

## Оглавление

О компании (от компании) .....	1
Кадры .....	2
Директора .....	2
Замы директоров .....	2
Правление .....	3
Главы подразделений .....	3
Столичный филиал .....	4
Контакты .....	4
PR-компании .....	4
Структура .....	4
Итоги .....	4
Новости .....	9
M&A .....	9
«МегаФон» + Turkcell .....	9
Контракты .....	9
Инвестиции .....	10
3G .....	11
Инвестиции .....	11
Число базовых станций 3G .....	11
Планы развития 3G .....	11
Новости развития сети 3G .....	12
2011.02.24 Все райцентры Волгоградской области – в сети 3G «МегаФон» .....	12
Тарифы 3G и акции продвижения .....	12
HR .....	13
Магистральная связь .....	13
Спутниковая магистральная связь .....	13
LTE .....	14
Опорная сеть .....	17
Розница .....	17
PR .....	17
ШПД .....	17
Услуги .....	17
Мобильная почта .....	17
Акции .....	18
Связь на борту самолета .....	19
2011.02.26 МегаФон и Аэрофлот. Шоу в воздухе или как сделать слона из мухи .....	25

## О компании (от компании)

ОАО «МегаФон» - общероссийский универсальный оператор связи, работающий во всех сегментах телекоммуникационного рынка. ОАО «МегаФон» было образовано в мае 2002 года. МегаФон стал первым и единственным оператором, развернувшим собственную сеть во всех регионах России. Компания и ее дочерние предприятия располагают всеми

необходимыми лицензиями и работают во всех регионах России, а также в республиках Абхазия, Южная Осетия и Таджикистан. МегаФон первым в России ввел в коммерческую эксплуатацию сеть 3G и сегодня является российским лидером по предоставлению мобильного Интернета, а также занимает второе место в России по количеству активных абонентов.

С приобретением в июне 2010 года одного из ведущих российских магистральных операторов - Группы «Синтерра», МегаФон вышел на рынок фиксированной связи для крупных государственных и корпоративных клиентов, а также услуг фиксированного ШПД. Объединенная инфраструктура МегаФон и «Синтерра» присутствует во всех регионах РФ, на ее базе функционируют сети GSM 900/1800, 3G, VSAT, IP/MPLS, МГ/МН, ЦОДов, ЦОВ, связанные со всеми участниками телекоммуникационного рынка. В 2009 году МегаФон стал Генеральным партнером XXII Олимпийских зимних игр 2014 года и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в городе Сочи.

По состоянию на 30 июня 2010 года, основными акционерами ОАО «МегаФон» являются компании группы «АФ Телеком Холдинг», компании группы TeliaSonera и телекоммуникационный холдинг Altimo. ..2010.10..

## **Кадры**

### ***Директора***

**Солдатенков Сергей** – генеральный директор ОАО «МегаФон» ..2010.10..

### ***Замы директоров***

**Дубин Михаил** – первый зам. генерального директора ОАО «МегаФон» по стратегическому развитию ..2010.11.03..

Г-н Дубин присоединился к менеджменту «МегаФона» в июле 2010 года 3.11.2010 Общее собрание акционеров ОАО «МегаФон» утвердило его членом Правления компании.

**Ермаков Валерий**, зам. гендиректора «МегаФон» ..2010.11.25..

**Курданов Андрей** – директор столичного филиала и зам. генерального директора ОАО «МегаФон» 1.02.2011

Ранее возглавлял Поволжский филиал ОАО «МегаФон»

Андрей Курданов начал карьеру в компании с должности начальника группы эксплуатации технического отдела. С февраля 2004 года стал первым заместителем директора Поволжского филиала. При участии и под руководством Андрея Курданова была построена сеть «МегаФон» в Поволжье - самая масштабная сотовая сеть в макрорегионе. С 2009 года Андрей Курданов назначен на пост директора Поволжского филиала компании. Источник: пресс-релиз компании

**Островский Эдуард Георгиевич**, зам. генерального директора по реализации специальных программ и взаимодействию к с государственными органами ..2010.12.20.. 20 декабря 2010 года. Россия, Москва. Заместитель Генерального директора по реализации специальных программ и взаимодействию с государственными органами

Эдуард Георгиевич Островский отмечает сегодня свое 75-летие.

Рабочие материалы Алексея Бойко [alexei.boiko8@gmail.com](mailto:alexei.boiko8@gmail.com)

Эдуард Георгиевич Островский стал первым работником отрасли связи в России, удостоенным Золотой Звезды Героя «за мужество и героизм, проявленные при исполнении служебного долга в условиях, сопряженных с риском для жизни». Генеральный директор ОАО «МегаФон» С.В. Солдатенков отметил: «Э.Г. Островский – человек вне возраста, всегда устремленный в будущее. Его жизненной энергии и оптимизму может позавидовать каждый. От всей души желаем Эдуарду Георгиевичу крепкого здоровья и успехов во всех начинаниях!»

Эдуард Георгиевич Островский родился 20 декабря 1935 г. в городе Тбилиси. Окончил Ульяновское военное училище им. Г. К. Орджоникидзе. В 1970 г. окончил Военную орден Ленина Краснознаменную академию связи по специальности «Военная связь». В 1993 – 2002 гг. был заместителем министра связи РФ, заместителем председателя Государственного комитета по связи и информатизации, заместителем председателя Государственного комитета РФ по телекоммуникациям, заместителем министра РФ по связи и информатизации. С августа 2002 г. – заместитель генерального директора по Федеральной подсистеме конфиденциальной сотовой связи в стандарте GSM ОАО «МегаФон». Назначен на должность Заместителя Генерального директора по реализации специальных программ и взаимодействию с государственными органами 23 июня 2006г. Пресс-релиз компании «МегаФон» 20.12.2010

**Парфенов Игорь** – технический директор ОАО «МегаФон» с 1.02.2011

Игорь Парфенов пришел в компанию в 2000 году, практически с первых дней строительства сети «МегаФон-Москва». Сначала занимал должность заместителя Технического директора ЗАО «Соник Дуо», затем в 2002 году был назначен Техническим директором компании. Отмечен дипломом Минсвязи РФ «Почетный радист России». Начиная с 2004 года, Игорь Парфенов возглавлял Столичный филиал компании «МегаФон».

**Солодухин Константин** – зам. генерального директора «МегаФон» по развитию направлению международной и междугородней связи ..2010.11.03..

генеральный директор ЗАО «Синтерра» с июня 2010

3.11.2010 Общее собрание акционеров ОАО «МегаФон» утвердило его членом Правления компании.

**Ткачук Лариса** – зам. генерального директора по коммерции ОАО «МегаФон» ..2010.10..

## ***Правление***

17 человек на 3.11.2010

## ***Главы подразделений***

**Николаенко Олег Вениаминович**

Подразделение по управлению межотраслевыми проектами возглавит Олег Николаенко, ранее занимавший должность Технического директора ОАО «МегаФон». С 1.02.2011

Олег Николаенко пришел в компанию в 2001 году на должность инженера Отдела внедрения сети ЗАО «Соник Дуо». В 2002 году, будучи старшим инженером Сектора развития сети Технической службы «Соник Дуо», был переведен в головной офис компании «МегаФон», где был назначен специалистом Отдела технического аудита Департамента технического развития и контроля. В последующие годы работы в компании Олег Вениаминович прошел путь от начальника Отдела технической стандартизации Управления по технике и развитию до начальника Департамента нумерации и межсетевого взаимодействия Управления по технике и развитию. В ноябре 2008 года он занял пост Технического директора ОАО «МегаФон», а, начиная с января 2011 года, будет возглавлять новое подразделение по управлению межотраслевыми проектами. Источник информации: пресс-релиз ОАО «МегаФон»

## **Столичный филиал**

**Курданов Андрей** – директор столичного филиала и зам. генерального директора ОАО «МегаФон» 1.02.2011

Ранее возглавлял Поволжский филиал ОАО «МегаФон»

Андрей Курданов начал карьеру в компании с должности начальника группы эксплуатации технического отдела. С февраля 2004 года стал первым заместителем директора Поволжского филиала. При участии и под руководством Андрея Курданова была построена сеть «МегаФон» в Поволжье - самая масштабная сотовая сеть в макрорегионе. С 2009 года Андрей Курданов назначен на пост директора Поволжского филиала компании. Источник: пресс-релиз компании

## **Контакты**

[pr@megafon.ru](mailto:pr@megafon.ru) ..2010.10..

Иванова Татьяна – пресс-секретарь ОАО «МегаФон» ..2010.10-2010.11..

+7 926 4425246 ..2010.10-2010.11..

[tsivanova@megafon.ru](mailto:tsivanova@megafon.ru) ..2010.10-2010.11..

[pr@megafon.ru](mailto:pr@megafon.ru) ..2010.10..

Зверева Татьяна ..2010.10..

[tzvereva@megafon.ru](mailto:tzvereva@megafon.ru) ..2010.10..

## **PR-компании**

Александр Петрусевич - руководитель проекта Коммуникационная группа АГТ ..2010.10..

[a\\_petrusевич@agt-agency.ru](mailto:a_petrusевич@agt-agency.ru) ..2010.10..

+7 (495) 624-03-01 ..2010.10..

