

دولتی‌ها باید آموزش فاوا را رها کنند



محمدیان با بیان اینکه کارایی آموزش از راه دور به مدیران اثبات نشده، گفت: «اغلب موسساتی که به شیوه آموزش الکترونیکی فعالیت کرده‌اند به بن بست رسیده‌اند چراکه مباحثی همچون طراحی سایت و جلب اعتماد مخاطبان برای آموزش مجازی، مراحلی است که موسسات خود می‌توانند تامین کنند اما پیاده‌سازی آموزش از راه دور به دلیل فسادان زیرساخت‌های ارتباطی هنوز در ایران با مشکل مواجه است.»

او ادامه داد: «تجربه آموزش مجازی در موسسات مختلف نشان داده که بستر فعلی آموزش الکترونیکی در کشور به سبک قدیمی پیاده‌سازی شده درحالی‌که طراحان پورتال‌ها با تکیه بر استانداردهای جدید فعالیت می‌کنند به همین دلیل با این تداخل، خروجی قابل انتظار حاصل نمی‌شود.» به گفته وی، در شرایطی که هنوز در کشور با مشکلات محرز زیرساخت شبکه روبرو هستیم طبیعی است که نتوانیم قدم‌های بزرگی در این عرصه برداریم. از این رو اطمینان مدیران خصوصی برای آموزش‌های الکترونیکی هنوز جلب نشده است.

محمدیان درخصوص موانع آموزش از راه دور برای موسسات آموزشی خاطر نشان کرد: در شرایطی که ما نظارت مستمری بر کیفیت اجرا روی شعبات مختلف کیش ایر در سراسر کشور داریم رواج آموزش الکترونیکی می‌تواند به بسیاری از دغدغه‌های ما درخصوص بعد مسافت پاسخ دهد. محمدیان درخصوص مقوله قیمت و نقش رقابتی آن در میان آموزشگاه‌های حاضر در حوزه فاوا گفت: «با توجه به جوان بودن مقوله آموزش فاوا، مساله تامین رضایت اساتید از بعد هزینه، اهمیت بسزایی دارد از سوی دیگر ما تلاش کردیم که برای رواج مباحث آموزش ICT، تاجایی ممکن

تعدد دولتی در این حوزه مشغول به کارند.» او با اشاره به گرایش موسسات قدیمی به سمت آموزش فناوری اطلاعات، گفت: «فلسفه ایجاد موسسه‌ای مانند کیش ایر، فعالیت چندگانه در شاخه‌های مختلف مهارت‌آموزی بوده است. طی دو دهه گذشته با توجه به نیاز روز، ابتدا آموزش زبان فراگیر شد به طوریکه در موسسه کیش ایر دپارتمان کامپیوتر پس از دپارتمان زبان، دومین بخش آموزشی بود.»

محمدیان با بیان اینکه برای دوره‌های آموزش فاوا مجوزهای مختلفی از وزارت علوم و سازمان فنی و حرفه‌ای اخذ شده، افزود: «هم‌اکنون مطابق با نیاز جامعه برای فراگیری فاوا، گرایش‌ها و مهارت‌های مختلف ICT را در این حوزه پایه‌گذاری کردیم.» او درخصوص برگزاری دوره‌های خاص آموزش فناوری اطلاعات همچون مدیریت ISP و سطح مخاطبان آن توضیح داد: «نیاز مخاطبان ما برای این دوره‌ها به صورت کاملاً خصوصی بوده و هیچگاه در قالب عمومی عرضه نشده است. به عنوان نمونه اغلب شرکت‌های ISP نیروهای حرفه‌ای خود را برای فراگیری این دوره‌ها در نظر می‌گیرند. حسن این شکل از آموزش‌های خصوصی این است که ضعف منابع انسانی جامعه در دوره‌های فوق تخصصی IT همچون گرایش امنیت را پوشش می‌دهند.»

بن بست برای آموزش الکترونیکی

مدیرعامل موسسه فرهنگی آموزشی کیش ایر با اشاره به روند خاموش آموزش از راه دور در کشور و دلایل آن گفت: «کیش ایر نیز همچون رقبای بزرگ خود، زیرساخت‌های لازم برای آموزش از راه دور را فراهم کرده است؛ اما نکته اساسی این است که ما هنوز پشتیبان‌های قدرتمند علمی برای آموزش الکترونیکی در کشور را نداریم.»

گرایش فراگیر سازمان‌های دولتی برای آموزش مهارت‌های فاوا در کشور، توسعه فعالیت بخش خصوصی در این حوزه را با معضل روبرو کرده است.

به گزارش عصر ارتباط، پس از گذشت بیش از دو دهه از رواج آموزش ICT در کشور، با وجود اینکه انتظار می‌رفت موسسات خصوصی بتوانند طلایه‌دار آموزش در این حوزه باشند اما عملاً رقبای عمیق سازمان‌های دولتی برای کسب سهم از این بازار پربروق باعث شد تا شرکت‌های غیردولتی نتوانند تمام توانایی‌های خود در این عرصه را به نمایش بگذارند؛ از این رو فراگیری مهارت‌های فاوا در قیاس با حوزه‌های همچون زبان‌های خارجی، هنوز سهم کمی از جریان مالی شرکت‌های فعال را دربر می‌گیرد.

وعده‌هایی که محقق نشد

حسین محمدیان، مدیرعامل موسسه فرهنگی آموزشی کیش ایر که از سال ۷۸ فعالیت خود را آغاز کرده، درخصوص سهم آموزش‌های فاوا در مقابل سایر حوزه‌های فراگیری کیش ایر، گفت: «با وجود گسترش آموزش فناوری اطلاعات در موسسات بزرگ آموزشی، سهم و جریان مالی موسسه‌ای مانند کیش ایر در حوزه مهارت‌های ICT، ۳۰ درصد در مقابل ۷۰ درصد سهام آموزش زبان‌های خارجی است.»

