

SÂN CHƠI INTERNET KHÓ CÓ CHỖ CHO CÁC ISP ĐẾN SAU

Thị trường Internet đang chứng kiến cuộc chạy đua quyết liệt giữa các nhà cung cấp dịch vụ. Giá cước ngày một giảm, trong khi chi phí đầu tư khá lớn, lại phải chạy đua về công nghệ, các chuyên gia nhận định cơ hội cho những doanh nghiệp đến sau hầu như bằng 0.

Thị trường Internet đang chứng kiến cuộc chạy đua quyết liệt giữa các nhà cung cấp dịch vụ. Giá cước ngày một giảm, trong khi chi phí đầu tư khá lớn, lại phải chạy đua về công nghệ, các chuyên gia nhận định cơ hội cho những doanh nghiệp đến sau hầu như bằng 0.

Giá cước dịch vụ Internet ngày một rẻ. Ảnh: Hoàng Hà

Trong số 18 doanh nghiệp được cấp giấy phép kinh doanh dịch vụ Internet (ISP), mới chỉ có 9 đơn vị hoạt động. Thế nhưng trong số 9 doanh nghiệp đang hoạt động hiện nay, thị phần chủ yếu lại nằm trong tay 3 "ông lớn" là VDC, FPT và Viettel, chiếm khoảng 80% tổng thị phần của các ISP. Bản thân 3 đơn vị này cũng rất chật vật trong quá trình triển khai khiến lợi nhuận từ dịch vụ kết nối Internet được ví như "chiếc bánh không còn vị ngọt". Một quan chức VNPT nhận xét, các ISP mới nhập cuộc sẽ rất khó khăn bởi chi phí đầu vào rất cao trong khi giá dịch vụ truy cập ngày càng giảm. Chẳng hạn năm 1999, cước thuê bao dịch vụ truy cập gián tiếp của VNPT qua mạng điện thoại cố định công cộng PSTN là 320.000 đồng/tháng, cước truy nhập 180-250 đồng/phút. Sau 10 lần liên tục giảm, đến nay, cước thuê bao tháng còn 27.272 đồng/tháng và cước truy nhập cũng chỉ còn 40-180 đồng/phút. Đối với dịch vụ truy cập Internet tốc độ cao ADSL, hiện giá cước tối đa của VNPT đang ở mức không quá 1 triệu đồng/tháng thì các ISP khác cũng sẽ phải điều chỉnh ở mức tương đương hoặc thấp hơn nếu không muốn mất khách hàng.

Theo kế hoạch tháng 10 tới, VN sẽ chính thức bước vào mái nhà chung WTO. Mục tiêu mà ngành viễn thông đề ra khi mở cửa thị trường là thu hút được các đối tác nước ngoài vào đầu tư trong tất cả các lĩnh vực. Tuy nhiên, trên thực tế, Mỹ đã được phép tham gia liên doanh 50/50 để phát triển dịch vụ Internet tại VN, nhưng vẫn chưa có một dự án liên doanh nào được đệ trình. Thậm

chí, sự tiếp xúc từ phía Mỹ với VN về vấn đề này cũng chưa nhiều.

Theo tính toán của các ISP, nếu mức giá cước ADSL hiện nay cộng thêm các chi phí khác thì nhà cung cấp sẽ không còn lợi nhuận, thậm chí là lỗ. Trong khi đó, khoản đầu tư cho một hệ thống mạng Internet lại khá tốn kém. Chẳng hạn, một doanh nghiệp muốn tham gia thị trường này phải có nguồn vốn khoảng 5-10 triệu USD và để tồn tại được, họ có thể sẽ phải chấp nhận chịu lỗ trong 2-3 năm đầu tiên để tìm kiếm khách hàng. Chưa kể việc kinh doanh dịch vụ có nhiều hứa hẹn như băng thông rộng sẽ ngốn rất nhiều tiền để đầu tư hạ tầng. Trong khi đó, các giấy phép ISP mà Bộ Bưu chính Viễn thông cấp sau này cho các doanh nghiệp trong nước có quy mô vốn khá nhỏ của một số doanh nghiệp tư nhân. Theo giới chuyên môn, khi cấp phép cho các ISP mới, dường như Bộ Bưu chính Viễn thông chưa đề cập nhiều đến năng lực tài chính và nguồn nhân lực nên nhiều doanh nghiệp xin giấy phép xong để đó vì không đủ khả năng để triển khai. Vì vậy, các ISP mới ra đời đã thực sự khó "sống" vì không tìm thấy thế mạnh để cạnh tranh với các ISP cũ, hay nói cách khác là không còn "cửa" cho các doanh nghiệp mới. Đánh vật với con số lỗ - lãi Không chỉ các doanh nghiệp mới đang đau đầu với kế hoạch tham gia thị trường mà ngay các doanh nghiệp khác đang tham gia thị trường cũng đau đầu với bài toán lỗ - lãi. Cuối năm 2004, Công ty Cổ phần Kasati đã tiến hành thử nghiệm một số dịch vụ ứng dụng trên nền Internet (OSP) với giá cước "siêu rẻ". Thậm chí, họ còn dự định tung ra thị trường một loại thiết bị có thể giúp những người không có máy tính kết nối và gọi điện thoại Internet giá rẻ. Nhưng sau hai năm, nhà cung cấp này vẫn chưa có thêm động thái nào vì chưa nhìn thấy lợi nhuận và một lý do khó nói là họ "không đủ vốn". Đại diện Kasati cho biết, công ty vẫn đang tính toán để tìm kiếm một dịch vụ phù hợp với mô hình doanh nghiệp. "Tuy nhiên, với tốc độ phát triển như hiện nay, quả thật chúng tôi khó có cơ hội phát triển", ông này nói. Ngay cả với Công ty Saigon Postel, sau hơn 5 năm triển khai, họ cũng mới cung cấp dịch vụ ADSL tại khu đô thị mới Phú Mỹ Hưng và đang triển khai cho các khách hàng trên mạng cố định của mình chứ chưa thể cung cấp đại trà, vì vẫn phải bù lỗ cho cả dịch vụ quay số và ADSL. Không bị bù lỗ như Saigon Postel, song Công ty NetNam cũng chỉ rón rén cung cấp dịch vụ ADSL cho khách hàng là các tổ chức, cơ quan chứ không thể cung cấp rộng rãi cho khách hàng làm đại lý Internet vì sẽ chiếm băng thông quốc tế rất lớn. Ông Trần Bá Thái, Giám đốc NetNam, cho biết, để tồn tại và không bị lỗ, công ty đã phải chuyển đủ mọi nguồn kinh doanh. Hiện nguồn thu của NetNam không trông chờ vào kinh doanh dịch vụ Internet mà làm thêm các giải pháp mạng. Hồng Anh