شرکت SD Bullion

تایلر وال و جیمز اندرسون در سال ۲۰۱۱ شرکت SD Bullion را در میشیگان راه انداختند. شرکتی با قیمت‌گذاری رقابتی، شفافیت و وب‌سایتی کاربرپسند، خرید طلا، نقره، پلاتین و پالادیوم را برای سرمایه‌گذاران خرد و کلان آسان کرده و به‌دلیل همکاری با ضرابخانه‌های معتبر، کیفیت محصولات آن تضمین‌شده است. شرکت SD Bullion در سال ۲۰۱۴، با فروش ۱۰۵ میلیون دلاری و خدمات به ۶۰ هزار مشتری، سیاست ارسال رایگان برای سفارش‌های بالای ۹۹ دلار و برنامه Doc's Deals را عرضه کرد. مدیران SD Bullion در سال ۲۰۱۷، خدمات حساب بازنشستگی انفرادی IRA)) برای سرمایه‌گذاری در فلزات گران‌بها ارائه کردند و همین باعث شد تا یک‌سال بعد به فروش یک میلیارد دلار، تعداد مشتریان ۲۵۰ هزار نفر و شش میلیون بازدید وب‌سایت دست یابند. SD Bullion در سال ۲۰۲۳، با پردازش یک میلیون سفارش و ۴۵۰ هزار مشتری، جایزه برترین فروشنده آنلاین از Money.com را کسب کرد. همکاری با Silver Doctors برای تولید پادکست و محتوای آموزشی، آگاهی عمومی را افزایش داد. اکنون، با ۷۷۰ هزار مشتری و ۲/۱ میلیارد دلار تراکنش سالانه، SD Bullion پیشتاز است. این شرکت هم‌اکنون در حال ارتقای اپلیکیشن موبایل، ادغام ابزارهای تحلیلی پیشرفته و گسترش خدمات حساب بازنشستگی و ذخیره‌سازی است و قصد دارد پرداخت با کریپتوکارنسی را معرفی کند. با وجود چالش‌های لجستیکی و محدودیت‌های بین‌المللی، SD Bullion با تمرکز بر قیمت‌های پایین، کیفیت و رضایت مشتری، همچنان در اوج می‌درخشد و آینده‌ای روشن در تجارت فلزات گران‌بها دارد.

شرکت Orion Metal Exchange

Orion Metal Exchange یک شرکت فعال در حوزه تجارت فلزات گران‌بها در لس‌آنجلس آمریکاست که به‌دلیل ارائه خدمات متنوع در خرید، فروش و ذخیره‌سازی فلزات گران‌بها (طلا، نقره، پلاتین و پالادیوم) به‌ویژه حساب‌های بازنشستگی مبتنی بر فلزات گران‌بها شهرت دارد.

این شرکت مورد تأیید Consumer Affairs قرار گرفته و به‌دلیل خدمات باکیفیت و مشاوره تخصصی، در میان سرمایه‌گذاران آمریکایی محبوبیت دارد. وب‌سایت Consumer Affairs به‌عنوان یک پلتفرم آنلاین، مجموعه‌ای از نظرات، امتیازات و داده‌های مرتبط با شرکت‌ها، محصولات و خدمات متنوع را برای مصرف‌کنندگان فراهم می‌آورد. دامنه پوشش این پلتفرم، طیف وسیعی از صنایع از جمله خدمات مالی، بهداشت و بهسازی منزل را شامل می‌شود.