محمدیان با اشاره به دلایل توسعه نیافتگی آموزش فاوا در بخش خصوصی، افزود: «بدون شک یکی از دلایل کندی جریان آموزش‌های فاوا در بازار خصوصی این است که قرار نبود دولت متولی آموزش مباحث IT در کشور باشد. درحقیقت طبق پیش‌بینی‌ها و قوانین آموزشی، باید تنها بازوان بخش خصوصی، عهده‌دار آموزش ICT در کشور باشند اما چنین نشد و ما شاهدیم که بخش‌های

تریبون



اولین شرکت اینترنتی وارد فرابورس شد

فریدون قاسم‌زاده
مدیرعامل شرکت افرانت

سهام شرکت افرانت در فرابورس عرضه شد و به این ترتیب افرانت نخستین شرکت اینترنتی است که تاکنون به فرابورس راه یافته است. آقای قاسم زاده به عنوان مدیرعامل شرکت افرانت، تجربه حضور یک شرکت اینترنتی در فرابورس برایتان چگونه بود؟

افرانت به عنوان اولین شرکت دات کامی بود که به فرابورس رفت و برای همه تازگی داشت. اما با فرصت کافی که به خریداران برای آگاهی از اطلاعات مالی شرکت از طریق سایت فرابورس داده شده بود، آنها توانستند با دانش کامل سهام را خریداری کنند.

- چند درصد از سهام واگذار شد؟

کلاً ۲۰ درصد از سهام شرکت در فرابورس عرضه می‌شود که در حال حاضر ۱۰ درصد آن عرضه شد و زمان عرضه ۱۰ درصد باقی‌مانده نیز با توافقاتی که به زودی با فرابورس خواهیم داشت، مشخص می‌شود.

- چه تعداد سهم بود؟

دو میلیون سهم امروز عرضه شد.

- ارزش هر سهم چه قدر است؟

هر سهم به ارزش ۸۲۰ تومان به فروش رفت. اما بنا محدودیتی برای خریداران ایجاد نشده بود که مثلاً کارگزاری‌ها فقط می‌توانند ۲۵ هزار سهم خریداری کنند یا صندوق‌های سرمایه‌گذاری پنج هزار سهم و معامله‌گران آنلاین نیز تنها می‌توانستند ۲۰۰ سهم بخرند.

- بنابراین سهام افرانت سهمیه‌بندی شده بود، در چه مدتی سهام به فروش رفت؟
بله، اما علیرغم چنین سهمیه‌بندی از زمانیکه قیمت مشخص شد، یعنی دقیقاً ساعت ۱۰ و ۴۰ دقیقه و ۲۰ ثانیه تا زمانیکه کل سهام به فروش رفت یعنی ساعت ۱۰ و ۴۰ دقیقه و ۳۵ ثانیه، تنها ۱۵ ثانیه وقت صرف شد تا کل دو میلیون سهم به فروش برود. اگر سهام سهمیه‌بندی نشده بود ممکن بود همان ثانیه‌های اول یکی تمام سهام را بخرد.

- ارزش کل سهام عرضه شده چه مقدار بود؟

خوب، دو میلیون سهم ۸۲۰ تومانی عرضه شد که فکر کنم ارزش کلی آن به طور تقریبی یک میلیارد و نیم شود.

- تعداد خریداران سهام به چند نفر رسید؟

آمار دقیق تعداد خریداران را در اختیار ندارم. علت هم مربوط به کارگزاری‌ها است که طبق روال همیشگی شان سهام را به‌طور عمده خریداری می‌کنند و بعد از پایان معاملات بین خود تقسیم می‌کنند.

- ترکیب سهامداران چگونه بود یعنی چه تعدادی خریداران حقیقی بودند و اینکه اصلاً خریدار حقوقی هم داشتید؟

بله تعداد حقوقی‌ها هم زیاد بود اما به خاطر مساله‌ای که گفتیم الان خودم هم این اطلاعات را ندارم.

- در خصوص سود چه پیش‌بینی دارید؟

دقیقاً پیش‌بینی سود هر سهم سال مالی منتهی به ۹۰/۱۲/۲۹ با سرمایه ۲۰ میلیارد ریال مبلغ ۱،۰۱۹ ریال به‌طور خالص - پس از کسر مالیات - است.

- حضورتان در فرابورس را چطور ارزیابی می‌کنید؟

همین که سهام شرکت در ۱۵ ثانیه به فروش رفت نشان‌دهنده پتانسیل شرکت‌های IT در بورس است و هم‌بطور گویای اعتماد خریداران به افرانت به‌شمار می‌رود. امیدوارم پای سایر شرکت‌های اینترنتی نیز به فرابورس باز شود و از مزایای بورس برای توسعه شرکت‌هایشان استفاده کنند.

Challenge The Limit

محصولات شبکه

لوازم جانبی کامپیوتر

انواع UPS

Online, Line Interactive

از ۷۰VA تا ۶۵۰ KVA

مارگون ارتباط

پذیرش نمایندگی فعال در سراسر کشور

تلفن : ۰۲۱-۸۸۵۱۳۴۷۵
فکس : ۰۲۱-۸۸۵۱۳۰۵
ایمیل : info@margon-com.com

www.margon-com.com

SO TINY IN SIZE
SO MUCH TO DELIVER

www.rizsystem.com

FOXCONN®

Tell: 0311-5678253