بازار جهانی

برتری نسخه تازه اندروید بر آی‌اواس ۸

بررسی و مقایسه سیستم عامل اندروید ۵ (لالی‌پاپ) با iOS 8 نشان می‌دهد، نسخه تازه اندروید کمتر دچار اختلال و قطع ناگهانی می‌شود. گزارش تازه Crittercism نشان می‌دهد که قطع ناگهانی برنامه‌های در حال اجرا در اندروید ۵ هم کمتر از iOS 8 رخ می‌دهد. بر همین اساس میزان اختلال در اجرای برنامه‌ها در iOS 8 برابر با ۲,۱۸ درصد و در iOS 7 برابر با ۲,۰۲ درصد است که یک پسرفت برای اپل محسوب می‌شود.

گوگل Helpouts تعطیل می‌شود

گوگل با خدمات Helpouts خود وداع کرد. این سرویس برای دریافت ویدیوهای درخواستی تخصصی و علمی راه‌اندازی شده بود. این شرکت رسما اعلام کرده خدمات یاد شده را از ۲۰ آوریل سال ۲۰۱۵ یعنی ۴ روز دیگر برای همیشه از دسترس خارج خواهد کرد. با این حساب Helpouts هم به جمع دیگر خدمات بازنشسته شده گوگل شامل ریدر، لتیتیود، Schemer و... خواهد پیوست.

کمک سونی به خیریه

سونی با طراحی برنامه خاصی برای کنسول بازی PS4 به طرفداران بازی‌های مختلف ویدیویی امکان می‌دهد تا بتوانند کمک‌های مالی انسان‌دوستانه انجام دهند. این برنامه که PlayStation Heroes نام دارد از ۲۴ فوریه در دسترس است و به کاربران PS4 امکان می‌دهد تا محتوای دیجیتال خریداری کرده و شانس بازی با افراد مشهور را در شبکه بازی آنلاین شرکت سونی پیدا کنند.

نظر خبر

سود تجار خارجی از رنج ایرانی

مردم: آبروی تجارت خارجی را دولت قبل برد

گروه اقتصادی شهروند| «شهروند» در گزارشی موضوع صادرات فله‌ای از ایران را مورد بررسی قرار داد. در این گزارش به موضوع صادرات کالاهای ایرانی با وضع نامناسب توسط برخی تجار اشاره شده است. کالاهایی که گفته می‌شود در گونی‌های کهنه و کارتن‌های پاره به خارج از کشور صادر می‌شود و اعتبار کالای ایرانی را زیر سوال می‌برد، اما سوی دیگر این ماجرا تجار ایرانی هستند. آنها می‌گویند صادرات فله هرگز ترجیح آنها نبوده است اما کشورهای خارجی برای واردات کالای بسته‌بندی تعرفه‌های سنگین اعمال کرده‌اند تا پس از بسته‌بندی محصولات فله، ارزش افزوده کالا را از آن خود کنند. آنها همچنین تأکید می‌کنند هایپرمارکت‌های بزرگ دنیا نیز به دلیل تحریم ایران، حاضر نیستند به‌طور مستقیم کالای بسته‌بندی را از تجار ایرانی خریداری کنند تا ارزش افزوده این کالاها نیز نصیب ایران شود. گزارش «شهروند» در رسانه‌های مختلف باز نشر شده و تعدادی از مخاطبان درباره آن اظهارنظر کرده‌اند. در ادامه شماری از این دیدگاه‌ها را می‌خوانید.

ابراهیم: تا کی باید کشور صاحب تمدنی مثل ایران از سمت تعدادی کشور تازه به دوران رسیده ونوکیسه دست کم گرفته شود؟

علیرضا: آن آقای مسئولی که تحریم‌ها را مشتی کاغذپاره دونست جوابگو باشه...

ناشناس: چرا ما باید دیپلماسی خارجی رو تا این اندازه کم اهمیت بدونیم؟! تا کی منافع ملی چوب تعصب‌های بیجا روبخوره؟

ناشناس: آبروی تولید رو این تجار نبردن، آبروی تولید و مردم ایران رو دولت گذشته برد.

ایرانی: این مملکت بیشتر از این که دلسوز داشته باشه سودجو داره. تا کی می‌خواهیم منافع شخصی رو به منافع ملی و جمعی ترجیح بدهیم؟

امید: سبک جدید استثمار ایران؛ نفت ارزان از یک طرف و فشار بر کالای ایرانی و اقتصاد غیرنفتی از طرف دیگر.

