

# Телеком

www.kommersant.ru

Четверг 15 ноября 2007 №210 (№3786 с момента возобновления издания)

## iPhone за три цены

### «серый» рынок

Высокие цены и необходимость адаптации к российским сетям не останавливают россиян, жаждущих стать обладателями ультрасовременного телефона iPhone от компании Apple. Покупатели, включая людей из администрации президента, готовы платить две-три цены за устройство, на которое не распространяется гарантия. Месячный объем рынка iPhone, по словам импортеров, в России составляет минимум \$1,5 млн и продолжает расти. Контрабандные поставки телефона из США незначительно влияют даже на статистические показатели российского рынка — по подсчетам РАТЭК, с начала года нелегальный импорт мобильных устройств вырос с 0 до 10%.

Во время сентябрьской встречи с британскими журналистами замглавы пресс-службы президента России Дмитрий Песков периодически отвлекался на телефонные звонки. Все бы ничего, но журналисты приметили в руках у кремлевского чиновника коммуникатор iPhone. Как он попал в руки к господину Пескову, акулы пера так и не узнали, но известно, что официально в Россию этот аппарат не поставляется. Впрочем, неофициальные поставки уже поставлены на поток. Продавцы аппаратов iPhone находятся в интернете за пару минут. Все они утверждают, что спрос на телефоны в России растет в геометрической прогрессии. Особенно заметен он стал в сентябре, когда Apple снизила цены на устройства в США на \$200 — до \$400. Именно оттуда ввозятся все аппараты, которые импортерам приходится адаптировать к российским сетям, взламывая их программное обеспечение: купленный в США iPhone будет работать только после активации на сайте музыкального сервиса iTunes и только с SIM-картой оператора AT&T. Для индивидуальных пользователей перепрошивка телефона стоит около 1 тыс. руб., а уже готовые к работе телефоны можно купить за 27–42 тыс. руб.

Объективных оценок «серого» рынка iPhone на сегодняшний день нет. Но сами продавцы утверждают, что месячный объем рынка в России составляет как минимум \$1,5 млн.

(Окончание на стр. 30)

Провайдеры широкополосного доступа в интернет устремились в регионы. «Голден Телеком» отстраивает свою сеть в 65 городах России, не отстают и другие крупные игроки рынка вроде «Системы Масс-Медиа», «Реновы-Медиа», «Национальных кабельных сетей» и «Транстелекома». Таким образом, в ближайшие два года операторы, столкнувшись лицом к лицу на новых территориях, неизбежно устроят ценовые войны, что только на руку региональным абонентам, которые платят за интернет неоправданно дорого. В Москве ценовая конкуренция привела к удешевлению трафика примерно в два раза только в этом году.

## На широкую полосу

### региональная экспансия

#### Золотая революция

«Голден Телеком» (ГТ) ускоренными темпами отстраивает сети широкополосного доступа в интернет в регионах. По словам главного управляющего компании Жан-Пьера Вандромма, к 2010 году компания планирует развернуть оптоволоконные сети в 65 городах России с общим населением 65 млн человек, протянув кабель к 15 млн домохозяйств. Этот проект ГТ начал реализовывать после покупки оператора широкополосного доступа «Корбина Телеком» в мае этого года. «Сейчас во всем Евросоюзе насчитывается всего 2,5 млн квартир, подключенных к сети посредством оптоволоконных кабелей. К 2012 году их будет уже 12 млн. Получается, что за три года «Голден Телеком» охватит оптоволоконной сетью больше квартир в России, чем все европейские провайдеры за пять лет», говорит глава «Голден Телекома». В ГТ рассчитывают, что к 2010 году смогут расширить базу подписчиков до 42,3 млн абонентов.

Если ГТ удастся реализовать заявленные планы, то холдинг может увеличить свою долю на российском рынке интернет-доступа с 8,5 до 20%, отмечают эксперты. А аналитик ИК «Атон» Анна Курбатова добавляет, что экспансия ГТ в регионы приведет к снижению цен на доступ в интернет: «Сейчас в регионах 1 Гб интернет-трафика стоит около \$80. В то же время ГТ заявляет, что намерен сделать ставку на снижение цен, максимально приблизив их к уровню Москвы, где 1 Гб стоит порядка



\$2». Компании, планирующие выход на рынок регионального широкополосного доступа (ШПД), предполагают, что среднемесячный доход с абонента со всеми предлагаемыми сервисами составит \$25–40, напоминает об обещаниях «Кор-

бины» директор департамента общественных связей холдинга «Ренова-Медиа» Екатерина Хаустова. Планы ГТ впечатляют, но только не конкурентов. «Как показывающий мировой опыт, занят в заявленные ГТ и «Корбиной» сроки боль-

шую долю рынка крупной страны не удавалось еще ни одному оператору», — говорит госпожа Хаустова. А эксперты добавляют, что путь ГТ в регионы будет нелегким: оператор неизбежно столкнется там с жесткой конкуренцией со стороны

местных операторов, которые предлагают услуги телефонии и интернет в одном пакете, что позволяет снижать цены. Не стоит забывать и о снижении стоимости доступа к магистральным сетям: по данным экспертов, это примерно 10–25% стоимости услуг широкополосного доступа в сеть для конечного пользователя. Если в прошлом году аренда мегабитного магистрального канала, например, в Красноярском крае составляла \$2,5 тыс., то сейчас порядка \$1,5 тыс. Аналогичная тенденция налицо и в других регионах. Благодаря снижению цен на магистральный трафик наблюдается тенденция к уменьшению стоимости тарифов для конечных пользователей, однако пока говорить о привлекательных тарифах в регионах не приходится. Поэтому большинство потенциальных абонентов таковыми и останутся еще в течение как минимум двух лет.

### Межрегиональные страдания

На сегодняшний день ситуация с широкополосным доступом в регионах плачевная. По оценкам iKS-Consulting, по итогам первого полугодия 2007 года общее количество пользователей услуг широкополосного доступа в России составило 3,4 млн с учетом Москвы. «Если не брать в расчет столицу, то количество абонентов в регионах составляет немногим более 2,1 млн пользователей», — отмечает аналитик iKS-Consulting Константин Анкилов.

(Окончание на стр. 26)

26  
страница

Интернет-провайдеров обяжут отчитываться перед абонентом

27  
страница

Российских абонентов переведут на десятизначные номера

28  
страница

Сколько стоит поддельная кредитка, и как ее правильно использовать

30  
страница

Альтернативы iPhone есть. И они легально продаются в России

32  
страница

Как заработать миллион, продавая виртуальные эмоции



Представь... две сим-карты, одни преимущества



Эта сим-карта — для международного роуминга и общения с другими странами



Эта сим-карта — для звонков по России



Тебе больше не придется ломать голову, выбирая подходящий тариф мобильной связи. Больше незачем разрываться между двумя телефонами или постоянно переставлять сим-карты. Все это стало абсолютно ненужным с появлением телефона Duos, позволяющего одновременно использовать две сим-карты. Это общение без ограничений, это Samsung Duos!

www.duos.ru

Единая служба поддержки: 8-800-555-55-55 (звонок по России бесплатный).

Галерея Samsung: г. Москва, ул. Тверская, д. 9/17, стр. 1, www.samsung.ru, www.samsungmobile.ru. Товар сертифицирован. Реклама.

