

سرعت لاک‌پشتی، قیمت خرگوشی

افزایش قیمت اینترنت بعد از ۶ سال در حالی است که اپراتورها نتوانسته‌اند کیفیت را بالا ببرند

گزارش

عمادالدین قاسمی پناه

روزنامه‌نگار

سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی، بالاخره اعلام کرد که تعرفه اینترنت اپراتورهای ارتباطی حدود ۳۰ درصد افزایش می‌یابد. این درحالی است که بعضی از اپراتورها درخواست افزایش ۱۰۰ درصدی تعرفه‌ها را داشتند. این افزایش ۳۰ درصدی (یا به عبارتی ۳۴ درصد) هم منسوط به تعهداتی از سوی اپراتورها شده است. به عبارت دیگر، مردم از روز گذشته افزایش قیمت اینترنت را تجربه کرده‌اند اما اپراتورها حداقل ۶ ماه فرصت دارند تا رضایت آنها را جلب کنند. مهم‌ترین پرسش مردم این است که با شرایط اقتصادی فعلی، چرا باید پیش‌پیش، برای اینترنتی که از آن راضی نیستند، پول بیشتری بپردازند؟ این درحالی است که اپراتورها هم به‌خاطر سرکوب تعرفه طی چند سال، در آستانه ورشکستگی قرار گرفته‌اند.

سرکوب تعرفه و افزایش هزینه‌ها

آرش کریم‌بیگی، مدیرعامل شاتل موبایل در گفت‌وگو با همشهری می‌گوید: «طی ۷ سال گذشته تعرفه‌های اینترنت همراه تغییر خاصی نکرده است. عملاً با سرکوب تعرفه مواجه بوده و از یک جایی به بعد شاهد قیمت‌گذاری دستوری بوده‌ایم.» کریم بیگی معتقد است که اجزای قیمت تمام‌شده سرویس اینترنت همراه طی این سال‌ها افزایش نجومی داشته‌است. به گفته او، در بخش هزینه‌های ارزی، با توجه به تغییرات نرخ ارز، شاهد افزایش نجومی انواع هزینه‌های فنی، شبکه، رادیو، تجهیزات، لایسنس‌های نرم‌افزاری و سخت‌افزاری، سرویس‌های نصب، نگهداری، توسعه شبکه رادیویی و همپنطور عرضه فناوری‌های جدید 4G و 5G طی این ۷ سال هستیم. مدیرعامل شاتل موبایل همچنین هزینه‌های ریالی اجزای قیمت تمام‌شده را هم شامل هزینه‌های فنی داخلی، استفاده از توان

داخلی، نیروی انسانی، تبلیغات، بازاریابی و هزینه‌های نرم‌افزاری می‌داند که آن هم با افزایش قابل‌توجهی همراه بوده است.

نبود تناسب بین تورم و میزان تعرفه

کریم‌بیگی در پاسخ به این پرسش که آیا افزایش ۳۰ درصدی انتظارات اپراتورها را برآورده می‌کند می‌گوید: «طبیعتاً نرخ تورم در بخش هزینه‌های ارزی و ریالی طی این ۷ سال تناسبی با افزایش ۳۰ درصدی تعرفه ندارد و این افزایش ناکافی است.» مدیرعامل شاتل موبایل با اشاره به اینکه اپراتورها کسب‌وکار تجاری هستند و باید براساس مفاهیم تجاری سود و زیان به آنها نگاه کرد، می‌گوید: «همچنین توسعه سرمایه‌گذاری، توسعه فناوری، توسعه و بهبود کیفیت، توسعه نقاط پوشش و عرضه فناوری‌های جدید طبیعتاً برای یک بنگاه تجاری، از منظر سود و زیان و انگیزه‌های مالی تعریف می‌شود.» کریم‌بیگی علاوه بر تورم ارزی و ریالی، همچنین به مواردی دیگر مانند افزایش محدودیت‌های دسترسی و همپنطور اعمال تعرفه‌های نیم‌بها و یک سوم بها برای ترافیک داخل و پیام‌رسان‌های داخلی هم اشاره می‌کند که به‌شدت حاشیه سود اپراتورها را تحت‌تأثیر قرار داده است.

حال بد صنعت

به گفته مدیرعامل شاتل موبایل، اگر نتوانیم حاشیه سود اپراتور را متناسب با هزینه‌ها و نرخ تورم مدیریت کنیم و سال‌های سال با تعرفه‌گذاری دستوری و سرکوب، تعرفه آنها را مدیریت یا به‌عبارتی متوقف کنیم، طبیعتاً با یک تعرفه‌گذاری غلط، باعث می‌شویم که توسعه کیفیت، فناوری، پوشش و زیرساخت عقب بماند و توجیه اقتصادی نداشته باشد یا یکباره با یک انفجار تعرفه‌گذاری مواجه خواهیم شد. مدیرعامل شاتل موبایل حال این‌صورت را خوب نمی‌داند و می‌گوید: «اپراتور از توسعه فناوری، توسعه پوشش، بهبود کیفیت و هزینه‌های نگهداری خود می‌زند. این درحالی است که وقتی تورم از یک حدی بالاتر می‌رود،

مردم باید هزینه بدهند؟

ظاهراً داستان کیفیت مطلوب و افزایش قیمت اینترنت شبیه مرغ و تخم مرغ شده است. مدیرعامل شاتل موبایل هم در پاسخ به این پرسش که مردم وقتی از کیفیت اینترنت ناراضی هستند، چرا باید پول بیشتر هم بدهند، می‌گوید: «وقتی تعرفه ۶ تا ۷ سال سرکوب می‌شود، عملاً توسعه و سرمایه‌گذاری هم تحت‌تأثیر قرار می‌گیرد. از آن سو، گفته می‌شود که چون اپراتور توسعه و سرمایه‌گذاری انجام نداده، چرا تعرفه باید افزایش یابد.»

به گفته کریم‌بیگی، ما با مرغ و تخم‌مرغ تورم و تعرفه‌گذاری دستوری مواجه هستیم. وقتی بازار بیش از ۳۰٪ بازنگر دارد، وقتی بازار درگیر جنگ قیمت و رقابت در کیفیت و فناوری بود، اگر اجازه می‌دادند که این بازار با همان اکوسیستم جلو برود و هر سال با نرخ تورم معقول خود را به‌روز نگه می‌داشت، حتماً کیفیت، سرعت، پوشش و فناوری از وضعیت امروز می‌توانست بهتر باشد.

واقعی شدن قیمت‌ها

محمدعلی یوسفی‌زاده، مدیرعامل آسیاتک مدتی پیش در مورد لزوم بهبود کیفیت از طریق افزایش قیمت‌ها توضیح داد که اگر افزایش قیمت، متناسب صورت بگیرد فرهنگ مصرف اصلاح شود و همچنین قیمت دیتای موبایل هم متناسب‌سازی شود و به کف قیمت دنیا نزدیک شود، این تغییر چند اتفاق را رقم می‌زند. درواقع به این ترتیب، فشار روی شبکه موبایل کمتر می‌شود، درآمد اپراتورها افزایش می‌یابد و اپراتور می‌تواند با این درآمد برای سرمایه‌گذاری مناسب اقدام کند. اما زمانی اظهارنظر احمد بیدآبادی، مدیرعامل صبات که یک اپراتور ثابت است هم جالب توجه بود. او معتقد بود که تعرفه اینترنت اپراتورهای همراه به این دلیل باید افزایش یابد که بخشی از تقاضای این بازار به سمت اپراتورهای ثابت سرازیر شود.

فیلد مشترک برای اپراتورهای

