

WORLD SERIES 2007

MOBILE

Предварительная редакция

Одобрено



EURASIA

Турция, 13-14 марта 2007 г. Renaissance Polat Hotel, Стамбул

Использование роста рынка мобильных услуг в Прикаспийском регионе и Центральной Азии для извлечения прибыли

Работайте с ведущими представителями отрасли, лидерами в области предоставления мобильных услуг и контента в регионе и за его пределами, в том числе с такими компаниями, как:

- Эрдал Дурукан, Генеральный директор, **Fintur Holdings, Турция**
- Ричард Сеней, Президент и Генеральный директор, **MCT Corp., США**
- Сергей Авдеев, Исполнительный вице-президент по развитию бизнеса в СНГ и начальник службы связи, **Вымпелком, Россия**
- Тулин Карабук, Руководитель, Внутренние и международные инвестиции, **Turkcell, Турция**
- Евгений Рубан, Управляющий директор, **Unitel, Узбекистан**
- Мартин Квирк, Генеральный директор, **Bakcell, Азербайджан**
- Дэвид Ли, Генеральный директор, **MagtiCom, Грузия**
- Абрахам Смит, Генеральный директор, **Coscom, Узбекистан**
- Бахриддин Нажмудинов, Генеральный директор, **Indigo, Таджикистан**
- Мансур Хомидов, Генеральный директор по операциям, **Somocom, Узбекистан**
- Ахмет Танью, Генеральный директор **Life:) GSM, Украина**
- Фумиаки Шига, Генеральный директор, **Mobicom, Монголия**
- Бабар Хан, Генеральный директор, **Ufone GSM, Пакистан**
- Эхсан Байат, Председатель, **Afghan Wireless, Афганистан**
- Карим Ходжа, Генеральный директор, **Roshan, Афганистан**
- Жак Бонифэй, Генеральный директор, **Transatel, Франция**
- Гайрат Хасбиуллин, Генеральный директор, **Nikita Mobile, Узбекистан**
- Игорь Шрайбман, Генеральный директор, **JUMP, Украина**



Основные целевые рынки:

Афганистан, **Армения**, Азербайджан, **Грузия**, Иран, **Казахстан**, Кыргызстан, **Монголия**, Таджикистан, **Турция**, Туркменистан, **Узбекистан**



обеспечение синхронного перевода с/на русский и английский языки

www.gsm-3gworldseries.com/eurasia

Организаторы



Спонсоры



Медиа-партнеры



Informa Telecoms and Media, входит в состав Informa plc, акции которой котируются на Лондонской фондовой бирже в разделе Медиа-компаний и офисами в следующих странах/городах: Австралия, Австрия, Бразилия, Бельгия, Дубай, Франция, Германия, Гонконг, Индия, Малайзия, Нидерланды, Норвегия, Сингапур, Испания, Швеция, Швейцария, Великобритания, США

Горячая линия для регистрации
+44 (0)20 7017 5506

Регистрация перед началом мероприятия: понедельник, 12 марта, с 17.00 до 19.00

ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ – КРАТКАЯ ПРОГРАММА

ПЕРЕДОВЫЕ ИДЕИ ОПЫТНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ БИЗНЕСА ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ И РЕАЛИЗАЦИИ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РЕГИОНА

Новое в 2007 году Дополнительная серия мероприятий второго дня

ВТОРНИК 13 МАРТА 2007 г.

ОСНОВНАЯ СЕССИЯ

- Рост числа предприятий по оказанию услуг мобильной связи в Евразии
- Перенос опыта работы на турецком рынке на другие рынки
- Российские инвестиции способствуют развитию рынка мобильных услуг

СОЗДАНИЕ ОПТИМАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ

- Усилия в направлении создания благоприятного инвестиционного климата
- Борьба с законодательными и нормативными препонами, замедляющими рост
- Создание нормативно-правовой базы, соответствующей мировым стандартам

КОММЕРЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ WiMAX В РЕГИОНЕ

- Передача российского опыта
- Оценка структуры риска и преимуществ развертывания WiMAX

СРЕДА 14 МАРТА 2007 г.

СЕРИЯ МЕРОПРИЯТИЙ А: ОПТИМАЛЬНЫЕ СЕТЕВЫЕ СТРАТЕГИИ

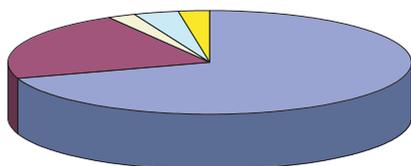
- Экономическое обоснование внедрения 3G в регионе
- Использование спутниковых технологий для расширения зоны покрытия
- Контроль стоимости расширения сети
- Экономическая оценка внедрения CDMA450
- Совершенствование альтернативных технологий беспроводной широкополосной связи

СЕРИЯ МЕРОПРИЯТИЙ В: АДАПТАЦИЯ УСЛУГ К ПОТРЕБНОСТЯМ РЫНКОВ ЕВРАЗИИ

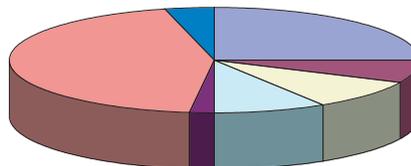
- Извлечение прибыли благодаря устранению разрывов цифровой связи
- Создание и реализация дополнительных услуг, адаптированных к рыночным условиям
- Увеличение потребления и среднего дохода на абонента от оказания услуг по передаче сообщений
- Оптимальные коммерческие модели развития бизнеса по предоставлению мобильного контента
- Внедрение абонентских услуг на жестко регулируемых рынках
- Защита доходов от утечки

Mobile Eurasia – уникальная и бесценная возможность встретиться с основными операторами, работающими в регионе и за его пределами

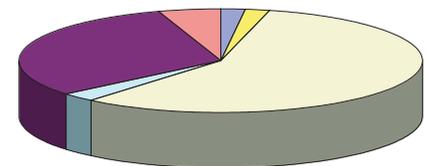
Участники на уровне операторов



Участники на уровне высшего руководящего состава



Широкий интернациональный состав аудитории



- Операторы 58%
- Поставщики 18%
- Инвесторы 3%
- Провайдеры контента 2%
- Представители Правительства 2%

- Директор/руководство 44%
- Главные управляющие 25%
- Руководство отдела маркетинга 9%
- Руководство технического отдела 9%
- Менеджеры по производству продукции/управлению проектами 7%
- Менеджеры по техническому обеспечению 4%
- Менеджеры по развитию бизнеса 2%

- Центральная Азия/Прикаспийский регион 57%
- Западная Европа 31%
- Дальний Восток 5%
- США 3%
- Центральная и Восточная Европа 2%
- Ближний Восток 2%

Расширение сетей в Евразии

охватило в 2005 году 20 миллионов человек, а в конце 3 квартала 2006 года общее число абонентов мобильной связи в регионе составило 78,7 млн., что на 29% больше аналогичного показателя за 3 квартал 2005 года. Многие рынки Евразии находятся на начальной стадии развития, но, согласно прогнозам, в ближайшие годы Евразию ожидает бурный рост. Informa Telecoms and Media прогнозирует рост числа абонентов региона до 133 млн. к концу 2011 года.

