

# تیام شبکه

www.tifam.ir

ماهنامه  
**شبکه**  
مجموعه نشریه‌ها از سال ۱۳۸۶

**NOTHING CAN STOP YOUR NETWORK**

## NEVER STOP...

## شبکه، بدون توقف...

### شبکه شتاب

نخستین گام در بانکداری الکترونیکی

### Digi Rack

پاسخی به نیازهای کاربران

تازه‌های فناوری

نکته مدیریتی

همراه با مسابقه و جوایز ویژه

CISCO SYSTEMS

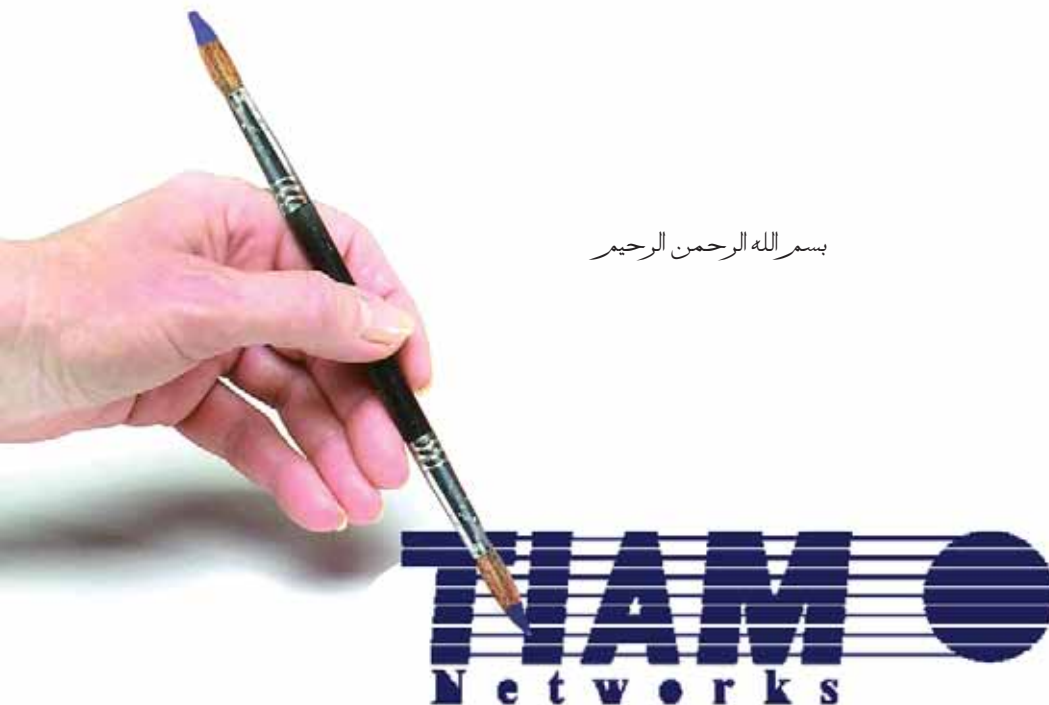


لليسكو لليستيم

[cisco.com](http://cisco.com)



بسم الله الرحمن الرحيم



انتشار ضمیمه خبری تیام شبکه را می توان ادامه منطقی یک روند کاری در مجموعه تیام شبکه دانست. شرکت تیام شبکه که امسال، دهمین سال تأسیس خود را جشن گرفت، در ادامه فعالیت های خود و با توجه به اجرای پروژه های کلان کشور، به این نتیجه رسید که از شکل سنتی تبلیغات خارج شود و اطلاع رسانی را به نحوی دیگر و با شیوه های متفاوت انجام دهد. اکنون مجموعه فعالیت های تیام شبکه را نمی توان فقط در درج یک آگهی خلاصه کرد. در واقع انتشار مجموعه ای منظم و به شکل یک ضمیمه خبری، نیازی بود که از چندی پیش در تیام شبکه احساس می شد. این ضمیمه خبری راهی جدید است برای اطلاع رسانی و البته تعامل با خوانندگان. اما این را پیش تر بگویم که تنها هدف انتشار این بولتن صحبت از شرکت نیست. چون معتقدیم مشتریان تیام، بهترین حامل پیام و شایسته ترین مرجع قضاوت هستند. پس در این ضمیمه که نسخه الکترونیکی آن نیز روی سایت [www.tiam.ir](http://www.tiam.ir) قرار خواهد گرفت، اندکی از تیام خواهید خواند و بیشتر درباره آنچه که در حول و حوش فعالیت های شبکه ای و اخبار IT می گذرد. امیدواریم این ضمیمه کوچک، جایی را بین مدیران و کارشناسان IT کشور پیدا کند.

