

خلاصه سخنرانی دکتر کریمی

دکتر محمدصادق کریمی در بیست و یکمین دوره می صبح فناوری در تاریخ ۱ شهریور ماه، به میزبانی شرکت «عصرآیند کارآفرین» به بیان تجربیات خود در حوزه اپراتورها، پرداخت. در ادامه به اهم موضوعات مطرح شده در این سخنرانی اشاره می‌گردد:

صنعت ارتباطی صنعتی است که هم شباهت بسیار زیادی به صنعت بانکداری دارد و هم تفاوت‌های بسیار. امروزه خدمات مالی و ارتباطی از اصلی‌ترین نیازهای بشر است و قبل از مسکن و خوراک قرار می‌گیرد. هر دو صنعت بانکداری و ارتباطی نیز دارای بازارها قرمز هستند و رقابت در این بازارها به شدت بالا است. همه شرکت‌های فعال در این حوزه تقریباً سطح خدمات مشابهی دارند و بلافاصله بعد از این که یکی از آنها یک محصول یا خدمت جدید عرضه می‌کند، مابقی نیز شروع به ارائه آن می‌کنند. به عنوان مثال اگر فردی بخواهد حساب بانکی باز کند، به خاطر خدمات متفاوت، بانکی را انتخاب نمی‌کند و عوامل دیگری مانند نزدیکی به محل زندگی یا دریافت حقوق در انتخاب او تاثیر می‌گذارد. در مورد اپراتورها نیز بازار رقابت انحصاری وجود دارد و نوآوری و خلاقیت در این بازار بی‌معنی است. در مورد اپراتورها و بازار آنها باید گفت زمانی که فردی با یک شماره تلفن شناخته می‌شود، سعی می‌کند آن را حفظ کند. البته مشترکین جدید و بارده سنی پایین‌تر کمتر به شماره تلفن وابستگی دارند زیرا بیشتر با آی‌دی‌های خود در فضای مجازی شناخته می‌شوند که باعث سخت‌تر شدن کار اپراتورها نیز خواهد شد زیرا این دسته از کاربران به راحتی جذب دیگر اپراتورها با خدمات بهتر و سرعت بالاتر می‌شوند.

اگر سیستم بانکی ده دقیقه قطع شود چه اتفاقی می‌افتد؟ فرد خرید خود را به تعویق می‌اندازد. اما در مورد اپراتورها این امکان وجود ندارد که مخاطب را یک ساعت قطع نگه داریم. زیرا تبدیل به موضوعات امنیتی تبدیل می‌شود. در این صنعت ما به صورت لحظه‌ای با مشتری در ارتباطیم و حتی چند لحظه قطعی نیز، مشتری را به شدت ناراضی خواهد کرد.

وی با استناد به فصلنامه آماری وزارت ارتباطات افزود: در زمستان ۱۴۰۰، ۱۴۰ میلیون مشترک تلفن همراه وجود داشته است که در سال ۱۴۰۱ این عدد به ۱۴۸ میلیون رسیده است. مشترکین پهن باند سیار نیز از ۹۵ میلیون نفر به ۱۰۵ میلیون رسیده‌اند. این به این معنی است که از ۱۴۸ میلیون سیم‌کارت موجود در شبکه، ۱۰۵ میلیون برای اتصال به اینترنت استفاده می‌شوند. ضریب نفوذ تلفن همراه نیز ۱۷۵/۲ می‌باشد و برآورد می‌شود هر ایرانی ۱/۷ سیم‌کارت به خود اختصاص داده است.

تعداد کل مکالمات شبکه تلفن همراه برابر با یک میلیارد است و هر فرد به طور متوسط در ماه ۱۸۴ دقیقه مکالمه انجام می‌دهد. تعداد کل پیامک‌های ارسال شده در شبکه نیز برابر با ۱۰۹ میلیارد است.

وی در ادامه افزود: اپراتورها با توجه به داده‌هایی که از کاربران در اختیار دارند به آسانی می‌توانند رفتار مشترک خود را پیش‌بینی کنند. به عنوان مثال فردی هنگامی که بسته اینترنتش تمام می‌شود به آن توجهی نکرده و به مصرف خود ادامه می‌دهد در مقابل فرد دیگر به محض تمام شدن بسته، مصرف خود را قطع می‌کند.

تعداد مشترکین اینترنت ثابت به شدت رو به کاهش است. طبق آمار یکی از ارائه‌دهندگان، در بازه یک ساله ۱۴۰۱ حدود نیمی از مشترکین خود را از دست داده‌اند و این مشترکین دیگر از اینترنت ثابت استفاده نکرده و به اینترنت همراه روی آورده‌اند. همچنین تعداد مشترکین اینترنت 3G و به کاهش و اینترنت 4G روبه افزایش است. در حال حاضر سهم اینترنت 3G ۹ درصد و 4G ۹۱ درصد بازار است. کاربران رایتل بیشتر از اینترنت همراه استفاده کرده و سهم این اپراتور در بازار تماس حدود یک درصد است. در مقابل همراه اول در بازار تماس و پیامک اپراتور غالب بوده و بیشترین سهم را به خود اختصاص داده است. رایتل همچنین دارای پینگ تایم کمتر و شبکه خلوت‌تری است که برای کاربران حرفه‌ای اینترنت بستر مناسبی را فراهم می‌کند.

وی در آخر افزود: اپراتورها یک فعالیت اصلی و چند فعالیت جانبی دارند که در آنها فعالیت میکنند. این فعالیت‌های جانبی شامل مواردی می‌شود که یا به حوزه فعالیت اپراتورها مربوط است و در این زمینه خلق ارزش می‌کنند و یا ارتباط زیادی ندارند و صرفاً برای اپراتور ارزش افزوده به همراه دارد. یکی از مواردی که می‌توان مورد توجه قرار داد هوشمندسازی است. هوشمندسازی پنج ضلع دارد. ضلع اول وسیله است. ضلع دوم ارتباط است که در این مرحله اپراتور قرار دارد. هرچه وسعت پروژه بزرگتر باشد نقش اپراتور نیز بزرگتر و پررنگ‌تر می‌شود. ضلع سوم پلتفرم است. تا این مرحله هوشمندسازی هزینه‌بر است و برای اپراتورها سودی ندارند. ضلع چهارم و پنجم سرویس و داده است. آن چیزی که منجر به کسب درآمد از هوشمندسازی می‌شود این دو ضلع است. اگر بتوانیم از داده‌های تولید شده در راستای پیش‌بینی و پیش‌گیری استفاده کنیم می‌توانیم کسب سود کنیم.

همچنین پیش‌بینی می‌شود در ۵ سال آینده و با گسترش 5G ۶۵ درصد تمرکز اپراتورها به سمت تولید، ۳۶ درصد خدمات مالی، ۲۷ درصد خرده‌فروشی، ۲۲ درصد سلامت، ۱۴ درصد نفت و گاز، ۴ درصد کشاورزی و ۷ درصد ماینینگ، برود.