



ÎNCEPE REVOLUȚIA!

ÎN INDUSTRIA **TELEFONIEI MOBILE**, MARI JUCĂTORI SE LUPTĂ ÎN MINUTE, SE DUELEAZĂ ÎN CARTELE ȘI SE ÎNTREC ÎN NUMĂRUL DE **MESAJE** OFERITE. **INDIFERENT** CINE CÂȘTIGĂ ACESTE BĂTĂLII MĂRUNTE, „RĂZBOIUL” ARE UN SINGUR ÎNVINGĂTOR: **TEHNOLOGIA 4G!**

DE SILVIA PANȚURU ȘI DIANA-FLORINA COSMIN

Forbes

16 NOVEMBRE 2009





BĂTĂLIA PE MINUTE

Dacă ai încercat vreodată să explorezi internetul pe telefonul mobil, eventual la o conexiune „prăfuită“, de 512 kilobiți pe secundă, știi ce înseamnă să aștepti și să tot aștepti apariția de imagini și text pe o pagină web care pare să nu se mai încarce odată! Cum ar fi dacă aceeași pagină s-ar afișa instantaneu, la 100 de megabiți pe secundă, înainte să apuci să ridici măcar degetul de pe buton? Pare un scenariu science fiction, care a devenit, însă, realitate în Statele Unite, prin intermediul tehnologiei 4G. „Telefonia mobilă devine un produs de utilitate publică, o marfă de masă“, susține Roger Linquist, președintele în vârstă de 71 de ani al companiei americane de telefonia mobilă MetroPCS. Scopul său declarat este

să transforme telefoanele date de pe mobil într-o „marfă“ digitală aproape la fel de banală ca un e-mail.

PIONIERAT ÎN TELEFONIE. Dincolo de aura high-tech și de specificațiile tehnice complicate, 4G-ul îl va ajuta pe americanul îndrăzneț să-și atingă obiectivul: reducerea costurilor pe minutul de convorbire de la aproape un cent la a zecea parte dintr-un cent. În condițiile în care MetroPCS încasează, în prezent, 2,1 cenți pe minut - mai puțin de jumătate față de media practică în industria de telefonia mobilă - miza pe termen lung este una cât se poate de clară; tehnologia 4G va reduce considerabil costul unui minut de conversație pentru companiile de telefonia mobilă și va permite scăderea drastică a prețului plătit de client, fără a diminua încasările marilor jucători. Un scenariu în care toată lumea câștigă! Cu o condiție: operatorii de telefonia mobilă trebuie să fie dispuși să investească sume importante de bani pentru a implementa noua tehnologie 4G. Aceasta va face posibilă extinderea fără precedent a transferului de date și va lansa o serie întreagă de dispozitive wireless, de la cărți electronice și până la zgărzi canine prevăzute cu camere video digitale. Până atunci, Linquist este primul care a semnat contractul pentru a implementa tehnologia 4G în Statele Unite, iar rivalii săi de talie mare - Verizon, AT&T sau T-Mobile - îi urmează îndeaproape pașii. Deși compania lui Roger Linquist este

„BUNICUL“ AMERICAN AL TELECOMUNICAȚIILOR

Cu părul grizonat și aer de bunic, Roger Linquist nu pare un om care să îngenuncheze o industrie de 116 miliarde de dolari. Cu toate acestea, președintele MetroPCS promite cu o seducătoare siguranță de sine că o va face! Ținta lui o reprezintă cucerirea telefoniei mobile, o industrie care a crescut exponențial în ultimele patru decenii.

MetroPCS, compania pe care Linquist a fondat-o în urmă cu 15 ani, este acum a cincea companie de telefonia mobilă din SUA - ca mărime - la distanță considerabilă de giganți precum Verizon sau AT&T. Cu toate acestea, americanul susține că veniturile de trei miliarde de dolari și cota de piață de 3% a companiei sale îi dau libertatea de a „reinventa“ această industrie.

De altfel, Linquist a fost și primul operator american care a oferit convorbiri nelimitate pentru o taxă lunară de 40 de dolari. Astăzi, modelul său începe să fie folosit în întregul domeniu, iar MetroPCS a tăiat tarifele serviciilor nelimitate la 35 de dolari pe lună, pentru a face față concurenței.

al cincilea jucător din industria americană de telefonie mobilă, cu o cotă de piață de doar 3%, veniturile sale echivalează cu încasările tuturor jucătorilor români din domeniul telefoniei mobile adunate la un loc. La mii de kilometri depărtare (la propriu și la figurat!) industria de telefonie mobilă din România, în valoare de trei miliarde de euro, pare o simplă picătură în oceanul... comunicațiilor.

