

3rd annual event

TelecomsWORLD

Russia & CIS 2009

24 – 27 February 2009, Baltschug Kempinski Hotel, Moscow, Russia

Exclusive access
to the region's
top decision
makers

Prices, packages and
booking form on back page

Hear from



Vitaly Saveliev

First Vice President and Head
of Telecom Business Unit
Sistema



Sergey Pridantsev

President
Comstar-UTS



Gulnara Khasianova

General Director
Sky Link



Vitaly Slizen

General Director
Synterra



Jean-Pierre Vandromme

Managing Director
Vimpelcom Russia

Full programme in English

Page 4 - 6 >>

Full programme in Russian

Page 7 - 9 >>

Communicate



Where the region's operators meet to discuss new growth strategies

How to capitalise on one of the world's most exciting business opportunities

Operators put their expansion and technology strategies on the table

Who will be telling their stories?

Network with the regions leading CxO's who are ready to share their experiences

Benchmark and make the right connections

All three days include dedicated networking sessions

Бизнес-встреча лидеров телекоммуникационного рынка России, СНГ и Европы

Как получить максимальную прибыль от развития отрасли в мире и в регионе

Операторы обсудят стратегии развития бизнеса и применение новых технологий

Кто будет делиться опытом?

Познакомьтесь с ключевыми фигурами индустрии, узнайте об их успешном опыте

Встречи и знакомства с профессионалами телекоммуникаций мирового класса

Каждый день - специальные сессии быстрых бизнес-контактов – найдите новых деловых партнеров

www.terrapinn.com/2009/twr

Sponsors:



Produced by:

"An eye opener on current state of industry. I personally not only liked the networking part but also listening to...how the upheaval and current challenges can be effectively converted to opportunities"

Nauman Jaffar, Senior Manager, Product Development and Marketing, **TELUS**
Previous Telecoms World attendee

"I attend a wide variety of telecoms events throughout Europe, and most of them are very similar. However, the event really stands out in providing a larger number of senior industry leaders providing valuable and unique insights than anyone else"

Barry Shrier, CEO, **Liberty Europe**
Previous Telecoms World attendee

The time has come for the Russian, CIS and Eurasian telecoms industry to strategise for the future!

The Russian mobile market has been experiencing phenomenal growth during last several years. Competition is intense with the three leading mobile service providers taking a 90% market share. As competition between telecom companies inside Russia becomes ripper, operators are looking for new growth opportunities outside of their traditional sphere of influence. The looming question – with a mobile penetration rate estimated at 95%, where will new revenue streams be generated going forward?

The answer – international expansion and increasing ARPU through innovative value added services. The aim of Telecoms World Russia & CIS is to ascertain exactly what these strategies entail and how they are to be achieved.

Broadband expansion

On the flipside of the coin is the rapid growth of DSL which is expected to power the future expansion of broadband in Russia & CIS. Usually, most of the country's broadband connections utilised Ethernet LANs, which linked up with various housing co-operatives and associations.

In the past two years ADSL has become the fastest growing segment of the broadband market, with fixed-line operators Svyazinvest and Comstar both focusing on xDSL development. Despite the dominance of DSL, wireless services over Wifi or WiMAX connections are rapidly emerging as a cost-effective alternative to DSL. By the end of 2007, broadband penetration in Russia was an estimated 3.2%. Based on expectations of sustained future growth, the number of broadband subscriptions could reach 23.8mn by the end of 2012.

Network development is underway with incumbent and alternative operators deploying and modernising fixed-line network infrastructure, utilising a host of technologies including Wifi, WiMAX, NGN and FTTH.

5 REASONS

Here are five reasons why you can't afford to miss the most comprehensive regional event of its kind

Relative and innovative content that addresses the issues that really matter

The highest and most reputable speakers delivering knowledge and insights unavailable anywhere else

A proven 3 year track record event – continuing on from the success in 2008

An unparalleled opportunity to build and broker essential relationships

The only forum that brings together the Russian, CIS and Eurasian regions

The Terrapinn difference

Terrapinn events create exciting places to...

