

Обеспечение синхронного перевода с/на русский и английский языки

Компании-Операторы и Регулирующие агентства участвуют БЕСПЛАТНО

6-е Ежегодное Мероприятие

Россия и СНГ

КОМ

3-4 июня 2008 г.  
Москва, Россия

## Использование Возможностей Телекоммуникационного Рынка в России и СНГ

Известное прежде как GSM>3G Россия/СНГ, наше мероприятие собирает представителей компаний телекома: сотовой, фиксированной и комплексной связи



более 15 докладчиков высшего ранга, включая:

Константин Солодухин,  
Генеральный Директор,  
**Ростелеком**

Алексей Ничипоренко,  
Заместитель Генерального  
Директора, **Мегафон**

Эльдар Разроев, Генеральный  
Директор, **Система Масс  
Медиа**

Тансу Еен, Генеральный  
Директор Life:) GSM Астелит,  
**Украина**

Дэвид Ли, Генеральный  
Директор, **Магтикком, Грузия**

Гарретт Джонстон, Директор по  
Стратегическому Маркетингу,  
**МТС**

Гульнара Хасьянова,  
Генеральный Директор,  
**Скай Линк**

Жан-Пьер Вандромм, CEO,  
**Голден Телеком Россия**

Сергей Калугин, Генеральный  
директор, **Национальные  
Телекоммуникации**

Тсвика Пакула, Генеральный  
Директор, **PeopleNet,  
Украина**

Виталий Слипень, Генеральный  
директор, **Synterra**

Виктор Пинчук, Генеральный  
директор, **Национальные  
кабельные сети**

Тимофей Бокарев, Президент,  
**Next Media Group**

## Сформируйте четкое понимание следующих аспектов:

Двух-поточный формат программы

- > Возросшая конкуренция в условиях зрелого рынка сотовой связи
- > Стратегии стимулирования потребления 3G услуг
- > Предоставление IP услуг мирового класса
- > Улучшение сегментации абонентов
- > Установление партнерских отношений с крупными брендами за рамками сферы телекоммуникации
- > Использование потенциала HSPA и 1x EV-DO rev. A
- > Сценарии рентабельного развертывания WiMAX
- > Рост рынка услуг широкополосного доступа
- > Конкуренция в сфере комплексных услуг (triple-play) и платного ТВ
- > Конвергенция фиксированных и сотовых услуг связи

"Отличное мероприятие для получения обновленной информации о текущей и будущей ситуации на рынках сотовой связи в России и СНГ, хорошие возможности для деловых контактов"

(RB, Vakcell)

Входит в серию:



Организатор: **informa**  
telecoms & media

Спонсоры:



[www.ComWorldSeries.com/RussiaCIS](http://www.ComWorldSeries.com/RussiaCIS)

Регистрируйтесь сегодня!

[www.ComWorldSeries.com/RussiaCIS](http://www.ComWorldSeries.com/RussiaCIS) Телефон: +44 (0)207 017 5506 [itmevents@informa.com](mailto:itmevents@informa.com)  
 Факс: +44 (0)207 017 4747 Операторы: [operators@informa.com](mailto:operators@informa.com)



# Краткий Обзор Программы

Участуйте без суеты - получите свой пропуск заранее! Регистрация начинается за день до начала мероприятия, в понедельник 2 июня 16.00-18.00



## 1 Первый День: Вторник 3 июня 2008 года

## 2 Второй День: Среда 4 июня 2008 года

### РОСТ ПРИБЫЛИ ОПЕРАТОРОВ: Стратегии роста для игроков рынка сотовой связи

- Удовлетворение требований, выдвигаемых зрелыми рынками сотовой связи с высокой конкуренцией
- Решение проблемы развертывания 3G сетей в условиях низкой платежеспособности абонентов (ARPU) и высокой себестоимости предоставляемых услуг
- Рост рынка IP услуг

#### Поток А:

**Первая сессия:** Заострение фокуса на характере потребления услуг связи

- Специальные, ориентированные на сегменты рынка, предложения
- Программы по долгосрочному обслуживанию и удержанию абонентов
- Предоставление более доступных услуг

**Вторая сессия:** Обеспечение максимальной окупаемости инвестиций (ROI) при запуске сетей 3G

- Прирост прибыли при миграции в сторону 3G, HSPA и других технологий
- Оценка 1x EV-DO Rev A

#### Поток Б:

**Первая сессия:** Внедрение рентабельных услуг широкополосного доступа для населения

- Использование технологий сотовой связи для обслуживания рынка массовых услуг широкополосного доступа
  - Выбор оптимальных технологий доступа
- Вторая сессия:** Стратегии конвергенции/замещения фиксированной-сотовой связи

- Создание простых, с добавленными потребительскими качествами, услуг на основе конвергенции
- Оценка спроса на предприятия FMC

### РОСТ ПРИБЫЛИ ОПЕРАТОРОВ: Стратегии роста для провайдеров услуг широкополосного доступа

- Достижение успеха в среде высокой конкуренции и роста: широкополосный доступ, средства информации, IP
- Реализация рыночного потенциала для комбинированных услуг (triple play)
- Модернизация сетей фиксированной связи для поддержки внедрения расширенных IP услуг

#### Поток А:

**Первая сессия:** Методы прибыльного внедрения технологии WiMAX

- Стратегии развертывания Сети
- Пакеты абонентских и маркетинговые услуг

**Вторая сессия:** Создание экосистемы мобильного контента

- Рост доходов операторов связи и возможности для расширения экосистемы мобильного контента
- Поддержка созданного потребителями контента и системы mobile web 2.0

#### Поток Б:

**Развитие расширенных IP услуг**

- Использование возможностей расширенных IP услуг
- Конкурентоспособное позиционирование комбинированных услуг (triple play) в услуг

## Спонсоры мероприятия



Ulticom предоставляет решения по передаче сигналов для беспроводных, проводных и IP сетей связи. Наши решения включены в сервисные приложения крупнейших в мире поставщиков сетевого оборудования, и используются более чем 300 провайдерами услуг по всему миру. По оценке фирмы VDC, аналитика отрасли, Signavare является ведущим S57 решением. Продукты бренда Signavare позволяют поставщикам сетевого оборудования и провайдерам услуг реализовать высоко рентабельные, добавленные потребительскими качествами, услуги. pSigna - это линейка решений «сети под ключ» - пример ускорения конвергенции коммуникационных сетей и услуг. Скоординированная на базе Ulticom технологии передачи сигнала и открытых вычислительных систем, pSigna решение обеспечивает основу инфраструктуры для IP приложений широкого спектра.