+7 (495) 621-00-60 факс ..2010.10..

<http://www.agt-holding.ru> ..2010.10..

## **Структура**

## **Итоги**

2011.03.09 МегаФон подвел итоги 2010

Сессия вопросов и ответов:

**Будет ли «МегаФон» развивать бизнес в СНГ и за рубежом?**

СС: Стандартный вопрос, каждый год... Скажу честно, несколько лет назад я отвечал на этот вопрос так: мы в свое время не смогли выйти на эти рынки. По идее это является нашим недостатком. Сейчас я отвечаю на этот вопрос противоположно. То, что мы сегодня имеем возможность концентрировать наш бизнес в России, это преимущество. Несмотря на то, что у нас очень хорошая ситуация, мы могли бы инвестировать за рубежом. Но инвестировать в сети 2G, как мы понимаем, не имеет смысла. А инвестиции в сети 4G с нуля – это огромные инвестиции, несопоставимые с инвестициями в сети 2G. Выход на зарубежные рынки с нуля, или приход на российский рынок каких-то операторов, которые хотели бы с нуля конкурировать с сетями БЗ и «Ростелекома», если не невозможен, то затруднителен. Выход российского оператора с сетью 4G с нуля за рубеж – это не окупаемо.

Какие-то покупки возможны, но только если будет стратегическая необходимость. Но менять географию, на мой взгляд, сегодня уже не имеет большого смысла. Но это вопрос, скорее, к акционерам, все может произойти. Пока что реальных планов по выходу куда-либо у нас нет.

**В 2010 году компания заявляла о намерениях выйти на рынок В2С в сегменте проводного ШПД, приобретая региональные активы. Но кроме сделки с «Синтеррой», а у этого оператора количество частных клиентов невелико, других сделок в 2010 году совершено не было. С чем это связано? Планируются ли подобные сделки в этом году и в каких регионах?**

СС: «Синтерра» и «Метроком» - это не В2С операторы ШПД. Приобретая их мы решали другие задачи. Пока у нас в В2С нет каких-то покупок. И мы хотим смотреть не на каких-то мелких игроков, обслуживающих 2-5 тысяч абонентов, а на более крупных. Мы ведем различные переговоры, но подробности рассказать не смогу, потому что, как всегда говорят «сделки делаются втихую». Будем надеяться, что в этом году у нас состоятся какие-то покупки и мы вам о них расскажем, когда они произойдут.

ЛТ: Имеет ли «МегаФон» планы выхода в сегмент В2С в части фиксированного ШПД? У нас есть это в планах. Но у нас здесь умеренно консервативная политика. Нет планов выйти с ковровым покрытием по всей стране за счет приобретения энного количества различных компаний или за счет строительства своей оптики. Мы рассматриваем каждый населенный пункт, каждый регион по-отдельности – насколько там рынок готов, насколько есть потребности, какова цена входа и, соответственно, принимаем решения. Это могут быть не только покупки, это может быть строительство собственными силами сетей фиксированного ШПД объединенными силами «МегаФон» и «Синтерры».

**Ни для кого не секрет, что 2010 год стал годом активного развития сетей 3G. При этом, на сегодняшний день в стране еще остаются регионы, где таких сетей нет, либо где они совсем слабые. В то же время «МегаФон» вошел в консорциум по исследованию возможностей организации сетей 4G. Вкладывает ли «МегаФон» средства в строительство сетей 3G в регионах и зачем, если федеральные власти уже фактически готовы внедрять 4G? Может быть стоит сохранить инвестиции до момента получения разрешений на строительство сетей 4G? Или направить их на подключение всех имеющихся базовых станций к ВОЛС?**

СС: В презентации Валерия Ермакова было однозначно сказано – мы будем продолжать инвестиции в сети 3G, поскольку это основа для строительства сетей любого следующего поколения. Стоимость базовых станций 3G и 4G не будут различаться при больших объемах. А вот стоимость магистральных, зонавых и городских ВОЛС всегда очень высока. Поэтому мы говорим о том, что если будут становиться доступным частоты,

например, выдаваться, в рамках конверсии, в рамках использования общей структурой (как в рамках соглашения с Yota), компания «МегаФон» готова к этим нововведениям, поскольку у нас есть транспортная сеть. Поэтому мы считаем, что инвестиции в 3G они и инвестиции в 4G. Что же касается тех регионов, где мы пока не очень хорошо представлены, то планы продолжения развития в них есть. Уже к концу 2011 года мы намерены обеспечивать возможностью доступа к мобильному интернету 95% населения страны.

**Соглашение о намерениях, подписанное с Yota. На сегодня Yota фактически не имеет сетей. Насколько это выгодно «МегаФон», учитывая, что у компании есть опорная сеть и замена оборудования на оборудование LTE не столь дорого? Почему вам не интересно развивать собственную сеть LTE, получать частоты в пользование и делать успешно то, что компания делала до этого момента? Зачем вам Yota?**

СС: Сегодня мы в «МегаФон», как и наши коллеги, с которыми мы вместе подписывали соглашение на прошлой неделе, с одной стороны, понимаем, как развивать 4G. С другой стороны понимаем, что затраты на 4G достаточно высоки. Несмотря на то, что у нас и у конкурентов уже есть собственные транспортные сети. Все равно это определенные дополнительные инвестиции.

Задача этого проекта состоит в том, чтобы минимизировать затраты на расчистку частот, и минимизировать затраты на инфраструктуру.

Поэтому на сегодня это намерения, которые мы огласили на прошлой неделе. Сейчас будет идти подготовка уже более детальных бизнес-моделей по этому вопросу. Надеюсь, что через какое-то время станет более понятно, каким образом, кто и чью инфраструктуру будет задействовать, какие деньги будут вкладываться. Пока эти вопросы открыты.

Но сама новая модель, во первых, имеет право на жизнь, потому что в ней все заинтересованы. Здесь нет противоречий между конкурентами, потому что каждый будет управлять своими услугами самостоятельно. Здесь каждый будет бороться за счастье клиента самостоятельно. А частотный и инфраструктурный ресурсы будут общими. Как это получится у нас у всех, нас там пятеро, посмотрим. Сейчас рано что-то говорить.

**Опцион, который заключили вы и ваши коллеги с Yota, подразумевает работу с компанией ООО «Скартел». Таким образом, еще до подписания опциона из него выведено ООО «Yota», которое будет заниматься сервисным бизнесом, обслуживанием абонентов. И эта компания, вероятно, не будет подпадать под опцион. Как рассказали в «Скартел», в 2014 году, когда у вас будет право реализовать опцион, цена опциона будет зависеть в том числе и от показателей ООО «Yota», которое под этот опцион не попадает. Так ли это и если «да», то почему такое странное условие, что покупается одна компания – ООО «Скартел», а цена зависит от другой компании – ООО «Yota»?**

СС: Не могу ничего сказать по этому поводу. В соглашении о намерениях не было об этом – «Yota» отдельно и так далее. Сейчас мы опять же говорим о том, что участвуем в инфраструктуре, поэтому, возможно, придется выделять что-то в отдельные компании. Yota будет сама заниматься своими клиентами – это ее бизнес и мы не пытаемся каким-либо образом купить этот бизнес. Это не так. Повторюсь, сегодня все согласились сделать шаг вперед, общий, совместный. Каким будет этот шаг пока рано говорить. И это не потому, что я не хочу чего-то договаривать. Нам еще много предстоит решить в процессе переговоров, - как это будет выглядеть в 2014 году.

**О развитии магистральных сетей. Продолжите ли вы развивать региональные ВОЛС? Будете ли арендовать инфраструктуру у МРК? В каких регионах будете это делать активно?**

Валерий Ермаков: Мы будем продолжать развитие своей собственной магистральной сети на всех уровнях, включая магистральный сегмент, зонный, городские ВОЛС. Фокус не на аренду, а на сооружение собственных ВОЛС. Почему? Сегодня, когда у нас собственная магистраль, собственная транспортная сеть, она позволяет нам работать с большими объемами трафика и при этом существенно снижать себестоимость пропускания этого трафика. Учитывая, что на этом рынке цены сильно упали и продолжают падать, фактически наша прибыль зависит от того, насколько мы умело работаем с затратами. Поэтому будем продолжать инвестировать и максимально уходить от той аренды, которая у нас сегодня есть.

**Вы говорили, что будет рост рынка интернет-трафика. А есть ли финансовый прогноз по вашему развитию в течение 2011-2012 года, на три, на пять лет?**

СС: Конечно у нас есть в этом году трехлетний бюджет, который более прогнозируем. Пятилетний есть план. Как компания, которая давно работает на этом рынке, мы не можем не планировать. Сегодня наша задача та же, что была всегда – расти быстрее рынка. Мы думаем, что в 2011 году будем расти быстрее рынка. Каким будет рост рынка – это вопрос и к нам, и к аналитикам, которые прогнозируют. На наш взгляд развитие будет 10-12% по выручке, но мы можем ошибаться. Наша задача – расти быстрее. Вообще все это зависит и от конкуренции. Уверен, что наши шаги докажут, что мы вырастем в универсального оператора, который уже по другому будет восприниматься нашими коллегами по рынку и клиентами.