شرکت Orion Metal Exchange در سال ۲۰۱۷ و با راه‌اندازی وب‌سایتی کاربرپسند و ارائه خدماتی مانند خریدوفروش فلزات گران‌بها، حساب‌های بازنشستگی انفرادی و ذخیره‌سازی امن، فعالیت خود را آغاز کرد. در ادامه، این شرکت خدمات خود را با افزودن گزینه ذخیره‌سازی خانگی (Home Storage) گسترش داد که به مشتریان امکان می‌داد، فلزات گران‌بهای خود را در گاوصندوق‌های خانگی امن ذخیره کنند. در سال ۲۰۲۲، این شرکت بیش از ۲۵۵ هزار اونس طلا و نقره فروخت و فروش کل آن به ۵۰۰ میلیون دلار رسید. در همین سال، این شرکت جایزه برترین فروشنده آنلاین فلزات گران‌بها را از وب‌سایت «Money.com» و «Investopedia» دریافت کرد. در سال ۲۰۲۳، شرکت Orion Metal Exchange اپلیکیشن موبایل خود را راه‌اندازی کرد که امکان خرید، رصد قیمت‌های زنده و مدیریت حساب‌های بازنشستگی انفرادی را فراهم می‌کرد. این اپلیکیشن در سال نخست بیش از ۵۳ هزار بار دانلود شده است. در حال حاضر، شرکت Orion Metal Exchange یکی از پیشروهای صنعت فلزات گران‌بها در ایالات‌متحده است. این شرکت بیش از ۸۰ هزار مشتری ثبت‌شده دارد و سالانه بیش از ۱/۵ میلیارد دلار تراکنش پردازش می‌کند. این شرکت در حال سرمایه‌گذاری در فناوری‌های دیجیتال، مانند بهبود اپلیکیشن موبایل و ادغام ابزارهای تحلیلی پیشرفته‌تر است. باتوجه به تقاضای روبه‌رشد برای فلزات گران‌بها در سال ۲۰۲۵، انتظار می‌رود این شرکت با بهره‌گیری از تجربه تیمی و تمرکز بر رضایت مشتری، حضور خود را در بازار تقویت کند.

شرکت Augusta Precious Metals

شرکت Augusta Precious Metals یکی از پیشروهای صنعت فلزات گران‌بها در ایالات‌متحده است که به‌دلیل خدمات تخصصی در حساب‌های بازنشستگی مبتنی بر طلا و نقره، شفافیت و آموزش مشتری محور شهرت دارد. دفتر مرکزی این شرکت در کسپر، وایومینگ قرار دارد و در سال‌های اخیر با ارائه خدمات شخصی‌سازی‌شده، فرآیند ساده برای راه‌اندازی حساب‌های بازنشستگی انفرادی و پشتیبانی مادام‌العمر، به یکی از معتبرترین گزینه‌ها برای سرمایه‌گذاران بازنشستگی تبدیل شده است.

شرکت Augusta Precious Metals، کسب‌وکاری خانوادگی متعلق به «آیزاک نوریانی» و برادرانش است که سال ۲۰۱۲ بنیان‌گذاری شده و هدف آن، ارائه راهکارهای سرمایه‌گذاری امن در فلزات گران‌بها، به‌ویژه برای حفاظت از پس‌اندازهای بازنشستگی در برابر تورم و بی‌ثباتی اقتصادی است.

شرکت Augusta Precious Metals در سال ۲۰۱۲ فعالیت خود را با ارائه خدمات حساب‌های بازنشستگی انفرادی و فروش مستقیم فلزات گران‌بها آغاز و به‌سرعت توجه سرمایه‌گذاران را جلب کرد. این شرکت همچنین سیاست عدم دریافت هزینه‌های مدیریتی مخفی را معرفی کرد که در صنعت غیرمعمول بود. در ادامه، این شرکت بیش از پنج هزار مشتری فعال جذب کرد و فروش سالانه آن به ۵۰ میلیون دلار رسید. Augusta Precious Metals در سال ۲۰۱۵، به‌عنوان «بهترین شرکت» در ارزیابی TrustLink شناخته شد و بیش از ۹۸ درصد از نظرات پنج‌ستاره در این پلتفرم را دریافت کرد.