[www.ulticom.com](http://www.ulticom.com)



Bercut является международным разработчиком и поставщиком ИТ-продуктов, которые включены в пакеты услуг, с добавленной потребительской ценностью, предоставляемые операторами сотовой связи и PSTN. Имея более одиннадцати лет успешного бизнеса в России, СНГ и европейских странах, Bercut в настоящее время расширяет свою деятельность на Ближнем Востоке и Африке через свои дочерние компании. В настоящее время Bercut имеет свой собственный портфель, состоящий из одиннадцати различных продуктов. Компания завершила более 880 объектов в 17 странах мира и имеет долгосрочные деловые отношения с 61 клиентом. Сегодня продуктами компании пользуются более чем 145 млн. абонентов в России, СНГ и Европе.

[www.bercut.com](http://www.bercut.com)



HP СМЕ обслуживает две отрасли, находящиеся в состоянии конвергенции: телекоммуникации и развлечения, в рамках своего бизнес подразделения HP Communications, Media & Entertainment, с оборотом в 9 млрд. долларов США. Имея солидную компетенцию в обеих отраслях, HP СМЕ оперирует в точке их пересечения, помогая провайдерам услуг и поставщикам сетевого оборудования сотрудничать с производителями информационных, развлекательных и коммуникационных продуктов. Имея 30 летний опыт работы в сфере телекоммуникаций, HP СМЕ предлагает широкий спектр продуктов, решений и услуг, включая 500 решений от своих партнеров. Компания стремится помочь крупнейшим мировым провайдерам услуг и поставщикам оборудования удовлетворить потребности сотен миллионов пользователей услугами широкополосного доступа и беспроводного соединения в передаче голоса и элементов мультимедиа. HP предлагает детально разработанные планы по созданию и оптимизации услуг, разработке и управлению платформ серверов постоянного доступа, применению программных технологий (HP OpenCall и HP OSS) и оказывает всесторонний сервис и техническую поддержку. Для средств массовой информации и производителей развлечений, HP СМЕ предлагает решения по созданию контента, его управлению, распространению, хранению и тематическому делению. HP также предоставляет устройства для подключения к каналам информации и развлечений в любой точке мира, в любое время. Для получения более подробной информации, посетите:

[www.hp.com/go/communications](http://www.hp.com/go/communications)



GIGAFONE - это инновационная рекламная платформа, основанная на принципе согласия абонента с получением коммерческой информации на свой мобильный телефон. Центром мобильной рекламной системы GIGAFONE является мобильный оператор. Технология GIGAFONE позволяет доставлять рекламное сообщение абоненту только в случае его согласия, учитывая его социально-демографический профиль и стиль жизни. Контакт с рекламой происходит в момент, когда пользователь наиболее подготовлен к восприятию новой информации - во время звонка или получения SMS/MMS сообщения. Эффективность такого контакта выше. GIGAFONE также позволяет точно таргетировать рекламное сообщение по заданным параметрам целевой аудитории рекламодателя. Как результат - у потребителя снижается граница между рекламой и информацией. Компания GIGAFONE разработала привлекательную для абонентов систему выгод. Благодаря этому рекламная услуга воспринимается пользователями как интересная и полезная для него коммерческая информация. За пользование услугой абонент может получить комплекс сервисов и услуг на мобильный телефон. Проект GIGAFONE создан компанией ЗАО «ГМ Групп» для эффективного взаимодействия потребителей и брендов. Компания ЗАО «ГМ Групп» принадлежит Американский и Бразильский патенты на продукт и бизнес-идею GIGAFONE. Проект активно развивается на рынках мобильной рекламы в более чем 18 странах Европы, Азии и Нового мира.



Deteccon International является одним из ведущих мировых консультантов по комплексному управлению и модернизации ИТ-систем. Мы консультируем клиентов из всех отраслей (т.е. телекоммуникации, финансы, энергетика, правительство, государственные органы, инвесторы и регулирующие агентства) на основе новаторских решений, разработанных с применением современных информационных и телекоммуникационных технологий. Наш портфель комплексных услуг концентрируется на стратегиях, маркетинге, процессах, технологиях, включая разработку и внедрение сетевых архитектур. Консультанты компании Deteccon обладают обширными знаниями о сетях сотовой, фиксированной связи и о секторе сетей для передачи данных. Размещаясь в четырех национальных и десять международных представительств, а также многочисленных офисах в рамках наших проектов, наши консультанты работают почти на всех континентах. Deteccon является дочерней компанией T-Systems - бренда, обслуживающего всех бизнес-клиентов Deutsche Telekom. Для получения дополнительной информации, посетите:

[www.deteccon.com](http://www.deteccon.com)



Nokia Siemens Networks является одним из глобальных лидеров по обеспечению услуг связи. Компания имеет полный, хорошо сбалансированный портфель продуктов и решений по инфраструктуре сотовой и фиксированной сетей, для удовлетворения растущего спроса на сервис. Эти продукты и решения обслуживают 2000 операторов связи во всем мире. Nokia Siemens Networks является одной из крупнейших компаний, разрабатывающей телекоммуникационные инфраструктуры и оперирующей в 150 странах. Штаб-квартира компании находится в Эспо, Финляндия.

[www.nokiasiemens.com](http://www.nokiasiemens.com)



Huawei Technologies является лидером в производстве решений телекоммуникационных сетей нового поколения, которые компания предлагает операторам по всему миру. Компания предоставляет инновационные, подогнанные в соответствии с нуждами заказчика, продукты, услуги и решения по созданию долгосрочной ценности и потенциала роста бизнеса клиентов. Продукты и решения Huawei Technologies применяются в более чем 100 странах и используются 31 из 50 крупнейших мировых операторов и более чем одним миллиардом пользователей по всему миру.

