

یادداشت

داستان شکوفایی یک اپراتور

محمد مهدی اشراقی
کارشناس ICT

رایتل به عنوان سومین اپراتور تلفن همراه کشور که فعالیت تجاری خود را به صورت جدی از سال ۱۳۹۱ شروع کرد تا به امروز مسیر پر فراز و نشیبی را در بازار ICT کشور و رقابت شدید بین اپراتورهای تلفن همراه در سال‌های اخیر ایران طی کرده است.

این شرکت خدمات ارتباطی از ابتدای فعالیت تا سال‌ها بعد از انحصار ارائه خدمات نسل سوم تلفن همراه برخوردار بود تا اوایل سال ۱۳۹۲ صرفاً توانسته بود حدود پانصد هزار مشترک فعال جذب کند.

در همین حال، زمانی که انحصار خود را در شهریور سال ۱۳۹۳ از دست داد و دو رقیب دیگر هم به ارائه خدمات نسل سوم و نسل چهارم مبادرت کردند، فقط امکان جذب یک میلیون و پانصد هزار مشترک فعال، برای رایتل فراهم شده بود.

از آن دوران علی‌رغم سخت‌تر شدن فضای رقابت برای رایتل، این شرکت موفق شد در یک بازه زمانی اگرچه همراه با نوسان اما تعداد مشتریان خود را تا سال ۱۳۹۵ به مرز دو میلیون مشترک برساند، این درحالی‌ست که هم‌زمان فعالیت‌های پرشتاب و بسیار سنگین رقبای رایتل باعث شد که با وجود افزایش تعداد مشترک، سهم بازار تا پایان سال ۱۳۹۵ کاهش پیدا کند.

از سال ۱۳۹۶ رایتل مجموعه اقداماتی را آغاز کرد که باعث شد، بار دیگر روند افزایش تعداد مشترک فعال را پیش گیرد و سهم بازار خود را تا حدودی افزایش دهد.

رایتل درحالی برای دستیابی به این موفقیت تلاش می‌کرد که با فراز و نشیب‌های زیادی در اواخر سال ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ تعداد مشتریان خود را به پنج میلیون نفر و سهم بازار خود را به بیشترین سطح در طول دوره تاریخی فعالیت خود یعنی بیش از ۴ درصد برساند.

متأسفانه از اوایل سال ۱۳۹۸ با تغییرات مدیریتی متعدد و عدم ثبات مدیریتی این روند پرشتاب جذب مشترک که از اواخر سال ۹۶ آغاز شده بود، نه‌تنها تا حد خیلی زیادی کند شد، بلکه روند بسیار شدید روی گردانی مشتریان هم در رایتل رقم خورد، به طوری که تا اواسط سال ۱۳۹۸ تعداد مشتریان رایتل حدود یک میلیون و در حقیقت برابر ۲۰ درصد مشتریان فعال کمتر شد و مشترکینی که با زحمت زیادی جذب شده بودند از رایتل به اپراتورهای رقیب مهاجرت کردند.

با استقرار تیم مدیریتی جدید خوشبختانه هم‌زمان دو اتفاق مثبت رخ داد.

روند روی گردانی مشتریان تا حد زیادی متوقف و معکوس شد و بخش قابل‌اعتنایی این تعداد از مشتریان به شبکه رایتل برگشتند و مجدداً از خدمات رایتل استفاده کردند.

همین‌طور، روند جذب مشترک ماهانه هم با وجود مشکلات قابل توجهی که در حوزه زیرساخت‌ها خصوصاً زیرساخت‌های فناوری اطلاعات رایتل مواجه بود و به دلیل محدودیت منابع مالی و تحریم‌های مضاعف و در نتیجه عدم ادامه همکاری وندورهای خارجی توانست مسیر رشد را مجدداً در پیش گیرد و به افزایش تعداد مشتریان جدید دست یابد.

به طوری که امروز که این یادداشت را می‌خوانید، تعداد مشترکین فعال رایتل به بیش از چهار میلیون مشترک رسیده است و با سقف تاریخی خود که در زمان نه چندان دور تجربه کرده بود، فاصله چندانی ندارد. روند جذب مشترکین درحال افزایش و روند روی گردانی مشتریان درحال کنترل است.

