

## اقتصاد دانش بنیان در بستر نوین صادرات نرم افزار

سید مرتضی علم الهدی<sup>۱</sup>

### چکیده

در مقاله حاضر بهره مندی و استفاده از فرصت صادرات نرم افزار و لزوم توجه کارآفرینان، شرکت‌های دانش بنیان و تیم‌های دانشجویی در استفاده از این بستر و نقش آن در پیشرفت کشور، مورد بررسی قرار گرفته است. کارآفرینان با استفاده از ایده خلاقانه، نوآوری و سرمایه گذاری اندک، در مدت زمان کوتاه و بر پایه دانش فنی خود، محصولی را تولید می‌نمایند و از طریق بستر نوین صادرات آن را در بازارهای بین‌المللی به فروش می‌رسانند. در حال حاضر تولید و صادرات نرم افزار، موقعیت مناسبی برای ایجاد اشتغال، افزایش تولید ناخالص ملی، ارزآوری، کاهش فاصله صنعت و دانشگاه و افزایش استاندارد محصولات داخلی در میهن عزیزمان می‌باشد. این بستر جدید فرایند تولید، فروش، بازاریابی، اخذ مجوز و پشتیبانی محصولات را در فضای مجازی و به شکل ساده و آسان به وجود آورده است. توجه به پتانسیل‌های موجود در کشور و فرصت فعلی پیشرفت در حوزه نرم افزار و همچنین استفاده از نیروهای متخصص و جوان می‌توان گام‌های موثری در راستای تولید ملی و صادرات از کشور برداشته شود.

**واژگان کلیدی:** صادرات نرم افزار، اقتصاد دانش بنیان، کارآفرینی، ایجاد اشتغال، ارزآوری،

### مقدمه

کارآفرینی فرآیند پویای تولید تدریجی ثروت است. کسانی این ثروت را تولید می‌کنند که ریسک‌های بزرگ مالی، زمانی و یا تعهد شغلی را می‌پذیرند و یا برای برخی محصولات یا خدمات ارزش می‌آفرینند. محصول یا خدمات ممکن است جدید یا منحصر به فرد باشد ولی نکته اساسی در ارزشی است که کارآفرین به آن می‌بخشد. کارآفرین با درک مناسب مهارت‌ها و منابع می‌تواند ارزش فوق را ایجاد کند. [۱]

<sup>۱</sup>. مرکز رشد دانشگاه شهید بهشتی



فناوری اطلاعات از بدو تولد خود تاکنون، همواره دارای شگفتی‌های زیادی بوده است. امروزه برخی از ثروتمندترین افراد جهان، کارآفرینان جوان صنعت فناوری اطلاعات می‌باشند و در عرض چند سال، با رشد فوق العاده ای روبرو بوده‌اند، قطعاً رشد فناوری اطلاعات در سال‌های اخیر را در هیچ نوع صنعت دیگری شاهد نبوده‌ایم.

#### بسترهای نوین صادرات نرم افزار

تصور عمومی از صادرات نرم افزار، فعالیت‌های طولانی با مجموعه نیروهای متخصص در یک شرکت بزرگ می‌باشد. بعلاوه بسیاری از کارشناسان فعال در این حوزه، مبحث صادرات را فرایندی پیچیده و دور از ذهن می‌دانند و متأسفانه اعتماد به نفس و خودباوری در زمینه صادرات نرم افزار وجود ندارد، اما بسترهای نوین صادراتی، دستیابی به این مهم را بسیار تسهیل نموده‌اند و تجارب موفق برخی شرکت‌های دانش بینان در این زمینه، گویایی این امر می‌باشد.

بسترهای نوین صادرات نرم افزار، بسیار ساده، کم هزینه و تولید کوتاه مدت و فروش پایدار تبدیل شده است، که در برخی موارد با درآمد ریالی بسیار بالایی همراه می‌باشد. با توجه به تعداد بالای مخاطبان اینگونه نرم افزارها، محصول برای یک بار تولید شده و در فضای مجازی به برای بارها به فروش می‌رسد و این درآمد با پشتیبانی تولیدکننده به دارمندی نسبتاً پایدار تبدیل می‌گردد.