[www.huawei.com](http://www.huawei.com)



Sicap предлагает программное обеспечение и экспертные услуги, позволяющие операторам оказывать конвергентный тип услуг в режиме реального времени: от оперативного пополнения счета абонента, на основе формирования пакетов услуг, поощряющих лояльность потребителя, до обновления терминалов и OTA SIM конфигураций. Портфель продуктов Sicap фокусируется на удовлетворении потребностей клиентов и продажи подписки на сервис. Реализация услуг хостинга и инсталляции OSS платформы постоянного доступа помогает формировать конвергенцию между провайдерами и операторами услуг связи и гарантировать бесперебойную передачу информации на клиент-терминалы.



Как крупнейший в мире производитель 3G микрочипов, Qualcomm усердно двигает процесс развития технологии 3G. Имея офисы по всей Европе, Qualcomm тесно сотрудничает со многими операторами, производителями и разработчиками - теми, кто способствует успешному коммерческому внедрению широко функциональных 3G WCDMA (UMTS) и HSDPA / HSUPA услуг на всей территории региона. Qualcomm является разработчиком и поставщиком комплексных наборов микрочипов и системного программного обеспечения, поддерживающего высокоскоростные широкополосные сети сотовой связи, а также много-модульные/много-полосные решения. В микрочипах Qualcomm интегрирован широкий спектр возможностей, включая 3D-аппаратное ускорение графики и решение компании gpsOne®, чья GPS-технология является наиболее широко используемой в мире.

[www.qualcomm.com](http://www.qualcomm.com)

## 10 ОСНОВНЫХ ДОВОДОВ В ПОЛЗУ ВАШЕГО УЧАСТИЯ В РОССИИ/СНГ КОМ:

- 1 **Удовлетворите вашу потребность в самообучении** - двух поточный формат программы конференции предложит вам более широкий выбор и более глубокое изучение тем выступлениями.
- 2 **Познакомьтесь с нашими ведущими докладчиками** от отрасли и **задайте им свои вопросы** - 25 часов презентаций и обсуждений примеров из практики, которые познакомят вас с действенными решениями по ключевым проблемам бизнеса в России/СНГ.
- 3 **Сравните ваши стратегии с планами ваших региональных и международных коллег** - наши тесные контакты с международными телекоммуникационными компаниями на протяжении почти 30 лет гарантируют высокий международный уровень программы, докладчиков и делегатов.
- 4 **Оцените заново стратегии вашего абонентского и технического обслуживания** в свете решений, принятых другими операторами связи на основе показателей затрат CapEx и OpEx, которые они используют для снижения потери абонентов, приобретения новых и повышения рентабельность инвестиций в будущем.
- 5 **Получите ответы на ваши вопросы** - обсуждения во время круглых столов и сессии делового общения позволят вам получить ответы наших докладчиков на наиболее насущные проблемы, с которыми сталкивается ваш бизнес.
- 6 **Воспользуйтесь возможностью встречи с более чем 400 руководителями высшего звена** - 50% участников в 2007 году были руководителями компаний. Ни одно другое мероприятие не предоставит вам такой возможности.
- 7 **Будьте в курсе о завтрашних технологиях уже сегодня** - новейшие продукты и услуги будут представлены на 34 стендах выставки в рамках конференции.
- 8 **Используйте возможность для контакта в полном объеме** - вы можете связаться с любым делегатом, с которыми вы не смогли встретиться, или продолжить обсуждение с тем, кого вы встретили, используя нашу интерактивную систему общения онлайн, которая будет активна в течение 3 месяцев после мероприятия.
- 9 **Получите текст доклада, который вы пропустили** - вы сможете загрузить электронную версию любого доклада, в удобное для вас время.
- 10 **Приобретите знания и навыки** - тренинги по программе Telecoms Academy, проводимые параллельно с конференцией, помогут вам выйти на новый уровень управления вашим бизнесом.

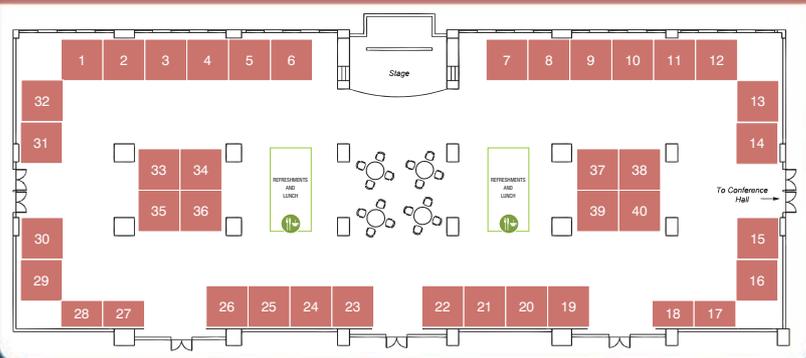


Обеспечьте расширение вашего бизнеса в России и СНГ при помощи простого набора действий