امید است که با اتفاقات مطلوبی که در حوزه درآمدزایی و سودآوری از مشترکین فعلی رایتل افتاده، منابع مالی حاصل از این بهبودها و از محل سایر قراردادهایی که رایتل در مدت ماه‌های اخیر توانسته به سرانجام برساند، مشکلات زیرساختی رایتل هم به تدریج رفع شود و این روند مثبت با شتاب بیشتری برای شرکت خدمات ارتباطی رایتل، طی شود.



نزدیک به ۹۰ سال از زمانی که تلفن به ایران رسید، می‌گذرد؛ حالا با گذر زمان، با پیشرفت و توسعه صنعت مخابرات و هوشمندی اپراتورها، این اختراع امروز در جایگاهی بسیار متفاوت‌تر از روندی که این سال‌ها طی کرده، ایستاده است. جایگاهی که شاید آن روزها که نخستین اتاقک‌های تلفن همگانی اروپایی زرد رنگ در خیابان‌های تهران نصب شد یا وقتی گوشی‌های تلفن از هندلی به سکه‌ای و بعد به کارتی تغییر شکل داد و نرخ حرف‌زدن با تلفن از ۲ ریال به ۱۰ تومان و ۲۵ تومان و بعدتر به پرداخت قبضه‌های ماهیانه، رسید کمتر کسی تصور می‌کرد که ساعت‌ها با تلفن حرف بزند بدون پرداخت هزینه.

اوایل گوشی‌های تلفن هندلی که یک رینگر یا شماره‌گیرنده و یک گوشی که با سیم تلفن به هم متصل شده بود، روی کار آمد. تلفن‌هایی که فقط در دکان‌هایی که صاحبان‌شان اسم و رسمی در شهرها داشتند، دیده می‌شد. در هر محله تعداد محدودی از خانه‌ها قادر به استفاده از تلفن شخصی بودند. محدودیت خطوط تلفن این اجازه را به همه نمی‌داد. با گذشت چند دهه نسل بعدی گوشی‌های تلفن روی کار آمدند. گوشی‌هایی که شماره‌گیر تلفن یک بخش جداگانه نداشت و داخل گوشی قرار گرفته بود. گوشی تلفن روی پایه‌ای با ابعاد دهانه گوشی قرار داشت؛ پایه‌ای فاقد رینگر. این گوشی‌ها با قیمت بالایی در بازار خرید و فروش می‌شدند و باز هم تعداد محدودی از مردم توانایی خرید را داشتند.

از اواخر دهه ۶۰ بود که نوبت به تلفن‌های فلکی یا سکه‌خور رسید. همان گوشی‌های تلفنی که روی یک صفحه فلزی نصب شد و مثل قلک عمل می‌کرد. به محض انداختن سکه داخل قلک فلزی، خط آزاد و تماس برقرار می‌شد و مثلاً گیرنده تماس می‌توانست به اندازه ۵ تومان صحبت کند. آن موقع جمله معروفی بین مردم رایج بود: «اگر بدون خدا حافظی قطع کردم بدون که سکه‌ام تمام شده». دیگر همه به خوبی با ساز و کار تلفن‌های فلکی آشنا شده بودند. اگر می‌خواستند مدت مکالمه را طولانی‌تر کنند پیش از اینکه تماس قطع شود، سکه بعدی را داخل مخزن قلک می‌انداختند. در غیر این صورت مکالمه‌شان تا تماس بعدی ایتر می‌ماند.

حالا اما با گذشت سال‌ها از ورود تلفن به ایران و به مدد پیشرفت تکنولوژی‌های نوین ارتباطی و ظهور اپراتور همراه هوشمند، یادآوری روزهایی که مردم برای استفاده از تلفن به خانه دوست، فامیل و همسایه خود می‌رفتند، همچون خاطره‌های شیرین اما دور در ذهن نسلی که آن روزها را تجربه کرده، جا خوش کرده است. صحبت درباره برنند صاحب نام شرکت خدمات ارتباطی است که این روزها خدمات افتخار برانگیزی ارائه می‌کند؛ «رایتل» که تحریم مضاعف ایالات متحده و پاندمی کرونا هم نتوانسته ارائه خدمات آن را متوقف کند.

رایتل، همراه روزهای سخت

تالار افتخارات رایتل نه تنها با تکیه بر ارتقای کیفیت زندگی و ارائه خدماتی متمایز در کسب و کار ارتباطی گام به گام پیش رفت که از همراهی با مشترکین در همین روزهای مواجهه با کرونا هم غافل و عقب نماند. طرح مکالمه رایگان درون شبکه رایتل اقدام اثرگذار و متفاوت اپراتوری است که تا کنون با عنوان «سومین اپراتور سراسری تلفن همراه» شناخته می‌شد، حالا اما عنوان اولین را در کارنامه کاری خود ثبت کرده است.