رضایی: دلواپسان چرا صداشون درنمی‌آد؟

نعمتی پناه: سود خارجی از رنج ایرانی، از بی‌تدبیریه و ...، واقعا چرا بایستی مملکت را اینطور به فقر کشاند، آیا می‌توان این بازارها رو مجددبه تجار ایرانی تحویل داد، حفظ سهم بازار بسیار مشکل است و باز گرداندن آن بسیار مشکل‌تر. مسئولان محترم به فکر باشند.

یوسف: آبروی کشور رو کسانی بردن که به فکر اعتبار ایرانی‌ها نبودن و آبروی کشور رو عده‌ای تولیدکننده زحمتکش نبردن که با هزار و یک مشکل و مانع روبه‌رو هستن.

بختگان: پس چطور آقایون شعار اقتصاد غیرنفتی رو سر می‌دن؟ شما برای بستر سازی رونق اقتصاد غیرنفتی چه کردین؟

«شهروند» خدمات اپراتورهای تلفن همراه در ایران و جهان را مقایسه می‌کند

شکاف عمیق میان خدمات تلفن همراه ما و آنها

اپراتورهای ایرانی فرصت‌ها را از دست می‌دهند

۸۲ درصد مردم از اپراتورها ناراضی‌اند

شیوا سعیدی، شهروند| تلفن‌همراه یکی از اختراعات قرن بیستم است که شاید کسی تصور نمی‌کرد تا این حد رشد کند و خود به صنعتی سودآور و عظیم در جهان تبدیل شود. به این ترتیب راحت‌تر می‌توان اهمیت اپراتورهای تلفن‌همراه و خدمات آنها را درک کرد. این شرکت‌ها در حقیقت دسترسی به خدمات مخابراتی را برای کاربران فراهم و در ازای آن کارمزد دریافت می‌کنند. اپراتورهای شبکه موبایل یا MNOها تهیه‌کننده خدمات مختلفی مانند تخصیص طیف رادیویی، زیرساخت شبکه بی‌سیم، ارسال صورتحساب، تهیه سیستم‌های رایانه‌ای، بازاریابی و خدمات تعمیراتی هستند.

از سال ۲۰۱۲ تاکنون به‌طور رسمی ۶۴۳ اپراتور فعال موبایل در سراسر جهان فعالیت می‌کنند. براساس تحقیقی که در سال ۲۰۱۱ به نام «گزارش سالانه ۲۰۱۱ و تحلیلی از شرایط رقابتی بازار» در آمریکا انجام شده، این شرکت‌ها، هم مشتریان شخصی و هم مشتریان بازاری دارند. اغلب MNOها مشتریمدار و قیمت محور هستند، به‌طوری که مشتریان بزرگ مخابراتی ۳,۴ درصد بیش از مشتریان MNO برای خدمات هزینه پرداخت می‌کنند. MNOها در دهه ۹۰ میلادی خلق شدند و اکنون با گذشت حدود ۲۰ سال از عمرشان به صنعتی بالغ تبدیل شده‌اند که سازوکار خاص خود را دارند. در اروپا و آمریکا این شرکت‌ها ابتدا با ارایه خدمات ساده‌ای مانند تماس صوتی و پیامک فعالیت خود را آغاز کردند. اما آنها برای آن که بتوانند در جهانی با محوریت اطلاعات رشد کنند، باید با فرهنگ نوآوری، همکاری و شراکت خود را هماهنگ می‌کردند که با ظهور اینترنت توجه به این موضوع اهمیت بیشتری یافت. به همین دلیل بسیاری از شرکت‌ها در کنار خدمات مخابراتی به ارایه خدمات اینترنتی روی آوردند، به‌طوری که اکنون آن را محور خدمات خود می‌دانند و بیشترین درآمدزایی را از فروش اینترنت همراه به دست می‌آورند. گسترش اینترنت به رقابت فراگیری میان اپراتورها منجر شده که البته این رقابت به سود مشتری است و فرد می‌تواند از میان گزینه‌های مختلف، موردی را که با نیازهای او همخوانی بیشتری دارد، انتخاب کند.