Несмотря на, казалось бы, высокую абонентскую плату, охват примерно 250-миллионного населения Евразии составил на конец 3 квартала 2006 г. 31,5% (26,5% на конец 2005 г.), что указывает на большой потенциал развития в регионе. В 3 квартале 2006 года половина рынков региона демонстрировали уровень охвата ниже 20%, при этом самый низкий уровень охвата, 3,5%, отмечался на конец 3-го квартала в Туркменистане. Согласно прогнозам Informa, уровень охвата Евразии может составить к 2011 г. 50%.

Определяют столь бурное развитие отрасли в регионе Турция, Иран и Казахстан, на их долю на конец 2005 г. приходилось 86% прироста числа абонентов и 88% объема рынка. Самая западная точка региона, расположенная между Востоком и Западом, Турция играет ведущую роль на рынке Евразии. Она является крупнейшим рынком региона с точки зрения численности населения и количества абонентов. Объем охвата турецкого рынка составлял на конец 3 квартала 2006 г. 70%. Ведущий оператор страны, Turkcell, играет ключевую роль во всем регионе: в 3 квартале 2006 г. 87,5% общего числа подписчиков компании происходили из Евразии.

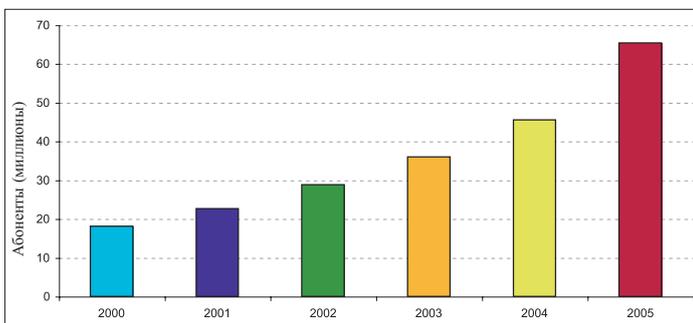
Наиболее бурный рост переживают в настоящий момент рынки Туркменистана и Узбекистана. Что и неудивительно, поскольку эти рынки до сих пор характеризовались низким уровнем охвата. За год до

конца 3 квартала 2006 г. количество абонентов Туркменистана возросло на 161%, а Узбекистана – на 128%. Самый низкий уровень охвата в регионе наблюдается в Туркменистане, за ним следует Афганистан, где уровень охвата составлял в 3 квартале 2006 года лишь 4,5%. Такие низкие уровни охвата объясняются отчасти трудностями, стоящими на пути обеспечения охвата всего населения, что одновременно открывает большие возможности для поставщиков телекоммуникационной инфраструктуры.

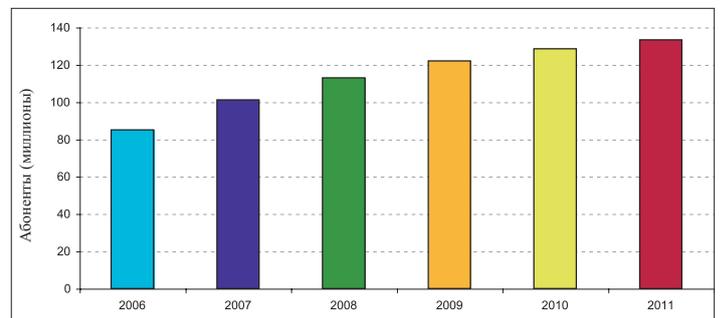
По всему региону используются различные технологии, в том числе US-TDMA, AMPS и CDMA, однако доминирующей остается GSM, лежащая в основе обслуживания приблизительно 99% всех абонентов региона. 3G в регионе находится на начальной стадии развития, сети WCDMA развернуты только в 2 из 12 стран. Первая сеть WCDMA появилась в июле 2005 г. в Таджикистане. Последней страной, внедрившей сеть WCDMA, в июле 2006 г. стала Грузия, провайдером Турции и Монголии еще предстоит получить лицензии. За развитием первых запущенных систем 3G будут с интересом наблюдать соседние рынки, развитие услуг WCDMA откроет большие возможности для поставщиков соответствующих технологий.

Ключевыми инвесторами рынка телекоммуникаций в Евразии являются два российских оператора - МТС и «Вымпелком», активную деятельность на рынке ведет также компания «Мегафон». МСТ Corp. и Fintur Holdings, принадлежащие TeliaSonera и Turkcell, тоже присутствуют на некоторых рынках региона. Тем не менее, Евразия по-прежнему характеризуется значительным инвестиционным потенциалом, здесь еще существует ряд возможностей по приобретению, ожидается также объявление тендеров на получение лицензий. По слухам, регион привлекает внимание стратегических инвесторов Ближнего и Дальнего Востока, специализирующихся на рынках телекоммуникаций.

Евразийские абоненты 2000 – 2005 гг.



Евразийские абоненты – 2006 – 2011 гг.



Источник: Informa Telecoms & Media, 2006 г.

O Mobile Eurasia

Это ярмарка живых идей и огромных возможностей установления личных связей. Ее центральным событием является конференция, презентабельная программа которой составлена таким образом, чтобы все присутствующие приобрели благодаря участию в ней конкурентные преимущества. Такой результат достигается за счет того, что слово будет предоставлено исключительно представителям самого высшего руководства ведущих провайдеров мобильных услуг, которые изложат свое видение возможностей повышения прибыльности услуг в Евразии – одном из самых перспективных регионов мира с точки зрения потенциала дальнейшего развития. Каждая презентация и круглый стол нацелены на выявление факторов, замедляющих развитие и максимально способствующих росту и развитию. Каждому выступающему рекомендовано сконцентрироваться только на существенных факторах, что позволит операторам ускорить разработку стратегий, направленных на повышение эффективности, обеспечение максимального возврата на инвестиции и создание новых источников извлечения дохода.