RĂZBOIUL PREȚURILOR. Dacă planurile lui Linquist sună profitabil și ieftin pentru toată lumea, cum sună, însă, planurile românilor? Aici, cuvântul de ordine nu este „4G“, ci mai degrabă „supraviețuire“. Cei trei operatori de telefonie mobilă din România declară că nu vor investi în tehnologia 4G în următorii trei ani, în condițiile în care războiul de la noi se poartă cu alte arme și are cu totul alte mize. Orange a scăzut valoarea investițiilor în rețea anunțate inițial - 200 de milioane de euro - la doar 120 de milioane, iar Vodafone nu și-a oficializat volumul de investiții. Cât despre creșterea calității serviciilor: domnește tăcerea! Românii nu reprezintă, însă, excepția, ci mai degrabă regula. Asemeni lor, și restul operatorilor europeni și americani se zbat încă în bătălii minore, amânând revoluția 4G pentru o dată ulterioară. Prima „luptă“ notabilă: cea a prețurilor. În România, aceasta a început în urmă cu un an, în momentul în care Orange și Vodafone - care dețineau, împreună, peste 90% din piață - au început să simtă în ceafă suflul concurenței: Cosmote.

Acum circa zece ani, o ofertă a Connex (actual Vodafone) sau Dialog (actual Orange) ar fi sunat cam așa: „Pentru a vă abona la serviciile noastre, trebuie să plătiți o taxă de conectare de 50 de dolari, să alegeți un abonament de 20, 40 sau 60 de dolari și să plătiți jumătate de dolar pentru fiecare minut de convorbire“. Puse în oglindă cu miile de minute în rețea și sutele de minute în afara rețelei oferite, în prezent, pentru câțiva euro, tarifele din trecut par de-a dreptul scandaloase! „Motorul“ care a turat scăderea lor a fost concurența acerbă între operatori, în special

după apariția pe piață a celor de la Cosmote. Dacă în primul an de funcționare a operatorului grec, Orange și Vodafone considerau ofertele cu 2.000 de minute gratuite drept o „risipă“ și primul pas al Cosmote către faliment, migrația masivă a clienților a dovedit că celebra sintagmă „cine râde la urmă râde cel mai bine“ este perfect valabilă. Anul trecut au apărut primele estimări conform cărora numărul de clienți ai Vodafone va fi depășit, în 2010, de către cel al Cosmote. În plus, intrarea Deutsche Telekom în acționariatul OTE - companie ce deține Cosmote

SERVICIILE MOBILE DE VOCE VOR DEVENI O „MARFĂ“ DE LARG CONSUM, AL CĂREI FURNIZOR APROAPE CĂ NU MAI CONTEAZĂ

și peste 40% din acțiunile Romtelecom - a deschis noi perspective pentru operatorul „verde“. Prima dintre ele s-a concretizat prin tranzacția Cosmote-Telemobil (compania care operează Zapp). Miza: licența de 3G pentru internet mobil. Conform lui Michael Tsamaz, CEO Cosmote Group, în mai puțin de un an de zile Cosmote va deveni T-Mobile, iar clienții vor beneficia de toate serviciile 3G.

Gervais Pellissier, directorul financiar al France Telecom, compania care deține Orange România, identifică două cauze ale „războiului telecom“: reducerea prețurilor, concomitent cu reducerea consumului. Practic, clienții au grijă să nu cheltuiască mai mult decât minutele incluse în planul tarifar, iar clienții corporativi înclină tot mai mult spre renegocierea contractelor. Concluzia: Linquist are dreptate! Serviciile mobile de voce vor deveni o „marfă“ de larg consum, al cărei furnizor aproape că nu mai contează. Ceea ce contează este prețul, iar un preț mai mic nu poate fi oferit decât prin reducerea masivă a costurilor de operare ale rețelelor telecom. Altfel spus: toate drumurile duc tot la 4G! Cea de-a doua bătălie importantă de pe meleagurile noastre: cartelele! La sfârșitul verii, Orange distribuia tinerilor

ALO? MĂ AUZI BINE ACUM?

Revoluția 4G va rezolva problemele telefoniei mobile fără prea mari dificultăți.

SUNET PROST

Pentru a face economie de capacitate, telefoanele din ziua de azi taie din sunetele de înaltă frecvență. Literele „f“ și „s“ sună asemănător, iar „p“ se confundă cu „t“.

SOLUȚIE: O capacitate mai mare și o comprimare mai mică. Noile rețele care vor începe să ruleze de anul viitor pot tripla numărul de

biți pe care este transmis un apel, ceea ce va conduce la un sunet mai bun decât în telefonia fixă.