وحید تائب

شرکت تیام شبکه  
مدیرعامل: وحید تائب  
تلفن: ۶۶۹۴۲۳۲۳  
[www.tiam.ir](http://www.tiam.ir)  
[info@tiam.ir](mailto:info@tiam.ir)

تهران - خیابان فاطمی غربی - شماره ۲۶۲

ماهنامه شبکه  
ضمیمه شماره ۵۹ - ویژه تیام شبکه  
صاحب امتیاز و مدیرمسئول: هرمز پوررستمی  
سرمدیر: علیرضا صالحی  
تلفن: ۱-۶۶۹۰۵۰۸۰  
تهران - صندوق پستی ۶۴۴-۱۳۴۴۵

T i a m N e t w o r k s

### خلاصه‌ای در باره شبکه تبادل اطلاعات بانکی (شتاب)

توسعه امکانات رایانه‌ای جهت ایجاد تراکنش‌های الکترونیکی در سازمان‌های تجاری، بانکی و مالی زمینه اتصال شبکه‌های رایانه‌ای را فراهم نموده است. تجربه انجام این کار در کشورهای اروپایی و آمریکایی در دهه ۱۹۸۰ میلادی آغاز گردید. ابتدا با توجه به سیاست‌های مالی و راهبردی و امکانات رایانه‌ای، سازمان‌ها به صورت تشکل‌های گروهی اقدام به ایجاد شبکه ارتباطی جهت تبادل تراکنش‌های الکترونیکی ایجاد شده در واحدهای عضو نمودند. با پیشرفت زمان و نزدیک‌تر شدن سیاست‌های راهبردی سازمان‌ها با یکدیگر و کسب تجربه‌های لازم و همچنین مزایای استفاده مشترک از سرمایه‌گذاری به عمل آمده، شبکه‌های ایجاد شده یکی پس از دیگری به هم متصل شدند. به طوری که هم‌اکنون گستره این اتصال به حدی است که تقریباً می‌توان گفت مشتریان سازمان‌ها بدون محدودیت می‌توانند از امکانات به وجود آمده توسط دیگر سازمان‌ها به سادگی استفاده کنند.

این گستردگی نه تنها از یک کشور، بلکه از یک قاره به قاره‌های دیگر نیز تعمیم داده شده است. این روند در کشورهای همجوار نیز دیده می‌شود. اگر به تاریخچه تشکیل این شبکه‌ها در منطقه کشورهای خلیج فارس توجه شود، موارد فوق به سادگی قابل رویت خواهد بود. هسته اصلی تبادل تراکنش‌های الکترونیکی بین سازمان‌ها، مرکزی به نام سویچ (SWITCH) است. این مرکز دارای ساختار سازمانی با ضوابط و آیین‌نامه‌های اجرایی مشخص و تدوین شده است. برای مثال می‌توان به تعدادی از این مراکز تبادل اطلاعات که در کشورهای همسایه به وجود آمده است، اشاره نمود:

بحرین: BENEFIT

کویت: K-NET

امارات: U.A.E SWITCH

تجربه‌ای که این مراکز به دست آورده‌اند، در حد کلان حفظ منابع ملی با استفاده از امکانات به وجود آمده در کشور یا منطقه به صورت مشترک است. ساختار و قابلیت‌های فنی و مالی و همچنین سرمایه‌گذاری عظیم مراکز سویچ و گستره ارائه خدمات، لزوم استفاده بهینه از چنین امکانات و سرمایه‌گذاری‌هایی را به صورت مشترک ایجاب می‌کند. گویایی چنین ادعایی، اتصال تدریجی مراکز سویچ به وجود آمده با یکدیگر است که در ابتدا می‌توانست در یک مرکز انجام گیرد. در ادامه این بخش به ساختار سازمانی، امکانات و مقررات و همچنین وظیفه مرکز سویچ، به صورت عام اشاره خواهد شد.

عملیات شتاب رسماً از تاریخ ۸/۵/۸۱ و با مشارکت بانک‌های کشاورزی، صادرات ایران و توسعه صادرات آغاز گردید و تا پایان سال ۸۳ تعداد ۱۰ بانک کشور، به شبکه مذکور متصل گردیده‌اند. ضمن این‌که مرکز سویچ عملیات شتاب از تاریخ ۱۳/۹/۸۱ رسماً به بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و اداره شتاب آن بانک منتقل شده است. در راستای ایجاد مرکز سویچ در کشور، شرکت خدمات انفورماتیک به عنوان سازمان اجرایی طرح اتوماسیون سیستم بانکی کشور، مرکز سویچ شتاب را با اخذ مجوز از شورای عالی بانک‌ها در سال ۱۳۷۷ برپا کرده است. این مرکز هم‌اکنون تبادل پیام‌های الکترونیکی مالی را برای بانک‌های کشاورزی، صادرات ایران، ملی ایران، توسعه صادرات، ملت، تجارت، سپه، پارسیان، سامان، صنعت و معدن و کارآفرین برعهده دارد. شرایط،

