

Новый год IT-бизнес начал с конфуза: 2 января руководитель Apple Тим Кук обратился к инвесторам с открытым письмом, в котором всего-то и сказал, что «доходы в последнем квартале будут ниже изначально ожидаемых». Фразы оказалось достаточно, чтобы на ближайшей сессии акции компании обрушились на 66 млрд долларов (для ориентира: стоимость акций «Газпрома» — 57 млрд долларов).

Через два дня с аналогичным предупреждением выступил главный конкурент Apple — корейский Samsung, однако предпочел вместо туманных фраз обнародовать цифры: снижение квартальных продаж на 11% и сокращение прибыли на 29%. Рынок принял негатив благожелательно и отреагировал даже умеренным ростом.

Американские эксперты IT-технологий солидаризировались, однако не с аргументами Samsung, а с Apple, и принялись пугать обывателей прямыми цитатами из открытого письма Тима Кука: во второй половине 2018 года в китайской экономике началась рецессия, спад ВВП едва ли не худший за 25 лет, на финансовых рынках Поднебесной царит неопределенность, а продажи смартфонов стремительно сокращаются. Знаете почему? Потому что США развязали торговую войну с Китаем.

К перечисленным причинам катастрофического падения продаж айфонов в Китае руководитель Apple добавил еще и вероломное поведение покупателей из стран «развитого рынка»: вместо того чтобы приобретать айфоны новейших моделей, неблагодарные поклонники яблочной техники предпочли заменить в своих старых смартфонах аккумуляторы, воспользовавшись благодарным жестом Apple, снизившей стоимость этой процедуры с 79 до 29 долларов.

Поскольку общественность в тонкостях IT-бизнеса не разбирается и полагается на выводы профессиональных аналитиков отрасли, по табloidам планеты поползли слухи: «Смартфонам — кирдык». Причем непонятно, каким: то ли только айфонам, то ли всем сразу.

Откуда взялась такая гиперреакция? Ведь руководитель Apple явно рассчитывал на нечто прямо противоположное, раз уж решился нарушить традицию и прокомментировать результаты квартального отчета за месяц до их официального оглашения.

Квартальный отчет публичной компании — один из ключевых двигателей фондового рынка. Для биржи, однако, важны не сами цифры отчета, а их соотношение с рыночными ожиданиями и мнением аналитиков.

В ситуации, когда биржевые котировки в разы превышают доходы, руководителям компаний приходится очень осторожно подбирать выражения, дабы понапрасну не напугать инвесторов. По этой же причине публичные комментарии, предваряющие официальную статистику, делают редко и с единственной целью — подсластить пилюлю в ситуации, когда ожидаются слишком уж негативные результаты.

Всю эту азбуку Тим Кук, безусловно, знает, поэтому пишет «открытое письмо», в котором, подготавливая инвесторов к неприятностям, пытается разговаривать с ними на языке, который, как ему кажется, они понимают.

В чем просчитался директор Apple? В том, что недооценил мнительность пациента. Мнительному пациенту нельзя говорить: «У вас, батенька, замечательнейшие анализы, нужно лишь самую малость перепроверить, поэтому сделайте, пожалуйста, биопсию». Мнительный пациент мигом погуглит, узнает про ситуацию, когда востребована биопсия, после чего вынесет мозг доктору. Так и случилось: биржевые люди подняли последний отчет Apple от 1 ноября 2018 года, нашли в нем фразу «прогнозируе-

мая прибыль на следующий квартал — в диапазоне между 89 и 93 млрд долларов», сопоставили ее с фразой из «открытого письма» — «прибыль составила приблизительно 84 млрд долларов» и произвели элементарное арифметическое действие: $93 - 84 = 9$. Продажи айфонов упали на 9 млрд долларов.

Обратите внимание: биржевые люди взяли из предыдущего отчета не нижнюю планку прибыли (89), а верхнюю (93), и именно эта цифра — 9 млрд долларов убытков — фигурировала во всех публикациях американской прессы по-



RBC / TASS

ЛИЗИНГ для товарищей

Почему упали
акции Apple и что
теперь будет
со смартфонами

сле кровавой бани, устроенной акциям Apple на бирже 3 января. То есть оценили ситуацию по худшему сценарию. Вот уж поистине — у страха глаза велики.

Что же на самом деле случилось с продажами техники Apple в Китае?

