



گروه دوران یکی از موفقترین مجموعه شرکت‌های کامپیوتری است که با هدف ارائه محصولات و خدمات متنوع در زمینه فناوری اطلاعات تاسیس شده‌است. این گروه که بیش از یک دهه از تاسیس آن می‌گذرد با ساماندهی بیش از 450 نفر از فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌های معتبر کشور و بهره‌گیری از دانش روز دنیا، فعالیت گسترده‌ای در زمینه تولید و ارائه نرم‌افزارها، تجهیزات و خدمات تخصصی دارد. تیم‌هایی که همکاری نزدیکی با شرکت‌های معتبر بین‌المللی دارند و علی‌رغم دشواری فعالیت در شرایط تحریم‌ها، توانسته‌اند خدمات مختلف و به روزی به مشتریان خود ارائه کنند.

به گزارش فابانیوز، مدیرعامل شرکت داده‌ورزی دوران می‌گوید شرکتش در حال حاضر نمایندگی کسپرسکی و NEC در ایران است و سعی می‌کند نرم‌افزاری که ارائه می‌کنند از طریق تولیدکننده اصلی با ساپورت و گارانتی لازم ارائه دهند. ممقانی می‌گوید: این باعث شده است که هم مشتری نهایی و هم همکاران در این حوزه با ما پروژه‌های خودشان را به اشتراک بگذارند. البته بحث آموزش را هم در شرکت خود داریم و شرکت‌هایی که در خارج از کشور با آنها همکاری داریم، می‌توانند بحث آموزش را ارائه دهند. این روابطی که است که ما امروز در عرصه ارتباطات بین‌الملل داریم. مشروح این گفت‌وگو را در ادامه می‌خوانید.

آقای ممقانی، به‌صورت اجمالی در خصوص شرکت دوران توضیح دهید و بفرمایید از چه سالی و با چه هدفی شروع به کار کردید؟

گروه دوران با تاسیس شرکت «داده‌پردازان دوران» تاسیس شد. شرکت داده‌پردازان دوران در سال 78 و در حوزه تولید نرم‌افزار شروع به کار کرد. نرم‌افزاری که بازار خوبی پیدا کند و باعث جا افتادن نام «دوران» شد، نرم‌افزار «ISPutil» بود که کار حسابرسی کاربران اینترنت را انجام می‌داد. این نرم‌افزار ابتدا برای حسابرسی کاربران Dialup بود، اما بعد از آن حسابرسی کاربران LAN هم به آن اضافه شد. بعد از این بود که دوران سعی کرد تا محصولات دیگری را هم به بازار ارائه کند، مانند «ERP»، «Firewall» «پرتال» و سایر محصولاتی که در حوزه‌های کسبو کار، شبکه و امنیت توسط دوران به بازار عرضه شده‌اند.

در سال 83 ایده تاسیس «شرکت نوآوران ارتباطات دوران» شکل گرفت. پیرو اتفاقاتی که 11 سپتامبر در آمریکا رخ داد، موجی از بحث امنیت در سراسر دنیا ایجاد شد طبیعتاً ما نیز این موج را شناسایی کردیم و می‌دانستیم که این موج به زودی به ایران خواهد رسید. از آنجایی که شرکت مادر در حال تولید محصولات امنیتی مانند «Firewall» بود، به این فکر افتادیم تا شرکت نوآوران ارتباطات دوران را هم در حوزه خدمات و راهکارهای امنیت و هم در حوزه شبکه و خدمات ارزش‌افزوده شبکه تاسیس کنیم. در ادامه راه، این شرکت به حوزه بازرگانی و تامین کالا نیز ورود کرد و اقدام به تامین کالاهای نرم‌افزاری و سخت‌افزاری شبکه و امنیت کرد.