## شبکه شتاب؛ نخستین گام در بانکداری الکترونیکی



## بانک‌های عضو شتاب

اقتصاد نوین  
www.bank-en.com

پارسیان  
www.parsian-bank.com

پست بانک  
www.postbank.ir

تجارت  
www.tejarat-bank.com

توسعه صادرات  
www.edbi-iran.com

رفاه کارگران  
www.bankrefah.ir

سامان  
www.sb24.com

سپه  
www.banksepah.ir

صادرات  
www.saderbank.com

صنعت و معدن  
www.BIM.ir

کارآفرین  
www.karafarinbank.com

کشاورزی  
www.agri-bank.com

مسکن  
www.bank-maskan.org

ملت  
www.bankmellat.ir

ملی  
www.bmi.ir

مقررات، آیین‌نامه‌ها و استانداردهای پیام‌ها، تدوین گردیده است. محدوده خدمات این مرکز دستگاه‌های ATM، PINPAD، POS و همچنین ارائه خدمات تجارت الکترونیکی (E-Commerce) است که در حال حاضر فقط عملیات بر روی دستگاه‌های ATM و POS صورت می‌پذیرد.

مرکز شتاب پس از بررسی و مطالعه مراکز سویچ کشورهای پیشرفته و به‌کارگیری تجربیات آن‌ها به‌وجود آمده است. سیستم نرم‌افزار به‌کار گرفته شده هم‌اکنون در چندین کشور در حال بهره‌برداری است. سکوی این سیستم براساس سیستم‌عامل‌های WINDOWS NT-UNIX با پیروی از پروتکل TCP/IP بنا شده است و از معماری کلاینت - سرور با پیکربندی سوپر سرورهای قدرتمند استفاده می‌نماید.

پایگاه‌اطلاعاتی مورد استفاده آخرین گونه INFORMIX است که می‌تواند هر نوع پایگاه‌اطلاعاتی رابطه‌ای دیگری (RDBMS) نیز باشد. تجهیزات گسترده مخابراتی و تخصص‌های خاص چنین مراکزی هم‌اکنون فراهم شده و سیستم کاربردی مستندات و دستورالعمل‌های اجرایی آن به‌طور کامل بومی‌سازی گردیده است. آمار و ارقام نشانگر این مسئله مهم است که بانک کشاورزی مؤثرترین و پرکارترین عضو شبکه شتاب می‌باشد. ضمن این‌که مقدمات اتصال مرکز سویچ شبکه مذکور به شتاب شبکه بحرین فراهم شده و به‌زودی شاهد برقراری ارتباط بین شبکه‌های مذکور خواهیم بود.

### تیام شبکه و شبکه شتاب

شرکت تیام شبکه که همکاری‌های گسترده‌ای را با ادارت و نهادهای مختلف از جمله بانک‌ها دارد، به‌تازگی موفق شده است در مناقصه خرید سویچ‌های مورد نیاز طرح شتاب بانک ملت برنده شود و به‌عنوان تأمین‌کننده ۷۰۰ روتر مورد نیاز شناخته شود. در همین رابطه مناسب دیدیم که گفت‌وگویی را با آقای مهندس مرتضی تبریزی، مدیر شبکه بانک ملت داشته باشیم.

- بانک ملت در سال جاری به‌عنوان بانک برتر در زمینه به‌کارگیری IT شناخته شده است. این بانک در حدود ۱۹۰۰ شعبه و حدود ۳۰۰ بوجه دارد که قرار است تمامی آن‌ها به شبکه متصل گردند. در حال حاضر در حدود ۱۸۰۰ شعبه بانک دارای بستر لازم برقراری شبکه محلی هستند. در این شعب تعداد زیادی application فعال در حال کار هستند. ضمن آن‌که تعداد زیادی حساب جام (حساب سراسری متمرکز) و ماشین‌های خودپرداز (ATM) به آن‌ها متصل می‌باشند. با توجه به ازدیاد شعبی که دارای شبکه هستند و نیز باتوجه به این‌که هدف بانک توسعه هرچه بیشتر آن‌ها و بردن سیستم‌ها به سمت Banking Core است، لازم است آن شعب، امکان اتصال به سیستم‌های دیگری در خارج از بانک را نیز داشته باشند. مثلاً اتصال به شبکه شتاب و اتصال به شبکه سویفت از جمله همین نمونه‌ها هستند. در مورد شبکه شتاب، سیستم بانک ملت از طریق بستری که در اختیار شرکت خدمات انفورماتیک می‌باشد، به شبکه بانک مرکزی متصل می‌گردد. یعنی اطلاعات از طریق اکسترانت بانک ملت به ساختمان مرکزی بانک ملت می‌رسد و از طریق سویچ، به بانک مرکزی متصل می‌گردد. البته همین بستر اختصاصی که روی VSAT می‌باشد، سرعت اندکی دارد و امیدواریم به‌زودی امکان استفاده از بسترهای مخابراتی پرسرعت دیگر نیز مهیا شود. ☺