Во-первых, причины снижения продаж, указанные в письме Кука, — от лукавого. Apple попыталась сохранить хорошую мину при очень плохой игре. Достаточно посмотреть на маленькую табличку, чтобы понять всю несостоятельность разговоров про рецессию и американские таможенные войны (см. таблицу).

Это китайский рынок смартфонов в динамике с 2017 по 2018 год. Доля Apple — 9%. В два раза больше у HUAWEI, vivo и OPPO. В полтора раза больше у Xiaomi. Samsung на китайском рынке — совсем карлик (1%).

За последний год продажи айфонов в Китае сократились на 17%, продажи Samsung — на катастрофические 67%. А вот продажи HUAWEI выросли, равно как и продажи vivo.

Может, где-то в этих цифрах и скрывается китайская рецессия, однако действует она явно избирательно: помогает китайским производителям смартфонов и вредит иностранным.

Между прочим, Samsung в своем пресс-релизе, опубликованном 4 января, повел себя гораздо честнее Apple и указал на единственно верную причину падения продаж смартфонов в Китае: «обострение конкурентной борьбы на профильном рынке». За эту честность рынок и отблагодарил Samsung умеренным ростом.

Подлинная причина сокращения продаж айфонов — местные китайские

производители уже больше года продают технику с несопоставимо лучшим соотношением цена/качество. На фоне полного технологического паритета все, что осталось у Apple, — это престиж бренда, за который из года в год люди из Купертино требуют все больше и больше денег.

В какой-то момент китайские потребители решили, что айфон не может и не должен стоить 1269 долларов (местная цена на iPhone XS 64GB), да и переключились на топовые флагманы национальных производителей. Вот и вся магия падения продаж айфонов. Без рецессии и Трампа.

Безусловно, за неспособностью Apple и Samsung и дальше продавать втридорога свои топовые телефоны в Китае проглядывают гораздо более монументальные тенденции.

Здесь и абсолютное насыщение рынка смартфонов. Здесь и выход технологий на уровень предельного удовлетворения пользовательских желаний.

И — да! — пользователи реально предпочитают менять аккумуляторы, а

не платить каждый год по 1000 долларов за новую модель, которая качественно не отличается от прошлогодней.

Можно не сомневаться, что компании, контролирующей рынок, без боя не сдадутся и костыли лягут, лишь бы вернуть неверную паству в единственно возможную для современного консюмеризма парадигму — непрекращающуюся череду все новых и новых покупок.

Добиться поставленной цели можно двумя способами. Нам сильно повезет, если Apple (равно как и другие производители) адаптируют торговую схему, аналогичную Samsung Forward, которая позволяет пользователю ежегодно проводить апгрейд флагманских смартфонов в обмен на регулярные платежи.

Сумма ежемесячных платежей у Samsung пока выглядит дико (от 3790 рублей), однако если эту схему поддержат другие производители, можно надеяться, что средняя цена предложений на рынке быстро опустится до привлекательного уровня.

Альтернативный сценарий возможного развития событий на рынке смартфонов менее лучезарен. Если отказ потребителей добровольно производить апгрейд оформится в доминирующий тренд, производители смартфонов могут попытаться «подтолкнуть» нас к этому апгрейду технически. Например, радикально понизив предельный срок службы каких-либо ключевых узлов. И тогда, глядишь, через год в смартфоне «неожиданно» накроется модуль Bluetooth, поползут битые пиксели по экрану, выйдет из строя аккумулятор и т.п.

У Apple, между прочим, уже есть опыт подобных махинаций: в 2017 году пользователи сделали вывод, что Apple на программном уровне умышленно делает работу на старых смартфонах невыносимой, подталкивая тем самым потребителей к вынужденному апгрейду.

Полагаю все же, что сценарий с принудительными апгрейдами — больше из разряда конспирологии.

Так что остается схема с «вечным лизингом» — перспективным для потребителей, равно как и способным поддержать рынок смартфонов на плаву еще не одно десятилетие.

Сергей ГОЛУБИЦКИЙ —
специально для «Новой»

Китайский рынок смартфонов с 2017 по 2018 год

Производитель	2017	2018	Динамика
HUAWEI	19%	23%	↑ 13%
vivo	19%	21%	↑ 4%
OPPO	19%	21%	0%
Xiaomi	14%	13%	↓ -16%
Apple	10%	9%	↓ -17%
Samsung	3%	1%	↓ -67%
Остальные	18%	13%	↓ -32%

Доля на рынке