عکس: خبرگزاری ایسنا

خدمات در ایران همچنان در ابتدای راه

در ایران نیز صنعت تلفن‌همراه پس از سال‌ها فعالیت بالغ شده است، اما با وجود آن که بیش از ۲۰ سال از حضور اپراتورهای موبایل در ایران می‌گذرد، هنوز هم فروش تماس‌های تلفنی و پیامک، بیشترین درآمدزایی را برای آنها به همراه دارد و خدمات جدید در ایران محدود است. تا پیش از حضور اپراتور دوم، استفاده از شبکه تلفن‌همراه تنها برای برخی خانواده‌ها که امکانات مالی بیشتری در اختیار داشتند، امکان‌پذیر بود و موبایل یک کالای نسبتا لوکس به شمار می‌رفت. اما با ورود سیم‌کارت‌های ایرانسل (اپراتور دوم) در مهرماه ۱۳۸۵ به شهرهای تهران، مشهد و تبریز و تلاش این شرکت برای به دست آوردن سهم از بازار تلفن‌همراه، فضای رقابتی در این حوزه ایجاد شد و با کاهش قیمت سیم‌کارت، کم‌کم این بازار برای عموم مردم رونق بیشتری گرفت. در سال‌های بعد حضور تالیا به‌عنوان سرویس‌دهنده و رایتل به‌عنوان اپراتور سوم نیز به گسترش هرچه بیشتر این بازار کمک کرد، به گونه‌ای که طبق آخرین گزارش رسمی منتشر شده توسط وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، با توزیع نزدیک به ۱۱۸ میلیون خط تلفن‌همراه در کشور که بیش از ۶۰ میلیون خط آن تا انتهای شهریور ۱۳۹۲ فعال بوده، ضریب نفوذ تلفن‌همراه در کشور در تاریخ مذکور به عدد ۷۹ درصد رسیده است. هرچند که مرتضی براری، معاون حقوقی وزیر ارتباطات و فناوری میانگین ضریب نفوذ تلفن‌همراه در کشور را ۸۱ درصد می‌داند اما با وجود نزدیکی اعداد، پیش‌بینی می‌شود با توسعه نسل سوم خدمات شبکه تلفن‌همراه و افزایش پهنای باند اینترنت همراه، این رقم افزایش یابد. چراکه به گواه بیزینس مانیتور، ایران از نظر ضریب نفوذ تلفن‌همراه بین ۱۵ کشور خاورمیانه و شمال آفریقا، در جایگاه دوازدهم قرار گرفته است.

- ضریب نفوذ موبایل در ایران ۷۹ درصد است
- در ایران خدمات موبایل بومی‌سازی نشده‌اند
- اپراتورهای خارجی در ارایه خدمات بومی‌سازی با یکدیگر رقابت می‌کنند
- اپراتورهای خارجی با توجه به مشتریان هدف گرفته شده خدمت ارایه می‌کنند
- اپراتورهای تلفن همراه در ایران هنوز در ابتدای راه هستند

در وقایع این حوزه، انحصار اپراتور سوم تلفن همراه هم برای ارایه خدمات G۳ (نسل سوم تلفن همراه) در ۳۱ مردادماه ۹۳ به پایان رسید و براین اساس اپراتورهای اول و دوم موبایل نیز، عزم خود را برای ارایه خدمات نسل سوم و بالاتر جزم کردند تا امید به تغییر در این حوزه بیشتر از قبل شود. در این راستا «کاظم ابراهیمی» مدیرعامل شرکت مخابرات ایران هم به شرایط تازه اشاره دارد و می‌گوید: ۳ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان اعتبار در سال جاری برای تغییرات و تأمین سرویس‌های نسل سوم و چهارم تلفن‌همراه در کشور پیش‌بینی شده است.

