



АЛЕКСАНДР МАЛАХОВ,
РЕДАКТОР «Ъ-ТЕЛЕКОМ»

КОНКУРИРУЯ С 3G

Технологией года в отрасли связи станет мобильный WiMax, а не надоевший разговорами о нем 3G (UMTS). Посудите сами. О 3G говорили последние несколько лет, обещали сверхвысокую скорость соединения, и в прошлом году договорились даже до выдачи лицензий операторам «большой тройки». С горем пополам построили сети в паре десятков городов. Правда, в Москве, самом платежеспособном городе России, операторам не повезло: на нужном частотном диапазоне прочно обосновалась Минобороны, которое не торопится освобождать ресурс.

Зато на мобильный WiMax частоты без проблем нашлись и в Москве, и в других городах страны. Кто и каким способом их получил — вопрос третий. Главное, что бумаги о присвоении частот уже на руках у операторов и можно строить сети. Intel совместно с «Комстар-ОТС» активно осваивают Москву — обещают запустить сеть к концу года, а затем пойдут в регионы. Неизвестно кем профинансированный «Скартел» почти отстроился в Москве и Питере и начал работы в Уфе.

Что же дадут эти технологии простому пользователю? Ответ, казалось бы, очевиден — мобильный широкополосный интернет. Правда, полоса у всех разная. «Голый» UMTS вообще широкополосным назвать можно с большой натяжкой: хотя формально это и не dial-up, но пиковая скорость в 384 Кбит/сек. дает совершенно четкое представление о скорости загрузки в городских условиях. «Улучшенная» версия UMTS (с поддержкой HSDPA и HSUPA), которую и будут использовать наши операторы, уже тянет на звание высокоскоростной технологии. Пиковая скорость в 4 Мбит/сек. оставляет надежду на то, что в городских условиях показатель будет в районе 1 Мбит/сек.

Операторы мобильного WiMax обещают, что реально достижимая скорость в их сетях будет на уровне 10 Мбит/сек. Насколько это реально, узнаем уже в этом году. Но даже если компания выполнит обещание на треть, пользователи получат доступ к каналу связи, намного превышающему реальную пропускную способность сетей 3G. Правда, есть вероятность, что с Mobile WiMax получится так же, как с реализацией WiFi у Golden Telecom: подключиться к сети легко, но бесконечные глюки убивают желание пользоваться их услугами. Тогда «большая тройка» может спать спокойно: росту доходов от мобильного интернета никто не помешает.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

«БОЛЬШАЯ ТРОЙКА» ПОПАЛА В ЯБЛОЧКО

«СТРАСТИ» ПО IPHONE НАЧАЛИСЬ В РОССИИ ЗАДОЛГО ДО ПОЯВЛЕНИЯ УСТРОЙСТВА НА АМЕРИКАНСКОМ РЫНКЕ. РОССИЯНЕ СЛЕДИЛИ ЗА АНОНСАМИ НОВИНКИ С НЕ МЕНЬШИМ ИНТЕРЕСОМ, ЧЕМ ИХ КОЛЛЕГИ ЗА ОКЕАНОМ. БОЛЬШЕ ГОДА IPHONE ВВОЗИЛИСЬ В РОССИЮ ПО СЕРЫМ КАНАЛАМ. НАКОНЕЦ, ОПЕРАТОРЫ «БОЛЬШОЙ ТРОЙКИ» ПРИШЛИ К СОГЛАШЕНИЮ С APPLE. В ОТЛИЧИЕ ОТ США В РОССИИ IPHONE НЕ БУДЕТ ЖЕСТКО ПРИВЯЗАН К ОПЕРАТОРУ

МАРИЯ ПОПОВА

ЯБЛОКО РАЗДОРА Одна из самых ожидаемых «яблочных» новинок — смартфон iPhone вышел на рынок США в конце июля 2007 года. Осенью того же года его начали официально продавать в Великобритании, Германии, Франции, а затем и в других европейских странах. Для запуска устройства на европейском рынке Apple выбрала операторов T-Mobile, O2 и Orange, а в Америке работала эксклюзивно с AT&T. Согласно политике поставщика, права на дистрибуцию устройств получают компании сотовой связи, которые отдают Apple десятую часть своей выручки от звонков и передачи данных на iPhone. Для России, где большинство телефонов продается через розничные сети, которые не принадлежат операторам, эта практика достаточно экзотична. Тем не менее рынок стал с нетерпением ждать результативных шагов от «большой тройки» операторов сотовой связи — МТС, «Вымпелкома» и «МегаФона».

Их не последовало в течение года после анонса устройства. При этом смартфоны достаточно активно завозились в Россию так называемым чемоданным способом: телефоны достаточно легко было приобрести в США и Западной Европе. Причем как в привязке к контракту конкретного оператора (дешевле), так и легально разблокированные (дороже). Для сравнения: у немецкого T-Mobile можно было приобрести iPhone с обязательным двухлетним контрактом примерно за €400. Официально разблокированное устройство, доступное для работы в сети любого GSM-оператора, продавалось в тех же магазинах T-Mobile почти за €1000. Как правило, до отечественного покупателя доходили неразблокированные и, соответственно, более дешевые смартфоны, которые здесь уже взламывались умельцами и «обучались» работе в сетях местных операторов. К концу лета этого года, по приблизительным экспертным оценкам, в Россию нелегально ввезли около 600 тыс. iPhone.