**Какой прогноз инвестиций на 2011 год?**

Кай Уве Мельхорн: Мы прогноз не публикуем. Но мы продолжаем нашу инвестиционную политику. Инвестиции будут чуть ниже, чем в 2010 году, но незначительно.

Сергей Солдатенков: Я добавлю. Вы по опыту предыдущих лет знаете, что когда мы публикуем план инвестиций в начале года, то в середине года они, бывает, меняются. И обычно меняются в большую сторону. Поэтому у нас действительно, сегодня в бюджете значение CAPEX меньше, чем в прошлом году. Но если мы покажем те результаты, которые будут очень позитивными для акционеров, и нам потребуются дополнительные инвестиции, мы придем вновь в совет директоров с просьбой увеличить инвестиции.

**С чем связано снижение инвестиций? Достигнут какой-то предел роста сети?**

СС: По первому вопросу ответ содержится в презентации Кай-Уве Мельхорна, в том, что «МегаФон» сбалансированная компания. И понятно, что сегодня инвестировать в инфраструктуру сети нужно все больше и больше. Но мы прекрасно понимаем, что должен быть баланс с интересами акционеров, поэтому инвестируем столько, сколько можем. Можем потенциально инвестировать больше. Вы видели цифры, в 2010 году мы построили 16 тысяч базовых станций. Если бы мне сказали о таком пять лет назад, я бы не поверил. У нас механизмы инвестирования очень хорошо построены. Сегодня мы строим сеть не так как раньше. Раньше было как? Мы строим базовые станции, появляется нагрузка, больше абонентов – мы достраиваем базовые станции. Сегодня мы строим базовые станции в том или ином регионе вне зависимости от того,

какая там потребность в трафике. Мы понимаем, что она будет нужна. Мы сегодня инвестируем уже на год вперед. И мы видим это по росту трафика.

### **Какие доходы у «МегаФон» от контента? В целом и без СРР.**

Лариса Ткачук: В презентации Валерия Ермакова было сказано, что наша доля по доходу от дополнительных услуг по итогам 2010 года - 21%. К вопросу о прогнозах. Я помню, что меня спрашивали 3-4 года назад – есть ли у нас прогнозы по максимальной планке, какую долю дополнительные услуги составят в общих доходах оператора. Тогда я говорила, что 20% это точно нет, но где-то 16%... К вопросу о том, как мы прогнозируем, и как мы ошибаемся. Сейчас в 21% порядка половины – это доходы от передачи данных. И здесь достаточно сложно разделить, где доходы от передачи данных, а где контент. Например, я упоминала в части своей презентации услугу «Видеопортал» и «Мобильное телевидение». Это и контент, и передача данных. В этом году мы скорее всего будем делать у себя внутри анализ, и с вами с удовольствием поделимся. И вынесем за скобки доход от передачи данных, поскольку это фактически уже не дополнительная услуга, а основная. И тогда уже будет возможно посмотреть структуру доходов от инновационных услуг без услуги передачи данных. В том числе от контента, который сейчас, пока данные не выделены, занимает 3-4% в общем объеме дополнительных услуг.

Понимание востребованности контента сейчас тоже меняется. Года три назад мы говорили о неких картинках, мелодиях и прочих мелочах. Сейчас мы говорим о более тяжелом контенте, который ранее оставался невостребованным. Если вернуться к тому же «Видеопорталу», на тех сетях, которые у нас были три года назад – это был, скорее сервис быстродвигающихся картинок, а не телевидение. Сейчас это полноценное ТВ, с хорошим качеством изображения, с хорошими скоростями. Это стало возможным, поскольку сеть стала обеспечивать такие скорости. Соответственно и контент хороший появляется. И здесь мы видим для себя потенциал монетизации трафика передачи данных. Это важно, поскольку при существенном росте объемов передачи трафика, доходы растут всегда в два раза. И как раз контент, который становится более тяжелым, более доступным благодаря сетям 3G, это одно из направлений монетизации тех объемов трафика, которые сегодня есть.

20:13

### **2010.11.24 «МегаФон» увлекся расходами**

Оператор снизил рентабельность

Рентабельность «МегаФона» в третьем квартале этого года снизилась почти на 4 процентных пункта по сравнению с годом ранее и составила 46,1%. Падает рентабельность и у МТС, за июль--сентябрь показатель маржи по OIBDA равнялся 45% (падение на 1 п. п.). Оба оператора увлеклись погоней за абонентами, что отразилось на эффективности бизнеса, считают эксперты.

За третий квартал «МегаФон» увеличил чистую прибыль на 23,1%, до 14 млрд руб. по сравнению с 11,4 млрд руб. в аналогичном периоде 2009 года. Консолидированная выручка «МегаФона» выросла на 21,3%, до 57,57 млрд руб., свободный денежный поток за девять месяцев 2010 года достиг 29,3 млрд руб. OIBDA оператора выросла в годовом исчислении на 12,6%, до 26,538 млрд руб.

Однако маржинальность бизнеса «МегаФона» сократилась, причем сразу на 3,6 п. п (с 49,7% до 46,1%). В самой компании объясняют это тем, что в показатель включен эффект от мобильного ритейла. «Большее количество салонов, соответственно больше расходов. Общая сумма финансирования собственной розницы



в 2009–2010 годах составила 4,285 млрд руб. Сейчас у «МегаФона» 2,3 тыс. салонов связи, к концу следующего года их будет до 3 тыс.», — объясняет пресс-секретарь оператора Татьяна Иванова. Рентабельность мобильного бизнеса «МегаФона» составляет 46,9% (данные за аналогичный период прошлого года не приводятся). У МТС маржинальность мобильного бизнеса без учета розницы равнялась 48,7% в третьем квартале вместо 52,6% год назад. С учетом розницы 45,4% против 45,7%. «Вымпелком» должен опубликовать свои финансовые результаты за третий квартал 2 декабря. Как следует из отчетности, по итогам девяти месяцев этого года маркетинговые расходы «МегаФона» выросли почти на 21% по сравнению с тем же периодом в 2009 году. При этом расходы на рекламу практически не изменились, а рост происходил за счет увеличения расходов на выплату комиссий дилерам. Расходы на комиссию за подключение новых абонентов за год возросли на 24%, до 4,715 млрд руб., а за перечисление денег на счета абонентов сразу на 31%, до 6,497 млрд руб. Весной этого года количество абонентов «МегаФона» в России впервые превысило базу «Вымпелкома». Обеспокоенности активностью «МегаФона» не скрывает и его второй глобальный конкурент — МТС. Президент компании Михаил Шамолин объяснял в середине ноября квартальное снижение маржинальности (по итогам третьего квартала минус 1 п. п.) в том числе ростом абонентской базы «МегаФона» — во многом из-за этого были увеличены расходы МТС на продажи (на 11% к третьему кварталу 2009 года). Однако по сравнению со вторым кварталом этого года в третьем квартале расходы на маркетинг и продажи «МегаФона» снизились на 5% по сравнению со вторым кварталом и приблизились к значению годичной давности, а рентабельность OIBDA выросла на 0,7 п. п. до 46,1%), указывает аналитик Газпромбанка Анна Курбатова. При этом расходы на комиссию дилерам за подключение новых абонентов, по ее подсчетам, снизились и вовсе на 11%. «Это может быть связано как со снижением темпов новых подключений, так и с ухудшением качества новых абонентов, от последнего напрямую зависит размер комиссии дилерам». По данным АСМ-Consulting, в июле на «МегаФон» приходилось 49,3% от всех подключений новых абонентов в России, в августе — 56,2%. В сентябре доля оператора снизилась до 37,3%, а лидером стала МТС с долей 39,1%.  
Анна Балашова, Владимир Лавицкий, Коммерсантъ 24.11.2010

## Новости

### M&A

#### «МегаФон» + Turkcell

2010.10.9-й Арбитражный апелляционный суд признал недействительным соглашение между TeliaSonera и Altimo. Спор шел в деле о создании СП путем слияния долей в «МегаФоне» и Turkcell. Истец «Телекоминвест» заявил, что объединение активов может привести к тому, что контроль на «МегаФоном» получат иностранные государства. В TeliaSonera утверждают, что права истца не были нарушены заключенной сделкой, кроме того, сделка не несет установления контроля над «МегаФоном». [Источник](#)

### Контракты

2010.10.12 «МегаФон» заключил контракт с Huawei Technologies на сооружение узлов опорной сети IP/MPLS 40 Гбит/с в крупнейших городах России, включая Москву и С.-Петербург. Как ожидается, развертывание такой сети позволит компании оптимизировать существующее ядро сети и расширить спектр услуг, предоставляемых абонентам 3G. [\(Источник\)](#)

## **Инвестиции**

2008: Около 50 млрд рублей - общие инвестиции «МегаФона». Из ответов компании на запрос MForum.ru

2009: 50 млрд рублей - большая часть из них была потрачена на развитие сети. Из ответов компании на запрос MForum.ru

2010: 60.5 млрд – общий одобренный объем инвестиций в 2010 году. Из ответов компании на запрос MForum.ru

## **Тарифы**

### **2011.06.24 «За Три» - новый тариф «МегаФон» с посекундной тарификацией**



Типичный пример тарифа «на упреждение». Регуляторы начали говорить о необходимости понуждения операторов к посекундной тарификации и традиционно повышенно лояльный к власти «МегаФон» не замедлил порадовать абонентов тарифом с посекундной тарификацией.