خدماتی که ارایه نمی‌شوند

با این وجود هنوز هم زیربنای این صنعت در ایران ضعیف است و مردم از خدمات ارایه شده توسط اپراتورها ناراضی هستند زیرا اپراتورهای موبایل خدمات با کیفیتی ارایه نمی‌کنند. چندی پیش مناظره تلویزیونی با موضوع تعرفه‌های مخابرات برگزار شد که در آن نظرسنجی انجام شد که بیش از ۳۱۵ هزار نفر در آن شرکت و ۸۲ درصد شرکت‌کنندگان نارضایتی خود را از خدمات تلفن‌همراه اعلام کردند. در این مناظره «علیرضا شاه‌میرزایی»، عضو حقیقی شورایعالی فضای مجازی به تکنولوژی موجود در حوزه ارتباطات اشاره کرد و گفت: وضع بدی در تکنولوژی داریم و اکثر بخش‌های مخابرات وارداتی است. به عقیده او سرویس‌های خدماتی اپراتورها باید گسترده‌تر شود. این در حالی است که هم اکنون کشورهای مختلف جهان نسل‌های سوم و چهارم موبایل را امتحان کرده‌اند و درصدد راه‌اندازی نسل پنجم موبایل هستند. علاوه بر عقب ماندن از روندهای جهانی، یکی دیگر از مشکلات شبکه تلفن‌همراه، خدمات شخصی‌سازی نشده است. در اغلب بازارهای جهانی با توجه به مکانی که خدمت در آن ارایه می‌شود، خدماتی متناسب با نیازهای ساکنان ارایه می‌شود.

درآمدزایی جهانی با رقابت در ارایه خدمات

وضعیت فعالیت اپراتورهای جهانی موبایل کمی متفاوت است. در خارج از ایران اغلب شرکت‌ها به‌طور قراردادی برای مشتریان خود خدمات ارایه می‌کنند. به این صورت که فرد با مراجعه به دفاتر اپراتور بسته خدمت مورد نظر خود را انتخاب می‌کند. در این روش دریافت خدمات که به آن «قرارداد تلفن موبایل» نیز گفته می‌شود کاربر قرارداد بلندمدت (۱۸،۱۲ یا ۲۴ ماهه) یا کوتاه‌مدت (معمولا ۳۰ روزه) با شرکت می‌بندد و در این مدت از خدمات خاصی که در قرارداد ذکر شده با قیمتی معین و از پیش تعیین‌شده بهره می‌برد. همچنین این شرکت‌ها خدمات خود را به‌صورت پیش پرداخته در اختیار مشتری نیز قرار می‌دهند. به این معنی که مشتری برای خدمتی که بعدا استفاده می‌کند، اعتبار می‌خرد. اگر کاربر دارای کارت اعتباری نباشد، می‌تواند با استفاده از مکانیسم‌های مختلف پرداخت ارزش افزوده خدمت را نیز بخرد. این بسته‌ها مدت دار هستند و در ابتدای هر ماه مشترک مبلغی را برای دریافت این بسته خدمات به اپراتور پرداخت می‌کند. خدمات از پیش پرداخته موبایل در کشورهایی مانند هند که اقتصادی درحال رشد است، طرفدار زیادی دارد. نکته مهم درباره تمام این بسته‌های خدماتی (قراردادی و پیش پرداخته)، وجود اینترنت‌های پرسرعت است. هر شرکت سعی می‌کند با ارایه بسته‌ای متنوع‌تر و حجم قابل قبولی اینترنت، قشر خاصی را جذب کند.

خرید موبایل قسطی همراه خدمات

یکی از نکات جالب درباره اپراتورهای خارجی آن است که این شرکت‌ها دستگاه‌های موبایل را همراه با خدمات به‌طور قسطی به مشتریان ارایه می‌کنند. فرد می‌تواند موبایل دلخواهش را همراه بسته خدماتی بخرد و هزینه را به صورت ماهانه پرداخت کند. این خود مسیر درآمدزایی دیگری برای اپراتورهای موبایل محسوب می‌شود. به همین دلیل شرکت‌های تولید موبایل سعی دارند، قراردادهای ثابتی را با اپراتورها ببندند. در این روش کاربر می‌تواند با توجه به بودجه‌اش تلفن‌همراه مورد نظر خود را انتخاب کند. البته اگر موبایل گرانقیمت باشد، فرد باید مبلغی را به‌عنوان پیش پرداخت بپردازد. این روند به فرهنگ مصرف تلفن‌های همراه نیز کمک می‌کند. اغلب اپراتورهای بزرگ برنامه‌هایی را برای مشتریان عرضه می‌کنند که فرد در صورت تمایل قبل از تمام شدن هزینه تلفن موبایل می‌تواند آن را به شرکت پس دهد، موبایل مدل جدیدتری دریافت کند که بهای تلفن قبلی از آن کسر خواهد شد. سپس بقیه هزینه را به‌طور ماهانه پرداخت خواهد کرد.