Mobile Eurasia организована таким образом, чтобы предоставить участникам максимальные возможности общения в комфортной обстановке, благоприятствующей установлению и укреплению деловых связей с теми, с кем представляемые организации могут вести бизнес и обмениваться ценным опытом эффективной работы. Цель мероприятия – собрать лучших представителей руководства отрасли мобильных услуг, работающих в Евразии и за ее пределами.

Заполните бланк заявки на участие (см. на обороте страницы) прямо сегодня и отправьте по факсу +44 (0)20 7017 4747 или по телефону +44 (0)20 7017 5506. Альтернативный способ подачи заявки на регистрацию – через сайт в сети Интернет по адресу: www.gsm-3gworldseries.com/eurasia.

08.00 **Регистрация и кофе на выставке**

09.00 **Приветственная речь организаторов**

Джо Уилкокс, Менеджер конференции, Европа и Азия, GSM>3G World Series, [Informa Telecoms & Media](#)

09.10 **Вступительная речь Председателя:**

- Обзор макроэкономических условий функционирования рынков Евразии
- Изучение изменений нормативных и законодательных актов, регулирующих отрасль телекоммуникационных услуг
- Обзор изменений во владении активами сотовых компаний региона
- Идентификация факторов, препятствующих потоку инвестиций в отрасль и ее развитию

Карл Йохансон, Управляющий партнер, [J'Son & Partners](#)

09.40 **Основной доклад:**

- Рост числа мобильных предприятий в Евразии
- Идентификация возможностей развития и потенциальных препятствий на пути дальнейшего роста
- Оценка целевого рынка с точки зрения расширения услуг по передаче данных в регионе
- Создание эффективной модели инвестиций в инфраструктуру телекоммуникационных сетей
- Построение эффективных взаимоотношений с государственными органами, контролирующими организациями и лицами, отвечающими за предоставление услуг почтовой, телеграфной и телефонной связи

Эрдал Дурукан, Генеральный директор, [Fintur Holdings](#)

10.10 **Приветственная речь турецкого оператора:**

- Опыт развития рынка мобильных услуг в Турции
- Каким образом мобильные операторы могут извлекать прибыль при относительно низкой, по сравнению с Европой, обеспеченности персональными компьютерами и ограниченном доступе к сети Интернет?
- Извлечение прибыли за счет либерализации телекоммуникационного рынка и волны приватизаций в секторе стационарных линий связи
- Достижение высокого уровня потребления дополнительных услуг, характеризующихся высокой ценностью для абонента, несмотря на относительно низкий уровень дохода на душу населения

Тулин Карабук, Руководитель, Внутренние и международные инвестиции, [Turkcell](#)

10.40 **Кофе-брейк и посещение выставки**

11.10 **Каким образом российские инвестиции будут способствовать динамичному развитию рынков мобильной связи Евразии**

- Снижение рисков, связанных с юридическими и нормативно-правовыми факторами, за счет партнерства с местными инвесторами
- Использование преимуществ культурной и экономической синергии
- Работа с государственными органами с целью влияния на формирование нормативно-правовой базы, способствующей дальнейшим инвестициям и развитию
- Выбор оптимального момента для расширения доступа к услугам для тех местных сообществ региона, которые в настоящее время охвачены слабо
- Оценка возможной степени адаптации российскими операторами предлагаемых услуг и моделей ведения бизнеса с учетом низкого уровня платежеспособного спроса на рынках Евразии
- Что требуется от поставщиков сетевых технологий для снижения издержек, связанных с владением услугами

Сергей Авдеев, Исполнительный вице-президент по развитию бизнеса в СНГ и начальник службы связи, Вымпелком, [Россия](#)

Создание оптимальных условий для развития

11.40 **Круглый стол: Создание оптимальных условий для быстрого развития рынка мобильных услуг**

- Как оценивают инвесторы уровень риска, связанного с выходом на развивающиеся рынки
- Формулировка аргументов в пользу снижения инвестиционных рисков за счет установления прогрессивных налоговых режимов и создания привлекательного климата для прямых иностранных инвестиций
- Снижение общей суммы издержек, связанных с владением телекоммуникационными услугами на рынках с низким доходом на душу населения
- Использование преимуществ сотовых технологий и технологий широкополосного беспроводного доступа с целью ускорения разрывов цифровой связи на рынках Евразии

Ричард Сеней, Президент и Генеральный директор, [MCT Corp.](#)
Эрдал Дурукан, Генеральный директор, [Fintur Holdings](#)
Сергей Авдеев, Исполнительный вице-президент по развитию бизнеса в СНГ и начальник службы связи, Вымпелком, [Россия](#)

12.20 **Ланч и посещение выставки**

Создание нормативно-правовой базы, способствующей развитию и инновациям

13.20 **Критика факторов, тормозящих развитие рынков Евразии: нормативно-правовая база и экономические условия**

- Определение рынков с наибольшим потенциалом быстрого развития мобильных услуг
- Критика нормативно-правовой базы государств Евразии: взаимосвязь между отсутствием независимых регулирующих органов и непоследовательными, неэффективными с коммерческой точки зрения решениями
- Каким образом факторы, относящиеся к лицензированию и межсетевым соединениям, замедляют приток прямых иностранных инвестиций
- Преодоление макроэкономических трудностей, относящихся к общему экономическому развитию и замедляющих рост чистого дохода населения

Викке Шлемер, Специалист по инвестициям, International Finance Corporation, [World Bank Group](#)

13.50 **Круглый стол: Создание нормативно-правовой базы, соответствующей мировым стандартам**

- Сравнение нормативно-правовых баз региона с соответствующим законодательством за его пределами
- Насколько государственное владение активами телекоммуникационных компаний замедляет развитие полностью независимых регулирующих органов
- Нарушит ли рыночные условия факт выхода на рынок услуг мобильной связи находящихся в государственной собственности операторов проводных сетей
- Каким образом операторы и инвесторы могут добиться от правительственных органов создания благоприятного нормативно-правового пространства

Фумиаки Шига, Генеральный директор, [Mobicom](#), [Монголия](#)
Карим Ходжа, Генеральный директор, [Roshan](#), [Афганистан](#)
Мартин Квирк, Генеральный директор, [Bakcell](#), [Азербайджан](#)

14.30 **Кофе-брейк и посещение выставки**

15.00 **Использование преимуществ платформы (SDP) для упрощения конвергенции услуг и повышения среднего дохода на абонента от оказания дополнительных услуг**

