



شماره بیست و هشتم مگیت
آذر ماه ۱۴۰۰

پیر امیدیار بنیان گذار ebay
مزایا و معایب فضای ابری
معرفی کتاب ماتریس دیجیتال

شماره مجوز: ۱۹۷۵/د م آ

مگیت

صاحب امتیاز : انجمن علمی دانشجویی کامپیوتر موسسه
آموزش عالی ارشاد دماوند



مدیر مسئول : محیا کریمی

سر دبیر : مهشید احمدی

نویسندگان این شماره : حنا دژاگاه، جناب آقای دکتر

احسان کریمی، هلیا مرادی

استاد مشاور : جناب آقای دکتر احسان کریمی

طراح جلد : حنا دژاگاه، زینب دالایی

ویراستار : مهشید احمدی

صفحه آرایان : محیا کریمی، مهشید احمدی



مزایا و معایب فضای ابری

نظر استیو جابز درباره حافظه‌های ابری: استیو جابز، مدیر عامل سابق شرکت اپل، در یکی از مشهورترین سخنان خود گفته بود: «اگر من بتوانم از طریق اتصال به اینترنت با سرعت بیشتری در مقایسه با هارد درایوها به اطلاعات خود دسترسی پیدا کنم، هیچوقت از هارد درایو استفاده نخواهم کرد؛ به نظر من حمل هارد درایوها به هنگام جابجایی شما در سطح شهر در عصر امروزی که فناوری در حد بالایی پیشرفت داشته، نوعی پس رفت محسوب می‌شود.»

مزایا:

کاهش هزینه‌ها:

مشاغل مختلف با استفاده از ذخیره‌سازی ابری توانسته‌اند هزینه‌های خود را کاهش دهند. از آنجا که فایل‌ها به طور مستقیم از طریق اینترنت به اشتراک گذاشته می‌شوند، دیگر نیازی نیست که صاحبان مشاغل برای خرید تجهیزات و ماشین‌آلات گران‌قیمت، هزینه کنند. کاهش هزینه‌ها، به هر شکلی، همیشه سود بزرگی برای مشاغل مخصوصاً مشاغل کوچک و متوسط داشته است.

بازیابی فایل‌های از دست رفته:

یکی از مشکلات جدی فضاهاى ذخیره‌سازی

سلام به دوست‌داران مگیت، آذر ماه هم به پایان خودش رسید و خاطرات مختلفی رو برای ما به جا گذاشت. امیدواریم مطالب مگیت بتواند قسمتی از اون خاطرات را به خودش اختصاص بدهد و اطلاعاتی را به گنجینه شما بیافزاید. این دوره از مگیت به مطلبی پر اهمیت پرداختیم.

فضای ابری (Cloud) از جذاب‌ترین مباحث اخیر تکنولوژی :

کلود، فضایی برای ذخیره‌سازی اطلاعات است که دسترسی به آن از طریق بستر اینترنت امکان‌پذیر است. کلود در واقع، مانند ابری از اطلاعات است که محل قرارگیری دقیقی ندارد و یک فضای مجازی در وب می‌باشد. این نوع حافظه از طریق سرویس‌دهندگان ابری ایجاد شده و به کاربران اجازه می‌دهد تا اطلاعات خود را به طور خصوصی یا عمومی در این حافظه‌های ابری ذخیره کرده و در زمان نیاز به آنها دسترسی پیدا کنند.





مزایا و معایب فضای ابری

مهندسان و متخصصان فناوری از بابت تخمین نادرست منابع سخت افزاری مورد نیاز شرکت از بین رفته و دیگر ائتلاف هزینه در این بخش‌ها را نخواهیم داشت. در صورت زیاد بودن منابع میتوان در هر لحظه آنها را کاهش داد و در صورت توسعه کسب و کار و نیاز به منابع بیشتر باز هم در هر لحظه میتوان این کار را با ارسال یک درخواست ساده به ارائه دهنده سرویس کلود، انجام داد.

