info@payamdaily.ir

نخستین روزنامه صبح البرز

# پیام آشنا

شماره ۱۵۲۸
یکشنبه / ۸ دی / ۱۳۹۸
۲/ جمادی الاول / ۱۴۴۱
29 / Dec/ 2019

صاحب امتیاز: موسسه همگامان اندیشه زمان
مدیرمسئول: محمود حیدری سردبیر: باهره حیدری
نشانی: کرج، بلوار تعاون، خیابان فرهنگ، جنب کانون گارشناسان، رسمی دادگستری
تلفن: ۳۲۵۳۲۴۳۳-۳۲۵۳۲۴۳۲-۰۲۶ فکس ۳۲۵۵۳۸۳۸
فکس اینترنتی پیام آشنا: ۰۲۱-۸۹۷۸۶۷۳۹
امتیاز در طرح ارزیابی کیفی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی: ۴۲/۴۶
چاپ: کارگر

**امروز با حافظ**

**شاه‌نشین چشم من تکیه گه خیال توست**
**جای دعاست شاه من بی تو مباد جای تو**
**خوش چمنیست عارضت خاصه که در بهار حسن**
**حافظ خوش کلام شد مرغ سخنسرای تو**

**خوانش**

**بنشین؛ که تو را نیست کسی یارتر از من**

هلالی جغتایی

**اوقات شرعی فردا**

| اذان صبح | طلوع آفتاب | اذان ظهر | غروب آفتاب | اذان مغرب |
|---|---|---|---|---|
| ۰۵:۴۳ | ۰۷:۱۵ | ۱۲:۰۸ | ۱۷:۰۱ | ۱۷:۲۰ |

**برگه**

**سه چیز در زندگی ثابت است، تغییر، انتخاب و اصول.**

**استفان کوی**

## خبر

# باج افزارها در سال ۲۰۱۹ به شهرداری‌ها علاقه‌مند شدند

بررسی‌های موسسه امنیتی کاسپراسکای نشان می‌دهد حملات باج افزارها به شهرداری‌ها و موسسات مرتبط به آنها مانند شورا‌های شهرها در سال ۲۰۱۹ به شدت افزایش یافته است.

**به گزارش پیام آشنا** به نقل از آسین‌ایج، بر اساس همین بررسی در سال ۲۰۱۸ حداقل ۱۷۴ شهرداری یا موسسه و نهاد وابسته به شهرداری‌ها در سراسر جهان هدف حملات باج‌افزاری قرار گرفته‌اند. ۱۷۴ شهرداری یا نهاد وابسته به شهرداری که در تقاط مختلف دنیا مورد حمله باج‌افزاری قرار گرفته‌اند در مجموع دارای بیش از سه هزار زیرمجموعه بوده‌اند. میزان این حملات در سال ۲۰۱۹ نسبت به سال ۲۰۱۸ بیش از ۶۰ درصد افزایش تتلن می‌دهد. مجموع خسارات مالی ناشی از این حملات باج‌افزاری از مرز ۵۲ میلیون دلار گذشته و هر یک از آنها به طور متوسط بیش از ۱۰۲ هزار دلار خسارت به بار آورده است. البته در این محاسبه، هزینه‌های مربوط به بازگرداندن رایانه‌های آسیب‌دیده به حالت عادی و افزایش امنیت آنها محاسبه نشده است. باج‌افزارهای مورد استفاده در این حملات از خانواده‌های مختلفی هستند. اما سه نوع باج‌افزار بیش از بقیه مورد استفاده قرار گرفته‌اند که به ترتیب عبارتند از ریوک، پورگا و استایلر. ریوک از یک سال قبل در دو بخش دولتی و خصوصی فعال بوده، یورگا که اولین بار در سال ۲۰۱۶ مشاهده شد به تازگی برای حمله به شهرداری‌ها به کار رفته و استایلر کمتر از یک سال عمر دارد و معمولا خود را در دیگر ترم‌افزارها مخفی می‌کند.