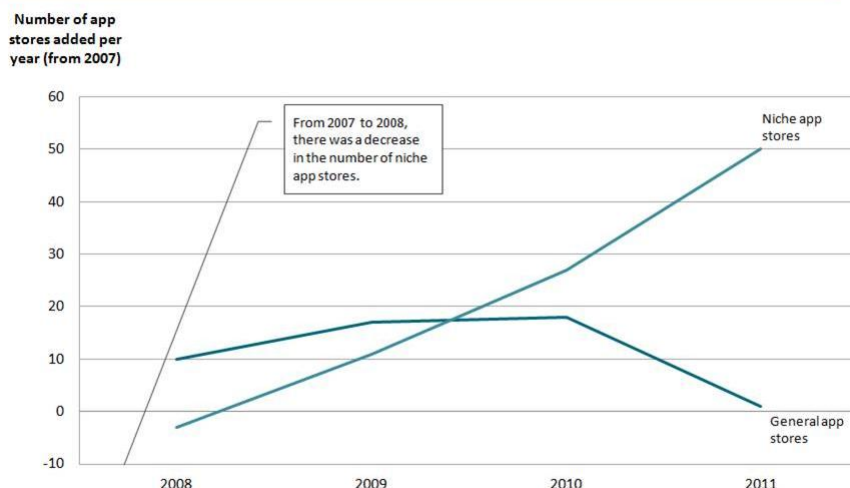
امروزه فروشگاه‌های بین المللی ۱ نرم افزار، پیشرفت فوق العاده ای داشته‌اند و به یکی از پر درآمد ترین بسترهای فروش نرم افزار تبدیل شده‌اند. اولین نمونه نوین فروشگاه نرم افزار، مربوط به شرکت اپل به نام آی تیونز<sup>۲</sup> می‌باشد. این فروشگاه در سال ۲۰۰۸ تأسیس گردید و بستر جدیدی را برای خرید و فروش محتوای الکترونیک، اعم از نرم افزار گوشی هوشمند، موسیقی، فیلم، کتاب و سایر محصولات چند رسانه ای را فراهم آورد [۲]. با رشد بالای فروشگاه آی تیونز دیگر شرکت‌های بزرگ عرصه فناوری اطلاعات، این الگو را پیاده سازی نموده‌اند و هم اکنون تعداد بسیار بالای نمونه فروشگاه‌های نرم افزاری در موضوعات مختلف ایجاد شده است. (شکل ۱) این بازارها هم اکنون در مالکیت شرکت‌های بسیار بزرگ و به صورت تخصصی به فعالیت ادامه می‌دهند.

<sup>۱</sup> Application store

<sup>۲</sup> iTunes



Number of general app stores and niche app stores added per year (2007-2011)



Source: research2guidance, 2011.

شکل ۱. تعداد فروشگاه‌های نرم‌افزاری پس از نمونه موفق iTunes [۳]

بسترهای نوین صادرات که ابتدا در قالب محصولات تلفن همراه هوشمند به وجود آمدند، به سرعت گسترش یافته و موارد مشابه آن را در محتوی تبلت، تلویزیون هوشمند، بازی رایانه‌ای، نرم‌افزار تحت وب، نرم‌افزار شبکه اجتماعی، مدل سه بعدی، طرح گرافیکی و سایر محتوای الکترونیک به وجود آمدند. در این بستر تولیدکنندگان حقیقی و یا حقوقی، می‌توانند، محصولات خود را در بازار بین‌المللی و در فضای وب به فروش رسانند.

اکنون با روند رو به افزایش بازارهای بین‌المللی و ویژگی‌های متفاوت محصولات مورد عرضه، فرصت مناسبی برای صادرات نرم‌افزار، از میهن عزیزمان فراهم آمده است. این فرصت لزوم توجه بیشتر جامعه دانشگاهی، کارآفرینان و شرکت‌های دانش‌بنیان را به این مهم می‌طلبد، در بخش زیر فرصت ایجاد شده برای کشور، در عرصه نوین صادرات مورد بررسی قرار گرفته است.

اهمیت تولید و صادرات نرم‌افزار تلفن هوشمند برای کشور

ایجاد اشتغال در بستر تولید و صادرات نرم‌افزار

در سال‌های اخیر با توجه به ورود گسترده نیروی انسانی جوان، به بازار کار و کاهش نرخ رشد اقتصادی، بیکاری در صف مقدم چالش‌های اقتصاد کشور قرار گرفته و از این منظر، ایجاد اشتغال به ضرورتی انکارناپذیر برای اقتصاد کشور تبدیل شده است.