بابک رشیدی  
قائم مقام مدیرعامل شرکت تیام شبکه

# Digi Rack

## پاسخی به نیازهای کاربران

شرکت تیام شبکه، کار روی شبکه‌ها و ارائه انواع «رک» را به طور همزمان آغاز کرد. مشاوره، طراحی و نصب شبکه به همراه ارائه انواع رک‌های کامپیوتری، دو شاخه اصلی فعالیت تیام تا به امروز بوده است. تیام شبکه که از سال ۱۳۷۴، ارائه رک را آغاز کرده، امروز با افتخار می‌گوید که موفق به ارائه محصولی به نام Digi Rack شده است. Digi Rack یک رک دیجیتالی هوشمند است که بعضی ویژگی‌های آن در هیچ کدام از نمونه‌های داخلی و خارجی موجود نیست. مهندس بابک رشیدی، قائم مقام شرکت تیام شبکه در این باره بیشتر توضیح می‌دهد.

این رک که در ارتفاع 40U و 9U در عرض و عمق ۱۰۰ سانتی‌متر ساخته شده است، به طور منطقی نتیجه پیشرفت مدل‌های قبلی و افزوده شدن قابلیت‌های جدید برای برآورده کردن نیازهای کاربران بوده است. کاربرانی که از سروصدای محیط داخلی رک، عدم اطلاع از دمای داخلی رک، مطمئن نبودن قفل درب رک، قابل کنترل نبودن دمای داخلی، مطلع نشدن به موقع از آلام‌ها، مطابقت نداشتن با استانداردهای جهانی و حتی از زیبا نبودن رک گله‌مند بودند، اکنون به تمامی خواسته‌هایشان رسیده‌اند. یعنی به طور خلاصه ویژگی‌های اصلی و حتی منحصر به فرد این رک را می‌توان این‌گونه برشمرد:

مطابقت با استاندارد IEC297، داشتن سیستم کنترل هوشمند و قابلیت تنظیم دما، ولتاژ و ارت، داشتن درب قابل کنترل از طریق کدهای به همراه دستگاه کنترل از دور، نمایشگر دما و ولتاژ، فن‌های ترموستات دار برای کنترل دما و جلوگیری از کارکرد بی‌مورد فن، اضافه شدن سیستم Air Condition، اعلام هشدار در خصوص ۴ پارامتر تغییرات دما، تغییرات ولتاژ، تغییرات ارت، وارد آمدن شوک و مهم‌تر از همه، ثبت یا log کردن این وقایع با تمامی جزئیات (تا نه مرحله برای هر کدام، که در بین رک‌ها بی‌نظیر است) و بسیاری از ویژگی‌های دیگر. پیشنهاد می‌کنم بیش از پنجاه مورد از خصوصیات Digi Rack را از طریق سایت [www.tiam.ir](http://www.tiam.ir) ملاحظه فرمایید. ☺

تیام شبکه ارائه اولین رک‌های داخلی را از سال ۱۳۷۴ آغاز کرد و در برهه‌ای از زمان توانست به بخش مهمی از نیازهای بازار پاسخ دهد. پس از توسعه بازار، شرکت‌های دیگری نیز به این حوزه روی آوردند و همزمان با توسعه شبکه‌های کامپیوتری، بازار بسیار مناسبی برای این محصول به وجود آمد. شرکت تیام شبکه پس از آن اوج اولیه، مدتی خود را از بازار رک دور نگاه داشت و به سایر امور مرتبط با شبکه‌های کامپیوتری پرداخت. ولی پس از مدتی و اغلب به دلیل تقاضاهای مشتریان قبلی، مجدداً با رویکردی نو به سمت ارائه رک‌های جدید بازگشت. نتیجه این بازگشت، احداث یک کارخانه مستقل و مدرن در زمینی به مساحت پنج هزار متر مربع بود که منجر به ارائه انواع رک در اندازه‌ها، طرح‌ها و مدل‌های مختلف شد. به عنوان مثال، رک مدل Intelli Rack نمونه بارز این تغییر رویکرد بود. برای کوتاه شدن بحث، از ذکر جزئیات مدل‌های دیگر خودداری می‌کنم و فقط به Digi Rack، یعنی جدیدترین آن‌ها می‌پردازم.