23 июня вышел новый тарифный план серии «Лайт» «За Три» без абонентской платы и сроков действия договора. Его ударные преимущества – посекундная тарификация с ценой 3 копейки за секунду разговора. Это 1 рубль 80 копеек за минуту получается. То, что нет абонентской платы – еще один бонус. Пожалуй, такой тариф выгоднее даже тех, где рубль за минуту, но с поминутным округлением. Цена исходящих вызовов единая на все номера Московского региона, как мобильные, так и городские.

На новый ТП через «Сервис-гид» можно за 150 рублей перейти с любого из тарифных планов серии «Лайт» (кроме «Интернет старт», «МегаФон-Логин», «МегаФон-Логин Безлимитный»). «За Три» постепенно заменит собой ТП «Все мобильные», до 10 июля 2011 года можно будет бесплатно переходить с него на ТП «За Три». Для перехода с «Лайт» USSD-командой набираем \*105\*592# .

Дополнительные параметры:

- стартовый баланс 150 рублей при цене комплекта 200 рублей
- с 1 июля 2011 года начнется рекламная кампания
- тариф запущен 23 июня 2011 года
- межгород на номера «МегаФон» - 5.5 за минуту; другие мобильные – 8.5 рублей за минуту

С чем можно сравнить? В «МегаФон» сравнивают «За Три» с «Монстром Общения» и «Много звонков на все». Понятно, что у конкурентов тарификация поминутная, что уже ставит их в невыгодное положение.

1-я минута разговора в «За Три» обойдется в 1.80 руб, для абонента «Билайн» - 2.75 рублей, далее по 1.5 рубля за каждую минуту, для абонента МТС до 5 минут в день по 3.50 руб за минуту, далее с 6-й по 15-ю – по 0.05 руб.

SMS: 1.90 руб в «За Три», для абонента «Билайн» 1.50 руб. по Москве, 3.80 руб. по России; для абонента МТС – 1.50 руб по Москве; 3.95 по России.

Отдельно отмечается, что «За Три» - это тариф без «звездочек». Правда к нему, насколько я понял, уже подключены «Заменя гудок» и «Живой баланс». Первую можно отменить звонком на 0770, вторую командой \*134\*2#.

Интересная новинка, рекомендую обратить внимание.

О компании «МегаФон» <http://www.mforum.ru/060980.htm>

О московском филиале «МегаФон» <http://www.mforum.ru/061285.htm>

## **3G**

### ***Инвестиции***

2011.02 Начиная с 2008 г. «МегаФон» начал активно инвестировать в сети третьего поколения (3G) как в основу для роста компании. В 2008–2010 гг. мы инвестировали в свою сеть более 160 млрд руб.

При инвестировании в сети 3G мы обращаем внимание на два ключевых фактора: покрытие территории и доступность услуг для клиентов. Уже сейчас у нас самая крупная сеть 3G в России. Более того, мы сегодня — крупнейший провайдер мобильного доступа в интернет: на нашу сеть приходится более 39% трафика мобильного ШПД.

Если в 2002 году 100% всего трафика в сотовых сетях составлял голосовой, то в 2010 году в нашей сети, в пересчете на мегабайты информации, голос составлял только 1%, а трафик передачи данных — 99%. Поэтому мы сейчас уже оператор не столько передачи голоса, сколько передачи данных.

Сейчас на рынке продаж модемов наша доля составляет 45%. При этом мы ориентируемся на продажи высокоскоростных устройств: минимальная скорость, которую поддерживают наши модемы, — 7,2 Мбит/с. То же касается наших базовых станций: все они поддерживают скорость 21 Мбит/с.

Пока мы считаем целесообразным фокусироваться на российском рынке, потому что здесь есть куда расти. Если проникновение сотовой связи в нашей стране уже более 150% от численности населения, то широкополосного доступа, как проводного так и беспроводного, — только около 30%. Это огромный рынок и потенциал для роста.

[Источник](#)

2010.10 Дополнительные инвестиции на развитие сети 3G составили в 2010 году 8 млрд рублей. Из ответов компании на запрос MForum.ru

### ***Число базовых станций 3G***

2010.10 На октябрь 2010 года 3G-сеть «МегаФона» насчитывает более 10 000 базовых станций и является крупнейшей в России. Из ответов компании на запрос MForum.ru

### ***Планы развития 3G***

2010.10 «МегаФон» намерен «не только удержать лидерство, но и увеличить отрыв от конкурентов: в 2010 г. сеть 3G будет развиваться не только в крупных городах, но и в

райцентрах, на данный момент МегаФон 3G есть в более чем 1900 областных и районных центрах. Из ответов компании на запрос MForum.ru

## **Новости развития сети 3G**

### **2011.02.24 Все райцентры Волгоградской области – в сети 3G «МегаФон»**

24 февраля 2011 года. Россия, Волгоградская область. «МегаФон» обеспечил связью третьего поколения все 33 районных центра Волгоградской области.

На сегодняшний день более 270 базовых станций (БС) «МегаФона», работающих в регионе, обеспечивают связью третьего поколения (3G) 33 районных центра, областной центр и город Волжский. «МегаФон» стал первым оператором сотовой связи, обеспечившим покрытие сети 3G на территории всех районных центров Волгоградской области.

«Для нас обеспечение райцентров связью 3G – приоритетная задача, одно из стратегических направлений работы, закрепленных в тексте Соглашения о сотрудничестве в области развития инфокоммуникационных технологий и услуг, подписанного летом 2010 года «МегаФоном» и администрацией Волгоградской области, – отметил Кирилл Давыдов, директор Волгоградского регионального отделения компании «МегаФон». – Могу уверенно сказать, что мы выполнили взятое на себя обязательство».

В перспективе «МегаФон» планирует развивать сеть третьего поколения в малых населенных пунктах региона. Уже во втором квартале 2011 года высокоскоростной мобильный Интернет на базе технологий 3G станет доступным для жителей х.

Саломатинский Новоаннинского района, с. Вихлянцево Камышинского района, с. Солдатско-Степное Быковского района, станицы Усть-Бузулукская Алексеевского района, станицы Луковская Нехаевского района, с. Покровка Ленинского района, х. Бузиновский Калачевского района, х. Верхнебезымянский Урюпинского района, х. Ветютнев Фроловского района, п. Госселекстанция Камышинского района, с. Гусевка Ольховского района.

Публикация: <http://www.mforum.ru/091716.htm>

2010.12.29 «МегаФон» запустил в эксплуатацию сеть 3G/HSDPA в Кабардино-Балкарии. Покрытие сети 3G обеспечено в городах: Нальчик, Баксан, Прохладный, Майский, Терек и Приэльбрусье.

В сообщении компании говорится о «десятках базовых станций», которые позволили обеспечить покрытием «порядка 85% территории республики». В 2011 году работы по наращиванию покрытия планируется продолжить. Скорость передачи данных в сети нового поколения может достигать 3.6 Мбит/с.

В рамках предновогодней акции «Модем бесплатно» абоненты «МегаФона» могут получить 3G-модем и пакет интернет-трафика на 6 месяцев.

Число абонентов в сети Кавказского филиала ОАО «МегаФон» составляет более 8.8 млн человек.

Источник: пресс-релиз компании

## **Тарифы 3G и акции продвижения**

2011.02.03 МегаФон раздает бесплатные 3G-модемы в Центрально-Черноземном регионе. По данным компании с конца ноября 2010 года более 7 тысяч абонентов «МегаФона» в Воронежской, Белгородской, Липецкой и Тамбовской областях подключились на тарифный план «МегаФон-Логин Новогодний» и бесплатно получили 3G-модем Huawei. В базовый набор входит услуга «Оптимальный безлимит» сроком 1 месяц с момента активации SIM-карты. В рамках акции при покупке комплекта абонентам также предоставлялся бонусный пакет интернет-трафика на 6 месяцев по 300 Мб в месяц. Публикация: <http://alexeiboiko.livejournal.com/391974.html>

## HR

2010.11.03 Акционеры «МегаФон» одобрили сделку с ОСАО «Ингосстрах» по страхованию ответственности директоров и руководителей оператора и его дочерних компаний на 2010-2011 годы. Общая сумма страхового покрытия составляет US\$150 млн. Источник: пресс-релиз компании

## Магистральная связь

### *Спутниковая магистральная связь*

10.11.2010 МТС планирует отказаться от аренды наземной сети спутниковых приемопередающих станций и будет устанавливать свои собственные спутниковые станции в труднодоступных районах. Инвестиции в этот проект с 2009 и до конца 2011 года составят \$13.5 млн, установить планируется около 100 наземных приемопередающих станций. Как ожидается, это позволит экономить более \$14 млн ежегодно за счет экономии на операционных расходах. Спутниковый ресурс будет на первом этапе арендоваться у «Сатис-ТЛ-94», с 2011 года – у ФГУП «Космическая связь». «Сатис» ведет строительство сети с 2Q2009. До сих пор у МТС не было собственных спутниковых каналов, тогда как у конкурентов – «Вымпелкома» и «МегаФона» они были, например, у «Вымпелкома» более половины каналов – собственные, а в сети 300 наземных станций. У «МегаФона» в структуре «Синтерры» есть «Глобал-Телепорт» с его 13.5 тысяч VSAT-станций.

