

آیا 5G رایتل را از سایه رقبا بیرون می‌آورد؟

دسترسی رایتل به باند فرکانسی نسل پنجم فرصت‌هایی تازه برای ورود به بازارهای پردرآمد و کم‌رقیب ایجاد کرده و امکان پیشگامی در فناوری‌های نوین و خدمات دیجیتال را فراهم می‌آورد



حمیدرضاییاتی‌نیا

روزنامه نگار

صنعت تایر زیر فشار تأمین ارز

صنعت تایر ایران، به‌عنوان بخشی حیاتی از زنجیره خودروسازی و حمل‌ونقل، در سال ۱۴۰۴ با چالش‌های چندگانه‌ای روبرو‌ست که عمدتاً ناشی از نوسانات ارزی، تحریم‌ها و محدودیت‌های وارداتی است. شرکت‌های تولیدکننده با افزایش هزینه‌های مواد اولیه، انرژی، دستمزد و نگهداری خطوط تولید مواجه شده‌اند و در شرایطی که قیمت‌گذاری محصولات به‌صورت دستوری انجام می‌شود، حاشیه سود آنها به کمتر از سه درصد کاهش یافته است. این در حالی است که قانون حداقل ۱۵ درصد سود را برای استمرار فعالیت اقتصادی پیش‌بینی کرده است. این شکاف میان هزینه و درآمد، تولید را از مسیر پایداری خارج کرده و در صورت ادامه وضعیت کنونی، زیان‌دهی و کاهش ظرفیت تولید اجتناب‌ناپذیر خواهد بود.

با وجود فشارهای اقتصادی، تولیدکنندگان داخلی در نیمه نخست امسال توانسته‌اند میزان تولید خود را نسبت به مدت مشابه سال قبل افزایش دهند و تعداد حلقه‌های یک درصد و وزن تولید نیز سه درصد رشد داشته است. این ارقام حاکی از پایداری نسبی در بخش تولید است، اما سود پایین فعالیت شرکت‌ها نشان می‌دهد که رشد کمی تولید با تداوم مشکلات مالی همراه است. انجمن صنفی صنعت تایر، با ارسال درخواست رسمی به نهادهای تصمیم‌گیر، خواستار بازنگری در قیمت تایر و تعیین نرخ فروش بر اساس تحقق سود منطقی ۱۵ درصدی شده تا امکان ادامه حیات اقتصادی برای تولیدکنندگان فراهم شود.

یکی دیگر از چالش‌های مهم صنعت، ناپایداری در تخصیص ارز میان تولیدکنندگان و واردکنندگان است. آمارها نشان می‌دهد در سال گذشته حدود ۹۰۰ میلیون دلار تایر وارد کشور شده، در حالی که کل نیاز ارزی صنعت تنها ۳۰۰ میلیون دلار بوده است. در این میان، تولیدکنندگان داخلی با موانع اداری و تأخیرهای طولانی در دریافت ارز روبرو هستند، در حالی که واردکنندگان به راحتی ارز خود را دریافت می‌کنند. این روند باعث تضعیف تولید داخلی شده و ظرفیت سرمایه‌گذاری و توسعه کارخانه‌ها را محدود کرده است. تحریم‌های بین‌المللی نیز محدودیت‌های اضافی ایجاد کرده و واردات ماشین‌آلات مدرن و نوسازی خطوط تولید را دشوار کرده است. با وجود این محدودیت‌ها، بازار سرمایه به عنوان یک مسیر جایگزین برای جذب سرمایه مطرح است. بسیاری از شرکت‌ها در سال‌های اخیر با استفاده از افزایش سرمایه از محل تجدید ارزیابی دارایی‌ها، توانسته‌اند طرح‌های توسعه‌ای، تأمین ماشین‌آلات و توسعه خطوط تولید خود را اجرایی کنند. با این حال، مشکلات نقدینگی همچنان بزرگ‌ترین مانع پیش روی صنعت است. از سوی دیگر، تولید تایر به‌صورت سبکی و برنامه‌ریزی شده انجام می‌شود و تغییر یا توقف خط تولید برای پاسخگویی به تقاضای بازار ممکن نیست. این موضوع، محدودیت‌هایی در تطبیق تولید با نیازهای مصرف‌کنندگان ایجاد می‌کند.