## مقاله

# تامین مالی؛ مهیج‌ترین مرحله سفر کسب‌وکار (قسمت اول)

خیلی‌ها فکر می‌کنند نقطه اوج مسیر حرفه‌ای من در آوریل ۲۰۱۷ رخ داد؛ زمانی که مالکان شرکت پت‌اسمارت (PetSmart) ۳/۳۵ میلیارد دلار پرداخت کردند تا کسیوکاری را که ۶ سال قبل تاسیس کرده بودم، از من بخرند. بدون شک آن روز، روز مهمی بود. آن روز نقطه اوج یک رویا بود. اما شاید باور آن سخت باشد که برای من چیزهای دیگری اهمیت داشت.

اتفاق مهم برای من در ۲۶ سپتامبر ۲۰۱۳ رخ داده بود؛ دو سال بعد از آنکه شرکت چوی (Chewy.com) را با کمک شریکم، مایکل دی، تاسیس کردم. ما از پس‌انداز نقدی خودمان و وام‌های کوچکی که گرفته بودیم استفاده کردیم، اما چشم‌انداز من این بود که یک کسیوکار بزرگ بسازم و می‌دانستم برای این کار به سرمایه زیادی نیاز دارم. بنابراین، با دهها شرکت سرمایه‌گذار تماس گرفتیم. حتی از دفترمان در فلوریدای جنوبی به سیلیکون‌ولی سفر کردم و برای تک به تک سرمایه‌گذاران توضیح دادم چوی چگونه با راضی نگه داشتن مشتریان و اداره یک عملیات کارآمد به موفقیت می‌رسد. اما همه ما را رد می‌کردند.

لری چنگ از شرکت سرمایه‌گذاری Volition، یکی از افرادی بود که شرکت را به او معرفی کردیم. اولین دیدار ما در سال ۲۰۱۲ بود. او به همراه خانواده‌اش به پارک دیزنی می‌رفت و قبول کرد در بین راه توقف کوتاهی در دفتر ما داشته باشد. به یاد دارم که از من پرسید: «چه کسی می‌خواهد این شرکت را به فروش ۱۰۰ میلیون دلار برساند؟» من ۲۶ سال داشتم و چهره‌ام کمتر از این هم نشان می‌داد، اما با اعتماد به نفس جواب دادم: «خودم» و او نپذیرفت که سرمایه‌گذاری کند. شش ماه بعد، لری کار ما را پیگیری کرد. پیش‌بینی‌های فروشی که قبلا گزارش آن را به داده بودیم، محقق شده بود و این موضوع او را تحت‌تاثیر قرار داد. چند روز بعد، یک قرارداد سرمایه‌گذاری ۱۵ میلیون دلاری در چوی امضا کرد. حس رضایت از این پیروزی، حتی بیشتر از افتخاری بود که بعد از رسیدن به فروش چند میلیارد دلاری به آن رسیده بودم. بعد از دو سال که از تاسیس چوی می‌گذشت، و با بیش از ۱۰۰ مکالمه‌ای که با صندوق‌های سرمایه‌گذاری مختلف داشتم و هیچ کدام به نتیجه نرسیده بود، در نهایت کسی را پیدا کرده بودم که به من و مدل کسیوکارم ایمان داشت. لری به ایده ما اعتبار بخشیده بود. در آن زمان، ماموریت ما بزرگ‌تر از این بود. من بیش از هر چیز متعهد بودم که چوی را به یک رهبر صنعتی تبدیل کنم، چون دیگر فقط پای پول خودمان وسط نبود و نسبت به سرمایه لری احساس مسوولیت می‌کردم. بعد از آن، به روش‌های دیگر تامین مالی فکر کردم. ماموریت ما واضح بود: ساختن بهترین فروشگاه حیوانات خانگی با تمرکز بر توجه به مشتری.