**Установите полезные контакты и обеспечьте условия для будущего процветания Вашего бизнеса:**

- ▶ **Воспользуйтесь встречей под одной крышей со многими руководителями из других регионов:** уровень наших докладчиков гарантирует присутствие аудитории высокого ранга, внимание которой вы можете привлечь к своему стенду. Это реальный шанс для вашей персональной встречи с ведущими игроками рынка.
- ▶ **Используйте с выгодой для себя деловое общение в рамках нашей серии мероприятий Com World Series,** имеющих многолетний опыт, подтвержденный как количеством контактов внутри отрасли, сохраненных в нашей базе данных, так и компетенций освещения обсуждаемых тем.
- ▶ **Воспользуйтесь результатом работы нашей базы данных, которая постоянно обновляется и обрастает новыми контактами из среды профессионалов телекома:** Informa Telecoms & Media организует свыше 150 мероприятий в год по проблемам телекоммуникации и издает сотни докладов, журналов и информационных бюллетеней. Вы можете быть уверены: наши маркетинговые акции всегда привлекают внимание лидеров телекоммуникационной отрасли.
- ▶ **Выберите уровень вашего присутствия:** от 9м2 стандартного места под стенд до индивидуально разработанных, в рамках спонсорского пакета, рекламных услуг и экспозиции стенда для достижения наибольшего эффекта от вложений в участие.
- ▶ **Станьте частью крупнейшего в регионе события по вопросам телекоммуникации:** это позволит вам получить освещение в глобальной прессе и воспользоваться плодами нашей обширной рекламной кампании.
- ▶ **Позиционируйте ваше предприятие как лидера рынка:** роль спонсора поможет вам сформировать узнаваемость вашего бренда среди целевой аудитории.
- ▶ **Выведите на рынок или продвиньте дальше ваш бизнес на растущем рынке телекоммуникационных услуг:** ни одно другое мероприятие не сможет предоставить вам условия для встречи с таким числом потенциальных клиентов в одном месте, в течение двух дней. Это может ускорить ваш процесс поиска новых контактов и заключения сделок по продажам. Не упускайте возможность продемонстрировать свою продукцию, ответить на вопросы и развеять возможные негативные предубеждения.

**Выставка включает 34 стенда**



**Наши прошлые и нынешние экспоненты:**

- Acision • Actix • Alcatel-Lucent • Amdocs • Astellia • Axesstel • Belgacom • Bercut • Bluefish • Futurecard • HP • Huawei Technologies • Logos • OnePIN, Inc. • Пермский Госзнак • Protei • Roamware • Sicap • Starhome • WeDo Consulting
- Упрочте свою региональную позицию ведущего игрока телекоммуникационного рынка - для обсуждения нашего содействия, позвоните Шерил Кэрролл по тел.: +44 (0) 20 7017 520 или +44 (0) 20 7017 5202 или напишите по электронной почте [cheryl.carroll@informa.com](mailto:cheryl.carroll@informa.com)

О Москве

**Встречайтесь, учитесь и делайте бизнес в городе уникальных сочетаний**

**Главные достопримечательности:**

**Кремль** - Московский Кремль стоит на высоком холме, возвышающемся над левым берегом Москва-реки. Кремль всегда воспринимался как символ власти и могущества Российского государства, национальной идеи, выраженной в камне. Каждая эпоха в истории России оставила свой значительный архитектурный след в Кремле. Поздно вечером ярко освещенный Кремль поражает взгляд.

**Арбат** - В 19 веке Арбат был любимым местом проживания московской знати и творческой интеллигенции. Говорят, что на семь простых жителей улицы, приходился один из благородных. На протяжении многих лет улица постепенно становилась одним из наиболее популярных мест в Москве, с танцорами, уличными артистами, сторонниками вероучения Кришны, магазинами, кафе и культурными центрами.

**Парк Горького** - Официально именуемый "Парком Культуры", он назван в честь Максима Горького. Этот парк несет в себе элементы как украшения так и просвещения. Это одновременно парк для развлечения и хорошее место для укрытия от суеты города. Зимой пруды замерзают и затопленные дорожки превращаются в гигантский каток.

**Мавзолей Ленина** - Владимир Ленин умер от инсульта 22 января 1924 года, в возрасте 53 лет. Спустя шесть месяцев, его тело было забальзамировано, став всемирноизвестной мумию нового времени. Посетители могут прийти в Мавзолей, который Ленин разделял со Сталиным в период с 1953 по 1961 год.

**Собор Василия Блаженного** - Смешение цветов и форм делают Собор Василия Блаженного одним из символов России. Построенный между 1555 и 1561 годами на месте церкви, его дизайн стал кульминацией полноценного русского стиля, который был разработан при строительстве деревянных церквей.



**Медиа-партнеры**

Официальные публикации: **mobile communications international**

Официальная он-лайн служба новостей: **telecoms.com**

**3G Wireless Broadband**

**Global Mobile**

**bne businessweektop**

**news**

**Telecoms INSIGHT**

**connect!**

**ИКС**

**interfax**

**J'son & Partners Artists in Business**

**Mobile Content Russia**

**MARAVEDIS Telecom Market Research & Analysis**

**MobileIN.com**

**Мобильный форум mforum.ru**

**Новости Света Оператор**

**Developing TELECOMS**

**ПЛАС ЖУРНАЛ**

**ПРАВДА RU**

**The Moscow Times**



1

# КОНФЕРЕНЦИЯ ДЕНЬ ПЕРВЫЙ: Вторник, 3 июня 2008 г

## 08.00 Регистрация, кофе и посещение Выставок

**09.00 Приветственная речь организаторов**  
Джо Уилкоккс, Глава региональных конференций, Ближний Восток, Евразия, Америка, Серия Com World, Информа Телеком и Медиа

**09.10 Вступительная речь председателя**  
Карл Йоханнссон, управляющий партнер, J'Son & Partners

**09.30 ОСНОВНОЙ ДОКЛАД: Улучшение конкурентоспособности и прибыльности операторов на сотовых рынках, достигших насыщения**  
• Каков потенциал для роста сотового рынка?  
• Как успешно конкурировать на зрелом сотовом рынке  
• Привлекательность и оценка окупаемости инвестиций мобильных и беспроводных широкополосных технологий  
Алексей Ничипоренко, Заместитель Генерального Директора, Мегафон

**09.50 Преимущество на Границе Сети: Где Инфраструктура Встречается с Контентом**  
• Как технологическая революция Веб 2.0 позволила таким веб компаниям как Google и Yahoo погнать на клиентов компаний операторов?  
• Почему потребителям возможно придется поддерживать отдельные отношения с операторами, владельцами сетей, и веб компаниями, владельцами контента  
• Оценка потенциала использования существующих отношений компаний операторов с их абонентами для авторизации пользования контентом  
• Почему инновационная авторизация должна проводиться на границе сети, где новые услуги могут расти не затрагивая целостности ядра сети  
Осман Дюран, Старший Вице Президент и Директор по Маркетингу, Ультиком

**10.10 Предоставление услуг IP мирового класса в России**  
• Поиск новых возможностей для роста и успешной конкуренции в традиционном сегменте телекоммуникаций  
• Развитие широкого набора услуг IP (Интернет, IPVPN, Data Center) для корпоративных клиентов  
• Развитие пакетов услуг передачи данных для российских компаний и операторов  
Константин Солодухин, Генеральный Директор, Ростелеком