- Экономически обоснованная платформа (SDP) для обеспечения беспрепятственного перехода к оказанию услуг 3G
- Интеграция и управление отношениями с партнерами по оказанию дополнительных услуг

- Интеграция мультимедиа (видео, голосовые и текстовые сообщения, передача данных) в состав дополнительных услуг и инфраструктуру систем оперативной поддержки
- Ориентированная на услуги архитектура и веб-услуги в рамках платформы (SDP)
- Использование платформы (SDP) для создания и оказания конвергентных услуг
- Платформа (SDP) и IP-мультимедиа подсистема: конкуренты или взаимодополняющие системы

Илхан Багорен, Начальник службы связи, учредитель и председатель, **Telenity**

15.30 Точка зрения оператора: Обеспечение прибыльности за счет дополнительных услуг в условиях развитого рынка

- Готовность к падению среднего дохода на абонента, росту издержек, связанных с оттоком клиентов и привлечением новых клиентов в условиях конкуренции на развитом рынке
- Разработка дополнительных услуг, превосходящих реальные потребности клиентов
- Установление разумных цен на негосударственные услуги в соответствии с платежеспособностью клиентов
- Обеспечение максимальной доходности инвестиций в услуги при сохранении возможности внедрения технологий

Ахмет Тянью, Генеральный директор **Life:) GSM, Украина**

стимулируют развертывание беспроводных широкополосных сетей в Российской Федерации и СНГ

- Для кого более интересны возможности широкополосной беспроводной связи: для мобильных операторов, для органов, отвечающих за предоставление услуг почтовой, телеграфной и телефонной связи, или для новых игроков рынка
- Насколько ожидаемые доходы оправдывают инвестиции
- Сравнение WiMAX с конкурирующими технологиями – UMTS TDD, CDMA WLL, запатентованными решениями

Кристофер Таубман, Старший банкир, **ЕБРР**

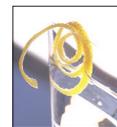
16.30 Сравнение рынков Центральной Азии и Прикаспийского региона

- Сравнение темпов охвата мобильной связью и доходов операторов по региону
- Отслеживание процесса консолидации рынка и появления новых игроков
- Владение активами мобильных компаний в регионе: влияние каких групп возрастает
- Прогнозы развития рынков в регионе

Гемма Бантинг, аналитик, мобильные стратегии, **Informa Telecoms & Media**

17.00 Заключительная речь Председателя

17.20 Фуршет на выставке, с предложением напитков и возможностью установить личные контакты



Обзор рынка и информация на обсуждения на следующий день

16.00 Оценка рисков и преимуществ, связанных с внедрением WiMAX на рынках СНГ

- До какой степени низкая плотность телефонных сетей и потребности государства в связи с сельскими районами

BUSINESS MANAGEMENT ■ MOBILE TECHNOLOGY ■ INDUSTRY ANALYSIS

Telecoms Mini MBA

“Exceeds expectations”

Mr Per Maltun, Telenor Mobil, Norway

“I think it is very important for everybody interested in telecoms”

Munif Al-Aftan, Saudi Telecoms

INCLUDES FREE **Mobile Industry Outlook 2007** report from Informa Telecoms & Media
WORTH £995!

Step up to the next level

The Telecoms Mini MBA is a five day intensive and focused programme covering business management, industry analysis and technology.

Attracting extremely wide interest within the industry, the Telecoms Mini MBA programme has proved a great success with the elite of the telecoms industry, frequently selling out in 2006.

For more information please visit
www.telecomsacademy.com/minimba

22 - 26 January 2007 London
4 - 8 March 2007 Dubai
16 - 20 April 2007 London
14 - 18 May 2007 Singapore
3 - 7 June 2007 Dubai

Book your place in the Telecoms Mini MBA programme by contacting the Telecoms Academy

T: +44 (0) 207 017 5514
E: training@informa.com

www.informatm.com

informa
telecoms & media

www.gsm-3gworldseries.com/eurasia

СЕРИЯ МЕРОПРИЯТИЙ А: Оптимальные сетевые стратегии

08.30 **Регистрация и кофе на выставке**

09.00 **Вступительная речь Председателя:**

- CDMA-CDMA 2000 в сравнении с GSM-WCDMA на территории региона
- Можно ли в настоящий момент считать развитие сетей и услуг 3G экономически обоснованным
- Экономически целесообразные шаги на пути к 3G: временные рамки и доходность инвестиций
- Имеет ли смысл операторам внедрять технологии стационарной беспроводной связи, когда и как это лучше сделать

Жан-Пьер Бинайме, Председатель, [UMTS Forum](#)

09.30 **Каким образом CDMA WLL удовлетворяет спрос предприятий и населения на новые услуги**

- Передача голоса и не только: каким образом мобильные операторы могут использовать существующие телекоммуникационные активы для извлечения прибыли из оказания услуг населению с помощью WLL
- Каким образом контроль энергопотребления CDMA снижает общий уровень энергопотребления и повышает мощность, делая CDMA самым эффективным предложением на базе сотовой связи с точки зрения приложений местных линий связи
- Оптимизация использования ресурсов на границе диапазона с помощью CDMA
- Снижение капитальных затрат за счет расширения зоны охвата и упрощения планирования и внедрения на территории РФ

Джордж Маншо, Вице-президент по развитию международной деятельности, [CDMA Development Group](#)

Выявление экономических предпосылок внедрения 3G в регионе

10.00 **Точка зрения оператора: Существуют ли на данный момент обоснованные экономические предпосылки для развития услуг 3G?**

- Какого рода рыночные и нормативно-правовые условия необходимы для обеспечения и обоснования инвестиций в инфраструктуру и лицензии на 3G
- Является ли 3G только будущим мобильной телефонии или также движущей силой для распространения дополнительных услуг по передаче данных, развитие которых сдерживается низкой плотностью проводных телекоммуникационных сетей
- Поможет ли быстрый переход к 3G создать базу для снижения операционных расходов по основным статьям расходов на оказание услуг по передаче голоса

Бахриддин Нажмудинов, Генеральный директор, [Indigo, Таджикистан](#)

10.30 **Кофе-брейк и посещение выставки**

11.00 **Точка зрения оператора: Использование возможностей WCDMA с целью развития и извлечения прибыли из информационного пространства на рынках Евразии**