این شرکت همچنین دو جایزه «StevieAwards» برای «موفقیت در خدمات مشتری» و «تمایز فروش سال» را دریافت کرد. شرکت نوریانی در سال ۲۰۱۹ بیش از ۲۵ هزار مشتری فعال داشت و فروش کلی آن به عدد ۵۰۰ میلیون دلار رسید.

در حال حاضر، این شرکت سالانه بیش از دو میلیارد دلار تراکنش پردازش می‌کند، بیش از ۱۰۰ هزار مشتری فعال دارد و با تمرکز بر آموزش، شفافیت و خدمات مشتری‌محور، استانداردهای جدیدی در صنعت فلزات گران‌بها ایجاد کرده است. این شرکت با ساده‌سازی فرآیند راه‌اندازی حساب‌های بازنشستگی انفرادی و ارائه پشتیبانی مادام‌العمر، سرمایه‌گذاری در فلزات گران‌بها را برای سرمایه‌گذاران بازنشستگی قابل‌دسترس‌تر کرده است.

شرکت Lear Capital

شرکت Lear Capital یکی از پیشروهای صنعت فلزات گران‌بها در ایالات‌متحده است که به‌دلیل ارائه خدمات تخصصی در خریدوفروش طلا، نقره، پلاتین و پالادیوم، حساب‌های بازنشستگی مبتنی بر فلزات گران‌بها و خدمات ذخیره‌سازی امن، شهرت دارد. این شرکت که دفتر مرکزی آن در لس‌آنجلس، کالیفرنیا قرار دارد، با شعار «پرچمدار فلزات گران‌بها در آمریکا» فعالیت می‌کند. این شرکت با بیش از ۲۸ سال تجربه، شفافیت در قیمت‌گذاری و پشتیبانی مشتری‌محور، به‌یکی از گزینه‌های محبوب برای سرمایه‌گذاران آمریکایی تبدیل شده است.

شرکت Lear Capital امتیاز ۴/۸ از ۵ را (براساس بیش از ۲۱۰۰ بررسی تا سال ۲۰۲۵) از تراست‌پایلت دریافت کرده است. تراست‌پایلت گروپ پی‌ال‌سی، یک شرکت فعال در حوزه کسب‌وکار مصرف‌کنندگان با اصالت دانمارکی است که در سال ۲۰۰۷ در دانمارک بنیان نهاده شده و به اداره یک وبگاه تخصصی در زمینه انتشار نظرات و ارزیابی‌های مربوط به کسب‌وکارهای گوناگون در سطح بین‌المللی می‌پردازد. شرکت Lear Capital در سال ۱۹۹۷ توسط «کوین دمرریت» تأسیس شد. برخلاف برخی رقبا که تنها بر فروش فیزیکی فلزات گران‌بها تمرکز داشتند، این شرکت از ابتدا بر ارائه خدمات جامع، شامل حساب‌های بازنشستگی انفرادی، خرید مستقیم و آموزش سرمایه‌گذاران متمرکز شد. Lear Capital در سال ۲۰۰۱ و با افزایش تقاضا برای فلزات گران‌بها پس از حملات ۱۱ سپتامبر، خدمات ذخیره‌سازی امن را با همکاری شرکت دلور راه‌اندازی کرد. این شرکت همچنین بیش از ۱۰۰ هزار اونس طلا و نقره فروخت و سه سال بعد هم به عضویت انجمن صنعتی دارایی‌های ملموس درآمد. در این سال فروش شرکت به ۵۰۰ میلیون دلار رسید. در سال ۲۰۱۴، شرکت Lear Capital بیش از دو میلیارد دلار تراکنش انجام داد و بیش از ۱۰۵ هزار مشتری فعال جذب کرد. این شرکت همچنین خدمات ذخیره‌سازی تفکیک‌شده را معرفی کرد که به مشتریان امکان می‌داد فلزات گران‌بهای خود را به‌صورت جداگانه ذخیره کنند. علاوه بر این، فروش سالانه این شرکت به ۱/۵ میلیارد دلار رسید. شرکت Lear Capital در سال ۲۰۱۸ بیش از ۲۵۰ هزار مشتری ثبت‌شده داشت و فروش کل آن به سه میلیارد دلار رسید و در حال حاضر نیز یکی از پیشروهای صنعت فلزات گران‌بهاست. این شرکت بیش از ۸۰۰ هزار مشتری ثبت‌شده دارد و سالانه بیش از سه میلیارد دلار تراکنش پردازش می‌کند.