### تغییر محور اولیه

از وقتی ۱۳ ساله بودم، کار می‌کردم. کار من درست کردن ویبسایت برای اعضای خانواده و کسیوکارهای محلی بود. بعد که کم‌کم شروع به بازاریابی برای کار خودم کردم، در یک چت‌روم آنلاین با مایکل آشنا شدم و به گفت‌وگو درباره طراحی ویبسایت و برنامه‌نویسی کامپیوتر پرداختیم. خیلی زود با هم دوست شدیم و در مورد همکاری برای شروع یک کسیوکار صحبت کردیم. من همیشه می‌خواستم یک شرکت تجارت الکترونیک تاسیس کنم. بنابراین، در مورد کاری که از نظر خودمان ایده‌ای فوق‌العاده در صنعتی بود که می‌طلبید در آن اختلال ایجاد شود، به توافق رسیدیم: فروش اینترنتی جواهرات. ویبسایت را ساختیم، سیستم‌های ارسال کالا را مشخص کردیم، موجودی را تهیه کردیم و حتی یک گاوصندوق برای نگهداری جواهرات در دفتر تعبیه کردیم. اما حدود یک هفته قبل از آغاز رسمی کار، موضوعی به من الهام شد. با سگ کوچکم تایلی در یک فروشگاه محلی حیوانات خانگی بودم و از صاحب فروشگاه پرسیدم سالم‌ترین غذایی که می‌توانم برای سگم بخرم چیست. ناگهان جرقه‌ای در ذهنم روشن شد. فهمیدم وارد کسیوکار اشتباهی شده‌ام. جواهرات اهمیت زیادی برای من نداشت. اما مثل خیلی از کسانی که حیوان خانگی نگه می‌دارند می‌دانستم نسبت به هر کاری که برای تایلی می‌کنم، هیجان‌زده می‌شوم. صنعت حیوانات خانگی بزرگ و در حال رشد بود و از یک بازار انبوه، به بازاری ممتاز تبدیل می‌شد. واضح بود که این یک فرصت بسیار بزرگ است. بنابراین، با اینکه فقط یک هفته تا معرفی رسمی کسیوکار جواهراتمان زمان باقی مانده بود، تغییر محور دادیم. همه حلقه‌ها، گردنبندها و دستبندها و همچنین گلوصندوق را فروختیم و شروع به تحقیق و مطالعه در مورد صنعت حیوانات خانگی کردیم. یک ویبسایت جدید درست کردیم. یک توزیع‌کننده محلی پیدا کردیم و با یک شرکت لجستیکی در نزدیکی خودمان شریک شدیم. در ژوئن ۲۰۱۱ کسیوکارمان رسما آغاز به کار کرد. تنها ظرف سه ماه، از یک فروشگاه تازه‌کار به اداره یک کسیوکار رسیدیم. گاهی از من سوال می‌شود که آیا نمی‌ترسیدم به سرنوشت Pets.com در سال ۲۰۰۰ که یکی از بازترین نمونه‌های شکست ناشی از ترکیدن حباب دات‌کام بود، دچار شوم؟ پاسخ من نه بود. اول اینکه وقتی آن شرکت اعلام ورشکستگی کرد، من فقط ۱۵ سال داشتم و بنابراین آشنایی چندانی با داستان آن نداشتم. دوم، Pets.com مثل زاپوس (که البته بعدا تحت تملک آمازون درآمد) و Wayfair، خودشان به تنهایی در یکسری دسته‌بندی‌های محصولی خاص به موفقیت رسیده‌اند. راز موفقیت آنها ارائه یک تجربه متفاوت به مشتری بود. فکر کردم ما هم می‌توانیم کار مشابهی در فضای حیوانات خانگی انجام دهیم، با منابع محدودی که در اختیار داشتیم. خودمان تیم ارشد مدیریتی را تشکیل دادیم. من مدیرعامل شدم، مایکل مدیر ارشد تکنولوژی شد و یکی دیگر از دوستان قدیمی من به نام آلن آتال، مدیر عملیاتی می‌دانستیم که ارائه خدمات برتر به مشتری، باید یکی از قابلیت‌های کلیدی ما باشد. بنابراین اولین اقدام ما ساختن تیمی بود که پاسخگویی دائمی تلفنی، چتی و ایمیلی داشته باشد. کار را با سرمایه خودمان شروع کرده بودیم و هر درآمدی که داشتیم، در خود کسیوکار سرمایه‌گذاری مجدد می‌کردیم. اما در نهایت به منابع گسترده‌تر مالی و سرمایه‌گذار نیاز داشتیم. بعد از چند ماه جست‌وجو، در نهایت لری و شرکت Volition را پیدا کرده بودیم.

