالبی به ما ارائه نمود. **APC** تنها **UPS** در جهان است که از دو اینورتر متفاوت، یکی جهت کنترل و ثبات ولتاژ و دیگری برای ثابت نگاه داشتن جریان، مستقلاً استفاده می‌نماید. این نکته توانایی دستگاه را بسیار بالا برده است. بنا شد عنداللزوم (که زمانها هذا و ما نحن فیه می‌باشد) با ایشان در تهران تماس بگیریم و لیست قیمت‌ها را دریافت نماییم.

مونیتورهای **LCD** از زیباترین دستاوردهای دنیای رایانه در سال‌های اخیر است. فن‌آوری‌ای که هنوز جای خود را در داخل کشور نگشوده است. موارد زیادی از این تولیدات را بررسی نموده و ارزیابی کردیم. رایانه‌های سرهم نمونه‌های جالبی از کاربرد این نوع مونیتور بودند. **Chassis** و **Monitor** با هم یکی شده و تمام رایانه از سه قطعه تشکیل شده است؛ مونیتور، صفحه‌کلید و موش. پورت‌های شبکه، **Parallel, Com** و غیره همگی از پشت مونیتور خارج شده‌اند. گزارشی تصویری از این محصول در فیلم گرفته شده موجود است.

انواع دیسک سخت، **CPU**های **Pentium IV** و کارت‌های ویدئو و گرافیک از دیگر محصولات بود که توجه گروه ما را به خود جلب نمود و بخشی از گزارش تصویری ما را به خود اختصاص داد.

پرینترهای رنگی **HP** و **Brother** از معجزه‌های دنیای رایانه در این چند سال اخیر به شمار می‌رود. پرینترهای جوهرافشانی که دقتشان از گران‌ترین و بهترین دستگاه‌های چاپ موجود در ایران بالاتر و برتر است. کیفیتی غیرقابل تصور. بعضی از این چاپ‌گرهای جوهرافشان به جای استفاده از چهار رنگ از شش رنگ استفاده می‌کردند؛ رنگ‌هایی برای برآق کردن تصویر و روشنایی بیشتر! نمونه‌هایی در حضور ما پرینت گرفته شد که با خود آوردیم و ضمیمه‌ی گزارش نمودیم.

چند مؤسسه‌ی اسلامی را هم پیدا کردیم. www.IslamWeb.net یکی از بهترین و جالب‌ترین مؤسسات اسلامی شرکت کننده بود. البته از قبل با این سایت بر روی اینترنت آشنا بودم.

«مدینه دوبي للإترنت» شهرکی خارج از شهر...؛ یک سال است که شروع به ساخت آن نموده‌اند. در حال حاضر تنها ساختمان‌های آن تکمیل شده است. سه چهار ساختمان بزرگ سیاه رنگ به شکل مکعب و تمام شیشه. یکی از نشانه‌های از خودیگانگی فرهنگی دوبي همین ساختمان‌های شیشه‌ای است. نمای شیشه به عنوان یکی از مظاهر مدرنیسم در جهان سوّم شناخته می‌شود در حالی که علت استفاده و رواج آن در بلوک غرب و اروپا کمبود آفتاب و ابری بودن آسمان در بیشتر اوقات سال است. این سبک معماری به عنوان سمبل مدرنیته داخل کشورهایی شد که تقریباً تمام اوقات سال از گرمای سوزان و کشنده‌ی خورشید در عذاب‌اند. آیا می‌توانید تصور کنید چند میلیون دلار در سال هزینه‌ی خنک کردن ساختمان‌های تمام شیشه‌ای با کولرهای گازی می‌شود؟! به همراه یک تور رایگان به بازدید این شهرک رفتیم. آن‌چنان از اینترنت که گفته می‌شود چیزی ندیدیم. یک ساختمان بزرگ را به **Microsoft** بخشیده‌اند. سوغاتمان از این شهرک فیلمی است که از آن گرفته‌ایم. در بخش آخر فیلم آقای موسوی مجاب را می‌بینید که به راهنمای تور هنگام بازگشت رو می‌کند و می‌گوید: «هیچ چیز جالب و جدیدی در اینجا ندیدیم، اینجا خبری از اینترنت نیست!» و راهنمای تور بهت‌زده پاسخ می‌دهد اینجا در حال ساخت است، هنوز به اتمام نرسیده است. ولی واقعیت این است که این شهرک نیز مانند خودِ نمایشگاه جایتکس تنها یک مرکز تجاری است. از گزارشاتی که در کنفرانس‌ها ارائه شد (و ما فزازهایی از آن‌ها را ضبط کردیم) می‌توان فهمید که غرض اصلی جمع‌آوری سرمایه‌ی سرمایه‌داران عرب است.