**10.30 Как Ответить на Вызов Конвергенции**  
• Аспекты конвергенции  
- Конвергенция сетей - Конвергенция услуг и приложений - Конвергенция отрасли  
• Развитие рынка и требования пользователей  
• Ожидания абонентов по отношению к интегрированным услугам  
• Эволюция конвергенции и ее потенциал  
Джонатан Спарроу, Глава Под-Региона, Россия, Нокия Сименс Нетворкс, и Генеральный Директор, Нокия Сименс Нетворкс Россия

**10.50 КРУГЛЫЙ СТОЛ: Обсуждение перспектив роста рынков СНГ**  
• Готовность различных телекоммуникационных компаний к завоеванию рынков России и СНГ  
• Насколько существующая нормативно-правовая база способствует росту отрасли?  
• Каковы перспективы партнерства между операторами фиксированной и мобильной связи, и компаний медиа

ROUNDTABLE

Константин Анкилов, Старший Консультант, IKS-Consulting (МОДЕРАТОР)  
Алексей Ничипоренко, Заместитель Генерального Директора, Мегафон  
Константин Солодухин, Генеральный Директор, Ростелеком  
Эльдар Разров, Генеральный Директор, Система Масс Медиа

11.20

**Как Обеспечить Доходность в Конвергентном Мире**  
• Построение гибкой инфраструктуры  
• Упреждающее управление целостным опытом клиента  
• Упрощение доступа к динамичному контенту и услугам  
• Максимизация связи с абонентом в реальном времени  
• Защита IP и цифрового контента. Соответствие требованиям регулирования  
Себастьяно Теваротто, Вице Президент и Генеральный Менеджер, Коммуникации, Медиа и Бизнес Развлечений, НР

## 11.40 Перерыв на кофе и посещение выставок

12.20

**Сегментация пользователей для партнерства с крупнейшими брендами и совместного создания рынка новых услуг**  
• Как пользователи и потребительские бренды поощряют инновации в телекоммуникационной отрасли  
• Причины сегментации пользователей по возрастным и экономическим критериям  
• Как эффективная микро-сегментация способствует росту пользования услугами и приобретения новых абонентов  
• Создание успешного партнерства между операторами и компаниями по продаже потребительских товаров, банками и туроператорами

Гарретт Джонстон, Директор по Стратегическому Маркетингу, МТС и Главный Директор по Маркетингу, МТС Россия

12.40

**Управление Телефонным Оборудованием: Безопасное Открытие Доступа к Вашему Абоненту, Телефонно и SIM Инвентарю для Трех Сторон**  
• Как способствовать росту ARPU предоставляя партнерам набор средств для запуска новых услуг  
• Использование SIM сегодня (динамичные SIM меню) и завтра (на SIM веб порталах, NFC)  
• Активация вашей базы аппаратов сегодня (удаленное управление конфигурацией) и завтра (удаленное управление приложениями)  
• Предоставление средств для сегментации вашей абонентской базы в зависимости от их пользования услугами и возможности аппаратов

Грегори Грин, Главный Исполнительный Директор, SICAP

13.00

**Исследование главных тенденций в развитии телекоммуникационных рынков России и СНГ**  
• Глобальный рынок телекоммуникаций на сегодняшний день  
• Россия и СНГ: обзор состояния сотовой абонентской базы и прогноз развития  
• Рост за пределами домашних рынков – Где еще существуют возможности для роста?  
• Каковы прогнозы по росту услуг 3G в регионе?  
• Услуги широкополосного доступа – будет ли бум роста в России?

Джемма Бантинг, Аналитик, Информа Телеком и Медиа

## 13.20 Обед и посещение выставок

### СЕРИЯ МЕРОПРИЯТИЙ А:

Председатель:

Светлана Грант, Директор, Грант Анализ и Консалтинг

#### ПЕРВАЯ СЕССИЯ: Заострение фокуса на абоненте

**14.30 Эффективная конкуренция с крупными сотовыми операторами в ситуации зрелого рынка**  
• Достиг ли украинский телекоммуникационный рынок насыщения и каков потенциал оставшегося роста  
• Заострение фокуса на предоставлении сегментированных услуг, лояльности и программах удержания абонентов  
Тансу Еен, Генеральный Директор Life: GSM Астелим, Украина

**14.50 Мобильная реклама. В поисках новых перспектив**  
• Потенциал рынка мобильной рекламы на российском и мировых рынках  
• Какому абоненту интересна мобильная реклама? Подходы в сегментации абонентской базы мобильного оператора  
• Как сделать рекламу привлекательной для абонента? Новые технологии и прогрессивные идеи на службе рекламодателей  
• Перспективы мобильного оператора в монетизации абонентской базы

**15.10 Расширение выбора телефонного оборудования 3G для стимуляции спроса на неголосовые услуги**  
• Оценка влияния конечной цены телефонного оборудования 3G на принятие услуг на рынках с относительно низким спросом и уровнем жизни  
• Каким образом субсидии телефонов влияют на прибыльность операторов  
• Развитие альтернативных моделей по финансированию потребительских моделей телефонов через партнерство с банками  
Дэвид Ли, Генеральный Директор, Магтикком, Грузия

15.30 Перерыв на кофе и посещение выставок

#### ВТОРАЯ СЕССИЯ: Обеспечение максимальной окупаемости инвестиций при запуске сетей 3-го поколения

**16.00 Эволюция 3G/UMTS: Предоставление услуг на мировых рынках и оптимальные стратегии развития сетей**  
• Перспективы рынков России/СНГ  
• 3G/UMTS/HSPA: развитие на мировых рынках  
• 3G/3G+ стратегии операторов: какие услуги способствуют росту ARPU и росту количества абонентов?  
• От 2G/GSM к 3G/UMTS/HSPA – наиболее эффективный переход к сетям 3-го поколения  
• Развитие сотовых и беспроводных широкополосных услуг  
• UMTS/HSPA и беспроводные широкополосные сети как взаимодополняемые технологии доступа  
• Взгляд в будущее: 3G LTE  
Жан-Пьер Бьенеме, Председатель, UMTS Форум