«اولین اپراتوری که طرح مکالمه رایگان را اجرا کرد» اقدامی که اگرچه با هدف زنده نگه داشتن فرهنگ هندلی، کسب اطلاع از احوال خانواده و بستگان، در راستای ارتقای سطح روحیه و تقویت بهره‌وری ملی و نزدیکی دل‌ها با وجود حفظ فاصله هوشمند اجتماعی در روزهای سرنوشت‌ساز مبارزه با کرونا، پایه‌گذاری شد اما قدم‌هایی در جهت تحقق باورهای محوری این شرکت در دست‌یابی به افقی تازه در عرصه ارتباطات، فرصت تجربه پیشرفت‌ها در عرصه فناوری مخابراتی از طریق ارائه خدمات هیجان‌انگیز، هوشمند و درعین حال ساده برای مردم ایران، بود. باور رایتل این است که کاربری آسان خدمات جدید در زندگی روزمره مردم منجر به اعتلای سطح زندگی و به دنبال آن افزایش بهره‌وری و رضایت‌مندی بیشتر مردم ایران شود.

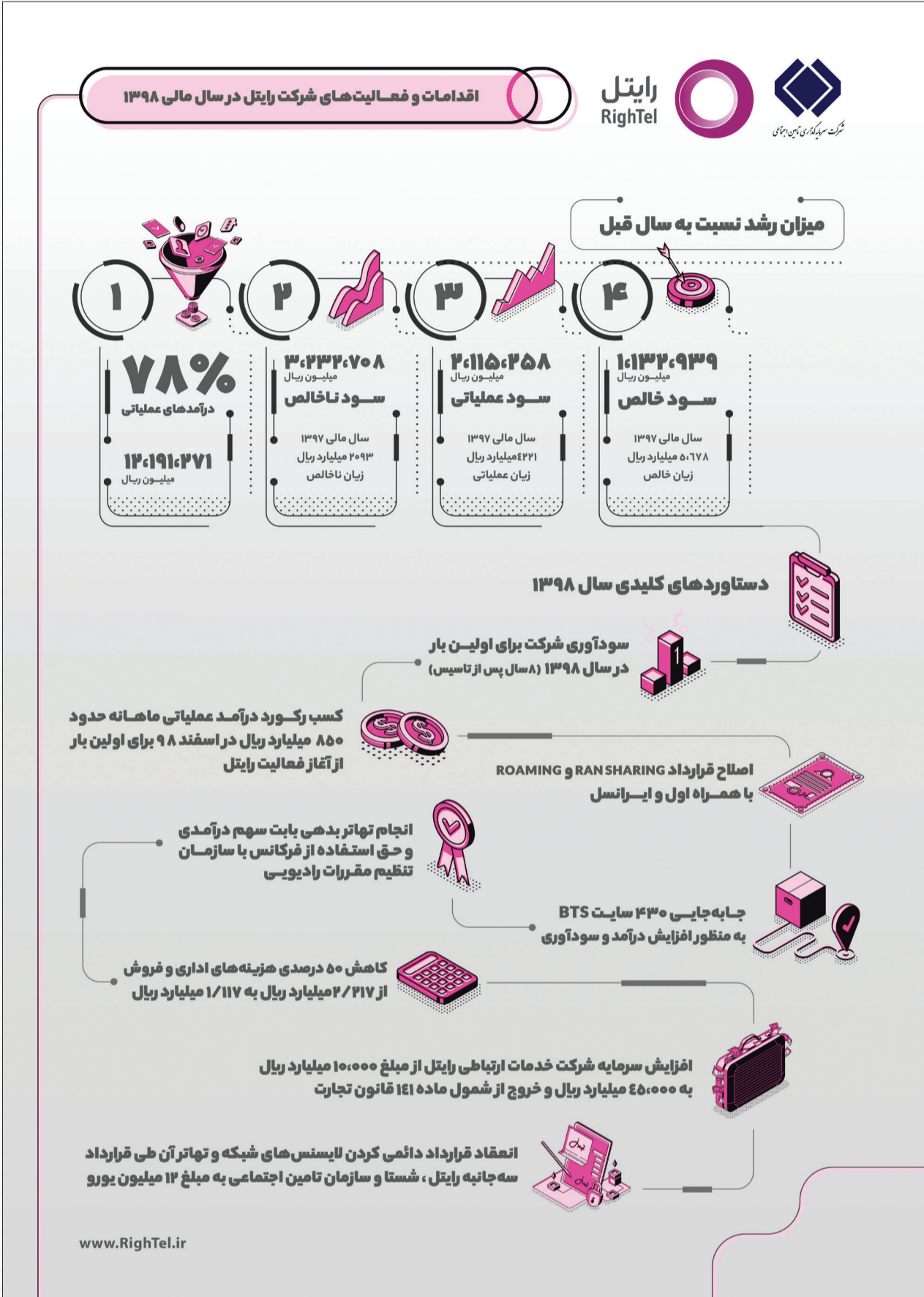
در همین حال، می‌توان صمیمیت با اتکا بر مشتری‌مداری و تعهد، از یک سو، اخلاق ضمن اهمیت بر اعتماد و شفافیت، از سویی دیگر، شایستگی، همراه با کیفیت و نوآوری و در آخر هیجان در خلق پیش‌تاز و پویایی را از ارزش‌های محوری رایتل بر شمرد که توجه به آن، ضامن موفقیت این اپراتور در دستیابی به رشد حرفه‌ای آن شده است. در کنار این ارزش‌ها، رایتل در دوره مدیریت جدید این باور را هدف‌گذاری کرد که در ردیف شرکت‌های خدمات ارتباطی از نظر عملکرد و دستاورد ملی در جایگاه بهترین قرار گیرد؛ در همین حال و با شنیدن خبرهای جدید از انتشار صورت‌های مالی این شرکت تحقق این باور را نظاره کردیم که با استقرار تیم مدیریتی جدید از ابتدای آبان ۹۸ و ارائه طرح‌های سودآوری مدیریتی، این بنگاه اقتصادی در مدت زمان کوتاهی وارد حاشیه سود شد.