«

ورود رایتل به شبکه 5G

مسیر توسعه

فناوری‌های

نوین و خدمات

دیجیتال را

هموار کرده

و همزمان

چالش‌های

مالی و

زیرساختی

ضرورت

همکاری و

برنامه‌ریزی

دقیق را آشکار

می‌سازد

▲ عکس ترژیننی است

اردیبهشت سال جاری، پیروزی رایتل در مزایده باند‌های فرکانسی نسل پنجم، به نقطه‌ای تعیین‌کننده در تاریخ اپراتوری کشور تبدیل شد. این شرکت که سال‌ها در سایه دورقیب قدرتمند، همراه اول و ایرانسل، باقی مانده و سهمی اندک از بازار داشت، ناگهان به مرکز توسعه فناوری 5G در ایران بدل شد. دسترسی به این باند ارزشمند، فرصتی بی‌سابقه برای ورود به بازارهای نوین و پردرآمد فراهم می‌کند، اما در عین حال فشار مالی و نیاز به توسعه گسترده زیرساخت، ریسک‌های قابل توجهی به همراه دارد. تصمیمات استراتژیک و سرمایه‌گذاری امروز، نه تنها مسیر پیشرفت رایتل، بلکه آینده دیجیتال کشور را شکل خواهد داد.

فرصت‌های تازه فناوری

با پیروزی در مزایده باند ۳۶۰۰ تا ۳۸۰۰ مگاهرتز، رایتل توانسته است به نقطه‌ای برسد که پیش از این تنها رؤیایی دست‌نیافتنی بود. این باند فرکانسی امکان ارائه خدمات 5G فراهم می‌کند و راه ورود به حوزه‌های پردرآمد و کم‌رقیب مانند اینترنت اشیا (IoT)، خدمات سازمانی B2B و زیرساخت شهرهای هوشمند را باز می‌کند. پیش از این، محدودیت‌های فنی و رقابتی مانع حضور رایتل در چنین حوزه‌هایی شده بود؛ اکنون اما این فرصت می‌تواند شرکت را از یک اپراتور صرفاً خدماتی به پیشگام فناوری و نوآوری بدل کند.

این موقعیت، همزمان جذاب و پیچیده است. توسعه زیرساخت‌های 5G شامل نصب دکل‌های متعدد، شبکه فیبر نوری و تجهیز سایت‌ها، هزینه‌های هنگفتی در پی دارد. مدیریت مالی دقیق و انتخاب مدل‌های اقتصادی بهینه، مانند اشتراک‌گذاری زیرساخت و رومینگ ملی، از شروط اصلی موفقیت به شمار می‌رود. تجربه توسعه 4G نشان داده است که همکاری بین اپراتورها نه تنها هزینه‌ها را کاهش می‌دهد، بلکه سرعت توسعه شبکه را نیز افزایش می‌دهد؛ در نسل پنجم، این همکاری بیش از پیش حیاتی است، به ویژه برای رایتل که زیرساخت محدودی دارد.

با این دسترسی جدید، رایتل می‌تواند در بازارهای نوظهور نقش کلیدی ایفا کند و فرصت توسعه خدمات نوین را به حداکثر برساند. این بازارها شامل خدمات شهری هوشمند، اینترنت اشیا، راهکارهای حمل‌ونقل و لجستیک و خدمات B2B است. موفقیت در این حوزه‌ها نه تنها سودآور خواهد بود، بلکه می‌تواند رایتل را به یک بازیگر کلیدی در اقتصاد دیجیتال ایران تبدیل کند.

چالش‌های مالی و زیرساختی

پیروزی در مزایده، رایتل را با چالش‌های مالی قابل توجهی روبرو کرده است. این شرکت برای برنده شدن پیشنهاد ۱۴ هزار میلیارد تومانی ارائه کرده که با وجود تضمین دسترسی به باند ارزشمند، توان مالی برای

توسعه عملیاتی شبکه را محدود می‌کند. کارشناسان فناوری اطلاعات بر این باورند که هزینه‌های راه‌اندازی شبکه 5G چندین برابر درآمد عملیاتی رایتل است و بدون همکاری مشترک با سایر اپراتورها، تحقق برنامه‌ها دشوار خواهد بود.

مهدی غیبی، کارشناس فناوری اطلاعات، در گفتگو با آتیه‌نو می‌گوید: «رایتل برای اجرای برنامه‌های خود ناگزیر به مشارکت با دیگر اپراتورهاست و این همکاری می‌تواند شامل اشتراک زیرساخت‌ها، اجاره فرکانس یا قراردادهای عمده‌فروشی باشد.»