شرکت سوم گروه دوران نیز تحت عنوان «خبیره‌پردازان دوران» در سال 85 تاسیس شد که در پروژه‌های خاص فعالیت دارد. یکی از این پروژه‌ها ارتقای سیستم‌های نرم‌افزاری وزارت آموزش و پرورش از سیستم‌های تحت سیستم عامل DOS به سیستم‌های تحت سیستم عامل Windows بود. اکنون هم فعالیت‌ها و پروژه‌های حساسی را با برخی از نهادها در دست انجام دارد. این سه شرکت در مجموع «گروه دوران» را تشکیل می‌دهند، که در حال حاضر با 450 نیروی انسانی مشغول به فعالیت است. برخی از این نیروهای در سایر استان‌های مختلف کشور مستقر هستند، از خوزستان گرفته تا مازندران، نیروهای مقیم ما در نهادهایی که با آنها طرف قرارداد هستیم، حضور دارند.

مهمترین خدماتی که شما به مشتریان خود ارائه می‌دهید، چه خدماتی است؟ بارزترین محصولات شما چه محصولاتی هستند؟

ما به طور کلی سه حوزه را به‌عنوان سه حوزه اصلی گروه معرفی می‌کنیم. حوزه شبکه، حوزه امنیت و حوزه کسب‌وکار. این سه حوزه، مهم‌ترین و اصلی‌ترین حوزه‌های کاری ما هستند که هرکدام زیرشاخه‌های متعددی دارند. همانطور که اشاره کردم در حوزه شبکه یکسری محصولات شبکه تولید شده و یکسری خدمات نیز ارائه می‌شود. در این حوزه، شرکت داده‌پردازان دوران محصول «ISPutil» را که از قدیم تولید کرده را در اختیار دارد، و در راستای تکامل این محصول، محصول دیگری تحت عنوان «Netsuite» را به بازار عرضه کرده که علاوه بر کار حسابرسی، کار مدیریت کاربر را انجام هم می‌دهد. محصول «Netsuite» قادر است کنترل کند که کاربر چه زمانی، چه پروتکلی، چه پورتی و یا چه مسنجری ارتباط بگیرد و ... که بدین ترتیب می‌توان کاربر را به طور کامل مدیریت کرد. محصول دیگری که در اختیار داریم، محصول «NetAlive» است که می‌تواند کار مانیتورینگ شبکه را انجام دهد.

خدماتی که شرکت نوآوران دوران در حوزه شبکه ارائه می‌دهد شامل راه‌اندازی دیتا سنتر، مرکز NOC، پیاده‌سازی راهکارهای انتقال صوت و تصویر روی بستر شبکه (VoIP & Video Conference) ارائه خدمات پشتیبانی و نگهداری شبکه، و ... باشد. تامین کالاهای شبکه نیز به همراه خدمات مورد نیاز نیز در قالب این شرکت در حال انجام است.

در حوزه امنیت، باز هم شرکت مادر، محصولی مانند (DSGate) که یک فایروال و UTM بومی است و ماژول‌های متعددی مانند (Antivirus)، (VPN)، (IPS) و ... را دارد تولید کرده که البته هر کدام از این ماژول‌ها نیز با توان و قابلیت‌های بیشتر در قالب یک محصول نیز قابل ارائه است. محصول دیگر شرکت مادر در این حوزه «dISMS» است که برای نگهداری سیستم مدیریت سیستم امنیت اطلاعات در سازمان‌هایی که این سیستم در آنها پیاده‌سازی شده است را دارد. محصول دیگر dSIEM است که یک محصول بومی است و می‌تواند تمامی رخدادهای امنیتی که در سنسورهای شبکه ثبت شده‌اند را جمع‌آوری کرد و در مرکز SOC در اختیار تحلیل‌گران امنیتی قرار دهد. محصول Endpoint دوران هم قابلیت ایمن نگهداشتن ایستگاه‌های کاری را دارد.

شرکت نوآوران ارتباطات دوران نیز در حوزه امنیت، خدمات پیاده‌سازی سیستم مدیریت امنیت اطلاعات (ISMS)، تست نفوذ، راه‌اندازی مرکز کنترل عملیات امنیت (SOC) و ایمن‌سازی شبکه‌های کامپیوتری و ... را ارائه می‌دهد. بحث تامین کالاهای امنیتی و نصب، راه‌اندازی و پیاده‌سازی آن‌ها، از مواردی است که در قالب این شرکت در حال انجام است.