در پایان این مأموریت هشت روزه، دو روز را به بازدید از کتاب‌خانه و دانشگاه جمعة الماجد اختصاص دادیم و دیدار با اشخاصی که سفارششان را از آقای نوری دریافت نموده بودیم؛ آقایان جمعة الماجد، احمد مدرسی و جُبُور. هیچ یک از این آقایان را نیافتیم. رئیس کل مجموعه‌ی «مرکز جمعة الماجد للثقافة و التراث» در ایران به سر می‌برد (که آدرسش را نیز نتوانستیم به دست آوریم). جانشین ایشان، دکتر جاسم محمد جرجیس، را ملاقات نمودیم که بسیار نیز از ما استقبال نمود و به مجرد این که کارت ویزیت ما را دید مسؤول مولتی‌مدیای مرکز را فراخواند. با عطف نیز ساعتی گفتگو نمودیم و قرار شد ۵۰ صفحه اطلاعات در معرفی مرکز برایمان **Email** نماید، به همراه لیستی از تمامی کتب اسلامی موجود در کتاب‌خانه. در پایان نیز سفارش ما را به علی صالح بامسعود، مسؤول شعبه العلاقات العامة، نمود و به همراه او از کتاب‌خانه و تمام مخازن اصلی و فرعی آن که بالغ بر ۵۰۰،۰۰۰ جلد کتاب را در خود جای داده بود و همچنین قسمت بازسازی و ترمیم کتب خطی تصویربرداری نمودیم. عطف «ملک فیصل» و «**Publisher Union**» را به عنوان همکاران موازی ما معرفی نمود و به ما توصیه کرد به جای آغاز از صفر با آن‌ها ارتباط داشته باشیم. تمامی بروشورها و فصلنامه‌هایی را که همراه داشتیم تقدیمشان کردیم و بازگشتیم.

تمامی مخارج این سفر، جدای از هزینه‌ی بلیط رفت و برگشت و ویزا که توسط معاونت اداری و مالی مستقیماً پرداخت شد، ۵،۷۷۵،۰۰۰ ریال بود. که از محل اعتبار تنخواه‌گردان ۵،۶۳۰،۰۰۰ ریالی دریافتی از پارسا پرداخت گردید. بخشی از این هزینه‌ها شخصی بود که محاسبه شده و به معاونت اداری و مالی بازپس داده شد.

محصول این سفر بیش از ۵۰۰ برگ بروشور و کاتالوگ، به همراه ۲۴ قطعه عکس از فروشگاه و ۳ ساعت فیلم از نمایشگاه و کتابخانه و یک فقره دوربین مداربسته‌ی آنالوگ کوچک و یک هدست یک‌طرفه و یک عدد ماشین‌حساب باتری‌دار بوده‌است.

شهر دوی در کل شهر بسیار گرانی محسوب می‌شود و برخلاف شارجه به عنوان محل زندگی اصلاً شناخته نمی‌شود. این شهر محل کار افرادی است که غالباً در شهرهای دیگر کشور کوچک و ثقلی امارات متحده‌ی عربی زندگی می‌نمایند. دوی بیش‌تر به عنوان محل کار شرکت‌ها و مؤسسات و کمپانی‌های جهانی به نظر می‌رسد. و با توجه به وجود مناطق تماماً آزادی مانند «جبل علی» محل سرازیر شدن سرمایه‌های خارجی و خصوصاً اروپایی است. از این جهت برای ارتباط با جهان، دروازه‌ی بسیار مناسبی به نظر می‌رسد. و با توجه به بسته بودن تمامی روزنه‌های اقتصادی ایران به اقتصاد و تجارت جهانی (به جهت تحریم‌های اقتصادی آمریکای پلید) این شهر دریچه‌ی بسیار مناسبی به **WTO** و عولمه و جهانی شدن می‌باشد. تمام شرایط مورد نیاز برای **resident** شدن در این شهر داشتن ۳۰۰ هزار درهم (حدوداً ۶۶ میلیون تومان) است. کفایت این مبلغ را در حساب خود واریز نمایید و از بانک خود گواهی‌ای دال بر وجود این مقدار سرمایه دریافت نمایید، کارت اقامت شما به سرعت آماده می‌شود. از سوی دیگر **US** نیز به **resident**‌های دوی سریع‌تر اقامت می‌دهد.

با توجه به این نکات، طبیعی است که گروه فنی پارسا پیشنهاد راه‌اندازی یک نمایندگی در این شهر نماید. با توجه به نیروی کار ارزان هندی شاید اصلاً نیازی هم به اعزام نیرو نباشد. تصوّر بفرمایید اگر این نمایندگی اکنون موجود بود آقای بیگدلی می‌توانست **Web Cam**‌ها را ارزان تهیه نماید به آدرس دوی بفرستد و از آن‌جا به راحتی به ایران بیاوریم. حتی می‌شود بخشی از کار طراحی و داده‌پردازی سایت را نیز به آن‌جا منتقل نماییم (با توجه به این‌که امکان اینترنتی کردن شبکه‌ی ورود و پردازش و ویرایش اطلاعات خود را داریم و به این نکته هم اندیشیده‌ایم). قطعاً اداره‌ی نمایندگی‌های لندن و لوئیزویل از طریق دوی راحت‌تر خواهد بود. همین‌طور برای ایجاد **income** دلاری!

شرکت **New Horizons** در دوی اقدام به برگزاری دوره‌های آموزشی **MSCE** با مدرک معتبر **Microsoft** و **Oracle** و همچنین دوره‌های دیگر رایانه نموده است که غالباً کمتر از دو یا سه هفته می‌باشد. یکی از پیشنهادات گروه فنی اعزام نیرو جهت آموزش و دریافت این **Certificate**‌های معتبر جهانی می‌باشد. در حالی که تمام اطلاعات ما منشعب از تجربه می‌باشد، اتصال به منابع اطلاعاتی نامردهایی که خود بنیان‌گذار چنین سیستم‌هایی بوده‌اند هزینه‌ی تلف شده‌ی ناشی از آزمون و خطا را که تا کنون در پارسا سر به میلیون تومان گذاشته‌است به صفر خواهد رساند. فهرست این دوره‌ها نیز پیوست است.

به امید این‌که در آینده شاهد جهانی‌شدن ولایت اسلام باشیم؛

سید مهدی موشح