ارایه خدمت براساس نیاز مشتری

یکی دیگر از نکات جالب در خدمات اپراتورهای جهانی تنوع بسته‌ها و روش دسترسی به خدمات است. در بازار بزرگ جهانی دیگر مرز میان کشورها معنی ندارد و اپراتورها سعی می‌کنند با توجه به مکان، خدمات خود را بومی‌سازی کنند تا به این ترتیب خدماتشان را به قشر وسیع‌تری ارایه کنند. بر این اساس اپراتورهای خارجی با توجه به مشتریان هدف گرفته شده خدمت ارایه می‌کنند و ارایه بسته‌های خدماتی برای کشاورزان، زنان، دانشجویان، بسته‌های لوکس یا ارزان با توجه به کشور موردنظر در دستور کار آنها قرار دارد. به همین منظور در ادامه ۳ شرکت و خدمات خاص آنها به مشترکان را مرور می‌کنیم:

۱

«ایرتل» بلیت سینما رزرو می‌کند

شرکت Bharti Airtel Limited یا همان «ایرتل» یک غول خدمات مخابراتی چند ملیتی است که مقر آن در هند است و در ۲۰ کشور جنوب شرقی آسیا، آفریقا و جزایر قناری فعالیت می‌کند. این شرکت شبکه GSM را در تمام کشورها فعال کرده است و خدمات 2G، 3G و 4G را نیز ارایه می‌کند. ایرتل همچنین بزرگترین تهیه‌کننده خدمات همراه در هند است که تا آگوست ۲۰۱۳ میلادی ۱۹۲,۲۲ میلیون مشترک را ثبت کرده است. این شرکت برخلاف تی‌موبایل غیر از عملیات‌های بازاریابی، فروش و امور مالی، بقیه کسب و کار خود را برون سپاری می‌کند. به همین دلیل مدلی از خدمات ارزان و حجم بالا را ارایه می‌کند. چند اپراتور مختلف نیز این استراتژی را به کار گرفته‌اند. این شرکت برنامه‌های خدمات از پیش پرداخته مختلفی را برای کشورهایی که در آن فعالیت می‌کند، ارایه کرده است. پاکستان یکی از کشورهایی است که ایرتل در آن فعالیت می‌کند. در این کشور هزینه تماس محلی از اپراتور ایرتل به ایرتل به ازای هر ثانیه ۲ پایسا (واحد پول خرد پاکستان معادل یک صدم روپیه) است. هزینه تماس ویدیویی نیز به ازای هر ثانیه ۵ پایسا است. هزینه ۱۰ کیلوبایت در شبکه اینترنت 2G در این کشور ۱۰ پایسا و هزینه ۱۰ کیلوبایت اینترنت در شبکه 3G نیز ۴ پایساست. این شرکت علاوه بر ارایه اینترنت 4G برای مشتریان پاکستانی‌اش امکان مشاهده اخبار، کانال‌های مختلف تلویزیونی، خرید آنتی‌ویروس را نیز فراهم می‌کند. همچنین مشترکان می‌توانند فیلم یا موزیک ویدیوهای مورد علاقه خود را با استفاده از اینترنت 4G تماشا کنند. از دیگر خدمات این شرکت، فرآیند انتقال پول است. با استفاده از خدمت «ایرتل پی‌منت» می‌توان موبایل را شارژ کرد و فیلم خرید. همچنین می‌توان هرگونه ارتباط از پیش پرداخته یا کارت اینترنت وایرلس در هند و پاکستان را شارژ کرد و حتی بلیت سینما رزرو کرد.