**16.30 Использование возможностей 1X EV-DO Rev A для запуска высокоскоростных сотовых услуг широкополосного доступа**  
• Каким образом 1X EV-DO Rev A делает возможным эффективное использование ограниченного частотного ресурса  
• Построение сетей готовых к росту спроса на будущее мультимедийные услуги  
Тсвика Пакула, Генеральный Директор, PeopleNet, Украина

17.00 Заключительное слово председателя

### СЕРИЯ МЕРОПРИЯТИЙ Б:

#### ПЕРВАЯ СЕССИЯ: Введение доходных широкополосных услуг для населения

**14.30 Предоставление широкополосных услуг для домашних пользователей по сетям мобильных технологий**  
• Рост географического широкополосного покрытия при помощи сотовых сетей  
• Использование емкости и скоростей сетей 3-го поколения для поддержки новых услуг  
• Позиционирование услуг широкополосного доступа для бизнес клиентов  
Гульнара Хасьянова, Генеральный Директор, Скай Линк

**15.00 Выбор широкополосных технологий для успешной конкуренции на потребительском рынке**  
• Конкуренция между операторами GSM и CDMA. Построение сетей 3G, рентабельность и структура рынка Украины  
• Дальнейшее техническое развитие сети и плана эволюции (LTE, UMB, WiMAX)  
• Смогут ли WiMAX и другие беспроводные технологии занять ведущие позиции на рынках широкополосного доступа?  
Михаил Чобанян, Управляющий Директор, CDMA UKRAINE

15.30 Перерыв на кофе и посещение выставок

#### ВТОРАЯ СЕССИЯ: Стратегии фиксированно-мобильной конвергенции

**16.00 Создание привлекательных добавочных конвергентных услуг**  
• Как использовать FMC для предоставления простых и востребованных услуг для конечных пользователей  
• Интеграция фиксированных и мобильных сетей для ускорения развития конвергентных услуг  
• Создание привлекательных услуг quad-play  
Фред Ледбеттер, Старший Вице-Президент и Директор по Маркетингу, Голден Телеком

**16.30 Создание привлекательных наборов услуг FMC для предприятий**  
• Понимание спроса на конвергентные услуги среди клиентов предприятий – контроль над сотовыми расходами, улучшение покрытия внутри помещений, новые добавочные услуги  
• Каков уровень интеграции сетей нужно достичь для предоставления конвергентных услуг?  
• Какой уровень контроля над фиксированными и мобильными сетями нужен операторам для достижения прибыльности услуг FMC?  
Василий Кузичев, Директор по развитию бизнеса, Мегафон-Москва

17.00 Заключительное слово председателя



2

# КОНФЕРЕНЦИЯ ДЕНЬ ВТОРОЙ: Среда, 4 июня 2008 г

**09.00 Вступительная речь председателя**  
Карл Йоханнессон, управляющий партнер, J'Son & Partners

**09.10 Как преуспеть сетевому оператору – поставщику интегрированных услуг**  
• Конкурирование с традиционными операторами в крупнейших городах России и СНГ  
• Предоставление привлекательных услуг передачи данных, Интернет и голоса для предприятий, операторов и личных пользователей  
• Потенциал роста новых расширенных конвергентных услуг  
Жан-Пьер Вандромм, CEO, Голден Телеком Россия

**09.40 Рост рыночного потенциала 3G и последующих технологий**  
• Оценка инновационных услуг, предлагаемых операторами в других странах  
• Как EV-DO Revision B и эволюция HSPA (HSDPA, HSUPA, HSPA+, и дальнейшие технологии) дадут операторам возможность достичь более высоких скоростей и емкости сетей  
• Неоткрытый потенциал сетей 3G. Изучение новых услуг, таких как VoIP, social networking, LBS, фиксированно-сотовые конвергентные услуги и потребительская электроника  
• Что нужно учесть при планировании новых продвинутых услуг, их влияние на системы и аппараты?  
• Рыночный потенциал сетей следующего поколения - Ultra-Mobile Broadband (UMB) and Long-Term Evolution (LTE)  
Стив Так Ван, Директор, Технический Маркетинг, Qualcomm Inc.

**10.00 Реализация рыночного потенциала услуг triple play**  
• Критерии выбора бизнес модели для успешной конкуренции на рынке услуг triple play  
• Использование эксклюзивного контента и инновационных услуг для привлечения пользователей  
• Как максимизировать доход на пользователей в сегменте платного телевидения?  
Сергей Калугин, Генеральный директор, Национальные Телекоммуникации

**10.30 IMS – Спаситель Доходов Телекомов**  
• IMS: место в технологической среде  
• IMS и Веб 2.0: телекомы против Интернета  
• IMS или нет: - Гид  
• Изучение примера компании оператора  
• Рынок IMS: возможности и реальность  
Стефан Гартнер, Старший Консультант, Детекон Интернешнл

10.50 Перерыв на кофе и посещение выставки

**11.20 Новые бизнес модели для предоставления услуг на основании технологии WiMAX**  
• WiMAX: за и против строительства сетей для предоставления широкополосных услуг в городах, для бизнес клиентов и в удаленных сельских районах  
• Есть ли экономическое обоснование для построения беспроводных широкополосных сетей в сельских районах Российской Федерации и СНГ  
• Создание привлекательных пакетов услуг на сетях WiMAX  
Виталий Слизень, Генеральный директор, Synterra

**11.40 Услуги в Эру 3G**  
Перспективы развития и успеха богатых услуг в период разворачивания сетей 3G в регионе.  
Алексей Панкратов, Заместитель Директора, Отдел Маркетинга, Линия Приложений и Программного Обеспечения, Региональный отдел СНГ, HUAWEI TECHNOLOGIES

**12.00 Оценка стратегий роста операторов фиксированной и мобильной связи**  
• Насколько серьезна угроза замены фиксированной связи на мобильную?  
• Какие группы компаний наиболее готовы к предоставлению конвергентных услуг?  
• Каким операторам удастся завоевать рынок triple-play? Борьба между фиксированными традиционными и альтернативными провайдерами и операторами кабельных сетей.  
• Какое влияние окажет VoIP на бизнес сотовых и фиксированных операторов  
Светлана Грант, Директор, Грант Анализ и Консалтинг

12.30 Обед и посещение выставки  
"Реальная возможность для представления ключевых бизнес-идей широкой аудитории из числа компаний-операторов региона"  
(PK, Qualcomm)

"Отличная возможность получить большой объем информации от лидеров рынка в течение короткого периода времени"  
(SK, MTS)

"Конференция была очень обстоятельной и всесторонней"  
(SM, Azercell)

После мероприятия доклады будут доступны участникам для их загрузки в рамках системы делового общения он-лайн. Вход и пароли будут выданы всем зарегистрированным участникам за две недели до мероприятия.