شرکت Golden Eagle Coins

شرکت Golden Eagle Coins، از سال ۱۹۷۴ در لورل، مریلند، با بنیان‌گذاری رابرت و روث هسلگسر، فعالیت خود را آغاز کرد. این کسب‌وکار خانوادگی با شعار «مورد اعتماد از سال ۱۹۷۴»، با عرضه طلا، نقره، پلاتین، پالادیوم و سکه‌های نادر، به یکی از پیشگامان صنعت طلا تبدیل شده است. رتبه ممتاز از BBB و کاتالوگ پنج هزار محصول، گواه اعتبار و تنوع این شرکت است. در سال ۱۹۷۴، Golden Eagle به‌عنوان فروشگاهی کوچک، با جذب هزار مشتری، سکه‌های کلکسیونی و شمش عرضه کرد. در سال ۱۹۸۰، با اوج‌گیری قیمت طلا، محصولاتی چون مورگان دالرز را افزود. در سال ۱۹۸۶، با قانون سکه طلای شمش، سکه عقاب طلای آمریکایی را عرضه کرد و به پیشتازی رسید. تا سال ۲۰۰۰، با ۴۰ هزار مشتری و فروش ۱۰۰ میلیون دلاری، جایگاهش مستحکم شد. در سال ۲۰۰۴، راه‌اندازی وب‌سایت goldeneaglecoin.com، با قیمت‌های زنده و کاتالوگ گسترده، انقلابی در تجارت آنلاین ایجاد کرد و یک میلیون بازدید در سال نخست کسب کرد. سیاست ارسال رایگان برای سفارش‌های بالای ۹۹ دلار و فروش ۲۵۰ هزار اونس فلز در سال ۲۰۰۵ نیز موفقیت این شرکت را دوچندان کرد. در سال ۲۰۱۵، با ۳۰۰ هزار مشتری و فروش ۱/۴ میلیارد دلاری، جایزه بهترین خرده‌فروش آنلاین از فورچون را کسب نمود.

بازطراحی وب‌سایت در سال ۲۰۱۶، با ابزارهایی چون فیلترهای پیشرفته و نمودارهای قیمت زنده، ۵۰۰ هزار بازدید ماهانه جذب کرد. در سال ۲۰۱۷، فروش به سه میلیارد دلار و فروش فلزات به دو میلیون اونس رسید، درحالی‌که برنامه خرید مجدد تقویت شد. در سال ۲۰۲۲، به‌روزرسانی اپلیکیشن موبایل با ۱۰۰ هزار دانلود، دسترسی به بازار را آسان کرد. در سال ۲۰۲۳، با ۸۰۰ هزار مشتری و فروش ۳/۵ میلیارد دلاری، آموزش را با وبلاگ و پادکست گسترش داد. اکنون، Golden Eagle با پلتفرمی کاربرپسند و خدمات باکیفیت، تجارت فلزات را دموکراتیزه کرده است. این شرکت در حال بهبود اپلیکیشن، ادغام ابزارهای تحلیلی، گسترش خدمات حساب بازنشستگی و ذخیره‌سازی با پشتیبانی از کریپتوکارنسی است، تا همچنان در اوج بدرخشد.