اکنون بستر نوین صادرات نرم‌افزار، فرصت مناسبی برای ایجاد اشتغال در میان فارغ‌التحصیلان و دانشجویان رشته‌های مختلف مهندسی و علوم انسانی می‌باشد. این بستر محدود به رشته‌های نرم‌افزار

و یا علوم کامپیوتر نبوده و سایر رشته‌های دانشگاهی نظیر گرافیک، معماری، عمران و سایر افراد شاغل در این محتوی الکترونیک را نیز شامل می‌شود.

طبق آمار وزارت علوم تنها در سال ۸۹ از میان ۳ میلیون دانشجوی کشور، تعداد ۲۸۴,۴۵۱ نفر، چیزی در حدود ۱۰٪ تعداد کل، در رشته مهندسی کامپیوتر و در مقاطع مختلف تحصیلی مشغول به تحصیل بوده‌اند. [۴] با توجه به تنوع و گستردگی کاربرد نرم افزارها، در تمامی ابعاد و کاربردها، تولید و صادرات نرم افزار، فعالیتی بین رشته ای بوده که می‌تواند متناسب با نیاز رشته‌های مختلف علوم انسانی، پزشکی و مهندسی تولید شود. همچنین با توسعه این صنعت و کارآفرینی در این بستر، فرصت‌های شغلی جدیدی ایجاد می‌گردد.

#### افزایش «تولید ناخالص ملی» از طریق صادرات نرم افزار

با توجه به آمار فوق، پتانسیل موجود در کشور جهت تولید و صادرات نرم افزار بسیار مناسب و قابل توجه است. نرم افزارهای صادراتی، به دلیل ماهیت و کاربرد، در زمان کمتری تولید می‌گردند و هزینه اندکی را شامل شده و با حداقل امکانات قابل انجام می‌باشد. با توجه به اینکه سرمایه اصلی در حوزه صادرات نرم افزار، ایده، خلاقیت و توان مهندسی در تولید است و این عوامل بالقوه در نسل جوان و تولید کننده نرم افزار وجود دارند. لذا می‌توان با هزینه اندک ریالی محصولی را تولید کرده و صادر نمود و در ازای آن درآمد ارزی کسب کرد.

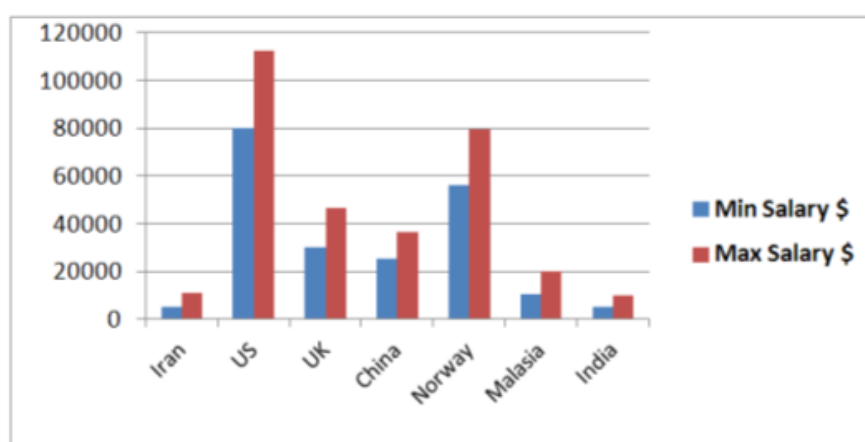
خرید نرم افزار در هر بازار بین المللی با ارزشهای معتبر جهانی مانند دلار و یورو صورت می‌گیرد و در نهایت، درآمد تولیدکننده به صورت ارزی به حساب وی واریز شده و درآمد حاصله وارد کشور می‌شود. طبق فرمول محاسبه تولید ناخالص ملی [۵] این امر موجب افزایش صادرات غیر نفتی و افزایش تولید ناخالص ملی می‌گردد.

تولید ناخالص داخلی = مصرف خصوصی + سرمایه‌گذاری + مصارف دولتی + (صادرات - واردات)

استفاده از این فرصت، تأثیر مستقیم در افزایش تولید ناخالص ملی خواهد داشت. طبق آمار ارائه شده تنها گردش مالی یکی از بسترهای نوین صادراتی ویژه تلفن همراه هوشمند در سال ۲۰۱۱ به بیش از ۱۵ میلیارد دلار رسید است. [۶] اما سهم کشورمان در این حوزه بسیار ناچیز بوده و قابل صرف نظر کردن می‌باشد. در حالی که می‌توان با استفاده از فرصت‌های موجود در کشور، از روند رو به رشد فروشگاه‌های بین المللی استفاده نمود.