این واقعیت نشان می‌دهد که موفقیت در 5G تنها با مالکیت باند فرکانسی حاصل نمی‌شود. مدیریت مالی هوشمند، برنامه‌ریزی فنی دقیق و بهره‌گیری از ظرفیت‌های موجود سایر اپراتورها، ستون‌های حیاتی پیشرفت خواهند بود.

از منظر زیرساخت، رایتل تا سال ۱۴۰۳ هیچ سایت فعال 5G نداشت و تنها در ماه‌های اخیر اقدامات اولیه برای توسعه شبکه آغاز شده است. این در حالی است که ایرانسل حدود ۱۲۰۰ سایت فعال دارد و همراه اول نیز از شبکه رادیویی و فیبر نوری قدرتمندی بهره‌مند است.

این تفاوت زیرساختی، اهمیت همکاری و هم‌افزایی ظرفیت‌ها را بیش از پیش نشان می‌دهد و به رایتل کمک می‌کند تا با کاهش فشار مالی، سرعت توسعه شبکه را افزایش دهد.

مسیر همکاری اپراتورها

همکاری با سایر اپراتورها، از عوامل کلیدی موفقیت رایتل خواهد بود. ایرانسل، با وجود ظرفیت فنی بالا و سایت‌های فعال 5G، در مزایده برنده نشده و این وضعیت می‌تواند نقطه آغاز توافق‌های راهبردی باشد. رایتل می‌تواند از شبکه‌های موجود برای نصب تجهیزات خود بهره‌برد و در مقابل، ایرانسل نیز از باند ارزشمند رایتل در قالب رومینگ یا قراردادهای مشترک بهره‌مند شود. تجربه توسعه 4G نشان می‌دهد که اشتراک زیرساخت، اجاره فرکانس و همکاری عمده‌فروشی بین اپراتورها، موجب کاهش هزینه‌ها و افزایش سرعت توسعه شده است. با توجه به پیچیدگی‌های بیشتر 5G و نیاز به تراکم بالای سایت‌ها، تکرار این مدل همکاری، منطقی و ضروری است. رایتل به دلیل ضعف زیرساختی، احتمالاً بیش از سایر اپراتورها نیازمند مشارکت گسترده خواهد بود.

این همکاری‌ها نه تنها به نفع رایتل است، بلکه برای کل بازار اپراتورها سودمند خواهد بود. بهره‌گیری هوشمندانه از ظرفیت‌های موجود، سرعت توسعه شبکه را افزایش داده و فشار مالی اپراتورها را کاهش می‌دهد. این مدل همکاری می‌تواند الگویی برای توسعه پایدار و سریع‌تر فناوری 5G در کشور باشد.

تحول اقتصاد دیجیتال

توسعه شبکه 5G، فراتر از یک پروژه اپراتوری است و نقطه آغاز تحول در اقتصاد دیجیتال کشور محسوب می‌شود. در کوتاه‌مدت، فشار شبکه 4G کاهش می‌یابد و ظرفیت بیشتری در شهرهای بزرگ فراهم می‌شود. در میان‌مدت، رشد خدمات سازمانی، توسعه شهرهای هوشمند و صنایع مرتبط با انرژی، حمل‌ونقل و لجستیک، پیامد طبیعی توسعه این شبکه خواهد بود. پوشش گسترده و ظرفیت بالای شبکه، امکان ارائه اینترنت ثابت بی‌سیم برای مصارف خانگی و صنعتی را فراهم می‌کند و سهم اقتصاد دیجیتال در کشور را افزایش می‌دهد. با مدیریت صحیح و نگاه بلندمدت، رایتل می‌تواند از یک بازیگر حاشیه‌ای به پیشگامی در توسعه فناوری و اقتصاد دیجیتال بدل شود و اثرات آن در زنجیره خدمات و صنایع نوین دیده شود. فرصت‌های ایجادشده، همچنین امکان رشد بازارهای جدید و افزایش درآمدهای غیرمستقیم اپراتورها را فراهم می‌کند. با برنامه‌ریزی بلندمدت و سرمایه‌گذاری هوشمند، رایتل می‌تواند به بازیگری کلیدی در تحول دیجیتال ایران تبدیل شود. این مسیر، آزمونی برای توانمندی مدیریت، انعطاف مالی و استراتژی فناوری کشور نیز خواهد بود. در نهایت، موفقیت رایتل مستلزم تعادل میان سرمایه‌گذاری مالی، توسعه زیرساخت، همکاری با سایر اپراتورها و برنامه‌ریزی بلندمدت است. این شرکت اکنون در نقطه‌ای حساس قرار دارد؛ نقطه‌ای که تصمیمات امروز، سرنوشت جایگاه آن در دهه‌های آینده و مسیر تحول دیجیتال کشور را رقم خواهد زد.