- Почему некоторые режимы регулирования тормозят развитие услуг 3G за счет затягивания проведения аукционов на выдачу лицензий
- Усиление притока капитала, расширение внедрения сетей и услуг за счет либерализации регулирования в соответствии с принципом эффективного управления диапазоном
- Критика предположения о том, что запуск WCDMA на рынках, где действует единственный оператор цифровой мобильной связи, является преждевременным

- Рост темпов внедрения WCDMA за счет выпуска SIM карт с двойными функциями, поддерживающих услуги 2G и 3G
- Максимальное использование возможностей помимо мобильной телефонии: каким образом держатели лицензий могут создавать новые источники дохода за счет предоставления услуг доступа в Интернет и услуг по передаче телесигнала, помогающих устранить разрывы цифровой связи и создать полноценное информационное общество

Дэвид Ли, Генеральный директор, [MagtiCom, Грузия](#)

Контроль стоимости расширения сети

11.30 **Точка зрения оператора: Экономически эффективное повышение охвата населения**

- Оценка риска, связанного с установлением правительствами единых обязательств по оказанию услуг и жестких требований по обеспечению охвата сельской местности
- Ускорение темпов развертывания сетей в отдаленных районах
- Оценка полного спектра решений по созданию низкочастотной инфраструктуры
- Оценка экономических моделей в отношении совместно используемых объектов

Абрахам Смит, Генеральный директор, [Coscom, Узбекистан](#)

12.00 **Использование преимуществ VSAT для экономически эффективного расширения сетей**

- Сокращение расходов на передачу транзитного сигнала и требований к широкополосному доступу
- Насколько быстро расширение охвата населения на развивающихся рынках приводит к ограничению пропускной способности спутниковых и микроволновых каналов и начинает тормозить развертывание новых сетей
- Расширение радио охвата и повышение доходов, извлекаемых с помощью радиоканалов без увеличения операционных расходов
- Ускорение внедрения появляющихся мобильных приложений
- 3G в Евразии – прогноз повышения роли спутниковой связи

Мартин Джэрролд, Руководитель отдела разработки международных программ, [Global VSAT Forum](#)

12.30 **Ланч и посещение выставки**

13.30 **Создание единой национальной сети**

- Минимизация капитальных расходов предприятия, оказывающего интегрированные услуги мобильной связи, за счет приобретения такого ресурса, как широкий диапазон частоты GSM
- Выбор партнеров и разработка наступательной стратегии для ускоренного развертывания сети
- Провозглашение и продвижение новых ценностей бренда при сохранении лояльности клиентов

Евгений Рубан, Управляющий директор, [Unitel, Узбекистан](#)

Оценка экономической обоснованности альтернативных сетевых технологий

14.00 **Передача опыта внедрения WiMAX в Российской Федерации и по всему миру**

- Рыночные предпосылки внедрения WiMAX и других беспроводных широкополосных технологий в Российской Федерации
- Мониторинг развертывания сетей и успешной деятельности провайдеров услуг
- Могут ли провайдеры коммерческих услуг воспользоваться преимуществами государственных инициатив по распространению услуг в отдаленных районах

Адлейн Фелла, Генеральный директор, [Maravedis](#)

14.30 **Почему CDMA 450 является рентабельным решением для обеспечения доступа к услугам в отдаленных уголках рынков Евразии**

- Каковы преимущества расширения доступа к сети телекоммуникаций и услугам по передаче данных для государств Евразии
- Использование преимуществ эффективного управления диапазоном и высокой скорости передачи данных при использовании CDMA2000
- Освоение широких дорог сложного ландшафта при создании меньшего числа объектов, более быстром развертывании и снижении вредного воздействия на окружающую среду
- Поддержание низкого уровня операционных расходов на протяжении всего срока службы компонентов телекоммуникационной сети
- Плавная эволюция в направлении совершенствования услуг по мере развития рынка

Вадим Белявский, Председатель, [International 450 Association](http://International450Association.com)

15.00 **Кофе-брейк и посещение выставки**

15.30 **Нормативно-правовые стимулы и препятствия к внедрению CDMA450**

- Каким образом заинтересованность правительства в единых обязательствах по оказанию услуг, обеспечении связи с сельскими районами и предоставлении электронных услуг может способствовать внедрению CDMA450
- Экономически эффективное увеличение пропускной способности путем применения систем, работающих в диапазоне 450 МГц
- Информация о последних изменениях нормативно-правовой базы в Средней Азии и по всему миру

Сафван Захир, Председатель, Нормативно-правовая база и стандарты связи, [International 450 Association](http://International450Association.com)

16.00 **Понимание экономической обоснованности UMTS TDD для развивающихся рынков**

- Какова ценность UMTS TDD для мобильных операторов, компаний проводной телефонной связи и новых игроков в условиях развивающегося рынка
- Изучение успешного опыта коммерческого внедрения в Восточной Европе, Центральной Азии, Африке и Юго-Восточной Азии
- Сравнение UMTS TDD с WiMAX и запатентованными технологиями широкополосного беспроводного доступа: функционирование, проверенная стабильность, разумный план развития и глобальная совместимость

Раби Далер, Генеральный директор, [GABS Telecommunications](http://GABSTelecommunications.com)

Обеспечение доходов

16.30 **Создание многомерной модели обеспечения доходов с применением методов бизнес-аналитики**

- Понимание схем мошенничества и вопросов управления доходами, характерных для ситуации на развивающихся рынках
- Быстрая и экономически эффективная проверка стратегии обеспечения доходов
- Тщательная проверка полноты данных, управления записями временного хранения и точности биллинга
- Защита доходов при любых схемах мошенничества в связи с роумингом
- Предотвращение утечки в связи с обеспечением межсистемной связи
- Превращение утечек в прибыли

Ариф Малик, Начальник отдела обеспечения доходов и бизнес-аналитики, [Warid Telecom](http://WaridTelecom.com), Пакистан

17.00 **Заключительная речь Председателя**

GSM 3G WORLD SERIES DRIVING YOUR BUSINESS IN GROWTH MARKETS

THE PEOPLE YOU WANT TO MEET - WHERE YOU WANT TO MEET THEM

GSM 3G
INDIA
MUMBAI INDIA 22-23 January 2007
www.gsm-3gworldseries.com/india

GSM 3G
WEST AFRICA
DAKAR SENEGAL 19-20 June 2007
www.gsm-3gworldseries.com/westafrica

GSM 3G
AfricaCom
CAPE TOWN S AFRICA 21-22 November 2007
www.gsm-3gworldseries.com/africa