فرصت فعلی ایران در تولید و صادرات نرم افزار

تولیدکنندگان نرم افزار به صورت حقیقی و حقوقی متشکل از شرکت‌های بزرگ و کوچک، تیم‌های دانشجویی و برنامه نویسان تک نفره مشغول به فعالیت هستند. این تولیدکنندگان از سراسر جهان در این بازار فعالیت می‌کنند و برای مخاطبانی از سراسر جهان نرم افزار تولید می‌نمایند. فرصتی که اکنون در اختیار شرکت‌های دانش بنیان و تیم‌های دانشجویی ایرانی قرار دارد، استفاده از نیروی متخصص ارزان و سرمایه گذاری اندک و کسب سود بیش تر نسبت به دیگر شرکت‌های فعال در این حوزه می‌باشد. با توجه به موارد فوق یک شرکت ایرانی به راحتی می‌تواند هزینه تولید نرم افزار خود را تا یک پنجم یک شرکت آمریکایی برساند. نمودار زیر (شکل ۲) بیان کننده حقوق سالانه یک برنامه نویس در کشورهای مختلف بر مبنای دلار می‌باشد.



شکل ۲. نمودار دستمزد سالانه برنامه نویس در کشورهای مختلف بر مبنای دلار

به این ترتیب می‌توان نرم افزار صادراتی را با هزینه بسیار کمتری نسبت به کشورهای دیگر تولید نمود و با قیمت نرم افزارهای مشابه خارجی، آن را به فروش رساند. کاهش هزینه تولید نرم افزار در کشور، ایران را به بستر مناسبی برای اجرای پروژه‌های نرم افزاری کشورهای دیگر تبدیل خواهد نمود، مشروط بر آنکه کیفیت نرم افزارهای ایرانی مطابق با استانداردهای جهانی باشد. کشور هند با استفاده از همین فرصت به یکی از بزرگ‌ترین صادرکنندگان نرم افزار تبدیل گشته است و تنها در سال ۲۰۱۰ درآمد ناشی از صنعت فناوری اطلاعات در هند بالغ بر ۷۶ میلیارد دلار بوده است. این رقم بیش از دو برابر درآمد چین (۳۶ میلیارد دلار) و تقریباً ۹ برابر درآمد کشور فیلیپین از صنعت نرم افزار است. [۷]

افزایش استانداردهای نرم افزاری ایرانی، در بستر آزمایشی نرم افزارهای صادراتی از جمله دستاوردهای صادرات نرم افزار، تمرینی مناسب برای تولیدکنندگان ایرانی، جهت افزایش کیفیت تولید و نزدیک شدن به استانداردهای جهانی می‌باشد. این مهم، زمینه را برای تولید نرم

افزارهای بزرگ داخلی با استانداردهای جهانی فراهم نموده و تولید نرم افزار در عرصه ملی و انجام پروژه‌های داخل کشور را بهبود می‌بخشد.

تولیدکنندگان نرم افزاری در ایران، از نظر توان فنی و مهندسی، در سطح نسبتاً خوبی قرار دارند و بسیاری از کارشناسان و دانشجویان ایرانی از نظر توانایی فنی در حدود استانداردهای جهانی ظاهر می‌شوند. مهاجرت زیاد برنامه نویسان خبره ایرانی به کشورهای توسعه یافته و فعالیت در شرکت‌های بزرگ نرم افزاری، شاهدی بر این امر است. اما فاصله صنعت نرم افزار ایران با استانداردهای جهانی به دلایل مختلفی همچون ضعف در مدیریت پروژه نرم افزاری، مدیریت نیروی انسانی، نامشخص بودن نتیجه نهایی، ناهماهنگی، ضعف در کار تیمی، عدم مستندسازی و مجموعه مشکلات فروش و بازرگانی نرم افزار، مربوط می‌باشد. علاوه بر بحث فنی، نرم افزارهای ایرانی از نظر زیبایی ظاهری با کمبود جدی نسبت به استانداردهای جهانی مواجه هستند.