مشتریان شرکتی سیسکو یکی از مطلوب‌ترین افزودنی‌های نرم‌افزاری خواهد بود. چرا که هر روزه با انواع تهدیدات امنیتی مواجه هستند.

تحلیلگران معتقدند سیسکو با این تکنولوژی می‌تواند به عرصه سودآور نرم‌افزارهای امنیتی وارد شود. بازار نرم‌افزار و تجهیزات امنیتی تا پایان سال ۲۰۰۵ به ۴/۳ میلیارد دلار خواهد رسید و پیش‌بینی می‌شود طی چهار سال آینده به ۶/۳ میلیارد دلار افزایش پیدا کند.

این رشد با افزایش حملات کرم‌ها، ویروس‌ها و سایر برنامه‌های مخرب به شبکه‌های خانگی و شرکتی، از این هم بیشتر خواهد شد. نرم‌افزار سیسکو طوری طراحی شده که با سایر تجهیزاتی که به سیستم بازرسی سیسکو (Cisco Trust Agent) مجهز نیستند، سازگاری داشته باشد. این سازگاری از دید شرکت‌هایی که قصد دارند شبکه خود را برای کار با شرکت‌های دیگر (نظیر تأمین‌کنندگان و پیمانکاران) باز بگذارند، از اهمیت فراوانی برخوردار است. چرا که ممکن است آن‌ها از نرم‌افزارهای امنیتی شرکت‌های دیگر استفاده کرده باشند.

توجه سیسکو به موضوع امنیت شبکه، این شرکت را با رقبای دیرینه‌ای چون Juniper Networks، Check Point، مایکروسافت، Internet Security Systems و مک‌آفی رودرو خواهد کرد.

## تازه‌های فناوری

### نرم‌افزار امنیتی برای سوئیچ‌های سیسکو

شرکت سیسکو در آخرین اقدام خود مبنی بر فروش نرم‌افزار برای کمک به مبارزه با ویروس‌ها، کرم‌ها و جاسوس‌افزارها، قصد دارد به محصولات بی‌سیم و سوئیچ‌های شبکه‌ای خود امکانات امنیتی اضافه کند.

سیسکو هم‌اکنون برای روترهای خود نرم‌افزارهای امنیتی عرضه می‌کند. شرکت‌ها و سازمان‌های مصرف‌کننده می‌توانند با این نرم‌افزارها یک لایه امنیتی روی شبکه‌های وب محور (web-based) خود بگذارند.

سیسکو اعلام کرده که آماده فروش نرم‌افزار برای سوئیچ‌های ساخت خود است. شرکت‌ها غالباً از این سوئیچ‌ها برای شبکه‌های محلی ساده‌تر در ساختمان‌های خود استفاده می‌کنند.

بسط امکانات امنیتی به شبکه‌های داخلی شرکت‌ها، شامل تجهیزات موسوم به نقطه دسترسی بی‌سیم (Access Point) نیز می‌شود. امروزه شرکت‌ها بیش از پیش به نصب این تجهیزات در محیط کاری خود روی آورده‌اند.

این نرم‌افزارهای امنیتی به منظور محافظت از شرکت‌ها و سازمان‌ها در مقابل تجهیزات قابل حمل و کامپیوترهایی طراحی شده‌اند که احتمالاً خارج از محل شرکت به ویروس آلوده شده‌اند.

نرم‌افزارهای مزبور در مقابل حملات بیرونی به شبکه نیز مقاومت می‌کنند. این مجموعه نرم‌افزار که سیسکو آن را تحت نام Network Admission Control به فروش می‌رساند، مسلماً برای

### تلاش مشترک اینتل و موتورولا برای ترویج فناوری WiMax

اینتل و موتورولا دو شرکت بزرگ سازنده تراشه‌های کامپیوتری اعلام کردند که در قالب یک همکاری نزدیک به ترویج و تبلیغ استفاده از فناوری WiMAX در سراسر جهان خواهند پرداخت.

فعالیت اعلام شده این دو شرکت بر مبنای معرفی استاندارد IEEE 208.16e خواهد بود که در عرصه اینترنت باندپهن (Broadband)

هم برای خطوط بی‌سیم و هم برای خطوط ثابت کاربرد دارد. دن کومبس، مدیرفناوری (CTO) در واحد شبکه‌های کامپیوتری شرکت موتورولا، در بیانیه‌ای که به همین مناسبت منتشر شد، گفت: ما اعتقاد داریم استاندارد 208.16e در مسیری قرار دارد که هم برای خطوط ثابت و هم کاربردهای سیار قابل استفاده خواهد بود.