۲

«تی موبایل» و خدمت ذخیره اینترنت

«تی موبایل» یکی از بزرگترین اپراتورهای تلفن‌همراه در سراسر جهان است که به «دویچ تله‌کام» تعلق دارد. این شرکت علاوه بر اروپا در آمریکا، پورتوریکو و ویرجین آیسلندز نیز فعالیت می‌کند. براساس پیش‌بینی‌های این شرکت، تخمین‌زده می‌شد تا ۲۰۱۴ میلادی تعداد مشتریان آن به ۲۵۰ میلیون نفر برسد که پس از اعلام رسمی آمارها میزان تحقق آن مشخص می‌شود. این شرکت پانزدهمین تهیه‌کننده بزرگ خدمات موبایل و چهارمین شرکت بزرگ چندملیتی پس از «ودافون» انگلیس، «آری تل» هند و «تلفونیکا» اسپانیاست. این شرکت خدمات مختلفی مانند برنامه‌های فردی، خانوادگی، اینترنت و... را به مشتریانش عرضه می‌کند. همچنین قراردادهای ارایه خدمات وسوسه کننده‌ای دارد. به‌عنوان مثال، مشتری آمریکایی می‌تواند با پرداخت ماهانه ۴۰ دلار بدون مرز با تلفن‌همراه خود صحبت کند، پیامک ارسال کند و از حجم اینترنت یک گیگابایتی نسل چهارم نیز بهره ببرد. همچنین یکی دیگر از برنامه‌های پرطرفدار این اپراتور، برنامه‌ای است که در آن مشترک با پرداخت ماهانه ۳۵ دلار می‌تواند بدون حد و مرز از تماس تلفنی و پیامک استفاده کند، اما هزینه استفاده از اینترنت در آن محاسبه نشده است. در برنامه‌ای دیگر کاربر با پرداخت ۳۰ دلار می‌تواند از ۱۰۰ دقیقه تماس تلفنی، تعداد بی‌حد و مرز پیامک و ۵ گیگابایت اینترنت 4G بهره ببرد. علاوه بر آن اپراتور تی موبایل خدمت ذخیره داده‌ها را به مشتریانش ارایه می‌کند که به مشتری اجازه می‌دهد مقدار اینترنت مصرف نشده 4G LTE را در ماه بعد مصرف کند. همچنین مشتری می‌تواند اینترنت G LTE ۱۰ را برای نخستین مرتبه رایگان تهیه کند. این شرکت به‌طور متوسط هر ۲ سال یک‌بار به مشتریانش اجازه می‌دهد، تلفن‌همراهشان را (برحسب دلخواه) عوض کنند. در همین زمینه خدمت دیگری به نام «جامپ» دارد که به وسیله آن کاربر بدون انتظار در مدت زمان خاص یا بدون محدودیت دفعات می‌تواند تلفن‌همراه خود را تغییر دهد.

۳

اینترنت ۱۰ دلاری برای معلولان در «ترکسل»

«ترکسل» مهم‌ترین اپراتور موبایل در ترکیه است که مقر آن در استانبول است و تا سپتامبر ۲۰۱۱ بیش از ۳۴,۴ میلیون مشتری داشته است. ترکسل نخستین اپراتور ترک است که در بورس نیویورک ثبت شده و سهام آن از سال ۲۰۰۰ خرید و فروش می‌شود. براساس آمار از ۲۰۰۸ میلادی ترکسل قرارداد رومینگ با بیش از ۶۰۵ اپراتور در ۲۰۱ کشور دارد. این شرکت خدمات بسیار متنوعی را برای مشتریانش ارایه می‌کند که البته در مقایسه با اپراتورهای دیگر کمی گران‌تر است. به‌عنوان مثال یکی از برنامه‌های این شرکت هزار دقیقه مکالمه، اینترنت با حجم ۴ گیگابایت و هزار پیامک است که بهای ماهانه آن ۹۳ دلار است. در برنامه پلاتینیوم کاربر با پرداخت حدود ۱۲۸ دلار می‌تواند از ۲۰۰۰ دقیقه تماس، ۱۰۰۰ پیامک نوشتاری و mms و اینترنت ۵ گیگابایتی بهره ببرد. یکی از ارزان‌ترین بسته‌های این شرکت «ALL Package ۳۰۰» نام دارد که فرد با پرداخت حدود ۴۳ دلار در ماه می‌تواند از ۳۰۰ دقیقه تماس، ۳۰۰ مگابایت اینترنت و ۳۰۰ پیامک بهره ببرد. ترکسل بسته‌های تماسی پیش‌پرداخته گوناگونی برای گروه‌های متفاوت دارد، بسته‌های حرفه‌ای عموما همراه یک تا دو گیگابایت اینترنت ارایه می‌شوند و طیف بهای آنها از ۵۲ تا ۱۰۱ دلار است. بسته‌های کشاورزان شامل ۵۰۰ دقیقه تماس با هزینه حدود ۳۹ دلار در ماه است. یکی دیگر از برنامه‌های جالب ترکسل برای افراد معلول است که البته قیمت‌های بسیار مناسبی دارد. معلولان می‌توانند با پرداخت ۱۰ دلار در ماه از ۱۰ مگابایت اینترنت، ۱۰ هزار پیامک داخل شبکه، ۱۰۰۰ پیامک خارج شبکه، ۱۰۰ mms و ۱۰۰ دقیقه تماس ویدیویی بهره ببرند یا با پرداخت ۲۰ دلار در ماه از ۱۵۰۰ دقیقه تماس داخل شبکه، ۵۰۰ دقیقه تماس خارج شبکه و ۱۰ مگابایت اینترنت استفاده کنند. در کنار این موارد بسته‌هایی برای خانواده‌ها و جوانان نیز ارایه می‌شود که بسته‌های جوانان در مقایسه با بسته‌های خدماتی دیگر بهای کمتری دارد و طیف قیمتی آن از ۲۱ تا ۵۰ یورو است.