وزیر صمت خواستار توسعه خطوط تولید تایرهای رادیال تمام‌سیمی برای کاهش وابستگی به واردات و ارتقای فناوری داخلی شد

مسیر خودکفایی صنعت تایر

صنعت تایر ایران در آستانه تحولی راهبردی قرار گرفته است. در سال‌هایی که بخش قابل توجهی از نیاز بازار به تایرهای سنگین و رادیال تمام‌سیمی از طریق واردات تأمین می‌شد، اکنون با تمرکز دولت بر جایگزینی تولید داخلی به جای واردات پرهزینه، گروه صنعتی بارز مأمور شده تا ظرفیت تولید داخلی را توسعه دهد. این تحول می‌تواند علاوه بر کاهش ارزی، فرصت‌های شغلی گسترده، ارتقای کیفیت محصولات و مسیر صادرات به کشورهای همسایه را هموار سازد.

بازدید وزیر صمت از گروه بارز

در حاشیه نوزدهمین نمایشگاه بین‌المللی معدن و صنایع معدنی ایران، محمد اتابک، وزیر صمت، معدن و تجارت، با حضور در غرفه گروه صنعتی بارز، بر ضرورت افزایش تولید تایرهای رادیال تمام‌سیمی تأکید کرد. این محصولات به دلیل فناوری پیچیده و قیمت بالای واردات، فشار قابل توجهی بر منابع ارزی کشور وارد می‌کنند و توسعه داخلی آن‌ها، اقدامی راهبردی در جهت کاهش وابستگی به واردات است. وزیر صمت از مدیران بارز خواست برنامه‌ریزی لازم را برای توسعه خطوط تولید تایرهای سنگین و مدل‌های کامیونی ۱۲۸۲۴ و سایر نمونه‌های تمام‌سیمی در دستور کار قرار دهند تا نیاز بازار داخلی بدون اتکا به واردات تأمین شود. همچنین وی اعلام کرد که وزارتخانه از اختصاص ارز برای واردات ماشین‌آلات صنعتی مورد نیاز در پروژه‌های کوتاه‌مدت و زودبازده حمایت خواهد کرد تا توسعه ظرفیت تولید با سرعت عملیاتی صورت گیرد.

چشم‌انداز توسعه و صادرات

جمال میزایی، مدیرعامل گروه صنعتی بارز، با اشاره به پروژه‌های توسعه‌ای این مجموعه در استان‌های کرمان، کردستان، لرستان و سیمرجان، ابراز امیدواری کرد تولید تایرهای پیشرفته داخلی جایگزین واردات شود و مسیر صادرات به کشورهای همسایه هموار گردد. تمرکز بر تولید تایرهای تمام‌سیمی، اقدامی راهبردی برای ارتقای فناوری و افزایش طول عمر محصولات محسوب می‌شود. این تایرها به دلیل ساختار مقاوم‌تر و عملکرد بهتر در جاده‌های سنگین، جایگزین مناسبی برای نمونه‌های وارداتی به شمار می‌آیند. کاهش وابستگی به واردات، صرفه‌جویی ارزی قابل توجهی به همراه دارد و فشار بر منابع ارزی دولت را کاهش می‌دهد. همچنین توسعه خطوط تولید جدید فرصت‌های شغلی گسترده‌ای در صنایع بالادستی و پایین‌دستی ایجاد می‌کند، زیرا بخش عمده مواد اولیه و قطعات مورد استفاده در این صنعت از داخل کشور تأمین می‌شود.

ارتقای بهره‌وری و کاهش هزینه‌ها

با افزایش تیراژ و بهره‌وری تولید، قیمت تمام‌شده محصولات کاهش می‌یابد که نهایتاً به نفع مصرف‌کنندگان نهایی خواهد بود. توسعه فناوری و بومی‌سازی قطعات کلیدی، علاوه بر کاهش هزینه‌ها، کیفیت محصولات را با استانداردهای بین‌المللی هماهنگ می‌کند و توان رقابتی آن‌ها را در بازارهای منطقه‌ای افزایش می‌دهد.