اما بستر نوین نرم افزارهای صادراتی به واسطه کوچک بودن و روند مناسب فروش و بازاریابی، تمرینی نسبتاً کم هزینه برای مدیریت تولید و کیفیت نرم افزار می‌باشد. تا تیم‌های ایرانی مدیریت پروژه را در استانداردهای جهانی تجربه نمایند و بتوانند در سایر زمینه‌های تولید نرم افزار به کیفیت جهانی نزدیک شوند.

باتوجه با قابلیت‌های بستر نوین صادرات، در صورتی که فعالیت توسط یک تیم دانشجویی و یا شرکت دانش بنیان، در محیط دانشگاه، صورت پذیرد، موجب آموزش نیروی انسانی، بروز رسانی منابع علمی و همچنین ارتقا استاندارد تولید نرم افزار در فضای علمی کشور می‌شود. این مهم باعث پیشرفت همه جانبه در عرصه‌های فنی، مدیریتی، تقویت کار تیمی و آشنایی با بازرگانی بین المللی نرم افزار خواهد گشت.

بعلاوه با توجه به آنکه نرم افزارهای ایرانی، در فروشگاه بین المللی رقابتی سخت و نزدیک را با رقبای خارجی خود دارند، لذا کارآفرین مجبور است تا حداقل کیفیت نرم افزارهای مشابه را در محصول خود ایجاد نموده و حتی از نظر فنی، ظاهری، پشتیبانی و بازرگانی، فعالیت بهتری را نسبت به سایر رقبای خارجی ارائه دارد.

کاهش فاصله صنعت و دانشگاه به وسیله بستر نوین صادرات

بر مبنای این بستر گام مناسبی در کاهش فاصله صنعت و دانشگاه صورت خواهد گرفت و تیم‌های کوچک و یا بزرگ دانشجویی به سرپرستی اساتید و با سرمایه ایده، خلاقیت و توان مهندسی و با استفاده از حداقل امکانات دانشگاه نظیر اینترنت، تجهیزات اداری و محل اسکان می‌توانند، کسب و کاری بین المللی راه اندازی نمایند. با توجه به آنکه در حوزه صادرات نرم افزار، محصولات خلاقانه و با



کیفیت، در مدت زمان اندکی به سودآوری می‌رسند، موجب می‌شود تا فعالیت‌های دانشجویی به فضای کسب و کار و محاسبات اقتصادی نزدیک شده و موجب کاهش فاصله صنعت و دانشگاه می‌گردد.

فرصت ایجاد شده برای تیم‌های دانشجویی، شرکت دانش بنیان و کارآفرینان لزوم تولید محصول به نسبت انجام پروژه در فرصت مناسب صادرات بسیاری از دانشجویان، انجام پروژه را به تولید محصول ترجیح می‌دهند، چرا که تولید محصول نرم افزار، فرایند پیچیده و بزرگی را مطلبد. بعلاوه مشکلات عدم قانون کپی رایت در کشور، مشکلات فروش و بازاریابی و فرایندهای پیچده پشتیبانی، عملاً دانشجویان و کارآفرینان را از تولید محصول منصرف می‌سازد.

انجام پروژه نیز با مشکلات بسیاری همراه است و دانشجویان و کارآفرینان از سوی دیگر با این مشکلات همراه بوده و مجموعه مشکلات در برخی موارد منجر به توقف فعالیت اقتصادی خواهد شد. از این جمله می‌توان به عدم استمرار درآمد پروژه، کاهش اعتماد کارفرمایان به نیروی‌های جوان و دانشجو، عدم تسویه حساب به موقع با کارآفرینان، تقدم رابطه بر ضابطه و... اشاره نمود. بستر نوین صادرات، مشکلات تولید محصول را تا حدود زیادی مرتفع ساخته و روند تولید محصول، بازاریابی، پشتیبانی و کسب درآمد را بسیار ساده تر می‌نماید. همچنین در مقایسه با انجام پروژه نیز دارای مزیت‌های فراوانی می‌باشد.

مبادلات مالی منظم، در بستر صادرات

از مشکلات مهم شرکت‌های دانش بنیان، تأمین نقدینگی می‌باشد، [۸] مبادلات مالی نامنظم کارفرما به یک معضل تبدیل شده است. این مشکل از دریافت پیش پرداخت تا تسویه حساب نهایی ادامه داشته و نقش حیاتی را در فعالیت اقتصادی ایفا می‌نماید و در برخی موارد خسارت‌های مادی و غیر مادی بسیاری را به کارآفرین تحمیل می‌نماید.