- interact and grow knowledge
- meet and make contacts
- become inspired and reenergised.

use your brain 



Настало время обсудить стратегии будущего развития телекоммуникационной индустрии России, СНГ и стран Евразии

5 ПРИЧИН

Пять основных причин, почему нельзя пропустить самое важную встречу года лидеров телекома России и СНГ

Примите участие в обсуждении самых актуальных проблем индустрии

Услышьте выступления признанных экспертов – менеджеров мирового класса, предлагающих свой уникальный опыт и видение бизнеса

Форум успешно проводится на протяжении 3 лет

Беспрецедентная возможность личного бизнес-общения с топ-менеджерами телекома

Это - единственный форум, предлагающий опыт индустрии России, СНГ и Евразии в целом

В течение последних нескольких лет российский рынок мобильных услуг переживает феноменальный рост. Сегодня три ведущих оператора мобильной связи делят 90% рынка. Естественно, конкуренция между телекоммуникационными компаниями в России растет с каждым днем, в результате поиск новых возможностей развития бизнеса приобретает первостепенное значение. Возникает вопрос: как обеспечить рост доходов в будущем, если уровень проникновения мобильных услуг сегодня оценивается в 95%?

Ответ – выходя на рынки за пределами России и поднимая средне-месячный доход от одного абонента, предлагая новые дополнительные услуги (value added services).

Цель конференции «Мир телекоммуникаций России и СНГ» – обсудить эти эффективные стратегии и пути их практического применения.

Расширение рынка широкополосного доступа

За последние 2 года ADSL стал самым быстрорастущим сегментом рынка широкополосного доступа. Несмотря на преобладание DSL, беспроводные услуги на основе телекоммуникационных технологий Wifi или WiMAX успешно работают в качестве более экономной альтернативы DSL. К концу 2007 года внедрение широкополосного доступа в России оценивалось в 3,2%. При условии стабильного роста к концу 2012 года количество абонентов широкополосных сетей может достичь 23,8 млн.

“Конференция раскрыла мне глаза на текущее состояние отрасли, мне понравилась часть посвященная бизнес партнерствам, а также было интересно услышать, как можно эффективно решать текущие и будущие проблемы”

Науман Джафар,
Старший менеджер по развитию бизнеса и маркетингу, **TELUS**
участник предыдущей конференции “Telecoms World”

The Terrapinn difference

Мероприятия компании Террапинн создают захватывающую атмосферу для:

- общения и обмена знаниями
- знакомства с ключевыми фигурами индустрии
- получения бизнес-импульса

use your brain 

Участникам предлагается синхронный перевод

Featuring simultaneous English-Russian translation



Увлекательное общение с профессионалами бизнеса

“Я посещаю большое количество мероприятий в сфере коммуникационных технологий по всей Европе, и все они очень похожи. Однако этот форум по-настоящему выделяется, предлагая мнение лидеров отрасли, обладающих более ценным и уникальным пониманием ситуации, чем кто-либо другой”

Бари Шриер,
Исполнительный директор, компания **Liberty Europe**
участник предыдущей конференции “Telecoms World”

Day One Wednesday 25th February 2009

08:50 Chairman's opening remarks
Paul Adams, Marketing Director, **Redback Networks**

FINANCING EXPANSION & CONSUMER ADOPTION OF NEW PRODUCTS & SERVICES

09:00 Keynote address: Optimal strategies for growth in emerging markets



- The opportunities and strategies to effectively take advantage of the emerging market's growth potential
- Where should operators focus their investment initiatives?
- Financing growth in the region – equities, loan and fixed income
- Overcoming emerging market challenges - regulatory and otherwise

Vitaly Saveliev, First VP and Head of Telecom Business Unit, **Sistema**

09:30 Keynote address: Financing expansion and overcoming challenges related to market instability



- Tackling the challenges to encourage market growth and dynamism in Russia and the CIS
- Identifying key markets, infrastructure investment, services and applications
- Financing infrastructure investment – what telecom operators want from the financial community

Sergey Pridantsev, President, **Comstar UTS**

10:00 Keynote address: Creating organic growth - positioning an operator to succeed in a market characterised by high saturation levels



- Deploying network and services in high penetration areas - upgrading coverage, capacity in metropolitan areas
- The intricacies of the regulatory environment – conducive or restrictive?
- The viability of partnerships between operators, media brands and more
- The new stumbling blocs posed by a maturing market

Gulnara Khasianova, CEO, **Sky Link**

10:30 Morning refreshments

RAISING ARPU LEVELS THROUGH THE DEPLOYMENT OF NEW VALUE ADDED SERVICES

11:20 Panel discussion: Stimulating demand, driving future growth and boosting customer retention with Value-Added Services (VAS)

- Becoming your customer's central digital media hub for VAS
- Adding value to existing business markets and opening up the web n.0-centric consumer mass market
- Developing alternative handset financing models for consumers through partnerships in the retail banking space