SUNETE CIUDATE

Convorbirile telefonice sunt deseori întrerupte de sunete ciudate și enervante, cauzate de căderile scurte ale conexiunii. Rezultatul: pierderea de mici

fragmente din discuție.

SOLUȚIE: Noile cipuri de la Broadcom integrează un sistem de „mascare“ a pierderilor, lăsând telefonul să umple micile goluri cu sunete mai puțin deranjante.

DESINCRONIZĂRI

Vorbiți de pe un telefon mobil pe altul și veți vedea că există un decalaj între

momentul în care vorbiți și cel în care interlocutorul vă aude.

SOLUȚIE: Noua generație de telefoane celulare este concepută să transmită mult mai rapid apelurile și să elimine orice întârziere.

SUIERATUL VÂNTULUI

SOLUȚIE: Softul inteligent identifică sunetul vântului și îl suprimă.

Gervais Pellissier, directorul financiar al France Telecom, simte pe propria piele reducerea consumului de minute



adunați la festivalul Stuffstock, din Vama Veche, cartele pre-pay gratuite, cu câțiva euro incluși. Mai mult decât o campanie de marketing, ideea Orange a fost un gest disperat de a-și atrage noi clienți, după ce veniturile s-au diminuat cu 22% în al treilea trimestru al lui 2009, față de aceeași perioadă a anului trecut. Și Vodafone vede roșu în fața ochilor: veniturile sale s-au micșorat cu 13% în prima jumătate a anului, față de 2008. Numărul de cartele active - 24,4 milioane - depășește populația României, ceea ce înseamnă un potențial de creștere redus și pe acest front. Totuși, nici industria de profil de peste ocean nu o duce cu mult mai bine. În ultimul an, americanii au „trăncănit“ pe telefon 2,2 trilioane de minute, ceea ce înseamnă o creștere de 3% față de anul trecut, cel mai probabil datorată atragerii de noi clienți de telefonie mobilă. În condițiile în care în ultimii zece ani, piața a fost obișnuită cu evoluții anuale de 30%, telefonie mobilă americană stagnează, ca și veniturile operatorilor.

FĂRĂ PROBLEME. Singura soluție pentru creșterea profiturilor operatorilor de telefonie mobilă concomitent cu creșterea calității serviciilor și ieftinirea acestora o reprezintă, prin urmare, 4G-ul. Deși prețurile pe minut vor scădea foarte mult, veniturile vor veni înzecit din alte servicii, precum accesul la internet de mare viteză și aplicații wireless. Pe lângă prețurile mici, 4G va rezolva și o serie de probleme spinoase cu care telefonie mobilă se confruntă de ani buni. Printre acestea: sunetul de proastă calitate,

zgomotele ciudate de pe fir, sunetul vântului sau desincronizările. Astfel, pentru a face economie de capacități, telefoanele din ziua de azi „taie“ din sunetele de înaltă frecvență. Literele „f“ și „s“ sună similar, iar „p“ se confundă cu „t“. Noile rețele vor putea tripla numărul de biți pe care este transmis un apel, ceea ce va duce la un sunet mai bun.

Dacă ți s-a întâmplat ca o convorbire să fie întreruptă sau fragmentată de sunete ciudate și enervante, cauzate de căderea conexiunii, noile cipuri proiectate de americani integrează un sistem de „mascare

CONVORBIRI CU EMOȚIE

Reclamele radio din Republica Moldova amintesc despre conversațiile telefonice „emoționale“. În spatele acestui concept stă primul sistem de telefonie mobilă de înaltă definiție, care poate oferi nu doar sunete joase, care fac vocea să sune „robotizată“, ci o gamă întreagă de emoții umane. Iubire, frică, veselie, „ceva complet diferit“, spune Liudmila Climoc, directorul executiv al Orange Moldova.

În Statele Unite lucrurile stau, paradoxal, cu totul altfel. Operatorii transformă apelurile în 6.000 de biți pe secundă, motiv pentru care sunetul este destul de slab. În mica Moldova, unde capacitatea de transmisie este foarte vastă, operatorul Orange transmite de două ori mai mulți biți. Astfel, inflexiunile vocii umane nu sunt atât de trunchiate. Producătorul de cipuri Broadcom lucrează, în prezent, la o tehnologie care să permită creșterea calității convorbirilor pe mobil atât de mult încât vocea de la telefon să nu mai poată fi deosebită de o conversație față-n față.

a pierderilor“, lăsând telefonul să umple micile goluri cu sunete mai puțin deranjante. Cât despre ervaantul zgomot al vântului: software-ul inteligent identifică particularitățile acestui tip de sunet și îl suprimă instantaneu.