## СЕРИЯ МЕРОПРИЯТИЙ А:

Председатель:

Светлана Грант, Директор, Грант Анализ и Консалтинг

### ПЕРВАЯ СЕССИЯ: Внедрение прибыльных услуг технологии WiMAX

**14.00 Новые бизнес модели для предоставления услуг на основании технологии WiMAX**  
• WiMAX: за и против строительства сетей для предоставления широкополосных услуг в городах, для бизнес клиентов и в удаленных сельских районах  
• Есть ли экономическое обоснование для построения беспроводных широкополосных сетей в сельских районах Российской Федерации и СНГ  
• Создание привлекательных пакетов услуг на сетях WiMAX

**14.30 Факторы успеха при внедрении технологии WiMAX**  
• Насколько реалистично построение сетей WiMAX на основе "Build-as-you-go"?  
• Приобретение сайтов – выбор правильного места и быстрое строение  
• Продажи и дистрибуция – как успешно довести товар до покупателя

15.00 Перерыв на кофе и посещение выставки

### ВТОРАЯ СЕССИЯ: Создание экосистемы мобильного контента

**15.30 Изменение приоритетов в сфере сотовой связи для развития рынка услуг, с добавленными потребительскими качествами (VAS)**  
• Понимание текущего состояния и потенциала рынка VAS  
• Перспективы и прогнозы для рынка и его различных сегментов  
• Дальнейшая разработка мобильного контента и VAS: стимулирующие и сдерживающие факторы  
• Определение ролей ключевых участников рынка мобильного контента  
Константин Анкилов, Старший Консультант, IKS-Consulting

**16.00 Рост доходов и успешная конкуренция на рынке услуг мобильного контента**  
• Обзор состояния и прогнозы развития рынков контентных услуг  
• Что нужно контент провайдерам для успеха?  
• Создание успешных бизнес моделей по производству контента и как делить доходы от его продажи  
Тимофей Бокарев, Президент, NEXT MEDIA GROUP

16.30 Заключительное слово председателя

## СЕРИЯ МЕРОПРИЯТИЙ Б:

### Потенциал роста расширенных услуг IP

**14.00 Предоставление продвинутых услуг на основании сетей IP кабельными операторами. Позиционирование пакетов услуг triple play**  
• Создание пакетов услуг triple-play для успешной конкуренции с операторами сетей DSL  
• Каким образом переход к цифровому вещанию повлияет на кабельные услуги конечным потребителям?  
• Какие услуги нужны для эффективной дифференциации – видео на запрос (VoD), интерактивные игры, уникальный контент, итд.  
Виктор Пинчук, Генеральный директор, Национальные кабельные сети

**14.30 Будущее голосовых услуг в регионе**  
• Голосовые услуги будущего: будут ли все они предоставляться через сотовые сети?  
• Есть ли коммерческое будущее у услуг VoIP в регионе?  
• Боятся ли Skype традиционные операторы?

15.00 Перерыв на кофе и посещение выставки

**15.30 Конвергенция телекоммуникаций и медиа: Рост услуг платного телевидения**  
• Традиционное телевидение и IPTV: конкурентные преимущества и перспективы рыночного роста  
• Созданию спроса и перевод абонентов на услуги платного телевидения  
Артем Кудряцев, Заместитель Генерального директора, Система Масс Медиа

**16.00 Развитие рынка широкополосного доступа**  
• Возможности роста рынков широкополосного доступа в главных городах и регионах  
• Какие инвестиции требуются для построения современных широкополосных сетей  
• Создание прибыльной бизнес модели: снижение оттока абонентов и рост APRU  
• Каков потенциал роста широкополосных услуг в России и СНГ?

16.30 Заключительное слово председателя

"Conference was very comprehensive and knowledgeable"  
(SM, Azercell)



## Обучение по программе курсов COM World Series

### Мини МВА по телекоммуникациям

15-19 сентября, Прага, Чехия (Стоимость: £3950)  
Проводится в рамках CEE Com - включает бесплатный вход на выставку

Пять дней обучения по сугубо практической и интерактивной программе для руководителей среднего и старшего звена, работающих в телекоммуникационной отрасли.

*"Замечательно. Прекрасно сбалансированное и очень актуальное содержание программы"*

(T.O. Sentaca Communications)

### Программа Мини МВА

весьма популярна и имеет высокий уровень посещения. Она фокусируется на реальных задачах бизнеса, технологиях и отраслевых вопросах. Данный курс обучения позволяет делегатам изучить опыт других компаний по средствам детального рассмотрения примеров их практики. Обучение проводится по трем основным тематическим направлениям:

- Отслеживание развития рынка и отрасли** - сессии в форме обзора, предлагают текущую отраслевую информацию и анализ. В совокупности, эти сессии предлагают всесторонний анализ текущей позиции телекоммуникационной отрасли и куда она движется (с прогнозами и графиками). На них также обсуждаются проблемы региональных рынков.
- Вопросы управления и деловые навыки** - интерактивные сессии, всестороннего, целенаправленного и сугубо практического формата, предлагают возможность для усиления ваших деловых качеств и навыков руководителя и лидера. Они помогут вам изменить и улучшить стандарты управления в вашей организации.
- Технологии и Стратегии** - сессии этого модуля помогут вам принимать уверенные и коммерчески обоснованные стратегические решения, и выбирать нужные технологии, когда ваша организация начинает эволюционировать и расти. Внимание уделяется таким важным вопросам, как соизмерение предложения услуг с потребностями и опытом пользователей; схемы доступа и базовые архитектуры сетевых технологий: варианты обслуживания и требования по поддержке и параметрам сети. Основной упор делается на технологии как движущем факторе.