وی افزود: این استاندارد به دلیل بهره‌مندی از مشخصه‌های قابل اتکا (robust) و توانایی پشتیبانی از خدماتی با ارزش افزوده بالا همچون VoIP و موبایل، انتخابی ایده‌آل برای بسیاری از کاربردها خواهد بود.

تاکنون روند پذیرش، پیاده‌سازی و به‌کارگیری فناوری WiMAX در سرتاسر دنیا به‌کندی صورت گرفته است. اما اخیراً شرکت اینتل برنامه تبلیغاتی و ترویجی گسترده‌ای را برای آشنایی با این فناوری و به‌کارگیری آن به راه انداخته است.

تیام شبکه کار خود را با شبکه‌های کامپیوتری و نصب آن‌ها آغاز کرد. همه شبکه‌ها در آن زمان براساس توپولوژی Bus یا Token Ring بودند. فعالیت فنی تیام درحقیقت با راه‌اندازی اولین شبکه star در داخل کشور و به‌طور همزمان با ارائه نخستین نمونه رک کامپیوتری شروع شد. در ادامه همین فعالیت‌ها با استفاده از فیبرنوری، به عنوان حرکتی نو، شبکه‌ای را برای سازمان عمران کیش راه‌اندازی کرد. حالا جمع چهارنفری تیام‌شبکه، به خانواده‌ای بزرگ از شرکت مادر و شرکت‌های وابسته تبدیل شده‌است که مجموعاً بیش از هشتاد نفر کارمند دارد. البته تلاش کردیم متناسب با همین رشد، روال کاری تیام را نیز توسعه دهیم. به‌طوری‌که هم‌اکنون تمامی افراد شاغل در مجموعه شرکت، از فناوری‌های روز استفاده می‌کنند. مثلاً تمامی مکاتبات و نامه‌ها به‌صورت الکترونیکی و بدون کاغذ صورت می‌گیرد. این را به این دلیل ذکر کردم که تاکید کنم چندان به ضرب‌المثل «کوزه‌گر از کوزه شکسته آب می‌خورد» معتقد نیستیم. درضمن اغلب افراد شاغل در شرکت در رده کارشناسی و کارشناسی ارشد هستند و برای همگام‌بودن آن‌ها با پیشرفت تکنولوژی، آموزش را به‌عنوان یکی از ارکان اصلی کاری در نظر گرفته‌ایم.

از طرف دیگر همانگونه که اشاره کردم، مشتریان، مهم‌ترین دارایی تیام هستند. توصیه‌ای که من همواره به بخش مهندسی فروش و فنی دارم این است که به مشتریان به‌گونه‌ای سرویس داده شود که گویی با اولین مشتری تیام شبکه مواجه شده‌اید و لازم است که آن مشتری را از مجموعه راضی نگاه دارید. همانند قبل، اکنون نیز اعتقاد داریم که بهترین و بالاترین سرمایه، میزان رضایت و خرسندی مشتریان است.

در این جامی خواهیم مقداری هم به شرایط کاری داخل شرکت اشاره کنم. همواره تلاش کرده‌ایم که کارمندان با خیال آسوده و اطمینان در شرکت کار کنند. به همین خاطر تلاش کرده‌ام اسباب این کار را فراهم بیاورم. مثلاً برگزاری جلسات برای آگاهی از مشکلات یا بررسی روندهای کاری، موضوع آموزش همکاران، دادن امکانات فنی مورد نیاز، تغییر ساعات کاری به منظور افزایش امکان تمرکز و استراحت آن‌ها، استقرار پزشک در شرکت، سهام کردن پرسنل در مسائل مدیریتی و استراتژیک مجموعه و ... از جمله این موارد بوده است.

در حال این مختصر را گفتم تا هم مقداری با سابقه کاری تیام آشنایی پیدا کنید و هم به فضای فعلی شرکت نزدیک شوید. می‌خواهم تاکید کنم که در بیش از یک دهه کار در تیام، همواره تلاش داشته‌ام که از نام «تیام‌شبکه» به‌خوبی یاد شود؛ چه این یاد کردن از جانب مشتریان باشد و چه از جانب همکاران. 🌐



## با تیام زندگی کرده‌ام

گفت و گو با وحید تائب، مدیر عامل شرکت تیام شبکه

تیام شبکه نیز همانند اغلب شرکت‌های قدیمی بازار IT ایران، با تعداد نفرات کم و سرمایه اندک کار خود را آغاز کرد. چهار نفر، هسته نخستین تیام شبکه را در سال ۱۳۷۲ تشکیل داده بودند که پس از مدتی کار به این نتیجه رسیدند که باید شرکت را به طور رسمی ثبت نمایند. سال ۱۳۷۴، زمان آغاز به کار رسمی تیام بود. این بود که جمع کوچک تیام شبکه در آن روز، تصمیم گرفت به قدری خوب کار کند که مشتریان، خودشان مبلغ تیام باشند و چنین نیز شد. اکنون پس از یک دهه کار، وحید تائب، مدیر عامل، می‌گوید که: بیش از ده سال با تیام زندگی کرده‌ام.