MOBILE
EURASIA
ISTANBUL TURKEY 13-14 March 2007
www.gsm-3gworldseries.com/eurasia

MOBILE
SOUTH ASIA
DHAKA BANGLADESH 10-11 July 2007
www.informam.com/sam

GSM 3G
CARIBBEAN
PUERTO RICO November 2007
www.gsm-3gworldseries.com/caribbean

MOBILE
VIETNAM
HANOI VIETNAM 9-10 May 2007
www.informam.com/mobiles-vietnam

GSM 3G
MIDDLE EAST & GULF
DUBAI UAE 10-11 September 2007
www.gsm-3gworldseries.com/meg

Co-located with:
GSM 3G
AMERICAS
RIO DE JANEIRO BRAZIL December 2007
www.gsm-3gworldseries.com/americas

GSM 3G
EAST & CENTRAL AFRICA
NAIROBI KENYA 16-17 May 2007
www.gsm-3gworldseries.com/ecafrica

GSM 3G
CEECOM
PRAGUE CZECH REPUBLIC 25-26 September 2007
www.gsm-3gworldseries.com/cee

GSM 3G
RUSSIA / CIS
MOSCOW RUSSIA 5-6 June 2007
www.gsm-3gworldseries.com/russia

GSM 3G
NORTH AFRICA
CAIRO EGYPT 29-30 October 2007
www.gsm-3gworldseries.com/northafrica



Be the one to drive your business forward in 2007. Contact our account managers today to find out how our sponsorship and exhibition packages will guarantee you a substantial ROI. Tansy Clark Email: tansy.clark@informa.com Telephone: +44 (0)20 7017 5676

www.gsm-3gworldseries.com/eurasia

Серия мероприятий В: Адаптация ассортимента предлагаемых услуг к требованиям рынков Евразии

08.00 **Регистрация и кофе на выставке**

09.00 **Вступительная речь Председателя**

- В какой мере применимы коммерческие модели, созданные за пределами региона
- Понимание требований к услугам и приемлемого для региона уровня цен
- Преодоление трудностей, связанных с извлечением дохода и внедрением услуг

- Основные принципы внедрения услуг по предоставлению контента, информационных услуг развлекательного характера и информации в контексте экономических и культурных особенностей региона
- Составляющие успеха развития и продвижения мобильных развлечений: модели распространения и продвижения в Центральной Азии
- Мобильные знакомства – продвижение и развитие услуг в регионе

Гайрат Хасбиуллин, Генеральный директор, **Nikita Mobile, Узбекистан**

Устранение разрывов цифровой связи с целью стимулировать развитие рынка

09.30 **Точка зрения оператора: Использование преимуществ сотовой технологии с целью создания узла коммуникаций для цифрового информационного пространства**

- Преодоление трудностей и использование преимуществ создания системы услуг сотовой связи на рынках, слабо охваченных телекоммуникационными сетями
- Расширение бизнеса за счет средств вещательной рекламы и распространения контента
- Позиционирование бизнеса и страны как регионального узла коммуникаций и электронной коммерции

Эхсан Байат, Председатель, **Afghan Wireless, Афганистан**

10.00 **Точка зрения оператора: Создание прочного бизнеса по оказанию услуг сотовой связи в чрезвычайно сложных рыночных условиях**

- Преодоление трудностей, связанных с развертыванием инфраструктуры
- Организация надежной сети дистрибуции карт предоплаты
- Разъяснение клиентам характеристик услуг и принципов оплаты
- Создание бренда, соответствующего рыночным условиям

Мансур Хомидов, Генеральный директор по операциям, **Somoncom, Узбекистан**

10.30 **Кофе-брейк и посещение выставки**

Развитие бизнеса, связанного с телекоммуникациями и предоставлением контента, в соответствии с реальными рыночными условиями

11.00 **Стратегии ускорения внедрения, увеличения использования и повышения среднего дохода на абонента при оказании услуг по передаче сообщений на развивающихся рынках**

- Изучение демографических факторов и существующей динамики пользования услугами неголосовой связи с целью оценки масштаба неиспользованных возможностей
- Концентрация на возможностях, предоставляемых городскими центрами на рынках Прикаспийского региона и Центральной Азии
- Каким образом совместные инициативы операторов и производителей оборудования могут способствовать увеличению передачи сообщений на национальных языках/местных диалектах
- Разработка текстов-подсказок для языков Центральной Азии и Прикаспийского региона

Рэй Цучияма, Вице-президент по работе на развивающихся рынках, **Tegic Communications**

11.30 **Оптимальные экономические модели развития бизнеса по предоставлению мобильного контента в регионе**

12.00 **Каким образом операторы и владельцы брендов потребительских товаров могут извлекать прибыль из предоставления мобильного контента**

- Мониторинг развития услуг по предоставлению мобильного контента на Украине: услуги под брендами операторов, услуги вне порталов и мобильный маркетинг
- Каким образом провайдеры контента могут обеспечить высокую привлекательность контента под брендами операторов
- Разработка моделей распределения доходов, соответствующих прибыльности операторов и инновациям провайдеров контента

Игорь Шрайбман, Генеральный директор, **JUMP, Украина**

12.30 **Ланч и посещение выставки**

13.30 **Важность получения доступа к высокоэффективным источникам дохода от обслуживания корпоративных клиентов на развивающихся рынках**

- Понимание ценности корпоративных клиентов на рынках, где средний доход на абонента ограничен экономическими условиями
- Сегментация клиентской базы корпоративных клиентов и понимание их требований к обслуживанию
- Разработка и маркетинг повышающих производительность мобильных приложений, востребованных корпоративными клиентами
- Управление взаимоотношениями с клиентами и формирование атмосферы лояльности корпоративных клиентов

Бабар Хан, Генеральный директор, **Ufone GSM, Пакистан**

14.00 **Точка зрения оператора виртуальной сети мобильной связи: Обеспечение дополнительной ценности на развивающихся рынках телекоммуникаций посредством бизнес-модели оператора виртуальной сети мобильной связи**

- Каковы ключевые критерии успеха оператора виртуальной сети мобильной связи на развивающихся рынках
- Следует ли оператору виртуальной сети мобильной связи создавать ценовую конкуренцию на развивающемся рынке
- Может ли выжить оператор виртуальной сети мобильной связи на рынке с низким средним доходом на абонента
- Учитывая существующее распределение доходов, важность перспективной клиентской базы и рынок услуг, оказываемых корпоративным клиентам действующими операторами, насколько эффективной может быть четкая сегментация
- Хорошо или плохо отразится присутствие оператора виртуальной сети мобильной связи на операторах телекоммуникационных сетей развивающихся рынков
- Следует ли действующим операторам сделать свои сети открытыми