به اشتراک گذاری بیشتر اطلاعات:

بیشتر درباره مزیت در دسترس بودن اطلاعات شما بر روی سرویس های پردازش ابری صحبت کردیم، و حالا جا دارد که کمی به قابلیت‌های به اشتراک گذاری اطلاعات در این سرویس‌ها بپردازیم، کاربر با استفاده از سرویس‌های پردازش ابری به سادگی می‌تواند فایل‌ها و اطلاعات خود را از طریق ایمیل و دیگر راه‌های ارتباطی موجود با دیگران به اشتراک بگذارد.



آفلاین مانند استفاده از هارد دیسک‌ها، خطر از دست رفتن اطلاعات است؛ اگر اطلاعات شما در هارد دیسک از بین برود، باید هزینه و زمان زیادی را برای بازیابی بخشی از آن متحمل شوید. اما اگر از ذخیره سازی ابری استفاده می‌کنید، هنگامی که یک پرونده خراب می‌شود یا از بین می‌رود، ارائه دهندگان رایانش ابری مانند سایت پشتیبان، قادر به حل چنین مشکلاتی هستند؛ یک زیرساخت ابری باید این قابلیت را داشته باشد که نسخه های متعددی از فایل های شما را ذخیره سازی کند، بدین ترتیب ماندگاری داده‌های شما تا همیشه تضمین می‌شود.

downtime پایین:

استفاده از کلود زمان از کار افتادن وبسایت، نرم افزارها و سیستم‌های ما را تا حد بالایی کاهش میدهد. بر اساس آمارهای موجود، این میزان تقریباً یک چهارم سیستم‌های غیر ابری میباشد.

انعطاف پذیری بالا:

در سیستم های کلود و ابری با رشد یک کسب و کار، منابع ابری آن هم میتواند رشد کند و حتی بالعکس !
این به این معنی است که نگرانی همیشگی



مزایا و معایب فضای ابری

معایب :

نداشتن کنترل کامل:

با استفاده از سرویس‌های کلود و رایانش ابری دیگر مانند حالت فیزیکی، کنترل ۱۰۰٪ روی اطلاعات خود ندارید و باید اطلاعات خود را بدست تیم IT ارائه دهنده سرویس کلود بسپارید و به آنها در حفظ و نگهداری از اطلاعات خود اعتماد کنید. این کار میتواند برای یک مدیر بسیار استرس آور باشد اما اغلب این ارائه کنندگان سرویس های ابری پشتیبانی ۲۴ ساعته و خوبی برای مشترکین خود فراهم میکنند.

نیاز به دسترسی پیوسته با اینترنت:

بدیهی است که برای استفاده از سرویس پردازش ابری داشتن اتصال همیشگی به شبکه اینترنت یک نیاز پایه‌ای می باشد و این نیاز به خودی خود برای کاربر سرویس پردازش ابری نوعی محدودیت به حساب می آید.

مشکلات امنیتی:

مدیران شرکت به منظور کسب اطمینان کامل از امنیت داده‌ها نیاز به استفاده از یک نیروی متخصص در امور امنیت شبکه خواهند داشت، در غیر این صورت همیشه احتمال سواستفاده

هکرها و نیز دیگر سواستفاده‌های سایبری به اطلاعات حیاتی شرکت وجود خواهد داشت. کیفیت استفاده از این سرویس ثابت نبوده و همیشه با فراز و نشیب همراه است. بدیهی است که دسترسی به اینترنت برای منظورهای مختلفی مورد استفاده قرار می گیرد، گوش دادن به فایل های صوتی، تماشای ویدئو به صورت آنلاین و دانلود و آپلود فایل های سنگین و ... بنابراین وقتی کاربران زیادی در حال استفاده از شبکه باشند، طبیعتاً کیفیت اتصال شما به سرویس های پردازش ابری تحت تاثیر منفی قرار خواهد گرفت.