سودآوری رایتل برای بار نخست

سال ۹۸ برای بسیاری از شرکت‌های ایرانی، سال

رایتل، مجمع عمومی تاریخی خود را برگزار کرد

رکورد سودآوری



بر همین اساس، انتظار می‌رود رایتل این روند را در سال‌های آینده حفظ و درآمد خود را افزایش دهد.

ثبت رتبه جدید در عملکرد رایتل نسبت به مدت مشابه

بهبود شاخص‌های کلیدی عملکرد شرکت رایتل در سال مالی ۹۸ در موارد زیر، دسته بندی می‌شود:

- کسب رکورد درآمد عملیاتی ماهانه حدود ۸۵۰ میلیارد ریال در اسفند ۹۸ برای اولین بار از آغاز فعالیت رایتل
- اصلاح قرارداد roaming و ran sharing با همراه اول و ایرانسل
- انجام تهاوت بدهی بابت سهم درآمدی و حق استفاده از فرکانس با سازمان تنظیم مقررات رادیویی
- جایه جایی ۴۳۰ سایت BTS به منظور افزایش درآمد و سودآوری
- کاهش ۵۰ درصدی هزینه‌های اداری و فروش از ۲,۲۱۷ میلیارد ریال به ۱,۱۱۷ میلیارد ریال
- افزایش سرمایه شرکت خدمات ارتباطی رایتل از مبلغ ۱۰,۰۰۰ میلیارد ریال به ۴۵,۰۰۰ میلیارد ریال و خروج از شمول ماده ۱۴۱ قانون تجارت
- انعقاد قرارداد دائمی کردن لایسنس‌های شبکه و تهاوت آن طی تفاهم‌نامه سه جانبه رایتل، شستا و سازمان تامین اجتماعی به مبلغ ۱۲ میلیون یورو

عرضه اولیه رایتل تا پاییز امسال

در همین حال، سید رایتل در سال ۹۹ در زمینه سودآوری مبتنی بر تکنولوژی تا جایی با قوت و امید پیش می‌رود که یاسر رضایان در مجمع سالانه ضمن ارائه گزارش مالی، از پذیرش سهام این شرکت در پاییز سال جاری در فرابورس خبر داد. اقدامی مهم که به دنبال شفافیت در صورت‌های مالی این شرکت، محقق می‌شود.