# ۱۰ نکته مدیریتی

بردهای بزرگ با خطرهای بزرگ همراهند.

بیل گیتس - مدیرعامل مایکروسافت

یکی از ویژگی‌های هر مدیر خوب این است که بتواند به جای انکار خبرهای بد، با آن‌ها کنار بیاید و چگونگی خبرها

را به خوبی شناسایی کند.

بیل گیتس - مدیرعامل مایکروسافت

در ادبیات و فرهنگ لغات خود، شکست را، تجربه معنا کرده و از آن برای موفقیت‌های آینده بهره بگیرید.

بازاریابی، نه بر محور امکانات تولیدی سازمان، که بر اساس تأمین رضایت مشتری استوار است.

در بازاریابی سنتی، شاخص موفقیت "سهم بازار" بود ولی در بازاریابی مدرن، ملاک "سهم از مشتری" است.

هنر بازاریاب امروز "فروش یخچال به اسکیمو" نیست، بلکه اسکیمو را به عنوان مشتری خشنود، همواره در کنار

داشتن است.

به جای فروش محصول، به ایجاد رابطه با مشتری بیندیشید. محصولات گذرا هستند، این رابطه است که باقی

می‌ماند.

هنگامی که کیفیت برقرار است، مشتری برمی‌گردد، نه کالاهايمان.

تنها مرکز سودده در شرکت‌ها، مشتری است.

مشتری را در کانون فرهنگ سازمانی خود جای دهید. چرا که درآمد کارکنان سیسکو رابطه مستقیمی با میزان

رضایت و خشنودی مشتری دارد.

جان چمبرز - مدیرعامل سیسکو سیستمز

## جشن ده سالگی تیام برگزار شد

شرکت تیام شبکه، یک دهه فعالیت تخصصی خود را جشن گرفت. این مراسم با شور و شوق خاصی برگزار شد و حاضران از خاطرات کاری خود در شرکت تیام گفتند. اما مراسم منحصر به همین نبود و قرعه کشی و اهدای سکه طلا نیز بخش دیگری از آن بود.

در این مراسم تعدادی سکه بهار آزادی (تمام، نیم و ربع) به حاضران به قید قرعه تعلق گرفت که اسامی آنها را در زیر ملاحظه می کنید.

- ۱- خانم مهرنوش غفوری برنده یک سکه تمام بهار آزادی
- ۲- آقای رضا تائب برنده یک سکه تمام بهار آزادی
- ۳- آقای محمود طوسی برنده یک سکه تمام بهار آزادی
- ۴- آقای علی دهقان برنده یک سکه نیم بهار آزادی
- ۵- آقای محسن آقائی برنده یک سکه نیم بهار آزادی
- ۶- آقای امیررضا حقیقی برنده یک سکه نیم بهار آزادی
- ۷- آقای بابک رشیدی برنده یک سکه ربع بهار آزادی
- ۸- خانم فرنوش زعفرانی برنده یک سکه ربع بهار آزادی



شرکت تیام شبکه به سه نفر از کسانی که به سوالات زیر پاسخ دهند به قید قرعه جوایزی را اهدا خواهد کرد. لازم به ذکر است که پاسخگویی به سوالات از طریق سایت اینترنتی شرکت و در صفحه ویژه مسابقه به نشانی [www.tiam.ir/emagazine.html](http://www.tiam.ir/emagazine.html) انجام می پذیرد. در ضمن پاسخ سوالات اول و دوم در متن همین ضمیمه خبری آمده است.