Жак Бонифэй, Генеральный директор, **Transatel**

14.30 **Внедрение абонентских услуг мобильной связи на жестко регулируемых развивающихся рынках**

- Оценка масштабов существующих возможностей оказания абонентских услуг по предоставлению контента и мобильных развлечений на развивающихся рынках
- Ожидаемые культурные и нормативно-правовые факторы, препятствующие внедрению инноваций и развитию
- Ценные уроки, которые получены операторами и владельцами брендов из опыта работы на рынках Ближнего Востока и развивающихся рынках по всему миру и которые можно перенести на другие рынки

Лоек Деркс, Директор по Ближнему Востоку и Евразии, **Mobitrans**

15.00 **Кофе-брейк и посещение выставки**

15.30 **Какова степень влияния конвергенции мобильных устройств и наземного цифрового телевидения на развивающиеся рынки?**

- В какой степени низкая плотность телекоммуникационных сетей и низкий уровень обеспечения персональными компьютерами на развивающихся рынках способствуют созданию целевого рынка для современных мультимедийных устройств в сегментах потребителей с высоким уровнем дохода
- Следует ли органам, регулирующим телекоммуникации в Центральной Азии и Прикаспийском регионе, поощрять развитие услуг наземного цифрового телевидения
- Каким образом операторы сотовой связи, вещательные компании и производители мобильных устройств могут наиболее эффективно взаимодействовать в целях стандартизации разработки устройств и обеспечивающей оказание услуг инфраструктуры

Рэм Левинсон, Вице-президент по продажам и развитию бизнеса, **Siano**

16.00 **Повышение ценности экосистемы мобильных услуг на развитых рынках**

- Понимание резкого снижения дохода на абонента по мере развития рынка и ужесточения конкуренции
- Каким образом операторы и владельцы брендов потребительских товаров выигрывают от создания активного рынка услуг, обеспечивающих дополнительную ценность для абонентов
- Обеспечение соответствия услуг реальным потребностям клиентов
- Эффективная сегментация клиентской базы и разработка инновационных моделей маркетинга с целью ускорения внедрения услуг
- Создание оптимальных схем распределения доходов, выгодных как операторам, так и провайдером контента
- Изучение опыта предприятий Литвы

Юдита Валюшите, Директор, **SIR**

16.30 **Круглый стол: Организация жизнеспособного предприятия по оказанию дополнительных услуг в условиях развивающегося рынка**

- Оценка размеров реальных целевых рынков
- Разработка контента, отвечающего запросам потребителей высшего сегмента в регионе
- Использование возможностей сборщиков контента с целью обеспечения доступного внедрения услуг

Бабар Хан, Генеральный директор, **Ufone GSM, Пакистан**
Рэм Левинсон, Вице-президент по продажам и развитию бизнеса, **Siano**

Ахмет Тянью, Генеральный директор **Life:) GSM, Украина**
Лоек Деркс, Директор по Ближнему Востоку и Евразии, **Mobitrans**

Рэй Цучияма, Вице-президент по работе на развивающихся рынках, **Tegic Communications**

17.00 **Заключительная речь Председателя**

Получите максимальную пользу от участия в конференции благодаря использованию эффективного инструмента назначения встреч, который доступен в Зоне установления контактов

Специально созданная нами онлайн услуга позволит вам связаться с другими предварительно зарегистрировавшимися участниками во время проведения мероприятия для назначения встреч. Этот простой онлайн сервис представляет собой полностью безопасное и закрытое приложение.

Заранее зарегистрировавшиеся участники конференции, включая представителей, экспонентов, докладчиков и представителей СМИ получают по электронной почте уникальный логин (ПИН-код) за две недели до начал мероприятия.

Альтернативный вариант использования сервиса также возможен: если вы хотите воспользоваться системой скорее по завершении конференции, вам будет отправлено электронное сообщение с напоминанием логина (ПИН-кода) через 2-3 недели после мероприятия.

Добро пожаловать в Стамбул

На улицах Стамбула причудливо переплелись восточная и западная культуры, это живой современный город с неповторимой индивидуальностью, дающий возможность окунуться в его богатое событиями прошлое, существующее бок о бок с молодостью и процветанием 21 столетия. Хотя на сегодняшний день Стамбул уже не является столицей Турции, он остается культурным и деловым центром страны.

Это город контрастов, характерных для бурной жизни 21 века. И все же Стамбул потрясающе красив. Его расположение очаровывает: со всех сторон окружен водой – узкой полоской Босфора и тихими водами Мраморного моря, отделяющими Европу от Азии. Стамбул вобрал в себя лучшее, что есть в этих частях света.

Осмотр достопримечательностей

В Стамбуле так много интересного, что просто невозможно успеть познакомиться со всеми достопримечательностями. Вооружитесь хорошим путеводителем, чтобы получить точную информацию и извлечь максимум пользы и удовольствия из пребывания в этом великолепном уголке мира.

Какой бы маршрут Вы ни выбрали, не забудьте посетить:

Дворец Топкапи – Запланируйте полдня на его посещение, ведь во дворце столько всего, что привлечет Ваше внимание. Закажите экскурсию в Гарем сразу по прибытии, не упустите возможность увидеть потрясающие Изумруды, «Бриллиант Ложечника» и знаменитый «Кинжал Топкапи».

Подземное водохранилище Еребатан – Исследуйте под звуки классической музыки подземный мир, осмотрите искусно освещенное подземное водохранилище с сотнями колонн, сохранившееся со времен византийского города.

Айя-София – Позвольте себе испытать восторг от красоты мозаики и великолепного отдельно стоящего купола собора времен Константина, в котором теперь находится музей.

Голубая мечеть (Султан Ахмет) – Даже если у Вас будет время

посетить только одну мечеть, советуем выбрать именно эту. Стены одной из самых знаменитых достопримечательностей Стамбула украшены голубыми изразцами, благодаря которым мечеть и получила свое название.

Большой базар – Древний торговый центр, где Вы можете купить все: под одной крышей находятся тысячи торговых точек. Рынок существует с XIV века. Вы с удивлением обнаружите, что купили множество вещей, о необходимости которых раньше даже не подозревали. Недалеко от Большого базара расположился Рынок специй, где продают приправы, сухофрукты, орехи и турецкие сладости. Это место также стоит посетить. Тем, кому хочется увидеть другой лик города, советуем отправиться в район Nisantasi, где расположились бутики модных дизайнеров, современные торговые центры Akmerkez и Istiklal Caddesi.