نتیجه گیری:

همانطور که بحث شد، سرویس های پردازش ابری نقاط قوت و نیز ضعف هایی دارند اما با وجود نقاط ضعف این فناوری، امروزه شاهد به کار گیری گسترده آن توسط شرکت های مختلف می باشیم و حتی شرکت هایی که تا به امروز از بهره گیری از این سرویس ها امتناع می کردند قصد بازنگری در سیاست های خود را دارند، با اتخاذ تصمیم های محتاطانه و نیز استفاده از کارشناسان و مشاوران امنیتی، شرکت ها می توانند بر بسیاری از نقاط ضعف



فناوری پردازش ابری غلبه کنند و خطرات را به حداقل برسانند. باید بگوییم که حقیقتاً پیدایش فناوری پردازش ابری به تحول کسب و کارها منجر شده است.

در یک نتیجه گیری کلی می‌توان دریافت که نقاط قوت فناوری پردازش ابری در مقایسه با نقاط ضعف موجود در آن سنگینی می‌کند و بیشتر به چشم می‌آید، کاهش هزینه‌ها، دسترسی آسان، گرفتن فایل پشتیبان از اطلاعات، متمرکز سازی اطلاعات، قابلیت به اشتراک گذاری، امنیت، فضای مجانی و گسترده همه از ویژگی‌هایی هستند که صاحبان کسب و کارها را برای پیوستن به مشتریان فناوری پردازش ابری ترغیب می‌کنند و تلاش همیشگی و روز افزون کارشناسان برای ارتقا سطح امنیت و نیز انعطاف پذیری سرویس‌های پردازش ابری در آینده به تعداد مشتریان و دوست‌داران این فناوری خواهد افزود.

منابع:

<https://poshtiban.com>

<https://www.bertina.ir>



سال ۲۰۱۳، نام پیر امیدیار در لیست ۴۲ فرد ثروتمند آمریکا دیده می‌شد. او همچنین پنجمین میلیاردر فرانسه و ثروتمندترین ایرانی حال حاضر دنیا است. مجله فوربز اعلام کرده که خالص ثروت پیر امیدیار تا سپتامبر ۲۰۱۶ بالغ بر ۸٫۱ و تا ماه مه ۲۰۱۷، بالغ بر ۸٫۷ میلیارد دلار بوده است.

از کودکی تا دانشگاه امیدیار

پیر در ۲۱ ژوئن ۱۹۶۷ در پاریس فرانسه متولد شد. پیش‌تر والدینش نام پرویز بر او نهاده بودند اما بعد از مهاجرت به آمریکا نام او را تغییر دادند. پدر و مادرش مهاجران ایرانی‌ای بودند که به هنگام تحصیل در فرانسه باهم آشنا شده بودند. پدرش جراح اورولوژی و «الهه میر جلالی امیدیار» یک زبان‌شناس مشهور و از استادان دانشگاه «سوربون» بود. شش‌ساله بود که پدرش دعوت به کار بیمارستان دانشگاه جان هاپکینز بالتیمور آمریکا را پذیرفت و همین امر موجب مهاجرت پیر و خانواده‌اش به ایالت مریلند آمریکا شد. مادر نیز به تدریس مطالعات زبان فارسی در جورج تاون پرداخت. پس از مهاجرت دیری نپایید که والدین پیر از هم جدا شدند و مادر سرپرستی فرزند را بر عهده گرفت.