پلتفرم میلی

اگر بخواهیم در میان بزرگان صنعت خریدوفروش طلای آنلاین، نامی از شرکت‌های تازه‌بنیاد اما با سرعت رشد بالا و خدمات و سرویس‌های متنوع بیاوریم، به‌طور قطع یکی از بهترین مثال‌ها میلی است. بازیگر اول خریدوفروش طلای آب‌شده در پلتفرمی که تنها با یک‌ونیم سال سابقه فعالیت، جایگاه ویژه‌ای در میان سرمایه‌گذاران خرد و کلان یافته است.

میلی با نام حقوقی «شرکت سرمایه زرین ماندگار» از آبان‌ماه ۱۴۰۲ وارد بازار شد و به‌سرعت با ترکیب فناوری، شفافیت قیمتی و سهولت دسترسی، به‌یکی از پربازدیدترین و معتبرترین پلتفرم‌های فروش آنلاین طلای آب‌شده در کشور بدل شد. میلی با ثبت رکوردهای حیرت‌انگیز و خلق تجربه‌ای بی‌نقص برای مشتریان، بهتر از هر بازیگر دیگری نقش موثر خود را برای خریدوفروش طلا در بازار نوپای آنلاین طلای آب‌شده، اثبات کرده است. به این آمارها دقت کنید:

گرچه در کشور ما چندین پلتفرم پرمخاطب خریدوفروش آنلاین طلای آب‌شده وجود دارد، میلی از بقیه پرمخاطب‌تر است. این شرکت تا پایان اردیبهشت ۱۴۰۴ بیش از ۸ و نیم میلیون کاربر فعال جذب کرده و بیشترین تعداد نصب اپلیکیشن را دارد. بنا به آمارها اپلیکیشن پلتفرم میلی در پلتفرم‌های میزبانی اپلیکیشن تاکنون ۸ و نیم میلیون بار دانلود شده که بیشتر از هر پلتفرم دیگری است.

میلی در یکی از روزهای اوج کاری خود موفق شد بیش از ۲۰۰ کیلوگرم طلا در روز را در قالب معاملات به‌ثبت برساند. این رقم نشان‌دهنده مقیاس‌پذیری و استحکام فنی بالای سیستم میلی است که نشان می‌دهد این پلتفرم حتی در شرایط نامساعد و بازار پرنوسان طلا عملکردی بی‌نقص دارد. میلی در اوج فعالیت خود گاه تا ۶۰۰ میلیارد تومان تسویه نقدی روزانه نیز انجام می‌دهد. این‌ها گویای تعهد میلی به ارائه خدمات مشتری‌محور و پاسخگویی به نیازهای متعدد کاربران در تمام شرایط است.

از آمارها که بگذریم، باید اشاره کرد که میلی با تکیه بر مزیت‌های رقابتی فراوان خود، به نام و برند محبوب کاربران تبدیل شده است. این پلتفرم با هدف دموکراتیزه کردن سرمایه‌گذاری در حوزه خرید و فروش آنلاین طلای آب‌شده طراحی شده و با سرعت رشد بالا و استقبال گسترده کاربران از آن نقش بسزایی در هموار کردن زمینه‌ها و بسترهای دسترسی عمومی به بازار طلا ایفا کرده است. در میلی امکان سرمایه‌گذاری از یک میلی‌گرم تا حجم‌های بالاتر وجود دارد. کارمزدها در میلی اما همواره ثابت و حدود ۰/۵ درصد است؛ مدلی که نه‌تنها موانع ورود برای کاربران کم‌سرمایه را از میان برداشته، بلکه به‌دلیل امتیازها (کمیسیون ثابت و معافیت مالیاتی) جذابیت اقتصادی بیشتری در مقایسه با خرید سکه یا مصنوعات طلا دارد. در حال حاضر، میلی امکان تسویه آنی، تحویل فیزیکی شمش طلا (حداقل پنج گرم) در ۹ نمایندگی، خریدوفروش آنلاین شبانه‌روزی، صدور فاکتور رسمی را دارد. در میلی، فاکتور خرید بر فاکتور فروش مقدم است و هر طلایی که در اپلیکیشن عرضه می‌شود، ابتدا تأمین فیزیکی شده، سپس به کاربران ارائه می‌شود. طلاهای فیزیکی در پلمپ‌های مجهز به کیوآرکد و امضای دیجیتال به کاربران ارائه می‌شود. کاربران می‌توانند با اسکن این کد مخصوص، اصالت و عیار را تأیید کنند، که این فرایند، ریسک‌ها را به حداقل می‌رساند. از سوی دیگر میلی به‌طور دوره‌ای گزارش‌هایی از ذخایر طلای کاربران منتشر می‌کند. این گزارش‌ها، که به‌صورت عمومی در دسترس هستند، به کاربران اجازه می‌دهند از وضعیت دارایی‌هایشان مطمئن شوند. علاوه بر این اپلیکیشن میلی برای دو سیستم عامل اندروید و IOS، بستری ساده و امن برای مدیریت دارایی‌های طلا فراهم کرده است. به بیان دیگر اعتماد قلب تپنده میلی است و در سایه همین اصل و شفاف‌سازی است که میلی به اولین برند مورد اعتماد و وثوق کاربران در ایران تبدیل شده است.