Общий объем рынка спутниковых каналов в России оценивается в \$150-200 млн в год по оценке Сергея Пехтерева, гендиректора «Сетьтелекома». Игорь Каплун, гендиректор «Сатис» оценивает этот рынок в \$75-100 млн. Основные участники рынка – Orange Business Services, «Голден Телеком», «Сатис», «Зонд Холдинг». «Коммерсантъ», 10.11.2010

## LTE

2010.12.15 Сергей Солдатенков про LTE в интервью «Ведомостям»

— **Западные операторы уже начали строить сети четвертого поколения (4G) по технологии LTE. В России свободных частот, пригодных для LTE, крайне мало и обсуждается идея создать технологический альянс, когда одна компания получает частоты и предоставляет всем остальным участникам рынка доступ к ним. Как вам эта идея?**

— Сегодня по поводу LTE существует огромное количество идей. Но лично я пока не вижу, в каком направлении стоит двигаться, потому что сначала государство должно решить ряд вопросов. Стандарт LTE в мире считается технологически нейтральным: вы можете строить сеть на любых частотах, начиная с 700 МГц и заканчивая 2,7 ГГц. Каждая страна выбирает свой путь. Европейский путь обозначен: проходят тендеры, новых игроков, по сути, не появляется, и частоты распределяются в пользу существующих операторов. Это определенная политика. У нас в стране пока нет политики в отношении LTE, в этом вся проблема. Если государство скажет: есть только один диапазон частот для одного оператора, тогда, по идее, государство само должно построить сеть, а потом дать доступ к этой сети всем операторам. Конечно, сегодня «большая тройка» и такие операторы, как Tele2 или мобильные компании «Связьинвеста», в большей степени готовы к строительству 4G, потому что у них есть площадки для базовых станций. Важный вопрос — кто быстрее и качественнее проложит оптоволокно к каждой базовой станции. Для LTE это однозначно необходимо. Мы это понимаем, и нам это необходимо уже сейчас для 3G, потому что сети активно развиваются. Но даже если мы сегодня получим частоты для LTE, это не значит, что сразу приступим к строительству. LTE — это эволюционное развитие того же UMTS (базовый стандарт мобильной связи 3G. — «Ведомости»). Сейчас у нас есть возможность в Сочи попытаться совместить сети второго, третьего, четвертого, пятого — любого поколения в одну инфраструктуру и посмотреть, как это будет работать. Этот опыт будет показателен — каким образом LTE можно строить эффективнее, лучше и быстрее. Результаты мы получим не раньше конца следующего года.

— **То есть вы не сторонник спешного выделения частот для 4G?**

— Нет, но политика должна быть определена. Именно поэтому мы писали письма высшим чиновникам с просьбой сделать так, чтобы было понятно, как будут выделяться частоты. Сегодня желающих получить частоты много — например, я слышал, что недавно в РЖД заявили о планах развивать LTE.

— **А что вы думаете о строительстве сетей LTE в низких диапазонах — например, 790-860 МГц?**

— Сложно что-либо сказать, все покажут испытания. В других странах есть опыт только в диапазоне 2,5-2,7 ГГц. Наш совладелец — TeliaSonera построила такие сети в двух городах, и дальность действия базовых станций там — 200 м. Сами можете представить, сколько в этом диапазоне необходимо поставить базовых станций на территории России. 800 МГц с этой точки зрения лучше, но мы не видели результатов измерений — насколько лучше? В два раза или в 100? У нас есть центр исследований и разработок (R&D) в Петербурге, там проходят испытания все технологии. Не нужно никуда спешить. Важно

сделать покрытие и чтобы везде была скорость доступа хотя бы 1 Мбит/с. А дальше скорости можно наращивать.

Источник: [Встреча «Ведомостей» с Сергеем Солдатенковым \(генеральный директор «МегаФон»\)](#)

2010.11.25 «МегаФон» получил разрешение ГКРЧ на создание тестовой зоны LTE. Это первое подобное разрешение регулятора в России. Кроме того, компании была выделена полоса частот для развертывания тестовой сети в Сочи. (Аналогичное разрешение получил и «Ростелеком»). Частотная полоса выделена компаниям на условиях совместного использования. Внеконкурсный характер выделения лицензий обосновывается тем, что компании являются партнерами Олимпийских игр 2014 года. «МегаФон» планирует запустить сеть LTE не ранее, чем через год, сообщил Валерий Ермаков, «МегаФон». [Источник](#) со ссылкой на [источник](#).

#### Работа с регулятором

В июле 2010 года «МегаФон» вместе с другими операторами направил письма в адрес Президента РФ, Премьер-министра РФ и Министра связи. Письмо призвано привлечь внимание на тему распределения частот LTE. Компании выступают за равноправную конкуренцию на рынке и считают, что регулирования частот должен быть прозрачным: в распределении частот должны участвовать крупные игроки российского телекоммуникационного рынка. Из ответов компании на запрос MForum.ru

#### Ожидания по распределению частот

Когда, как вы думаете / надеетесь, будет разрешен вопрос по выделению частот?

«Этот вопрос находится в ведении Государственной комиссии по радиочастотам. Мы надеемся, что он будет разрешен как можно скорее, т.к. МегаФон обладает всеми ресурсами, и технологическими, и финансовыми, для эффективного развертывания сетей LTE в кратчайшие сроки». Из ответов компании на запрос MForum.ru

Заинтересован ли МегаФон в подаче заявки на выделение диапазона 700-900 или только на 2,1+?

«Да, мы заинтересованы в этом, так как радиус соты в 2.1 в несколько раз меньше, чем в 700-900, а проникновение сигнала в 700-900 лучше, таким образом, выделение диапазона 700-900 позволит значительно снизить расходы при строительстве сетей». Из ответов компании на запрос MForum.ru

Сколько, как Вы думаете, вам придется затратить средств на 4G? Как вы планируете финансировать такие большие капиталовложения, особенно, принимая во внимание, что ARPU, возможно, не сможет покрыть их?

По нашим оценкам стоимость строительства сети с нуля с покрытием территории, на которой проживает 90-95% населения РФ составит 5-7 млрд. долларов. Операционные расходы на обслуживание такой сети сопоставимы с операционными затратами на обслуживание существующих операторов.

Оценить инвестиции в оборудование четвертого поколения сейчас достаточно сложно – но, отметим, что существующая инфраструктура операторов сотовой связи будет использоваться более чем на 80 % при эволюционном переходе на LTE. На сегодняшний

Рабочие материалы Алексея Бойко [alexei.boiko8@gmail.com](mailto:alexei.boiko8@gmail.com)

день у МегаФона самая развитая сеть третьего поколения и самые крупные инвестиции в её строительство, таким образом, мы можем развернуть сети четвертого поколения в кратчайшие сроки. Из ответов компании на запрос MForum.ru

После разрешения вопроса о распределении частот, сколько пройдет времени, прежде чем клиенты смогут получить функциональность 4G?

Все зависит от того, кто получит разрешение на частоты. Крупным игрокам рынка ввести сети 4G в эксплуатацию будет намного проще. Как мы уже сказали, у «МегаФона» есть реальная возможность развернуть сети 4G в максимально сжатые сроки – 1-2 года. К слову, в августе 2010 года ОАО «МегаФон» и ОАО «Ростелеком» провели первое полнофункциональное тестирование LTE в России на территории одного из главных олимпийских объектов — горнолыжного комплекса «Роза Хутор» в Красной Поляне. Во время тестирования были установлены базовые станции, две в Москве в Ситуационном центре МегаФона и две на площадке Роза Хутор в Сочи. В рамках первого тестирования LTE в России пользователи, с помощью компьютеров и 4G модемов, подключались к сети Интернет, скачивали и загружали файлы, просматривали видео в режиме on-line ( в том числе High Definition качества и 3D). Емкость магистрального канала Роза Хутор – Москва составила 400 мб/с. При испытаниях использовались базовые станции производства компании Nokia Siemens Networks и Huawei.

Когда, Вы думаете, появятся в наличии телефоны (терминалы) 4G?

Очевидно, подобные телефоны появятся, как только станут востребованы услуги сети четвертого поколения. У МегаФона большой успешный опыт выпуска оборудования под собственной маркой, поэтому мы рассматриваем возможность производства LTE-телефонов и открыты для предложений вендоров.

Какие главные отличительные признаки (по маркетингу или услугам), по мнению МегаФон, помогут завоевать наибольшую рыночную долю?

МегаФон определяет развитие рынка сотовой связи в России, его основные тренды. За мобильным интернетом – будущее, мы уделяем этому направлению особое внимание, инвестируем средства в развитие магистральных каналов и сетей третьего поколения, чтобы предоставить нашим абонентам самые инновационные технологии передачи данных. Согласно исследованиям компании ComNews Research, за 2009 год трафик мобильного Интернета в РФ повысился в 2,4 раза. Лидером по оказанию услуг мобильного Интернета стал «МегаФон» – 39% от всего трафика.