پیر امیدیار؛ موسس eBay، ثروتمندترین مرد ایرانی

«پیر (پی‌یر) مُراد امیدیار» دانش‌آموز سرکش و گریزان از کلاس‌های درس دوران کودکی، همان میلیاردر نیکوکار ایرانی-آمریکایی و بنیان‌گذار و رئیس eBay، بزرگ‌ترین سایت مزایده و خریدوفروش آنلاین جهان است. وی در ۳۱ سالگی با عرضه عمومی اولیه eBay در بورس میلیاردر شد. امیدیار و همسرش پاملا از افراد نیکوکار شناخته شده‌ای هستند که در سال ۲۰۰۴ بنیاد امیدیار را تاسیس کردند؛ بنیاد سرمایه‌گذاری بشردوستانه‌ای که از قدرت بازارها فرصتی برای بهبود زندگی مردم ایجاد می‌کند. درواقع این بنیاد برای مقابله با تغییرات اقتصادی، اجتماعی و سیاسی در شرکت‌های نوآورانه سرمایه‌گذاری و کمک می‌کند. در



دوران کارمندی و محک کارآفرینی

در دوره‌ی لیسانس در یکی از شرکت‌های زیرمجموعه‌ی اپل به نام «کلریس» (Claris) مشغول شد و در آن‌جا برای کمک به برنامه‌نویسان مکینتاش اپل یک برنامه‌ی مدیریت حافظه نوشت. آن برنامه را به‌صورت آنلاین منتشر کرد و از کاربران خواست هر چقدر که می‌توانند بابت نرم‌افزار بپردازند؛ ولی محدود وجوه دریافتی به‌زحمت حتی هزینه‌ی اجاره‌ی صندوق پستی‌اش را تامین کرد. پیر به همراه سه تن از دوستانش در ۱۹۹۱ یک شرکت نرم‌افزاری به نام Ink Development Corp در زمینه‌ی (Pen-Computing) رابط کاربری رایانه با استفاده از قلم استایلو (تاسیس کرد. از دل آن، یک وبگاه تجارت الکترونیک به نام eShop بیرون آمد. نام شرکت بعد از مدتی به همین نام تغییر پیدا کرد. Pen-Computing در آن زمان یک فناوری جالب‌توجه بود ولی این وبگاه eShop آن‌ها بود که توجه شرکت مایکروسافت را به خود جلب کرد. مایکروسافت نهایتاً این شرکت را در ۱۹۹۶ از امیدیار و شرکایش خرید.

راه‌اندازی eBay و شروع کارآفرینی

داستان شکل‌گیری وبگاه eBay بزرگ‌ترین

پیر تحصیلات ابتدایی و دبیرستان خود را در مدرسه مذهبی «سنت اندرو» در مرلند آغاز کرد. همان‌جا بود که علاقه‌اش به رایانه کشف شد. اولین برنامه‌ی رایانه‌ای را در ۱۴ سالگی و در کتاب‌خانه‌ی همین دبیرستان نوشت.

او که دانش‌آموز سرکشی بود، گریزان از کلاس‌های درس، تنها جایی که آرام می‌گرفت کارگاه و لابراتوار مدرسه بود. پیر آنجا می‌توانست ساعت‌ها با کامپیوترها سروکله بزند. مدیر مدرسه که از تنبیه او به نتیجه نرسیده بود، علاقه پیر را به برنامه‌نویسی کامپیوتر کشف کرد. او از پیر خواست که برنامه‌ای برای فهرست کتاب‌های کتابخانه بنویسد و کارت‌های مخصوص به هر کتاب را ساماندهی کند. کاری که برای پیر به ازای هر ساعت ۶ دلار درآمد به همراه داشت و او همچون یک تکنسین حرفه‌ای از پس آن درآمد. ایده‌ی موفقیت‌آمیزی که پایه‌ی فعالیت‌های هدفمند پیر در زمینه‌ی کامپیوتر را بنا نهاد. وی پس از فارغ‌التحصیلی از دبیرستان، در سال ۱۹۸۴ به دانشگاه تافتز سامرویل در ماساچوست رفت تا مهندسی برق بخواند؛ رشته‌ای که فوراً جای خود را به لیسانس علوم کامپیوتر داد تا در سال ۱۹۸۸ پیر در این رشته فارغ‌التحصیل شود.