Прогулка на лодках по Босфору – Некоторыми самыми впечатляющими видами Стамбула можно полюбоваться только со стороны Босфора. Если есть время, лучше провести полдня, обозревая достопримечательности и наслаждаясь атмосферой морской прогулки. Даже если нет времени плыть вдоль всего побережья Босфора, воспользуйтесь одним из символических для города паромов, чтобы быстро добраться от Eminönü до берегов Азии и обратно, например в Üsküdar – просто чтобы насладиться видами старого города.

Где провести время в Стамбуле

Чтобы составить план посещений и развлечений, воспользуйтесь двумя англоязычными изданиями: Time Out Istanbul (www.timeout.com/travel/istanbul) и The Guide Istanbul (www.theguideturkey.com/istanbul/), - которые можно найти в местных отелях и магазинах. На страницах этих изданий Вы также узнаете, где можно поесть и какие питейные заведения стоит посетить.



Информация о спонсоре

О компании TELENITY

Telenity является ведущим провайдером платформ следующего поколения для конвергентных услуг и приложений для телекоммуникационных сетей. Среди предлагаемых Telenity решений для конвергентных услуг, совместимых с IP-мультимедиа подсистемой, можно назвать: предоставление многократно используемых услуг и элементов контента, делающих возможным оперативное создание, внедрение и использование функций в рамках многочисленных услуг и приложений, местных серверов и серверов контроля статуса присутствия/отсутствия, интегрированных решений по передаче сообщений, а также дополнительных услуг. Международная клиентская база Telenity состоит из операторов телекоммуникационных сетей, провайдеров услуг и приложений, обслуживающих более 100 миллионов абонентов. Telenity является партнером всемирных и региональных поставщиков сетевого



оборудования, системных интеграторов и производителей компьютерных платформ. Более подробную информацию о спектре решений для интегрированных услуг Canvas компании Telenity вы можете получить на корпоративном сайте www.telenity.com

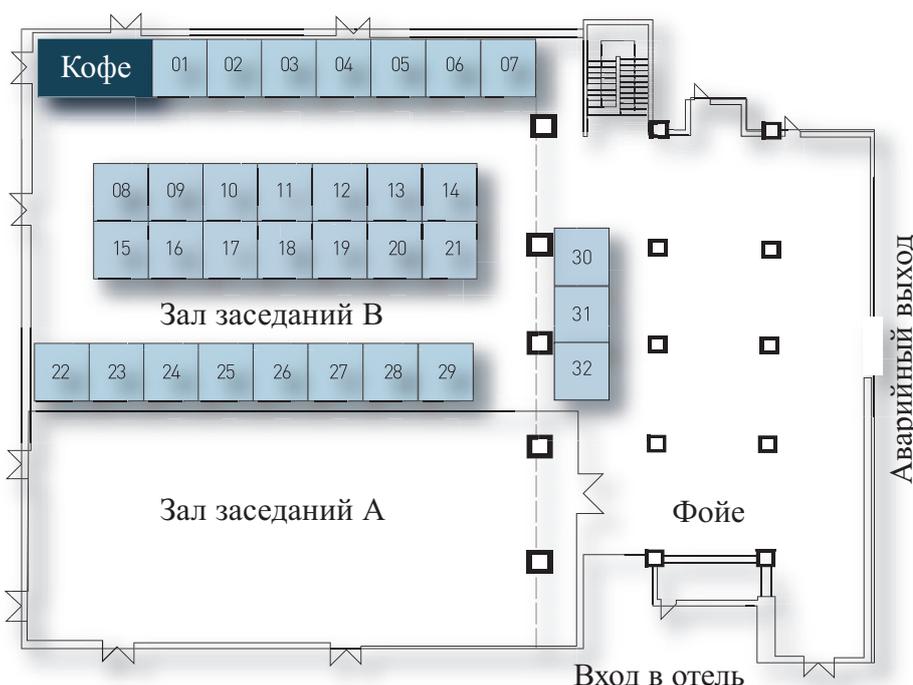
Укрепите позиции вашей компании

Конференция **Informa Telecoms & Media** заслужила блестящую репутацию благодаря способности привлекать в качестве делегатов представителей ведущих мобильных операторов, полномочных принимать решения; конференции также дают отличную возможность укрепить позиции компании и продемонстрировать свой профессионализм перед лицом ценной группы потенциальных клиентов.

Мероприятие организовано в целях удовлетворения потребностей в получении деловой информации, необходимой крупным мобильным операторам и другим группам телекоммуникационных компаний, оказывающим услуги мобильной и фиксированной беспроводной связи на территории Центральной Азии и Прикаспийского региона. Мы также ожидаем, что в конференции примут участие представители российских и американских групп телекоммуникационных компаний, ведущих деятельность в данном регионе. Ни одна другая конференция не способна обеспечить доступ к такому большому числу крупнейших

операторов в рамках одного мероприятия. Mobile Eurasia – превосходная площадка для установления бесценных контактов с элитой отрасли, она будет способствовать появлению новых идей и поможет заявить миру о Вашем бренде при минимальных затратах. В условиях современного рынка целевая конференция как никогда ранее способна дать поставщикам услуг и оборудования беспрецедентную возможность встретиться в одном месте с большим количеством потенциальных клиентов и завязать с ними деловые отношения. Воспользуйтесь всеми предоставленными возможностями доступа к целевой аудитории, состоящей из лиц, ответственных за принятие решений.

Более подробную информацию о том, как воспользоваться преимуществами доступа к широкой аудитории представителей телекоммуникационной отрасли и предоставленными маркетинговыми возможностями, вы можете получить у **Черил Кэррол (Cheryl Carroll)** по телефону **+44 (0) 20 7017 5202** или по электронной почте cheryl.carroll@informa.com



Расширенное участие согласно плану на 2006 год!

- Mobile Eurasia может похвастаться выставочным пространством из 31 стенда, демонстрирующим последние достижения и новинки отрасли
- Возможность встречи с представителями целевого рынка - региональные операторы участвуют в конференции на бесплатной основе!
- Установите контакты с представителями высшего руководства телекоммуникационных компаний региона
- Привлеките новых потенциальных покупателей
- Упрочьте существующие отношения
- Укрепите позиции компании и создайте свой бренд
- Продемонстрируйте свои решения растущим рынкам