Например, МегаФон первым объявил о запуске федерального предложения «Безлимитный интернет» еще в октябре 2009 года. Использовать привычные интернет-сервисы в домашней сети можно без ограничений, загружать страницы максимально быстро, и при этом не задумываться о цене.

В абонентскую плату уже включен безлимитный GPRS-интернет трафик: в зависимости от региона цена варьируется от 500 до 1800 рублей. При реализации учитывались потребности абонентов по всей России, поэтому в некоторых регионах предложение стало самостоятельным тарифом, а в других – тарифной опцией. Применение подобной тарифной политики показывает позитивную динамику потребления.

По нашему мнению, будущее за универсальными операторами связи и за предоставлением конвергентных услуг. Из ответов компании на запрос MForum.ru



## Опорная сеть

2010.10.12 «МегаФон» заключил контракт с Huawei Technologies на сооружение узлов опорной сети IP/MPLS 40 Гбит/с в крупнейших городах России, включая Москву и С.-Петербург.

Как ожидается, развертывание такой сети позволит компании оптимизировать существующее ядро сети и расширить спектр услуг, предоставляемых абонентам 3G.

([Источник](#))

## Розница

19.10.2010 По итогам 2009 года «МегаФон» располагал сетью из 1470 салонов.

Планируется увеличить их число до 2100 к концу 2010 года. В 2010 году уже открыто более 900 новых салонов, их число продолжает расти. К концу 2011 года планируется увеличить число салонов до 3000. [Источник](#)

## PR

2010.10.15 Сообщается, что «МегаФон» стал победителем в категории «Оператор сотовой связи» по результатам «народного голосования «Марка#1 в России 2010». В опросе, по данным компании, принимало участие более 250 тысяч человек.

## ШПД

Стратегическая цель «МегаФона» — к 2012 году стать лидером ШПД в России, рассказывал в интервью “Ъ” в 2009 году гендиректор «МегаФона» Сергей Солдатенков. По его словам, только до конца 2009 года оператор был готов потратить на покупки на рынке ШПД до \$500 млн.

## Услуги

### **Мобильная почта**

2010.10.23 В отличие от аналогичного сервиса МТС, по услуге «Мобильная почта» «Мегафона» взимается абонентская плата – 60 руб./мес. Кроме того, помимо подключения услуги абонентам «Мегафона» необходимо самостоятельно зайти на сайт оператора и загрузить с него настройки на телефон. Абоненты МТС с новой услугой ограждены от сложностей настройки сервиса – достаточно просто отправить бесплатное sms для получения ссылки на закачивание (бесплатное в домашнем регионе) специального, уже настроенного ПО. Также «Мегафон» не предоставляет частным клиентам услугу BlackBerry® Internet Service. Источник информации: пресс-релиз ОАО «МТС».

## **Акции**

2011.03.15 «МегаФон» запоздало решил попиариться на теме Японии

В связи с чрезвычайной ситуацией в Японии ОАО «МегаФон», общероссийский универсальный оператор связи, объявляет об отмене тарификации звонков для абонентов, находящихся в роуминге в Японии. Также «МегаФон» отменяет плату за звонки на номера действующих «горячих линий» посольства России в Токио.

Нулевая тарификация действует с 11 до 25 марта 2011 г. включительно. Абонентам, находящимся на территории Японии, будут возвращены средства, потраченные на голосовые вызовы и SMS-сообщения в любом направлении и Интернет-трафик. Потраченные средства будут компенсированы абонентам после поступления информации о расходах от роумингового партнера. При необходимости период нулевой тарификации будет продлен.

Кроме того, с 14 марта 2011 г. «МегаФон» отменяет плату за звонки на «горячие линии», открытые Посольством России в Токио. Уже сейчас звонки на «горячие линии» не тарифицируются для абонентов Дальневосточного филиала ОАО «МегаФон». В ближайшее время тарификация на звонки на эти номера будет отменена для абонентов остальных филиалов «МегаФона»

Телефоны «горячей линии» российского посольства в Токио:

+81-3-3583-4297,  
+81-3-3583-4224,  
+81-80-3175-2170.

В минувшие выходные специалисты Ситуационного центра «МегаФона» провели дистанционное тестирование мобильных сетей Японии. Данные технического мониторинга подтвердили доступность мобильных услуг для абонентов «МегаФона», находящихся в стране. В настоящее время в Японии находится порядка 500 россиян, пользующихся услугами «МегаФона».

Источник: пресс-релиз компании

<http://www.mforum.ru/news/article/096394.htm>

2010.12.02 Бонус за пополнение счета предлагает «МегаФон»

Описания условий пользования бонусом напоминают квест. Чтобы получить возможность им воспользоваться, абоненту следует выполнить ряд действий. Если пропустить хотя бы один шаг, награда останется недоступной.

Итак, прежде всего, счет следует пополнить более, чем на 1200 рублей. Одно это является существенным ограничением, ведь в ряде регионов абоненты пополняют счет в среднем на 50 и менее рублей за один раз. Пополнив счет, абоненту необходимо непременно в семидневный срок с момента поступления платежа, набрать на своем аппарата таинственную последовательность клавиш - \*167\*1# и нажать клавишу «вызов». Далее, начисленные средства, а их будет 10% от суммы пополнения, т.к. 120 рублей или более, нельзя тратить на международные вызовы, роуминг или услуги контент-провайдеров. Только на базовые услуги сотовой связи. К тому же, акция не распространяется на платежи по Единой карте оплаты сети «МегаФон» и на платежи по поручению через банк. И, наконец, израсходовать бонусы следует непременно до конца февраля 2011 года. Вы

еще хотите принять участие в акции? Если да, то она будет продолжаться до 15 января 2011 года и если вы не юридическое лицо и не сидите на корпоративном тарифе, то вполне можете воспользоваться этим щедрым предложением компании. Источник информации: пресс-релиз компании

### 2011.01.14 Приложение 3G-iTest от «МегаФон» появилось в AppStore

Московский «МегаФон» разработал первое собственное приложение 3G-iTest, которое теперь бесплатно доступно пользователям iPhone и iPad в AppStore.

<p align='center'><a

href='http://www.mforum.ru/cmsbin/2011/03/20110114\_1647\_full626x440.jpg' target='\_blank' title='Мегафон, приложение для iPhone и iPad'><img

src='http://www.mforum.ru/cmsbin/2011/03/20110114\_1647\_full626x440\_thumb500x351.jpg' alt='Мегафон, приложение для iPhone и iPad' /></a></p>

С помощью приложения от «МегаФона» пользователь может самостоятельно измерить входящую и исходящую скорость передачи данных со своего iPhone или iPad.

Приложение позволяет сохранить историю измерений по дате и времени, а также по географическим точкам тестов на карте.

Воспользоваться новым предложением от «МегаФона» очень просто – достаточно ввести в поиске AppStore ключевое слово «МегаФон» на русском или английском языке. При использовании 3G-iTest своими абонентами «МегаФон» не взимает плату за услугу передачи данных, что выгодно отличает его от других предложений на рынке.

«Пользователей iPhone и iPad в нашей сети становится всё больше, а потому мы задумались над разработкой специальных предложений для них, которые бы в полной мере позволяли раскрыть преимущества как оператора, так и аппарата. Уверен, что делая тесты на регулярной основе, наши пользователи увидят, как динамично развивается сеть третьего поколения «МегаФона» в Московском регионе, где наша компания уже является лидером по 3G-покрытию. 3G-iTest – первое, но далеко не последнее приложение от «МегаФона» в AppStore. Дальнейшие перспективы разработки новых приложений связаны с визуализацией процедуры выбора опций, чтобы сервисы были доступны «в одно касание», когда не надо запоминать различные номера для SMS- или USSD-запросов», - говорит первый заместитель директора Столичного филиала ОАО «МегаФон» Игорь Акулинин.

Источник: пресс-релиз компании

Публикации: <http://www.mforum.ru/news/article/095681.htm>

<http://alexeiboiko.livejournal.com/373786.html>

### **Связь на борту самолета**

2011.03.04 «МегаФон» и «Аэрофлот». Первый блин комом. О скоростях

Компания «МегаФон» в первых числах марта решила показать нескольким журналистам, как работает (или как не работает) установленное на борту самолета Мстислав Келдыш VQ-ВНК, аэробус А-321 решение компании OnAir, которое призвано обеспечивать для желающих ограниченные услуги сотовой связи на борту самолета. Показать по дороге в Новосибирск работу этого решения не удалось, что-то не заладилось и базовая станция постоянно перегружалась, что не дало возможности журналистам толком испытать мобильный интернет доступ. Вроде бы прошло несколько SMS и это все. Что же, бывает, «генеральский эффект» порой срывает даже более подготовленные мероприятия. Но не нужно никуда и летать, чтобы поговорить об этом решении. Благо пресс-служба компании постаралась ответить (ну, как сумели, как говорится) на мои вопросы

<http://alexeiboiko.livejournal.com/401827.html>. За что ей спасибо, хотя ответы меня не слишком удовлетворили.