حوزه سوم، حوزه کسب‌وکار است. مجموعه دوران در این حوزه دو محصول شاخص دارد که یکی از آن‌ها «پرتال» و دیگری محصول Douran ERP است. ERP دوران ماژول‌ها و زیرسیستم‌های متعددی را شامل می‌شود که با توجه به نیاز مشتریان در اختیار آنها قرار می‌گیرد. زیرسیستم‌هایی مانند منابع انسانی، مالی، لجستیک و ...

محصول «پرتال» هم محصولی است که علاوه بر اینکه یک سایت‌ساز است، ماژول‌هایی دارد که فراتر از یک سایت‌ساز قابلیت برقراری ارتباط بین افراد سرویس‌گیرنده را با سازمان‌های دارای این محصول را فراهم می‌کند.

خدمات و محصولاتی که در حوزه‌های کسب‌وکار، شبکه و امنیت در بالا آنها اشاره شده، بخشی از محصولات و خدماتی است که گروه به مشتریان خود ارائه می‌کند.

اما علاوه بر موارد ذکر شده، گروه دوران دپارتمان آموزش خود را در حوزه‌های IT و مدیریتی از دو سال پیش راه‌اندازی کرده است و در حال حاضر به سازمان‌ها خدمات آموزشی را ارائه می‌کند. قابل ذکر است که در این حوزه، گروه دوران برترین اساتید داخلی را جذب کرده و با سه شرکت بین‌المللی خارجی نیز طرف قرارداد است که امکان اعزام دانش‌پذیران را به محل این شرکت‌ها برای دریافت آموزش‌های لازم دارد. علاوه بر این امکان حضور اساتید خارجی در ایران نیز فراهم شده است.

آقای مهندس مهمترین و بارزترین مشتریانی که با شما همکاری دارند و از خدمات شما استفاده می‌کنند، کدام نهادها و سازمان‌ها هستند؟

حقیقتاً طیف مشتریان ما یک طیف بزرگی را در بر می‌گیرد و تعداد بالایی دارند. به طور مثال در بحث پرتال بیش از 600 شهرداری و 300 شورای شهری از پرتال ما استفاده می‌کنند و به طور کلی بیش از دو هزار مشتری فقط در حوزه پرتال داریم. اما اینکه بخواهیم به بارزترین مشتریان اشاره کنیم، باید بگویم اپراتورهای بزرگ کشور از مشتریان ما هستند، از همراه اول و ایرانسل تا رایتل و مخابرات ایران. یکی از بزرگترین مشتریان ما شرکت «ارتباطات زیرساخت» است که متولی زیرساخت دیتای کشور است و از محصولات و خدمات مختلف ما استفاده می‌کند. علاوه بر این، بانک‌ها و موسسات حوزه مالی و بانکی، شرکت‌ها و سازمان‌های زیرمجموعه وزارت نفت، نیرو، وزارت کشور و ... از مشتریان ما محسوب می‌شوند. باید بگویم که بالغ بر 80 درصد از سازمان‌های دولتی در کشور به نوعی از خدمات ما استفاده می‌کنند.

با توجه به فضای رقابتی موجود در این عرصه، مهمترین ویژگی شرکت دوران که آن را از سایر رقبای خود متمایز می‌کند؟

افراد اصلی و موسسان گروه دوران، افراد متخصص و فنی هستند. خود آن‌ها در ابتدا محصول یا خدمتی را طراحی و بعد سعی کرده‌اند آن را با تیم‌سازی توسعه دهند. به همین دلیل گروه دوران در بازار به‌عنوان یک شرکت فن‌آور شناخته می‌شود و بسیاری بر این عقیده هستند که دوران مثل یک دانشگاه با قابلیت عملیاتی کردن ایده‌هاست. ما در دوران سعی کرده‌ایم تا همواره روی جدیدترین و آخرین فناوری‌ها، کار کنیم و اولین ارائه‌کننده آنها به مشتریانمان در ایران باشیم. ما در هر حوزه‌ای که کار می‌کنیم، سعی کرده‌ایم برترین یا یکی از برترین‌ها در آن حوزه باشیم.