În acest moment, există și o diferență clară între momentul în care o persoană vorbește și cel în care vocea ajunge la interlocutor. Mulți consideră acest lucru o problemă de nerezolvat a telefoniei celulare, însă noua tehnologie Long Term Evolution - pregătită pentru implementare anul viitor - ar trebui să reducă această întârziere cu cel puțin 75%. Astfel, urechea umană nici nu va mai sesiza diferența.

Toate aceste inovații pe termen lung ale industriei de telefonie mobilă sună mult mai revoluționare decât sunt, de fapt. Principiul de bază este unul relativ simplu: dacă rețelele celulare au fost construite în principal pentru a suporta convorbiri telefonice, folosindu-se alte rețele pentru date, situația se va schimba radical. Odată cu avansul 4G, prima rețea wireless construită ca o rețea de date, o convorbire telefonică va fi doar o altă aplicație suportată de sistem.

DE LA PAGER LA 4G. Dacă ne întoarcem puțin în timp, putem observa că toată „revoluția“ telecomunicațiilor din ziua de azi a pornit de la banalele pagere. În anii '70, cele mai multe companii din domeniul telefoniei nu le permiteau consumatorilor să își achiziționeze propriile pagere, ci să le închirieze pe baza unui abonament. Actualul pionier 4G, Roger Linquist, s-a aflat în linia întâi a acestei afaceri, mizând tot pe prețul mic. În condițiile în care prețurile practicate erau de 20 de dolari pe lună pentru un pager, Linquist oferea tarife de doar șapte dolari pe lună.

Următorul pas: telefonie mobilă. Cu zece ani în urmă, industria de telefonie avea doar două segmente: fix și mobil. Primul părea o afacere stabilă, iar cel de-al doilea se afla abia la început, fiind considerat un adevărat lux de către clientul obișnuit. PAGERELE ERU DEJA O AMINTIRE DE MULT UITATĂ. În prezent, aceeași soartă a pagerelor pare să o aibă telefonie fixă, odată cu dezvoltarea internetului și a tehnologiei celulare. În primele șase luni ale acestui an, românii au vorbit cu 16% mai puțin la telefonul fix față de aceeași perioadă a anului trecut. De asemenea, doar 24% dintre locuitori mai au un telefon fix în casă, restul considerând internetul și telefonul mobil suficient de acoperitoare pentru nevoile lor de comunicare. În primul semestru, Romtelecom, operatorul care controlează aproape 70% din telefonie fixă, a înregistrat scăderi pe toată linia: 13% la veniturile din abonamente, 31% la veniturile din apelurile locale și 13% la apelurile internaționale. Nici americanii nu stau mai bine la acest capitol. Dacă în urmă cu nouă ani, se cheltuiau

110 miliarde de dolari pe convorbiri interurbane, cifra a scăzut la 55 de miliarde de dolari, iar panta rămâne descendentă. Pentru convorbirile locale, companiile au încasat 126 de miliarde de dolari, în urmă cu opt ani, acesta fiind apogeul istoric. În prezent, suma a scăzut la 86 de miliarde de dolari și continuă să se micșoreze cu repeziciune.

CUM SUNĂ VIITORUL? Chiar dacă operatorii locali nu vor să participe, pentru moment, la revoluția 4G, viitorul îi va da dreptate lui Roger Linquist: „Nu poți să te opui schimbării. Clienții își vor cumpăra telefoane care să facă exact ceea ce vor ei!“. Indiferent dacă asta înseamnă să efectueze apeluri telefonice gratuite prin internet sau să detecteze cea mai ieftină rețea pentru efectuarea convorbirii. Toate aceste „artificii“ vin la pachet cu 4G-ul. Viitorul îi va confirma lui Linquist și lecția învățată cu ani în urmă, de la primul său șef. „A ridicat un calculator de buzunar și a spus: «Acest obiect costă acum 120 de dolari, dar în trei ani va costa mai puțin de zece!»“, își amintește americanul. Acum, în locul calculatorului de buzunar, Linquist „flutură“ pe deasupra capului o listă de tarife „piperate“ pentru telefoanele mobile și le face clienților săi exact aceeași promisiune. **F**

INFORMAȚIILE PRIVIND
PIAȚA AMERICANĂ
FOLOSITE ÎN ACEST
MATERIAL AU FOST
PRELuate DIN REVISTA
FORBES USA, DIN
ARTICOLUL „BIG TALK“,
SEMNAT DE SCOTT
WOOLLEY.

VORBIM PÂNĂ LA EPUIZARE