هیجان‌انگیز کار کنم؛ به‌علاوه اصلاً این‌طور نبود که برنامه‌ریزی کرده باشم تا eBay را به یک تجارت بزرگ تبدیل کنم؛ وقتی این اتفاق افتاد من فقط از آن به درستی استفاده کردم.»

حراجی آنلاین جهان به تابستان ۱۹۹۵ برمی‌گردد. پیر با «پالما وزلی» نامزد کرده بود؛ پالما کلکسیونر یک نوع بسته‌بندی آب‌نبات به نام Pez بود؛ او که می‌خواست مجموعه‌ی خود را تا حد ممکن کامل کند؛ و از پیر کمک خواست.

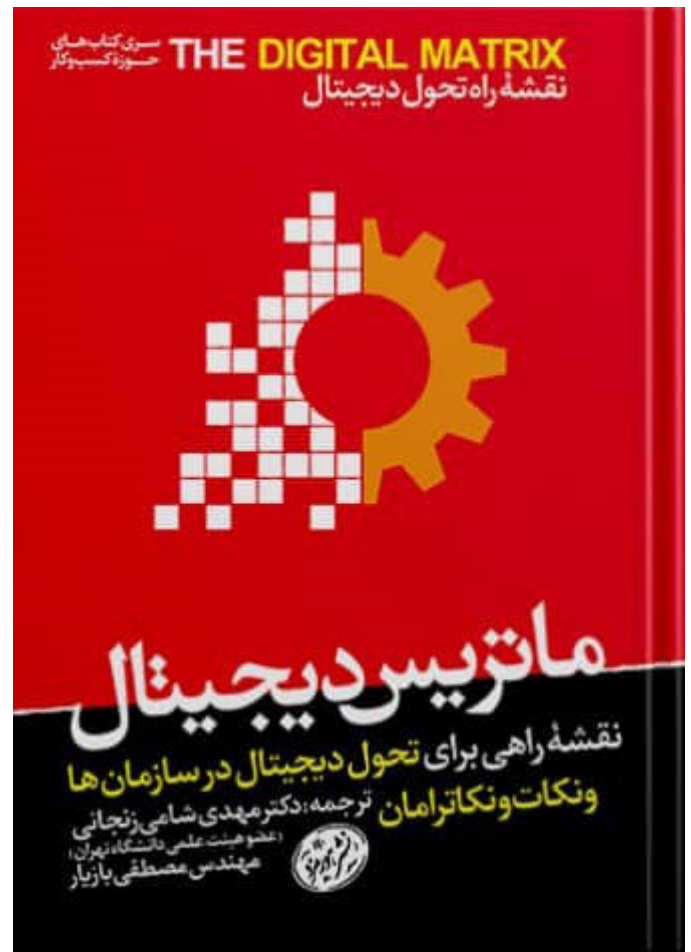
امیدیار هم مثل هر نامزد دیگر خیلی دوست داشت او را هیجان‌زده کند و خودی نشان بدهد. او یک صفحه در وبگاه شخصی‌اش درست کرد و اسمش را Auction Web (حراجی وب) گذاشت تا مردم از طریق آن کلکسیون خود را برای حراج عرضه کنند. در کمال تعجب این صفحه با چنان استقبال از سوی خریداران و فروشندگان مواجه شد که پیر مجبور شد برای حراجی‌اش یک وبگاه مستقل درست کند؛ همان موقع بود که اسم حراجی را به eBay تغییر داد. با دریافت هزینه بین ۲۵ سنت تا ۲ دلار برای قرار دادن هر آگهی حراج و درصد جزئی از هر فروش، توانست به‌راحتی به درآمد خوبی از محلی که برای اجماع خریداران و فروشندگان درست کرده بود، برسد.