نوبرانه

عینکی که مانع از خوابیدن راننده‌ها می‌شود!

یک کمپانی ژاپنی از عینکی رونمایی کرده است که می‌تواند میزان خستگی و حرکات چشم کاربر را اندازه‌گیری کند. این عینک‌ها از نظر طراحی ظاهری عینک‌های ری‌بن (Ray-Ban) شباهت دارند و شیشه آنها برای افراد دچار ضعف چشم قابل تعویض است. در فریم این عینک‌ها ۳ الکترود طراحی شده است که هرکدام از این ۳ الکترود روی پد بینی، گوش ها و بالای بینی قرار گرفته‌اند. این الکترودها پلک‌زدن و حرکت چشم کاربر به ۸ جهت را تشخیص می‌دهند و سپس داده‌های به دست‌آمده را تحلیل کرده و از طریق بلوتوث به تلفن هوشمند کاربر ارسال می‌کنند. همچنین این عینک هوشمند می‌تواند با تحلیل داده‌های چشمی تشخیص دهد که چشمان کاربر چه زمانی خسته شده است و آیا این احتمال وجود دارد که راننده پشت‌فرمان به خواب برود. اگر عینک وجود خطر احتمالی به خواب‌رفتگی را احساس کند، یک زنگ خطر از طریق تلفن‌همراه کاربر نواخته می‌شود و به راننده اخطار می‌دهد که باید برای چند دقیقه خودرو را پارک کرده و استراحت کند. همچنین برنامه‌های طراحی شده در این عینک با دریافت اطلاعات جسمانی کاربر می‌تواند تخمین بزند که وی در طول روز چقدر تمرکز داشته و کارآیی ذهنی و هوشیاری وی هنگام کار چه میزان بوده است.

صفحه کلیدی که کاربر خود را می‌شناسد

آمریکایی‌ها نوعی صفحه کلید به بازار عرضه کرده‌اند که قادر است کاربر خود را شناسایی کند. این صفحه کلید هوشمند با تشخیص جزییات عادات و الگوهای تایپ هر کاربر می‌تواند صاحب واقعی خود را شناسایی کند. صفحه کلید هوشمند با شناسایی عاداتی مانند فشار اعمال شده به کلیدها و سرعت تایپ و جزییات دیگر امکان تمایز قایل شدن بین کاربران مختلف را فراهم می‌کند. صفحه کلید هوشمند یک لایه اضافی بیشتر برای محافظت از سیستم رایانه‌ای ایجاد می‌کند و در صورت دسترسی افراد غریبه به رمز عبور کاربر، امکان استفاده از رایانه را از او می‌گیرد.

نرخ‌نامه

تفاوت نرخ یک مدل گوشی در بازار تا ۲۰۰ هزار تومان!

بررسی قیمت انواع گوشی موبایل در فروشگاه‌های سرتاسر کشور نشان می‌دهد که تفاوت نرخ‌ها در مورد یک مدل خاص گاهی تا ۲۰۰ هزار تومان نیز می‌رسد. فعالان بازار موبایل در این‌باره می‌گویند، نبود ضوابط شفاف قیمت‌گذاری و نظارت‌ها باعث این تفاوت قیمت‌ها می‌شود. در جدول زیر بیشترین و کمترین نرخ برخی از انواع گوشی‌های زیر یک میلیون تومان لیست شده است.