В частности, я спросил:

Сколько пассажиров одновременно смогут «без тормозов» посмотреть ролик с ютюба? (Если канал действительно 1 Мбит/с на всех... то вряд ли стоит это всерьез обсуждать). Какова в целом пропускная способность канала "борт - интернет" в Мбит/с в направлении "на землю" и "на самолет"? Какие скорости будут доступны абоненту? Сможет ли абонент за время полета, например, загрузить несколько своих фотографий, снятых современным смартфоном, скажем, в фейсбук? А если таких пользователей будет, скажем, с десяток - вполне реальная цифра для сравнительно большого самолета?

В апреле 2010 года со ссылкой на "МегаФон" сообщалось, что на все множество пассажиров будет "размазан" канал в 1 Мбит/с, что обещает более, чем скромные возможности в плане пользования интернетом на борту. Источник

[http://vsatinfo.ru/index.php?option=com\\_content&task=view&id=271](http://vsatinfo.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=271) Если с тех пор ничего не изменилось, то заявленные тарифы за столь скромные возможности вряд ли будут стимулировать пользование услугой).

Да и само оборудование Thales SBB не может пропустить больше, чем 432 кбит/с, а если говорить о стриминге, то там ограничение и вовсе 128 кбит/с. Источник

[http://www.onair.com/swiftbroadband\\_reseller](http://www.onair.com/swiftbroadband_reseller)

Что же ответила компания «МегаФон»? Отвечал мне в ЖЖ какой-то аноним с чудным ником megafon\_report. В компании отчего-то стесняются подписывать имена технических специалистов, которые давали ответ. Представителям PR-службы следовало бы понимать, что подобный подход не добавляет веса таким ответам. Ведь ответы хочется получать не от какого-нибудь глубокого гуманитария из пиар-службы, а от компетентных в технической области людей, непосредственно занимавшихся внедрением зарубежного решения.

**На данном этапе фокус услуги – потребность людей оставаться в доступе: бизнес коммуникации, общение с близкими и друзьями с помощью электронной почты, мгновенных сообщений (instant messaging) и SMS/MMS. Конечно, с развитием технологии скорость будет увеличиваться. В перспективе - возможность смотреть потоковое видео, флэш анимацию и загружать другой «тяжелый» контент. Пропускной способности борт-спутник/спутник/борт – около 1Мбит – хватит на то, чтобы пользователь услуги мог загрузить фотографии.**

Я этот ловкий ответ понимаю так - никаким просмотром роликов с Youtube даже не пахнет, пусть компания и постеснялась это написать прямым текстом. Что же, вероятно, это не прихоть маркетологов «МегаФона», которые хорошо знают, какие именно услуги требуются абонентам, а дань скромным возможностям решения, как в части «наборной» как ее именуют в «МегаФоне» аппаратуры, так и тошненького инмарсатовского канала, который приходится арендовать.

А вот фраза о том, что «с развитием технологии скорость будет увеличиваться» вновь возвращает нас к теме слухов о том, что нам показывают уже на корню устаревшее решение. А в Новосибирске, если верить этим слухам, мегафоновцы спешно прорабатывают альтернативный вариант решения – на базе канала «Русат» через спутник Ямал-201! Там действительно канал может оказаться существенно более мощным, чем в ситуации с инмарсатом: вплоть до 2 Мбит/с на весь самолет в прямом направлении (от

спутника) и до 512 кбит/с в обратном (на спутник). Можно ли с таким каналом обещать нам «потокоевое видео» - оставлю на совести пиарщиков компании. Но до этого утечет еще немало воды, решение еще только разрабатывается, впереди его сертификация.

А вот заявление в последней строке ответа вызывает у меня острое желание назвать его ложью. Компания пока что не предоставила журналистам возможность померять скорости известными способами, например, через speedtest.net. До того, как кто-то из тех, кому я доверяю, не предоставит мне скриншоты, где будет видна такая скорость, я буду придерживаться мнения, что скорость в канале самолет-спутник Inmarsat на борту «Мстислав Келдыш» равна 64 кбит/с. А если и выше, то ненамного, и, в любом случае, существенно меньше 1 Мбит/с. (Не подумайте, что мне не нравится скорость 64 кбит/с, это все равно неплохо, иметь такую потенциальную возможность), но давайте называть правдивые цифры.

То же касается и фотографий. Для того, чтобы, например, отправить по email письмо с 2-3 фотографиями среднего разрешения, скажем, по 5 МБ, требуется переслать более 100 Мбит информации. Если в самолете наберется хотя бы 20 пользователей интернетом, то им для такой задачи потребовалось бы переслать 2 Гбит информации, что заняло не меньше часа. На практике это просто не работает.

Я уж не говорю, что отправка такого письма с тремя фотографиями с борта самолета обойдется абоненту «МегаФон» в 5-7 тысяч рублей (!), но о ценах поговорим отдельно.

<http://alexeiboiko.livejournal.com/405378.html>

2011.03.05 «МегаФон» и «Аэрофлот». Первый блин комом. О ценах

Вот о ценах [я предлагал компании не спрашивать](#) .

Ведь заоблачные тарифы «МегаФона» не выдерживают никакого сравнения с предложениями, например, компании AirCell

<https://www.gogoinflight.com/gogo/purchase.do?execution=e1s1> , чьими услугами имеют возможность пользоваться пассажиры примерно тысячи зарубежных бортов.

Напомню предложения AirCell:

\$4.95 за безлимитный доступ к Wi-Fi интернету в течение полета продолжительностью до 1.5 часов (до 650 миль)

\$9.95 за безлимитный доступ к Wi-Fi интернету в течение полета 1.5-3 часа (до 1150 миль)

\$12.95 за безлимитный доступ к Wi-Fi интернету в течение полета более 3 часов.

\$35 за безлимитный Wi-Fi доступ к интернету в течение месяца в самолетах, оборудованных AirCell.

А что с нас хочет получать «МегаФон»? 35 рублей за каждые 100 КБ информации.

Вроде бы 35 рублей – не самая большая сумма? Ну так и информацию квантатами по 100 КБ измеряют только «сотовики».

Так вот, вопрос я компании не задавал и не ждал на него ответа. Но ответ последовал, от кого-то под ником megafon\_report в ЖЖ:

**В США дано разрешение на использование других частотных диапазонов и разрешена другая технология спутниковой связи для подвижных объектов. Мы действуем в нормативно-правовых рамках, которые были установлены решением ГКРЧ от 19 февраля**

Рабочие материалы Алексея Бойко [alexei.boiko8@gmail.com](mailto:alexei.boiko8@gmail.com)

2010 года, которое разрешает использование диапазона GSM 1800. Это пока ограничивает нас выбором технологии передачи данных GPRS. А что касается стоимости, то наибольшую долю стоимости в тарифе занимает спутниковая составляющая, затраты на оплату спутникового канала.

Тарифы для абонентов иностранных операторов, имеющих роуминговые соглашения с «МегаФон», будут такими же, как если бы они находились на земле – в роуминговой зоне Столичного Филиала ОАО «МегаФон».

В дальнейшем мы безусловно планируем развивать проект. Для России, в отличие от США, это проект новый, только что запустившийся, поэтому говорить о безлимитных предложениях на связь в самолетах пока рано.

Не хочу это комментировать, ведь никто не заставлял идти к Inmarsat. Сделали бы решение на базе VSAT с использованием российского спутника, цены могли бы быть иными. Но сделали так, как сделали, и давайте немного посчитаем во что вам обойдется пользование мобильным интернетом на борту:

Зайти на главную страницу MForum.ru – 200 рублей.

Скачать один (1) типовой .pdf файл на 2-5 МБ – 700–1800 рублей.

Отправить email с тремя приаттаченными фотографиями, снятыми на мобильник – по 5 МБ каждая – более 5300 рублей.

Скачать несколько серий «Интернов», находясь на борту самолета, обойдется вам более, чем в миллион рублей. Впрочем, вряд ли вы держите такую сумму на счету своего мобильного. А раз так, то после обнуления счета предоставление услуги прекратится. Ну, если все работает правильно. Подождем соответствующей практики, ведь кто-нибудь наверняка вляпается в эти цены.

Впрочем, посылать и принимать SMS-ки – это вполне терпимо по цене. Полезная услуга, пока на борту нет чего-то, что готово на эту SMS среагировать (тьфу-тьфу). А вот включать нетбук с модемом GPRS на борту – опасно для вашего абонентского счета. Один скачанный по дефолту апдейт чего-нибудь типа виндоуз и вы без связи и без денег.

Вы еще хотите «связи под облаками по заоблачным ценам» от «МегаФон»?

2011.03.04 «МегаФон» и «Аэрофлот». Первый блин комом. Чье решение

Компания «МегаФон» в первых числах марта решила показать нескольким журналистам, как работает (или как не работает) установленное на борту самолета Мстислав Келдыш VQ-ВНК, аэробус А-321 решение компании OnAir, которое призвано обеспечивать для желающих ограниченные услуги сотовой связи на борту самолета. Показать по дороге в Новосибирск работу этого решения не удалось, что-то не заладилось и базовая станция постоянно перегружалась, что не дало возможности журналистам толком испытать мобильный интернет доступ. Вроде бы прошло несколько SMS и это все. Что же, бывает, «генеральский эффект» порой срывает даже более подготовленные мероприятия. Но не нужно куда и летать, чтобы поговорить об этом решении. Благо пресс-служба компании постаралась ответить (ну, как сумели, как говорится) на мои вопросы

Рабочие материалы Алексея Бойко [alexei.boiko8@gmail.com](mailto:alexei.boiko8@gmail.com)

<http://alexeiboiko.livejournal.com/401827.html>. За что ей спасибо, хотя ответы меня не слишком удовлетворили.