مترجم: مریم رضایی

## خبرچه

# طعمه‌ای برای رمان‌خوان کردن عاشقان فیس‌بوک و اینستاگرام

صاحبان این کتاب فروشی در دالاس آمریکا می‌گویند در کنار شغل کتاب فروشی وظیفه خطیری به عنوان فعال فرهنگی در آشنا کردن نسل فیس بوک و اینستاگرام با ادبیات و کتاب‌های رمان دارند.

**به گزارش پیام آشنا** به نقل از استریت تایمز (straitstimes)، یکی از کتاب‌فروشی‌های شهر دالاس در آمریکا طرح جالبی برای گرایش مردم به سمت کتاب‌های داستان و به طور معمول کتاب‌های ادبی و رمان‌ها اجرا می‌کند.

کتاب فروشی «وایلد دیتکنیوس» در شبکه‌های اجتماعی گزیده‌هایی از داستان‌ها و جملات کلیدی کتاب‌های مشهور ادبیات جهان را انتخاب می‌کند و آن‌ها را با کاربران این شبکه‌ها به اشتراک می‌گذارد و به قول خودش طعمه برای شکار فراهم می‌کند.

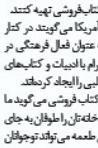
در این طرح که کلیک بیت (clickbait) (هر کلیک یک طعمه) نام‌گذاری شده است کاربران با کلیک کردن بر روی طعمه یا همان جمله جذاب یک داستان ادبی بقیه داستان را مطالعه می‌کنند و می‌توانند صفحات دیگر را با مراجعه به کتاب‌فروشی تهیه کنند.

صاحبان این کتاب‌فروشی در دالاس آمریکا می‌گویند در کنار شغل کتاب فروشی وظیفه خطیری به عنوان فعال فرهنگی در آشنا کردن نسل فیس بوک و اینستاگرام با ادبیات و کتاب‌های رمان دارند که به نظر خودشان طرح جالبی را ایجاد کرده‌اند.

آندرس هارتس یکی از نمایندگان این کتاب فروشی می‌گوید ما در اینترنت می‌نویسیم به نظر تان وقتی خانه‌تان را طوفان به جای دیگری ببرد چه اتفاقی می‌افتد و همین طعمه می‌تواند توجوانان را به داستان شهر لوز هدایت کند.

## قاب سبز

# دریا



خوته کتار دریا بود. به حیاط داشت رو به آبیاش. مامان همیشه بهش می تازید. وقتی دوستش فخری خانم مسما می ومد همهش تو سری میزد بهش که ماشیتمون اینه خوتمون اونه. خیلیون اصلی جیمبله آقامون شیمبله.

ولی باتو همیشه تنها بود. باتو دلش مامان و بابا می خواست ولی بابا همهش سر کار بود. مامانم پای آینه و گوشیش بود. یه عروسک زرد تخی هم داشت که دیگه از بس به قصه های باتو گوش کرده بود ریش ریش شده بود بیچاره. ولی باتو به راز داشت. به دوست مخفی.

دوستتو تو ساحل منتظرش می شد تا بیاد بیشتر.

اون روز هوا ابری بود. باتو دلش شور دوستشو می زد. اخه بارون می گرفت آب میومد بالا. تکه دوستش دیگه تنوته تفس بکنه. خودشم از آب می ترسه.

حواسش به دل شوره هاش بود و ای دل غافل بارون گرفت. دامن مامانتو کشید. مامان.. مترسکم.. مامان دوستم..

مامانش باز پای گوشیش بود و داشت به گردنتدش می تازید. باتو دیگه طاقت نیاورد. پاشنه کفششو ور کشید و زد بیرون. بادامین قادر شدید بود که موهاشو افکار چتک میزد و می کشید. یا هی تف می کرد تو صورتش.