*"Очень полезная, образовательная и приятная программа."*

(KG, Cable & Wireless)

### Кому будет полезен курс?

Программа предназначена для старших менеджеров, менеджеров среднего звена с прицелом на более высокую роль в организации, директоров всех функциональных специализаций в секторе телекоммуникаций. Она была разработана специально для тех, кто, играя ведущую роль в управлении компании, не имеет времени на продолжительные курсы обучения.

### Обучение позволит вам:

- ✓ Получить ясное представление о рынке телекоммуникаций и его будущих направлениях развития, включая прогнозы, сроки и анализ, представленный экспертами.
- ✓ Детально разобраться в технологии, лежащей в основе фиксированных, сотовых и конвергентных сетей связи, мотивы ее внедрения, а также ее сильные и слабые стороны.
- ✓ Познакомиться с последними разработками и передовым опытом в сфере телекоммуникационных технологий.
- ✓ Изучить методы, используемые лидерами управления, и как они могут быть использованы в телекоммуникационной отрасли.
- ✓ Достичь лучшего понимания качества ваших людских ресурсов, ваших продуктов и вашего бизнеса, что позволит определить позицию вашей компании, ее сильные стороны и потенциал для роста.
- ✓ Обрести прочные знания и навыки для принятия стратегических, технологических, финансовых и управленческих решений, которые будут надежными, обоснованными и коммерчески жизнеспособными.

*"Отличный курс, который необходим любому менеджеру телекоммуникационной организации."* (S.E. Nigerian Communications Commission)

Информация предоставлена:

**Telecoms Academy**  
TRAINING EXCELLENCE

Informa Telecoms Academy предлагает высококачественные интерактивных курсы по технологиям и бизнесу для специалистов телекоммуникационного сектора. Наши учебные программы работают по всему миру и используются в рамках профессиональной подготовки и разработки планов многими крупными операторами, продавцами и провайдерами услуг связи. Все наши курсы могут быть организованы внутрифирменно, в сроки и месте, удобные для вас. Для справки о полном портфеле наших услуг, посетите [www.telecomsacademy.com](http://www.telecomsacademy.com)

**CEECom**

17-18 сентября,  
Прага, Чехия

[www.comworldseries.com/cee](http://www.comworldseries.com/cee)

Этот курс организован в рамках CEE COM и включает в себя ценное дополнение - свободный вход на выставку. Для получения максимальной отдачи от вашего участия, в программе отводится время на посещение выставки.





## С кем у вас будет возможность для делового общения?

**Используйте с выгодой для вас устойчивую посещаемость нашего мероприятия руководителями высшего звена**

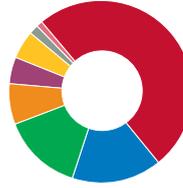
- > 328 участников в 2007 году
- > 50% высший менеджмент: члены правления/директоры
- > 60% компании-операторы
- > 20 представленных стран

**Делайте бизнес с региональными операторами и провайдерами услуг связи:**

Altimo Астелит • Azercell • Bakcell • Fintur Holdings • KMobile • MagtiCom • MeraФон • MTC • MTC Узбекистан • MultiRegional Transit Telecom • Система Телеком • SkyLink • STELT Телеком • Tele2 Россия • Ульяновск GSM • Вымпелком • VivaCell • ВолгаТелеком

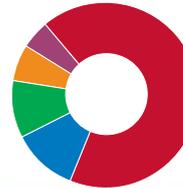


**Высокий процент участия со стороны руководителей высшего звена:**



Высший менеджмент /Директоры /Вице-президенты	50%
Старшие менеджеры /Менеджеры	16%
Технические/Инженерные Службы	14%
Специалисты Маркетинга/Продаж	7%
Консультанты/Аналитики	5%
Управление Продуктами/ Проектами	5%
Развитие бизнеса	2%
Другие	1%

**Глобальная перспектива в рамках повестки дня регионального бизнеса**



Россия	67%
Восточная Европа	12%
Азия	10%
Западная Европа	6%
Ближний Восток	5%



**Получите максимум от участия в мероприятии, используя нашу эффективную систему интерактивного общения он-лайн.**

Наша система делового общения он-лайн позволит вам связаться с любым зарегистрированным участником до начала, в течение и после завершения мероприятия.

Этот простой в обращении он-лайн сервис гарантирует защиту и конфиденциальность информации, что делает его удобным дополнением к деловому общению во время 2 дней конференции.

Зарегистрированные участники - делегаты, экспоненты выставки, докладчики и пресса - получают индивидуальный логин с PIN кодом за две недели до начала мероприятия. Это позволит им заранее планировать контакты и график встреч. Данный сервис будет в работе три месяца после окончания мероприятия. Он позволит вам восполнить упущенные встречи или продолжить начатые дискуссии.

## Com World Series - это мир возможностей для бизнеса

Будучи продолжением успешной серии конференций «GSM>3G Россия /СНГ», наш новый бренд Com World Series ([www.ComWorldSeries.com](http://www.ComWorldSeries.com)) отражает изменения рынка сотовой связи, где границы между технологиями и услугами беспроводной и фиксированной связи становятся все более размытыми. Расширенный контент мероприятия позволяет нашей аудитории получить более всестороннее освещение перспектив рынка, при этом мы сохраняем наш целенаправленный, действенный и пронизывающий подход к темам обсуждения.

**Дата для вашего делового дневника:**

**CEECom**

**17-18 сентября, Прага, Чехия**

электронная почта: [caroline.wiezien@informa.com](mailto:caroline.wiezien@informa.com), веб сайт: [www.ComWorldSeries.com/CEE](http://www.ComWorldSeries.com/CEE)

**БЕСПЛАТНО**  
для всех операторов / провайдеров услуг связи и регулирующих органов!