پیر می‌گوید: «هیچ‌وقت فکر نمی‌کردم شرکتی راه بیندازم و روزی به موفقیت برسد. تنها انگیزه‌ام این بود که روی فناوری‌های



خود هستند و احتمالاً برخی فناوری‌های جدید در سال‌های آتی ظهور خواهند کرد. با اطمینان می‌توانیم بگوییم دیجیتال در حال بلعیدن جهان صنعتی و فیزیکی است.

برای اینکه اهمیت پرداختن به دیجیتال‌سازی را درک کنیم ابتدا باید با سوال بسیار مهم چرا شرکت‌های موفق از بین می‌روند شروع کنیم. پاسخ به این سوال دلایل محدودکننده شرکت‌ها را برای تشخیص فرصت‌ها و چالش‌های به‌وجودآمده دیجیتال‌شدن نشان می‌دهد. این کتاب به افراد می‌آموزاند که از شایستگی‌های فعلی خود فراتر بروند و خود را برای آینده دیجیتال مجهزتر کنند. پروفسور ونکات ونکاترامان استاد دانشگاه بوستون آمریکا ست و پژوهش‌ها و مشاوره‌های او در فصل مشترک مدیریت استراتژیک و فناوری اطلاعات است و تمرکز ویژه‌ای بر روی نحوه‌ی جایگاه‌یابی کسب و کارها برای پیروزشدن در عصر دیجیتال دارد. وی اخیراً به عنوان یکی از پراستنادترین پژوهشگران حوزه‌ی استراتژی و فناوری اطلاعات شناخته شده است. وی در کتاب ماتریس دیجیتال بیان می‌کند که چگونه چشم‌انداز خود را برای دیجیتال‌شدن ترسیم کنید، از دام‌های



ما در مراحل اولیه تحول دیجیتال هستیم و نمی‌دانیم آینده به چه شکلی خواهد بود. افراد فنی دوست دارند در مورد آخرین و برترین فناوری‌های موجود در افق دید صحبت کنند. بی‌تردید سخنرانی‌های زیادی را پیرامون فناوری‌های موبایلی، اجتماعی، ابری و شناختی شنیده‌اید. برخی از این فناوری‌ها در حال حاضر موجود و برخی دیگر در مراحل ابتدایی



موفقیت رهایی پیدا کنید و مدل کسب و کاری خود را با این واقعیت جدید ترسیم کنید. او معتقد است که تا سال ۲۰۲۵، وقتی درباره‌ی وظایف، فرایندها، مدل‌های کسب و کاری و صنایع صحبت می‌شود، تفاوتی بین دیجیتال و غیر دیجیتال وجود نخواهد داشت.

تغییر کار چندان ساده‌ای نیست، اما امری اجتناب‌ناپذیر است و برای رشد و حیات ضرورت دارد. تفاوتی ندارد که در کجای مسیر تحول دیجیتال باشید، با کمک ماتریس دیجیتال، شما یک راهنمای سیستماتیک قدرتمند برای ارزیابی گزینه‌ها و اخذ تصمیمات خواهید داشت. راهنمایی که فقط برای دستاوردهای کوتاه‌مدت نیست، بلکه موفقیت‌های بلندمدت کسب و کار را تضمین می‌کند. این کتاب همانند لنزی است که با کمک آن چنین تغییراتی را درک کنید و در این مسیر مهم هدایت شوید.

کتاب ماتریس دیجیتال در چهار فصل: «کسب و کار شما هم‌اکنون دیجیتال است»، «سه فاز تحول دیجیتال»، «سه حرکت پیروزی‌بخش» و «تحول دیجیتال شما» تدوین گردیده و توسط نشر هورمزد منتشر شده است.

ماهنامه انجمن علمی دانشجویی کامپیوتر زیر نظر معاونت فرهنگی
دانشجویی موسسه آموزش عالی ارشاد دماوند

شماره مجوز : ۱۹۷۵/د م آ

تاریخ مجوز : ۹۸/۵/۲۷

شماره بیست و هشتم مگیت

آذر ماه ۱۴۰۰