باتو دوستشو دید. مترسک بیچاره تا گردن تو آب بود. باتو لب دریا وایساد و هی صداش کرد که راه بره ولی ترفت. باتو عروسکتو تو دستش فشار داد و آخر پاشو تو آب فرو کرد. دلش تند تند می تپید. ولی چاره چی بود؟

همین به دوستم از دست می داد دق میکرد از تنهایی. رفت تو آب. دیگه به جا قدش تمی رسید. یه درازی آب. آخه دریا همیشه قدش بلند بود و یهو پاتو می کشید. بامات افکار شوخی داشت. دستش به سمت مترسک. آقا دراز بود. مترسکم دستشو دراز کرد و باتو رو گرفت تو آغوشش. پارچه های لیفی پارش پیچید دورش.

باتو خندید..

افکار داشتن زیر اب بازی می کردن..

مامان تو ساحل می دوید و گریه می کرد..

باتو باتوووووو..

یه جا بود دید عروسک باتو خانم رو. خیس شده بود و ریش ریشاش دیگه چسبیده بود به بدنش. افکار آب شوتش کرده بود.

نیک‌دخت قریدنیان

## بریده جراید

# موزه‌هایی که دیدنی نیستند

**مهر**- اولین بار در فرانکفورت آلمان موزه‌ای ایجاد شد که چیزی برای دیدن نداشت. نام این موزه «دیالوگ در تاریکی» بوده و هست. این موزه یکی از عجیب‌ترین و متفاوت‌ترین موزه‌های جهان است و با بازدید از آن می‌توانید دنیایی ناشناخته را تجربه کنید. در موزه دیالوگ قرصتی برای بازدید کننده فراهم می‌شود که برای چند ساعت مانند افراد نابینا زندگی کنند. احساس آنها را درک کرده، همانند آنها غذا بخورید، مثل آنها راه بروید و دنیا را از نگاه نابینایان ببینید!

در واقع در موزه دیالوگ آلمان بر خلاف تمامی موزه‌های جهان، هیچ چیز برای دیدن وجود ندارد! اما دنیایی برای شنیدن، احساس کردن، بوییدن و مزه کردن وجود دارد که تجربه آن، شما را با دنیای جدید و سرشار از لذت و معانی ویژه آشنا می‌کند! هدف اصلی ایجاد این موزه، تغییر نگرش عموم مردم درباره ناتوانی و افزایش تحمل آنها در برخورد با «انسان‌های متفاوت» و ایجاد اشتغال برای افراد نابینا و یا کم بینا در سراسر جهان است.

مفهوم گفتگو در تاریکی توسط دکتر آندریاس هاینکه در سال ۱۹۸۸ پایه گذاری شد. آندریاس که فارغ التحصیل فلسفه بود، کار خود را در یک ایستگاه رادیویی در رادگامش «باین آلمان» آغاز کرد. روزی از وی خواسته شد به جوانی که بینایی خود را در اثر تصادف رانندگی از دست داده بود، روزنامه نگاری را آموزش دهد. آندریاس هیچ ایده‌ای در مورد معلولیت نداشت و نمی‌توانست تصور کند که زندگی بدون بینایی چگونه می‌تواند باشد. اما برخورد با روزنامه نگار نابینا زندگی او را تغییر داد. این همکار نابینا، مردی بسیار خوش بین و سرشار از حس شوخ طبعی بود که با شرایط خود کاملاً کنار آمده بود. آندریاس قهمید که نابینا بودن پتانسیل‌هایی دارد که هرگز در مورد‌ش فکر نکرده بود.

در آن زمان آندریاس شاهد بود که افراد نابینا از فرصت دسترسی برابر به آموزش و پرورش و بازار کار محروم‌اند و تصمیم گرفت کار خود را در زمینه معلولیت ادامه دهد. تصمیم گرفت رویدادی با این مضمون ایجاد کند. چراغ‌ها را خاموش نکنیم و افراد نابینا و بینا را به ملاقات در یک اتاق تاریک دعوت نکنیم! آندریاس شروع به آزمایش با اطناب و صداها در تاریکی کرد و اولین نمایشگاه با موضوع "گفتگو در تاریکی" را در سال ۱۹۸۹ افتتاح کرد.

در آن زمان بود که آندریاس به عنوان کارآفرین اجتماعی شناخته شد و زندگی خود را وقف تبلیغ مفهوم ایده خود کرد. این ایده به طور پیوسته در حال رشد بود و موضوعات جدیدی مانند شام در تاریکی (۱۹۹۳) و کارگاه‌های شغلی در تاریکی (۱۹۹۴) به آن اضافه شدند.