برای مثال زمانی که بحث فایروال بومی می‌شود در حال حاضر DSGate را که قویترین محصول بومی در حوزه است، تولید کرده‌ایم. قوتی از پرتال یاد می‌شود ما بیشترین پرتال را در سطح کشور فروخته‌ایم، زمانی که از خدمات Pentest اسم می‌بریم، بیشترین پروژه‌های Pentest را در سطح کشور انجام داده‌ایم، زمانی که بحث ISMS باز می‌شود، ما اولین شرکتی بودیم که مجوز فعالیت در این حوزه از افتای ریاست جمهوری دریافت کرده‌ایم و اگر بحث امنیت شود، گروه دوران بزرگترین پروژه‌های امنیتی کشور را انجام داده است. این بخشی از خدمات و ویژگی‌های گروه دوران است که سعی کرده تا در بحث تکنولوژی و مشتری‌مداری، کیفی بودن کار را رعایت کند و نهایتاً سهم خود را از بازار در حوزه‌هایی که ورود پیدا کرده، کسب کند.

حضور تیم‌هایی همچون تیم تولید، تیم سیستمی، تیم فنی، تیم بازرگانی، تیم بازاریابی و تیم‌های اداری و مالی در قالب یک گروه امکان انجام پروژه‌های بزرگ ملی را برای ما فراهم کرده است. همه این بخش‌ها با یکدیگر در تعامل و همکاری هستند و بهم کمک می‌کنند تا بتوانیم پروژه‌ها را به نحو احسن انجام دهیم.

خدمات و محصولاتی که ما ارائه می‌دهیم نیازمند توان فنی بسیار بالایی است و در حال حاضر بیشتر نیروهای ما در تهران متمرکز شده‌اند. البته ما پروژه‌هایی هم در سایر شهرهای ایران داریم که نیروهای آنها در محل مشتری مستقر شده‌اند، اما در حاضر خارج از تهران شعبه‌ای نداریم، ولی در حال برنامه‌ریزی هستیم تا در جنوب کشور اولین شعبه خود را راه‌اندازی کنیم. اما در سراسر استان‌ها نمایندگی داریم.

با کشورهای خارجی نیز برای گسترش همکاری‌ها و مبادله اطلاعات همکاری دارید؟

گروه دوران در حال حاضر نمایندگی کسپرسکی و NEC در ایران است. غیر از این طبیعتاً برای اینکه بتوانیم کالاهای مورد نیاز کشور که اغلب کالاهای تحریمی هستند را تامین کنیم، با بسیاری از شرکت‌های خارج از ایران ارتباط داریم تا بتوانیم کالاهای مورد نیاز پروژه‌ها و مشتریان را تامین کنیم چه سخت‌افزار و چه نرم‌افزار. یکی از نقاط قوت دوران بحث نرم‌افزار است. بسیاری از نرم‌افزارهای مورد نیاز کشور را که هزینه هنگفتی هم دارند، با اعتمادی که مشتریان به ما دارند وارد کشور می‌کنیم. متأسفانه در حوزه تامین نرم‌افزار شرکت قوی و قابل اعتمادی در ایران وجود نداشت که بتواند سرویس‌های خوبی ارائه دهند. خوشبختانه ما در این حوزه توانستیم با توجه به شکافی که در بازار وجود داشت و توان بازرگانی که در این حوزه داشتیم، بسیاری از نیاز بازار را در تامین نرم‌افزار و لایسنس برطرف کنیم و سعی کردیم نرم‌افزاری که ارائه می‌کنیم، از طریق تولیدکننده اصلی با سایپورت و گارانتی لازم ارائه دهیم. این باعث شده است که هم مشتری نهایی و هم همکاران در این حوزه با ما پروژه‌های خودشان را به اشتراک بگذارند. البته بحث آموزش را هم در شرکت خود داریم و شرکت‌هایی که در خارج از کشور با آنها همکاری داریم، می‌توانند بحث آموزش را ارائه دهند. این روابطی است که ما امروز در عرصه ارتباطات بین‌الملل داریم.