Главное. Можем теперь считать подтвержденным компанией фактом, что речь идет о решении OnAir. Есть неподтвержденная информация, что это только пока, что в компании этим решением не удовлетворены и будут пытаться найти или даже разработать что-то получше. Но мы слухи комментировать не будем и продолжим обсуждать то, что есть сейчас. Решение OnAir известно давно, поскольку является чуть ли не стандартом для обеспечения связи на борту современного самолета – число его установок на зарубежных бортах измеряется четырехзначным числом, к ним теперь присоединился и один российский самолет зарубежного производства А-321. Что же, лучше поздно, чем никогда. На зарубежных бортах в число услуг входят: голосовые звонки, SMS, мобильный интернет. В России пока что только SMS и мобильный интернет, ограниченный возможностями GPRS и очень тонким спутниковым каналом в наземную сеть.

Итак, пройдемся по моим вопросам к компании, посмотрим, что на них ответили.

**Вопрос: Кто выступил поставщиком оборудования, кто производитель базовой станции, поставщик решения в целом?**

Чтобы облегчить компании задачу, я даже привел ту информацию, которую знал:

Предположительно поставщик решения - OnAir. В решение входит сервер OnAir, фемтосота и Wi-Fi роутер, который, возможно, еще не включен, т.к. возможно, еще не сертифицирован. Предположительно радиоаппаратура производства Thales. Канал от сервера OnAir на борту до наземного сервера OnAir обеспечивается через спутники Inmarsat. От "МегаФон", как водится, наклейка на железки и еще осуществляет стык канала от OnAir со своей сетью. Соответственно, и в разделении денег от пользования услугой будут участвовать OnAir, Inmarsat, ну и "МегаФон". Еще OnAir будет жать информацию и кешировать, насколько только возможно, так что насчет комфортности пользования различными услугами через интернет, остается только догадываться.

Что ответила компания:

«Техническое решение по связи на бортовой системе и наземного сегмента предоставляет компания OnAir, признанный в мире лидер в области сервисов мобильной связи на воздушных судах. Остальные поставщики - в презентации (<http://corp.megafon.ru/press/presentation/20110304-1419.html>)

Если кому-то будет не лень залезть в лубочную презентацию компании, подготовленную, похоже, в расчете на дошкольников, вы найдете там только одно единственное полезное слово по части «остальных поставщиков» – Inmarsat.

Таким образом, несмотря на то, что по слухам это решение уже было признано неэффективным, оператор решил показать журналистам именно его. Что же, тогда остается признать, что весь сыр-бор происходит из-за покупки уже годами используемого за рубежом решения и его установки на один борт. Вот уж точно «много шума из ничего». Видимо оператору пришлось несладко с получением разрешений в нашей забюрократизированной системе, что они так гордятся этому в общем-то, ничтожному шагу, если вспомнить о нескольких тысячах зарубежных бортов.

Раз так, то предлагается считать верным приведенное мной выше описание решения, раз компания не находит в себе сил ни опровергнуть его, ни подтвердить. Включая упоминание Thales.

Повторю картинки для тех, кого «МегаФон» не катал на самолете:







В умелых руках это оборудование работает примерно у двадцати зарубежных авиаперевозчиков.

К остальным вопросам и ответам на них вернусь чуть позднее.

### **2011.02.26 МегаФон и Аэрофлот. Шоу в воздухе или как сделать слона из мухи**

Компания "МегаФон", как известно, в апреле 2010 года заявила о планах оснастить оборудованием, поддерживающим сотовую связь, четыре борта "Аэрофлота". Проект немилосердно затянулся, только в декабре 2010 года удалось поставить "железо" на 1 (один) - борт VQ-BHK, A-321 "Мстислав Келдыш".

За это время проект претерпел изменения - "Аэрофлот" "опросил пассажиров" и ввел запрет на голосовую связь с бортов самолетов. И правильно, не хватало еще, чтобы ваши соседи по тесным сидениям экономкласса всю дорогу трещали по телефону, хватит с нас и маршрутных такси.

В этих условиях конкуренты "МегаФона" похоже и вовсе отказались от затратного проекта с неясными перспективами. И только "МегаФон", что тот Сизиф, продолжил катить камень в гору, преодолевая многочисленные организационные сложности.

А чтобы не было совсем уж обидно за потраченные человеко-часы и миллионы рублей, компания собирается предоставлять услуги GPRS по заоблачным ценам: больше 461 тысячи рублей за каждый гигабайт информации. Сразу вспоминается эпопея с недавним скачиванием "Интернов" в роуминге и то, как суд отказал "МегаФону" в намерении получить за это с абонента более миллиона рублей.

Услуга связи на борту тоже может оказаться "медвежьей", например, для абонентов, которые не подозревая о возможности таких небесных цен, которые будут свято верить,

что по-прежнему пользуются своей "безлимиткой". Интересно, им тоже будет предоставлен кредит на любую сумму или связь отключится, как только сумма за полученную услугу превысит остаток на счете?

Непонятно почему, но "МегаФон" не устает звонить во все колокола о столь скромном начинании, как обеспечение возможности отправить SMS и заглянуть в интернет на 1 (одном) самолете из всего воздушного парка России? (Если на двух или четырех, это погоды все равно не делает). И даже зовет в бесплатный полет в Новосибирск и обратно группу журналистов из Москвы. Просто фетишизм какой-то, где с совсем не новой технологией носятся, как курица с яйцом.

Между тем какой-либо новизны во всей истории нет. В техническом плане, по крайней мере.

В настоящее время учрежденная в 2005 году компания OnAir обеспечивает услуги сотовой связи на бортах 20 (!) авиакомпаний (!). Именно с этой компанией еще в октябре 2007 года заключены роуминговые соглашения у "Вымпелком" и МТС. А поскольку OnAir - не единственная компания, то счет самолетов в мире, оснащенных поддержкой сотовой связи на борту уже несколько лет, как исчисляется тысячами бортов! Например, только услуга GOGO Inflight Internet на сегодня предоставляется на борту 1077 самолетов в коммерческой эксплуатации, среди партнеров AirCell такие крупнейшие авиакомпании, как AmericanAirlines, Air Canada и Delta.

Стоит ли на этом фоне гордиться, что наконец и в России смогли в штучном порядке поставить на импортный самолет импортное оборудование связи, которое будет работать через импортный спутник? Разве что испытать гордость за то, что несмотря на все бумажно-организационные сложности МегаФон все же добился этой светлой цели? Повод ли это для того, чтобы журналистам отправиться в полет и описать свои впечатления, благо оплачивать счета за эти эксперименты им не придется?

Но раз уж компания затевает эти PR-катания для тех, кто не ценит свое время, готов поделиться вопросами, которые уместно задать на борту потемкинского аэрофлотовского самолета:

1. Кто выступил поставщиком оборудования? Кто производитель базовой станции и поставщик решения в целом?
2. Сколько пассажиров одновременно смогут "без тормозов" посмотреть ролик с ютюба?
3. Какова в целом пропускная способность канала "борт - интернет" в Мбит/с в направлении "на землю" и "на самолет"? Какие скорости будут доступны абоненту? Сможет ли абонент за время полета, например, закачать несколько своих фотографий, снятых современным смартфоном, скажем, в фейсбук ?
4. Что предполагается делать с любителями VoIP-телефонии Skype, GTalk?
5. Как решены вопросы безопасности, ведь если на борту самолета окажется популярное у террористов всего мира взрывное устройство с управлением от мобильного телефона, наличие связи на борту позволит им воспользоваться, отправив с земли SMS?
6. Почему ранее Аэрофлот занудно требовал держать сотовые телефоны выключенными на все время полета, а теперь вдруг оказалось, что их можно включать после набора

высоты без опасности для "навигационных приборов", ссылка на которые много лет подряд использовалась для нелепых запретов?

7. Будет ли на борту Wi-Fi покрытие, как принято у большинства других авиакомпаний, где предоставляется интернет-доступ на борту? И если не будет, то почему?

Буду признателен всем, кто постарается получить ответы компаний на все или часть этих вопросов, уверен что полученная информация будет интересна не только мне.

И не спрашивайте их про безумно высокие цены. Ведь что смогут вам ответить, если, например, AirCell предлагает такие условия:

\$4.95 за безлимитный доступ к Wi-Fi интернету в течение полета продолжительностью до 1.5 часов (до 650 миль)  
\$9.95 за безлимитный доступ к Wi-Fi интернету в течение полета 1.5-3 часа (до 1150 миль)  
\$12.95 за безлимитный доступ к Wi-Fi интернету в течение полета более 3 часов.  
\$35 за безлимитный Wi-Fi доступ к интернету в течение месяца в самолетах, оборудованных AirCell.

<http://alexeiboiko.livejournal.com/401827.html>

Этот документ вам полезен?

Вы можете принять участие в спонсировании обновлений этого и других подобных материалов небольшим пожертвованием на счет 41001141065612 в Яндекс Деньги.