امروز، این موزه‌ها در قالب یک شبکه بین‌المللی فعالیت می‌کنند. تاکنون ۲۱ موزه به صورت دائمی در کشورهایی مانند ژاپن، استرالیا، مصر، مکزیک، برزیل و... دایر شده اند و برخی دیگر به صورت نمایشگاه تنها برای چند روز برپا بوده‌اند. تاکنون بیش از ۹ میلیون بازدید کننده "گفتگو در تاریکی" را تجربه کرده‌اند و هزاران راهنمای نابینا از طریق این نمایشگاه‌ها و کارگاه‌های آموزشی مشغول به کار شده‌اند.

در بدو ورود به موزه دیالوگ شاید همه وسایل شخصیتان مثل تلفن همراه، ساعت و هر آنچه که تولید نور می‌کند را در کمدی قرار دهید. سپس یک راهنمای نابینا نزد شما می‌آید و توضیحات مختصری از آنچه که قرار است برایتان در موزه دیالوگ اتفاق بیفتد را ارائه می‌کند و چگونگی استفاده از عصای مخصوص نابینایان را نیز یادتان می‌دهد. بعد از تمام شدن توضیحات او، همه جا تاریک می‌شود! تاریکی مطلقی که در آن نمی‌توان هیچ چیزی را حتی با وضوح کم دید! احتمالاً بعد از این تاریکی برای دقایقی سعی خواهید کرد که چشمانتان به این تاریکی عادت کند و بالاخره جایی را ببینید! اما بهتر است که خودتان را اذیت نکنید. چرا که همه جا در تاریکی مطلق فرو رفته است و امکان دیدن برای شما وجود ندارد. پس فرزی خودتان را هدر ندهید و به جای آن تمرکزتان را روی استفاده درست از عصای سفیدتان بگذارید.

**شرکت خدمات مهندسی و شهرسازی علوی** (سهامی خاص) جهت ساخت و ساز در قالب قرارداد مشارکت مدنی مطابق مشخصات ذیل از کلیه سرمایه گذاران توانمند و متخصص در امر ساختمان دعوت می نماید :

**شرایط شرکت در فراخوان :**

- ارائه تضمین شرکت در فراخوان بصورت چک بانکی و یا ضمانتنامه بانکی الزامی می باشد .
- آخرین مهلت ارائه پیشنهادات تا پایان وقت اداری روز سه شنبه مورخ ۹۸/۱۰/۲۴ خواهد بود .
- شرکت در رد یا قبول پیشنهادهای ارائه شده مختار است .
- متقاضیان جهت اخذ اطلاعات بیشتر در خصوص شرکت می توانند به نشانی ذیل و یا وبسایت www.alavico.com مراجعه نمایند.
- متقاضیان محترم جهت دریافت اسناد فراخوان و اخذ اطلاعات تکمیلی می بایست پس از پرداخت مبلغ ۱،۰۰۰،۰۰۰ ریال به واحد مالی شرکت خدمات مهندسی و شهرسازی علوی به واحد مشارکت شرکت به نشانی **تهران، میدان هفت تیر، خیابان شهید دکتر مفتح، روبروی استادیوم شهید شیرودی، خیابان اردلان، پلاک ۳، تلفن تماس ۸۸۸۶۶۶۴۰** مراجعه نموده و یا با در اختیار داشتن فیش واریزی به مبلغ ۱،۰۰۰،۰۰۰ ریال به شماره حساب ۱-۶۷۸۴۹۵-۸۰۱-۱۲۴ بانک سینا به نام شرکت خدمات مهندسی و شهرسازی علوی به دفتر نمایندگی در استان البرز مراجعه نمایند.
- هزینه چاپ آگهی بعهده برنده فراخوان مشارکت می باشد.

**نشانی دفتر نمایندگی :**

- کرج، بلوار شهید چمران، بعد از میدان امام حسین، جنب دفتر هواپیمایی، پلاک ۳۳۳ تلفن : ۳۲۲۴۹۶۱۶-۳۲۲۴۹۶۱۷-۰۲۶