به بحث تحریم‌ها اشاره کردید؟ به مشکلات عمده‌ای در این زمینه برخورد کرده‌اید؟

قبل از برجام با شرایط خوبی مواجه نبودیم و طبیعتاً با ارتباطاتی که درست کرده بودیم، کارهایمان را انجام می‌دادیم و کلاهایمان را تامین می‌کردیم. اما بعد از برجام، با بسیاری از شرکت‌ها وارد گفت‌وگو شدیم تا بعد از اجرایی شدن برجام بتوانیم از آن‌ها استفاده کنیم و بخشی از مشکلات کشور را مرتفع کنیم. اما تغییرات سیاسی به وجود آمده در شرایط جدید، در روابط ما با شرکت‌هایی که در حال همکاری بودیم نیز تأثیرگذار بوده و عموماً آلازمه‌ها و نکاتی را به ما متذکر می‌شوند. البته ما یاد گرفته‌ایم که چگونه تحریم‌ها را دور بزنیم و فکر می‌کنیم همه ایرانی‌ها در حوزه‌هایی که فعالیت دارند، می‌دانند که چگونه تحریم‌ها را دور بزنند.

اما مشکلات اصلی که با آن مواجه هستیم، مشکلات داخلی است. عدم سیاست‌گذاری‌های مدون و مناسب و نبود ارز در کشور مشکلات عدیده‌ای را برای ما ایجاد کرده است. اکنون بسیاری از کالاهای ما در دبی و چین و دیگر کشورها به دلیل عدم تامین ارز توسط دولت روی زمین مانده. فروشنده پول خود را می‌خواهد اما ما ارزی نداریم که بتوانیم کالایمان را دریافت کنیم، طبیعتاً این موضوع روی انجام پروژه‌هایمان نیز موثر بوده و باعث شده تا پروژه‌ها به دلیل نبود کالا با کندی پیش برود.

به چالش‌های داخلی اشاره کردید، بفرمایید این چالش‌ها عمدتاً در چه مواردی بوده است؟

کسانی که در بخش واردات محصولات خارجی کار می‌کنند عموماً دو دسته هستند. دسته اول کسانی که کالا را می‌آورند و در انبار استوک می‌کنند و به مرور آن را به فروش

می‌رسانند و دسته‌های دیگر هم به‌صورت پروژه‌های کار می‌کنند. بخش زیادی از فعالیت ما بر اساس پروژه است و کسانی که بر مبنای پروژه کار می‌کنند بیشترین آسیب را از منظر تلاطم ارزی می‌بینند. فرض کنید شش ماه قبل در مناقصه‌ای حضور پیدا کرده‌اید و قراردادی را بر مبنای نرخ دلاری که 3 هزار و 700 تومان بوده بسته‌اید. اکنون تعهد داده‌اید و ضمانت کرده‌اید که کالا را در زمان مقرر تحویل دهید، لذا تحویل کالا با نرخ دلار روز پیمانکاران شبیه مار را دچار ضرر زیان کرده است.

اکنون ما در بانک مرکزی ثبت سفارش کرده‌ایم و یکی دوماه است که به دنبال ارز هستیم اما ارز دولتی به ما داده نمی‌شود. طبیعتاً این موضوع باعث می‌شود پروژه‌های در دست ما، با تاخیر روبه رو شود و همین تاخیر منجر به آن می‌شود که ما مشمول جریمه شویم.

چرا ارز به شما تعلق نمی‌گیرد؟

تعلق می‌گیرد اما عملاً ارزی وجود ندارد که به ما بدهند و در عمل هم نتوانسته‌ایم ارزی دریافت کنیم.