در میلی، مقوله کلیدی امنیت مبتنی بر تعامل و همکاری به دست آمده است. این پلتفرم موفق شده با ذخیره‌سازی فیزیکی طلا در خزانه‌های بانکی و دریافت مجوزهای رسمی از نهادهایی نظیر اتحادیه کسب و کارهای مجازی و اتحادیه طلا و جواهر استان تهران و سازمان نظام صنفی رایانه‌ای، حضور امن و نقش‌آفرینی فعالانه و مشارکتی خود در اکوسیستم اقتصاد دیجیتال کشور را نهادینه سازد. ظرفیت بالا، زیرساخت‌های قوی و توانایی میلی در مدیریت معاملات مالی و فیزیکی در مقیاس کلان جایگاه این پلتفرم را به‌عنوان یکی از پیشروترین بازیگر فین‌تک طلای ایران تثبیت کرده است.

در کنار آن، دریافت نشان اعتماد الکترونیکی و گواهینامه‌های ایزو و عضویت در انجمن فین‌تک، اعتبار و استانداردهای عملکردی میلی را به سطحی فراتر از بازیگران بومی رسانده است. سیستم قیمت‌گذاری میلی، هوشمند است و با دریافت و تحلیل اطلاعات از بازارهای مختلف، قیمتی منصفانه و رقابتی به کاربران ارائه می‌دهد. این‌ها مزیت‌های پلتفرمی است که هنوز به دومین سال فعالیت خود هم نرسیده است. به‌روزرسانی‌های مستمر اپلیکیشن و افزوده‌شدن قابلیت‌هایی مانند انتقال فوری طلا، مدیریت کیف پول و رصد قیمت لحظه‌ای مواردی است که کاربران به آن نیاز دارند و میلی همه این‌ها را به‌شکلی اصولی در پلتفرم خود پیاده‌سازی کرده است. مجموع این دلایل باعث می‌شوند که میلی را در شمار برترین پلتفرم‌های خرید و فروش آنلاین طلا و هم‌سنگ بزرگان این صنعت قرار دهیم.

میلی با تکیه بر مزیت‌های رقابتی فراوان خود، به نام و برند محبوب کاربران تبدیل شده است. این پلتفرم با هدف دموکراتیزه کردن سرمایه‌گذاری در حوزه خرید و فروش آنلاین طلای آب‌شده طراحی شده و با سرعت رشد بالا و استقبال گسترده کاربران از آن نقش بسزایی در هموار کردن زمینه‌ها و بسترهای دسترسی عمومی به بازار طلا ایفا کرده است. در میلی امکان سرمایه‌گذاری از یک میلی‌گرم تا حجم‌های بالاتر وجود دارد