دشواری بود؛ دشوار و نفس‌گیر. بعد از خروج ترامپ از برجام، کارزار فشار حداکثری این کشور بر ضد ایران، ظرفیت مغفولی نداشت. همه ظرفیت‌های موجود به کار گرفته شده تا مانع توسعه ایران شود. اما رایتل در این بازه به سوددهی رسیده است؛ آن هم با متر و معیار روشن شرکت‌های خدمات ارتباطی. این خبر درحالی از زبان مدیرعامل رایتل شنیده شد که طبق شاخص، عملکرد این بنگاه اقتصادی در سال ۹۸ نسبت به سال ۹۷ حاکی از سود خالص ۱,۱۳۲,۹۳۹ میلیارد ریالی که این رقم در سال مالی قبل معادل ۵,۶۷۸ میلیارد ریال زبان خالص بوده است.

اگر چه رایتل در سال‌های اخیر با فشارهای زیادی روبرو شد اما با وجود موانع بسیار، مدیرعامل جدید توانست وعده خود را عملی و رایتل را سودآور کند. یاسر رضایان با رساندن این برنند به سوددهی اقدام بزرگی را انجام داد، چرا که شرکت رایتل در ۸ سال فعالیت خود در صنعت خدمات ارتباطی، تنها در این بازه زمانی و برای نخستین بار به سوددهی رسیده است. نتیجه بررسی صورت‌های مالی رایتل که در مجمع عمومی منتشر شد، حاکی از آن است که این شرکت موفق به کسب ۱,۱۳۲,۹۳۹ میلیارد ریال سود خالص شده است و به این ترتیب پس از ۸ سال از آغاز فعالیت خود، در سال مالی ۹۸ برای اولین بار سودآور شد.

گفتنی است زبان خالص ۵,۶۷۸ میلیارد ریالی این شرکت در سال مالی ۱۳۹۷ به سود خالص ۱,۱۳۲,۹۳۹ میلیارد ریال در سال مالی ۱۳۹۸ تبدیل شد.

رضایان در حاشیه ارائه گزارش مالی رایتل در مجمع عمومی از تلاش تیم خود در جهت حفظ روند سوددهی رایتل خبر داد. این در حالی است که به نظر می‌رسد این مدیر خوشنام بر مبنای یک برنامه عملیاتی سودآور بلند مدت برای این بنگاه اقتصادی، پیش می‌رود.

مدیرعامل رایتل در مجمع سالانه ضمن اعلام گزارش مالی این شرکت، گفت: «گزارش شرکت خدمات ارتباطی رایتل ارائه و به نظر سازمان حسابرسی، حسابرس مستقل و بازرس قانونی شرکت، صورت‌های مالی، عملکرد مالی و جریان‌های نقدی آن برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۹۸ از تمام جنبه‌های با اهمیت، طبق استانداردهای حسابداری به نحو مطلوب اعلام شد. برای اولین بار سود خالص در رایتل محقق شد و پس از ۸ سال از آغاز فعالیت، زیان ۵,۶۷۸ میلیارد ریالی این شرکت به سود ۱,۱۳۲,۹۳۹ میلیارد ریالی در سال مالی ۹۸ تبدیل شد. اتفاق اصلی مدیران رایتل پاسخگویی به نیاز داخلی سازمان تامین اجتماعی و ارتقای کاربری‌های فناوری ارتباطات و اطلاعات در این سازمان و سپس بازار گسترده این فناوری در داخل و خارج است.»

قدرت‌نمایی مهارت و سطح دانش در عرصه مخابرات ایران رایتل با هدف فعالیت در حوزه فناوری نوین اطلاعات و ارتباطات در سال ۱۳۸۶ تأسیس شد و خدماتی را در زمینه‌های مختلف همچون فناوری کارت‌های هوشمند، پورتال‌های سازمانی، خدمات انتقال داده‌ها و تأمین تهیه سخت افزار ارائه کرد.

رایتل در راستای گسترش دامنه فعالیت‌های خود، در سال ۱۳۸۹ به اخذ پروانه اپراتورسوم تلفن همراه کشور با انحصار دوساله جهت ارائه خدمات نسل سوم موبایل علاوه بر خدمات نسل دوم نائل آمد.

شرکت سرمایه‌گذاری تأمین اجتماعی (شستا) که مسئولیت مدیریت سرمایه نزدیک به ۳۰ میلیون بیمه‌گذار سازمان تأمین اجتماعی را برعهده دارد، با تعهد به سرمایه‌گذاری در صنایع نوینی که حداکثر عواید را برای ذی‌نفعان خود به همراه می‌آورد، از ابتدا رایتل را به‌عنوان یکی از شرکت‌های تابعه‌اش، زیر چتر حمایت‌های مالی خود قرار داده است.