محصولی دارید که به اسم خودتان باشد؟

اگر بخواهم به طور شاخص محصولات را نام ببرم که فوراً به ذهن مشتری‌ها می‌آید، همان «ISPutil» است. اکنون هم اگر در حوزه امنیت بخواهیم محصولی در نام ببریم، محصول DSGate است که جزو برترین فایروال‌های ایرانی است و اگر شرایط نامناسب روابط بین‌الملل نبود به راحتی می‌توانستیم این محصول را به خارج از ایران صادر کنیم که متأسفانه در حاضر شرایط شرایط مساعدی وجود ندارد.

برنامه‌های شما برای ارتقای سایت دوران؟

سایت گروه دوران ویتترین مجموعه است و تمامی فعالیت‌هایی که ما در مجموعه انجام می‌دهیم روی خروجی سایت قرار می‌گیرد. بخش دیگری از اطلاع‌رسانی‌های ما در سایت به‌صورت خبرنامه است و ماهیانه خبرنامه ما به تمام مشتریان ارسال می‌شود. مارکتینگ‌های ما (B2B) است. از سوی دیگر بخشی از پروژه‌های ما امنیتی است که نباید دیتاهای آن را ارائه کنیم و در بحث مقالات و اخبار از تیم‌های مختلف استفاده می‌کنیم. جنس کار ما محدودیت‌هایی دارد که دست ما برای اینکه بخواهیم توضیح بیشتری از پروژه بدهیم بسته است. عموماً در طول هفته چند فرم در سایت ما پر می‌شود و محتوای سایت ما کاملاً به روز است. علی‌رغم اینکه ما هر سال طراحی سایت را متناسب با سایت‌های جهانی از لحاظ محتوا و فنی تغییر و ارتقا می‌دهیم.

حرف باقی مانده....

جو حاکم بر مجموعه دوران، فضایی گرم و صمیمی است که افراد با جان و دل در مجموعه کار می‌کنند. مشکلات بیرونی وجود دارد، اما در خود مجموعه همه دوستانه در کنار هم‌دیگر فعالیت و همکاری دارند. برای ارتقای سطح کیفی کار سعی کرده‌ایم از بهترین و خیره‌ترین نیروها استفاده کنیم و معتقدم همین موضوع باعث رشد و ارتقای گروه دوران شده است.

مجموعه گروه دوران گروهی دانش‌محور است که از ابتدا هم به‌عنوان گروه دانش‌بنیان شناخته شده‌ایم. از آنجایی که عموماً در زمینه تکنولوژی فعالیت کرده‌ایم، محصولات ما در بهترین و بالاترین سطح ممکن قرار داشته و دارد و به عقیده بسیاری از صاحب‌نظران، مجموعه دوران به مانند یک دانشگاه است. بسیاری از افرادی که در دوران فعالیت داشته و دارند اذعان دارند که دوران متفاوتی را گذارنده و آموزه‌های جدیدی را فرا گرفته‌اند.

در پایان باید بگویم فیله‌های جدیدی که به مجموعه خدمات و محصولات شرکت اضافه کرده‌ایم، محصولات هوش مصنوعی است که قرار است آینده را در اختیار بگیرد. از چند سال قبل این موضوع را رصد کردیم و اقداماتی را انجام داده و فعالیت‌مان را در یک سال گذشته جدی‌تر دنبال کرده‌ایم و تیم را از لحاظ فنی تقویت کردیم که انشالله بتوانیم اتفاقات خوبی را در این حوزه رقم بزنیم و به تدریج محصولات جدید را به بازار عرضه کنیم.

این نکته را هم بگویم که نمایشگاه الکامپ بزرگترین اتفاقی است که ما برای رونمایی از محصولات جدیدمان از آن استفاده می‌کنیم و در آن حضور داریم. عموماً نمایشگاه‌های مختلفی را شرکت می‌کنیم اما بزرگترین اتفاق حوزه IT، که ما می‌توانیم دستاوردهای خودمان را به نمایش بگذاریم و در ماه آینده رخ می‌دهد نمایشگاه الکامپ است. امیدوارم در سالن 7 غرفه گروه دوران علاقمندان و صاحب‌نظران این حوزه را ببینیم.

ماهنامه بانکداری الکترونیک شماره 89