در میلی، مقوله کلیدی امنیت مبتنی بر تعامل و همکاری به دست آمده است. این پلتفرم موفق شده با ذخیره‌سازی فیزیکی طلا در خزانه‌های بانکی و دریافت مجوزهای رسمی از نهادهایی نظیر اتحادیه کسب و کارهای مجازی و اتحادیه طلا و جواهر استان تهران و سازمان نظام صنفی رایانه‌ای، حضور امن و نقش‌آفرینی فعالانه و مشارکتی خود در اکوسیستم اقتصاد دیجیتال کشور را نهادینه سازد

رگولاتوری

خطای تک‌علتی اصلاح تعرفه‌ها

گروه فناوری: سه اپراتور تلفن همراه کشور چهاردهم اردیبهشت‌ماه، نامه‌زده‌اند به‌رئیس سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی و کلی صغری کبری کرده‌اند و آخرش نوشته‌اند، می‌خواهند قیمت اینترنت همراه خودشان را ۷۵ درصد گران کنند و این کار را هم تا آخر هفته انجام می‌دهند. اپراتورها در نامه خود به چند موضوع اشاره کرده‌اند: بیشتر شدن نرخ ارز، تداوم یافتن تورم مزمن، شدت‌یابی تحریم‌ها و شرایط دشوار کسب‌وکارها. ادعای اپراتورها این است که ثابت ماندن تعرفه ترافیک داخل سال‌های گذشته، امکان سرمایه‌گذاری روی توسعه زیرساخت را از آنها گرفته است. اپراتورها در بخشی از نامه خود به بررسی‌های کارشناسی در رگولاتوری و مجموعه‌ای از دلایل و توجیهات اقتصادی برای تصمیم خود درباره افزایش ۷۵ درصدی قیمت بسته‌های اینترنتی پرداخته‌اند. آنها اشاره کرده‌اند که افزایش نرخ‌های سالیان گذشته و سیاست‌های حمایتی، جوابگوی نیازهایشان برای توسعه شبکه نیست. اپراتورها در این نامه سازمان تنظیم مقررات را مطلع کرده‌اند که می‌خواهند ظرف یک هفته بسته‌های جدید اینترنت خود را با مکانیزم‌های جدید به مشترکان ارائه کنند و از رئیس سازمان هم خواسته‌اند ضمن تجدیدنظر در سیاست‌های سازمان متبوع خود، «عدم مغایرت بسته‌ها با شرایط قانونی» را تایید کند. گرچه نهاد رگولاتور تاکنون واکنشی به این نامه نشان نداده و قیمت اینترنت همراه اپراتورها نیز کماکان ثابت مانده، چند نکته در آن حائز اهمیت است که اولین آن این نوع ادبیات و رویکرد اپراتورها نسبت به نهاد ناظر است. اپراتورها در این نامه صرفاً در جهت اطلاع رگولاتور خبر افزایش نرخ اینترنت را داده‌اند، نه طرح موضوع یا مشورت گرفتن. این بدان معناست که آنها قادر هستند حتی بدون اجازه رگولاتور نیز نرخ‌هایشان را افزایش دهند. در این صورت این پرسش مطرح می‌شود که شأن نهاد ناظر مگر بالاتر از اپراتورها قرار ندارد که چنین مخاطب عمل انجام‌شده قرار می‌گیرد. نکته دیگر این است که اپراتورهای تلفن همراه در همه‌جای جهان به‌دلیل تفاوت‌های اقتصادی، زیرساختی و نظارتی، قیمت‌های متفاوتی برای اینترنت همراه خود ارائه می‌دهند. گرچه قیمت اینترنت همراه در ایران نسبت به بسیاری از کشورها ارزان‌تر است، با این حال توجه و تاکید بر یک مولفه خاص (در اینجا