### سوالات مسابقه

- ۱- چند پارامتر الکتریکی و محیطی در Digi Rack کنترل و هشدار داده می شود و حافظه برای ثبت هر خطا چقدر است؟
  - ۱) ۴ پارامتر و ۹ حافظه برای هر خطا
  - ۲) ۳ پارامتر و ۹ حافظه برای هر خطا
  - ۳) ۴ پارامتر و ۸ حافظه برای هر خطا
  - ۴) ۳ پارامتر و ۸ حافظه برای هر خطا
- ۲- درآمد کارکنان سیسکو با چه چیز رابطه مستقیم دارد؟
  - ۱) بازار رقابتی
  - ۲) تخفیفات سیسکو
  - ۳) رضایت مشتریان
  - ۴) ارزش سهام
- ۳- پروتکل 3DES در کجا کاربرد دارد؟
  - ۱) Accounting
  - ۲) Routing
  - ۳) Wireless
  - ۴) Security



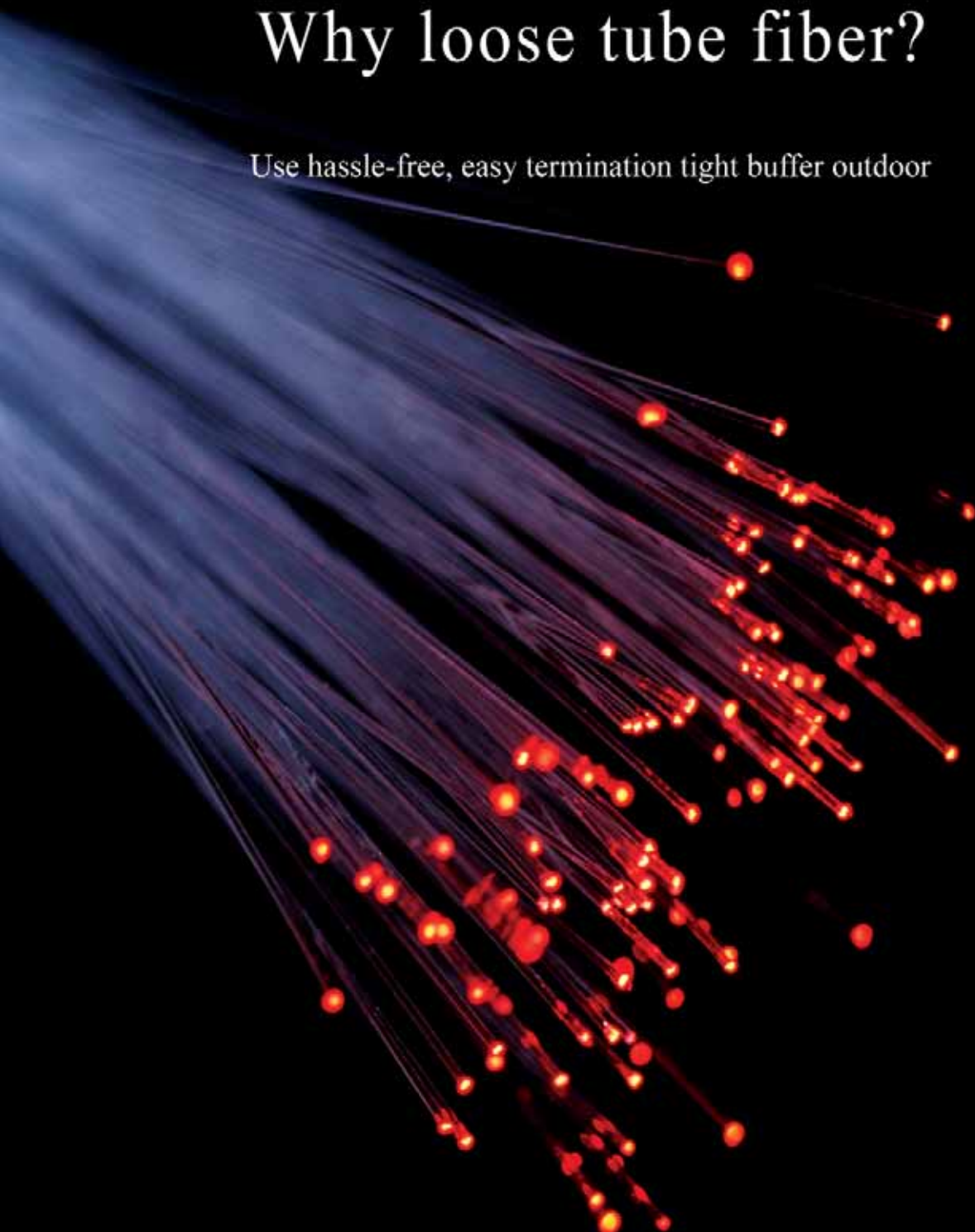
## مسابقه

### جوایز مسابقه

- ۱) یک سکه تمام بهار آزادی
- ۲) یک دستگاه مودم اکسترنال
- ۳) یک دستگاه Dialup VoIP Infotalk

# Why loose tube fiber?

Use hassle-free, easy termination tight buffer outdoor



Edge-core

Powered by Accton



There is no edge limit

There is no permanent core



www.edge-core.com

www.edge-core.com