Свои попытки договориться с Apple уже предпринимали российские мобильные ритейлеры — как минимум, это подтверждает «Евросеть». Правда, договориться не удалось. Цифровой центр «Ион» еще в конце 2007 года чуть было не решил продавать устройства без договоренностей. Сеть разместила тогда в нескольких российских изданиях рекламный макет, анонсирующий скорое появление на прилавках iPhone, официально вообще тогда не «допущенного» в Россию. Акция носила провокационный характер — в самой сети тогда комментировали, что таким образом продемонстрировали свою готовность к продаже даже новинок.

В РОССИЮ БЕЗ ЭКСКЛЮЗИВА Главным претендентом на статус эксклюзивного продавца iPhone в России долгое время считался МТС. Однако этот оператор официально объявил о подписании соглашения с Apple последним, уже после того как соглашения с Apple заключили «МегаФон» и «Вымпелком». Ожидается, что официальные продажи устройства начнутся в первую неделю октября. Учтя масштабы отечественного рынка и, вероятно, оценив потенциал спроса российских покупателей по косвенным факторам вроде ажиотажного спроса на «серые» устройства, Apple решила обойтись в России без эксклюзива. В планах компании реализовать здесь в течение двух лет 3,5 млн смартфонов, сообщили различные СМИ со ссылкой на осведомленные источники.

Ведущий аналитик Mobile Research Group Эльдар Муртазин, однако, сомневается, что операторам удастся выполнить план в 3,5 млн аппаратов. По его словам, емкость отечественного рынка позволяет продать в течение года 350–500 тыс. устройств. «Владельцы первого аппарата от Apple неохотно переходят на новый аппарат, считают его

неоправданно дорогим и не предлагающим ничего нового», — рассуждает господин Муртазин. Он также полагает, что в случае, если продажи будут заметными, уже через три-четыре месяца может достаточно остро встать проблема сервисного обслуживания.

Пресс-секретарь МТС Ирина Осадчая отмечает, что «iPhone — долгожданное устройство, поскольку предоставляет возможность получить уникальный пользовательский опыт работы с мобильным интернетом». «Мы не видим значимых проблем, которые бы ограничивали его востребованность на российском рынке», — считает госпожа Осадчая. В МТС считают, что устройство будет востребовано среди молодежи и любителей технологических новинок. Более того, по словам Ирины Осадчей, владельцы «серых» iPhone уже обращаются в контактные центры оператора с вопросом о возможности «легализации» и покупки нового устройства.

СЛУЖБА ПО КОНТРАКТУ Слухи, распространяемые на рынке относительно даты начала официальных продаж смартфонов, дополняются другими — об их стоимости в России. Розничная цена на iPhone 3G составит 23 тыс. руб. (\$900) за модель 8 Гб и 27 тыс. руб. (\$1050) — за 16 Гб, рассказал источник в одной из розничных сетей. Топ-менеджер одного из операторов «большой тройки» подтвердил, что такие цены действительно утверждены.

Заявленная стоимость легального iPhone 3G заметно ниже стоимости пиратских коммуникаторов, которые можно купить в России сегодня. iPhone 3G с памятью 8 Гб — от 49 тыс. руб. (\$1900). В некоторых европейских странах iPhone можно приобрести без контракта примерно за €800. С контрактом телефон обходится заметно дешевле: у британского O2 iPhone с памятью 8 Гб стоит £99, у испанской Telefonica — около €250. В США с контрактом AT&T 8 Гб 3G-iPhone продается за \$199, 16 Гб — \$299.

Вопрос, который больше всего волнует заждавшихся легальных iPhone потребителей, — будет ли в России сохраняться привязка устройства к контракту с оператором и чем грозит нарушение этого правила. Глава одной из ритейловых сетей сообщил Ъ, что «коммуникаторы будут продаваться с контрактами, но без жесткой привязки к сотовому оператору». По его словам, каждый из операторов представит на рынок вместе с iPhone три-четыре тарифных плана, точное согласование которых у трех операторов состоится на следующей неделе. «Это будут контракты двух типов: тарифы с предоплатой, в этом случае покупатель заплатит за сам телефон максимальную стоимость, а, покупая тариф без предоплаты, сможет оплатить iPhone в рассрочку», — рассказал он.

У потенциальных пользователей легального iPhone остается еще немало вопросов относительно того, как будет функционировать долгожданное устройство. Какова будет тарифная политика операторов? Можно ли будет сохранить свой текущий номер телефона, начав пользоваться смартфоном от Apple? Можно ли будет активировать iTunes и покупать контент? И наконец, где и как можно будет починить устройство? Ответы на эти вопросы во многом определяют популярность iPhone среди российских потребителей. ■

РОССИЙСКИЕ ОПЕРАТОРЫ
ОБЯЗАЛИСЬ ПРОДАТЬ 3,5 МЛН IPHONE



МОБИЛЬНЫЕ УСТРОЙСТВА