قیمت) و کنار نهادن دیگر مولفه‌ها، از نظر منطقی «خطای تک‌علتی» یا حتی «خطای تعمیم شتاب‌زده» است. این خطا زمانی رخ می‌دهد که یک مسئله پیچیده تنها براساس یک عامل یا جنبه تحلیل شود و عوامل دیگر که ممکن است تأثیرگذار باشند، نادیده گرفته می‌شوند. آنچه اپراتورها بر آن تاکید دارند، از این رو پذیرفته‌شدنی نیست که کیفیت و ثبات خدمات‌شان هیچ‌گونه ارتباط و نسبتی با تقاضای‌شان با افزایش قیمت‌ها ندارد. موضوع این است که اپراتورها همواره از تحریم‌ها، تورم و عقب‌ماندگی از توسعه زیرساخت می‌نالند اما وقتی پای کیفیت خدمات می‌رسد، فراموش می‌کنند که باید به کاربران و نهاد رگولاتور پاسخگو باشند. اگر اپراتورها چنین خودشان را محق می‌دانند که به‌صورت یک‌طرفه از رئیس نهاد رگولاتور بخواهند که با افزایش نرخ‌هایشان موافقت کند، پس چرا درباره کیفیت اینترنت، فیلترینگ و... نامه‌نگاری نمی‌کنند؟ موافقت دوسال پیش رگولاتور با افزایش ۳۴ درصدی قیمت‌ها شرط‌وشروطی هم داشت. اپراتورها موظف بودند سایت‌های نسل پنجم اینترنت را تا پایان سال ۱۴۰۳ به ۱۰ درصد و پوشش نسل چهارم را به ۹۶ درصد برسانند، همچنین میانگین سرعت اینترنت‌شان هم ۳۰ درصد بالاتر برود. این مهلت مقرر گذشته و این سوال پابرجاست که اپراتورها چقدر به تعهداتی که داده‌اند، عمل کرده‌اند؟ موضوع دیگر این است که اصلاح تعرفه‌های اینترنت، زمانی پذیرفتنی است که زندگی مردم را مستقیماً تحت‌تاثیر قرار ندهد. ازقضا شخص وزیر ارتباطات نیز آذرماه سال گذشته اعلام کرد که هزینه حوزه فناوری اطلاعات نباید از دو درصد هزینه سبد خانوار بیشتر شود و در هرگونه تعرفه‌گذاری، باید به وضعیت معیشت مردم هم توجه شود. در حال حاضر بخش عمده هزینه‌هایی که کاربران ایرانی بابت اینترنت پرداخت می‌کنند، مربوط به خرید وی‌پی‌ان و فیلترشکن برای دور زدن فیلترینگ و استفاده از جریان آزاد اطلاعات است. اگر فرض را بر این بگیریم که قیمت اینترنت را ۷۵ درصد افزایش دهند، در آن صورت اثر آن را بر هزینه‌های پرداختی کاربران برای فیلترشکن‌ها هم خواهیم دید. چراکه عرضه‌کنندگان فیلترشکن و وی‌پی‌ان‌فروشان هم نرخ‌هایشان را بالاتر می‌برند. یعنی با یک تصمیم به افزایش قیمت اینترنت، کاربران مجبور خواهند شد هزینه‌هایی چندبرابری برای اینترنت و فیلترشکن بپردازند. روشن است که همه کاربران از پس هزینه‌ها برنخواهند آمد و ناگزیر یا مصرف‌شان را کمتر می‌کنند یا به‌جای خرید وی‌پی‌ان، به استفاده از اپلیکیشن‌های آنتی‌فیلتر رایگان فروشگاه‌های اپلیکیشن روی می‌آورند. روشن است اولین و مهم‌ترین قربانی چنین تصمیمی، امنیت اطلاعات کاربران و حریم خصوصی‌شان است. با این حساب باید پرسید آیا اپراتورها که افزایش ۷۵ درصدی تعرفه‌ها را خواستار شده‌اند، به این موضوعات دقت کرده‌اند؟