قیمت گوشی در بازار تهران

برند و مدل	بیشترین و کمترین قیمت (هزار تومان)
dual Sony Xperia E۱	۴۱۰-۲۹۵
Aqua Sony Xperia M۲	۸۶۹-۷۰۰
Sony Xperia E۳	۵۳۵-۷۳۵
Sony Xperia C	۶۳۹-۶۷۵
dual Sony Xperia C۳	۸۴۹-۷۱۸
Galaxy S III mini VE Samsung I۸۲۰۰	۷۰۰-۴۲۵
mini Galaxy S۴ Samsung I۹۱۹۰	۷۹۰-۶۸۰
Samsung Galaxy Win I۸۵۵۲	۵۷۵-۵۲۵
Neo Samsung I۹۳۰۰ Galaxy S۳	۸۲۲-۶۸۵
۳G ۷,۰ Lite ۳ Samsung Galaxy Tab	۶۰۰-۵۶۰
Samsung Galaxy Grand Prime	۷۱۴-۵۷۵
Huawei G۶۱۰	۵۱۵-۳۸۰
Huawei Ascend Y۶۰۰	۳۸۵-۳۲۶
۳X G۷۵۰ Huawei Honor	۷۶۰-۷۲۳
۳C Huawei Honor	۶۱۰-۴۴۵
HTC One Mini	۹۱۰-۸۶۰
۵۱۶ HTC Desire	۶۵۰-۵۱۹
۶۱۶ HTC Desire	۷۳۳-۶۳۰
Motorola Moto G	۸۵۰-۶۳۱

پرسه در بازار

۳ وارد کننده انحصاری عامل گرانی موز

علی امامی، معاون اتحادیه بارفروشان علت افزایش قیمت موز در بازار را واردات انحصاری دانست و گفت: واردات موز تنها در اختیار ۲ الی ۳ نفر و در انحصار آنهاست، این افراد هر چقدر بخواهند این میوه را عرضه می‌کنند و در حال حاضر عرضه آن را کاهش داده‌اند. او همچنین با اشاره به کاهش قیمت خیار و سیب ادامه داد: قیمت هر کیلوگرم سیب درختی ۳۰۰ تومان کاهش یافته و در حال حاضر بهای نوع درجه آن ۲۵۰۰ تومان است. علاوه بر این قیمت هر کیلوگرم خیار نیز ۴۰۰ تومان کاهش داشته و از ۹۰۰ تومان به ۵۰۰ تومان رسیده است. این در شرایطی است که قیمت موز بین ۳۰۰ تا ۴۰۰ تومان افزایش یافته و به ۴۵۰۰ تومان رسیده است.

مصنوعات طلاکاری استاندارد ندارند

مسعود مظفری‌پور، عضو اتحادیه طلا و جواهر از نداشتن استاندارد مصنوعات طلاکاری شده خبر داد و گفت: این کالاها هیچ استانداردی ندارند و با توجه به این که تقلب‌هایی در این نوع کالاها صورت می‌گیرد چندین بار با اداره استاندارد نامه‌نگاری کردیم تا بتوانیم حداقل استانداردی را برای این نوع کالاها مشخص و این حوزه را ساماندهی کنیم. مظفری‌پور در عین حال بیان کرد: با استانداردسازی مصنوعات طلا از سودجویی قاچاقچیان جلوگیری می‌شود چون در حال حاضر ۵۰ درصد کالاهای موجود در بازار در این حوزه به صورت قاچاق و بیشتر از کشورهای حوزه خلیج‌فارس وارد می‌شود. این موضوع در حال حاضر تنها به زیان مصرف کنندگان تمام شده است.

واردات گوجه فرنگی ارز انقیمت پاکستانی به بازار

در حالی که این روزها گوجه فرنگی از کشاورزان با قیمت ۱۰۰ تومان خریداری می‌شود، قیمت گوجه فرنگی در مغازه‌های سطح شهر تهران حدود ۲ هزار تومان است. این در شرایطی است که یک منبع آگاه نیز از ورود غیرمجاز گوجه فرنگی پاکستانی به میر جاوه و زاهدان و عرضه آن به نازل‌ترین قیمت خبر می‌دهد. افت و خیز شدید قیمت گوجه فرنگی حکایت از بی‌برنامه بودن در تولید و صادرات این محصول و شاید هم ورود غیرمجاز آن دارد به‌طوری که فارس به نقل از وزارت جهاد کشاورزی از ورود غیرمجاز گوجه فرنگی پاکستانی با نازل‌ترین قیمت به علت تولید فراوان در این کشور به میر جاوه و زاهدان خبر داده است.