تسویه حساب به موقع برای شرکت دانش بنیان، که هزینه‌های بسیاری را در ابتدای فعالیت متحمل می‌شوند، امری حیاتی بوده و ادامه فعالیت اقتصادی را با خطر رو برو می‌سازد. در حالی که در بستر صادرات نرم افزار، مشکلات فوق برطرف گردیده است. به صورتی که پس فروش محصول، درصدی از درآمد ارزی محصول به حساب بانکی شرکت واریز خواهد شد و تبادلات مالی مستقل از فضای اداری، بدون تأخیر و در بستر فضای مجازی صورت خواهد گرفت.



## حذف هزینه‌های بسته بندی و حمل و نقل

یکی از هزینه‌های سنگین در هر کسب و کار، هزینه فروش می‌باشد. هزینه فروش در محصولات نرم افزاری شامل: تکثیر دیسک ۱، بسته بندی، توزیع و... می‌باشد. مجموعه هزینه فروش، علاوه بر افزایش قیمت کالا موجب افزایش هزینه کارآفرین نیز می‌گردد. مجموعه هزینه فروش یکی از مشکلات کارآفرینان در اواسط فعالیت اقتصادی می‌باشد و گاهی هزینه‌های فروش بیش از برآورد اولیه صورت می‌پذیرد. این مشکل در بستر نوین صادرات نرم افزار، مرتفع گردیده است. محصول پس از تولید بدون نیاز به بسته بندی و یا توزیع، از طریق اینترنت در بستر وب و بازارهای نرم افزار قرار می‌گیرد، همین امر فرصت مناسبی برای کاهش هزینه و فعالیت ساده تر کارآفرین ایجاد می‌نماید.

## برتری و اهمیت صادرات بین المللی

## فروش در محدوده جهانی بدون مرزهای جغرافیایی

بازار هدف نرم افزار صادراتی در سراسر جهان پراکندگی دارد و محدود به مرزهای جغرافیایی، فرهنگی و سیاسی نمی‌باشد. برای مثال هر دارنده تلفن همراه، دستگاه رایانه، اینترنت، تلویزیون هوشمند در هر منطقه جغرافیایی و با هر شرایط اجتماعی می‌تواند مشتری محصول باشد. این بستر محدود به یک منطقه نمی‌باشد و عوامل و بحران‌های طبیعی مانند سیل، زلزله که به یک محدوده جغرافیایی خاص مربوط می‌باشند، تاثیرچندانی در روند فروش محصول نخواهد داشت. عدم وابستگی به منطقه جغرافیایی خاص یک مزیت بزرگ برای این نوع کسب و کار تلقی می‌شود.

## استمرار کسب درآمد در بازه زمانی طولانی

یکی از نکات قابل توجه در توسعه نرم افزارهای صادراتی، فروش مستمر و بدون محدودیت زمانی است، نرم افزار در طول ۲۴ ساعت شبانه روز به فروش می‌رسد، در حالی که برنامه نویسان فعالیت خاصی بر روی آن انجام نمی‌دهند و تنها هزینه اندک پشتیبانی محصول را بر عهده دارند. این درآمد در صورت برنامه ریزی صحیح، بروزرسانی و رفع مشکلات احتمالی تا چندین سال منبع درآمد مستمر و قابل اطمینانی برای تولید کننده خواهد بود.

## روند مالی ساده حقوقی و مالی به نسبت صادرات دیگر محصولات

در مقایسه با صادرات کالا و یا خدمات که به اعتبارات اسنادی مختلف نیازمند است و مراحل حقوقی و اداری طولانی را در پی دارد. صادرات نرم افزار، به دلیل بستر ایجاد شده توسط بازارهای بین المللی،



روندی کوتاه و ساده را طی می‌نماید. با افتتاح یک حساب در یکی از بانک‌های بین‌المللی، دریافت گواهی اعتباری و عقد قرارداد با شرکت صاحب بازار بین‌المللی، فعالیت اقتصادی آغاز می‌شود و پس از هر خرید، مبلغ فروش پس از کسر حق مدیریت بازار به حساب تولیدکننده واریز شده و در بازه زمانی دلخواه وی قابل برداشت خواهد بود. [۹] تمامی این فرایندها غیر حضوری بوده و از طریق فضای مجازی در طول یک روز کاری صورت می‌پذیرد.

### نتیجه‌گیری

بستر نوین صادرات نرم افزار، موقعیت مناسبی، برای کارآفرینان و شرکت‌های دانش بنیان، جهت تولید محصولات نرم افزاری می‌باشد. اهمیت فراوان خلاقیت و نوآوری در تولید محصولات نرم افزاری و همچنین سرمایه گذاری اندک و بازگشت سریع سرمایه، فرصت مناسبی را برای فعالیت کارآفرینان و تیم‌های دانشجویی ایجاد نموده است. لذا کارآفرینان و شرکت‌های دانش بنیان، بر مبنای ایده و توان فنی می‌توانند از پتانسیل‌های موجود در عرصه ملی و بین‌المللی نرم افزار استفاده نموده و کسب و کاری مطمئن را راه اندازی نمایند.

امید است تا کارآفرینان و نیروهای دانشجو جوان، با توجه بیشتر در حوزه‌های مختلف صادرات نرم افزار و خودباوری تولید محصول، برای مخاطبانی از سراسر جهان، موجب ایجاد اشتغال، تربیت نیروی انسانی، افزایش استانداردهای نرم افزار ایران و تقویت تولید ملی گردند و با کسب درآمد ارزی از این طریق، فضای کسب و کار را دانشگاه راه اندازی نمایند و در نهایت موجب توسعه و پیشرفت ایران اسلامی گردند.

### فهرست مراجع

[۱] تألیف فیض بخش، سید علی رضا (۱۳۸۳) کارآفرینی. نوبت اول. موسسه انتشارات علمی دانشگاه صنعتی شریف

[۲] iTunes Store Top Music Retailer in the USA". Apple, Inc...  
<http://www.apple.com/pr/library/2008/04/03itunes.html> 2008-04-03, 2012-05-

۰۱

[۳] Grace Gair and Marius Miginis, The app store landscape is moving towards segmentation and niche stores, [www.research2guidance.com/the-app-store-landscape-is-moving-towards-segmentation-and-niche-stores](http://www.research2guidance.com/the-app-store-landscape-is-moving-towards-segmentation-and-niche-stores), ۱

December 2011/2012-05-01



[۴] «پرجمعیت‌ترین رشته‌های دانشگاهی ایران کدامند؟» (۱۱/۱۰/۱۳۸۹) <http://www.khabaronline.ir/detail/۱۲۰۰۸۶/> بازیابی شده در ۹۱/۲/۱۰

[۵] وب سایت بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، «تولید ناخالص ملی» (۱۳۹۰/۱۱/۵) کد خبر ۴۵۰۷، بازیابی شده در ۹۱/۲/۱۰

[۶] Ina Fried Gartner Sees Mobile Apps Generating  $\square 15$  Billion in Revenue ۲۰۱۱, <http://allthingsd.com/۲۰۱۱۰۱۲۶/gartner-sees-mobile-apps-generating-۱۵-billion-in-revenue-in-۲۰۱۱/>, ۲۰۱۱, January ۲۶, ۲۰۱۲-۰۵-۰۲

[۷] China steadily closing gap with India as top BPO destination, [http://articles.economictimes.indiatimes.com/۲۰۱۰-۱۱-۱۲/news/۲۷۶۰۶۹۵۰\\_۱\\_offshore-countries-outsourcing-industry-global-outsourcing.](http://articles.economictimes.indiatimes.com/۲۰۱۰-۱۱-۱۲/news/۲۷۶۰۶۹۵۰_۱_offshore-countries-outsourcing-industry-global-outsourcing.) (Nov ۱۲, ۲۰۱۰), ۲۰۱۲-۰۵-۰۲

[۸] روابط عمومی بانک توسعه صادرات، تشکیل صندوق‌های تنخواه‌گردان طرح پژوهشی برای شرکت‌های دانش‌بنیان، <http://www.edbi.ir/Media-Details/p۵۰۱۸۲۹۶۴.edbi> انتشار: ۱۳۹۰، ۱۰، ۱۹، بازیابی ۹۱/۲/۱۱

[۹] Apple Launches Subscriptions on the App Store, <http://www.apple.com/pr/library/۲۰۱۱/۰۲/۱۵Apple-Launches-Subscriptions-on-the-App-Store.html>, February ۱۵, ۲۰۱۱, ۲۰۱۲-۰۵-۰۳