Oleh Bobovnikiv, General Director, **Novatel Ukraine**
Nicolai Churaev, Director of Marketing, **Sky Link**

12:00 Using GUP server to facilitate fast implementation of Value-Added Services

- Generic User Profile and GUP servers in 3GPP standards
- Using GUP servers to deploy user-centric data repository in convergent IMS networks
- The impact of VAS on development of billing and CRM solutions
- Developing alternative VAS platform integration architecture based on GUP servers
- GUP servers as integration middleware
- Examining the practical integration experience - Generic User Profile versus custom integration

Maxim Samsonov, Deputy MD, **Peter-Service**

12:30 The HSPA evolution: Enabling mobile broadband and VoIP for improved 3G in the Russian markets

- Examining HSPA and the mobile broadband experience so far: the secret to tremendous growth in data usage and demand for data services
- Understanding how today's 3G-operators can continue to leverage their current 3G network to enable next generation performance
- Achieving higher data rates and larger capacity from HSPA evolution (HSDPA, HSUPA, HSPA+, and beyond), through incremental investments and backward compatible handsets
- Complementing evolved 3G with OFDMA based technologies such as LTE
- Summarizing the benefits of HSPA: the evolution of network performance, and support of new services

Luciano Splendorini, Senior Director, Business Development, **Qualcomm Europe**

13:00 Networking lunch

WORKING WITH THE COMPLEX REGULATORY LANDSCAPE

14:30 Surviving the complex regulatory landscape

- Investment treaties and major regulatory issues
- Access (Pricing and NGNs); Technical standards; MVNOs; Mobile service pricing; Spectrum use; VOIP; P2P
- Dispute resolution (government - investor; regulator - licensee; operator - operator), appeals and insolvency issues

Chris Watson, Partner, **CMS Cameron McKenna LLP**

15:00 An update on implemented regulatory processes and key insights into ongoing regulatory challenges

- The impact of various regulatory approaches in Russia and CIS
- Understand how regulation is affecting NGN and NGA – how are operators meeting the challenge of ensuring competition and innovation?
- The regulation of converged services
- The challenges of LLU for operators and regulators
- The feasibility and reality of providing Universal Service/ Universal Access

Rustem Ahmetshin, Partner, **PG&P**

15:30 **SPEED NETWORKING**

16:30 Afternoon refreshments

MEETING ADVANCED 4G AND NGN CAPACITY REQUIREMENTS

17:00 Satellite broadband services and the potential of VSAT in the region

- State of the industry techniques for optimising satellite broadband
- Examining quality of service and service level agreements in adaptive systems
- Future technologies to optimise satellite broadband services
- Examining the cost of VSAT equipment versus the monthly charges for bandwidth
- Understanding the various vertical markets and which gain the most out of their VSATs
- Investigating the future of VSATs – the growth potential in an age of increasing options and competition

Dmitry Ivannikov, General Director, **Orange Business Services Russia**

17:30 Close of day 1

17:45 Cocktail function

Day Two Thursday 26th February 2009

08:50 Chairman's opening remarks
Evgeny Solomatin, Business Development Director, **Cominfo Consulting**

EXPANDING RETAIL BROADBAND PENETRATION

09:00 Keynote address: Expanding the broadband services market

- The growth potential within the Russian and CIS broadband markets
- The development of broadband in major metropolitan markets
- Investment requirements to build robust broadband networks
- Flexibility requirements in terms of architecture and network parameterisation to the specific coverage/capacity/quality needs of the region
- Hiding complexity from the end-user – integrating technologies into one multi standard
- Increasing APRU through a well thought out and executed business model

Jean-Pierre Vandromme, Managing Director, **Vimpelcom Russia**

09:30 Keynote address: Progressive broadband market developments in urban areas

- Investment opportunities in the broadband market
- Building modern broadband networks: key drivers, architecture and trends
- Triple-play and VAS offerings to service an increasingly mature market
- Analysing the growth - how far can broadband go?
- Coping with different integration needs - 4G, IPv6, advanced antenna systems and software-defined radio (SDR)
- Preparing for the next standard - flexible bandwidth and more advanced modulation and antenna systems (MIMO)

Vitaly Slizen, General Director, **Synterra**

10:00 Building smarter metro networks

- Examining the drivers for building highly scalable metro ethernet networks
- Delivering high-quality and interactive quad play services.
- The introduction of interactive and on-demand IPTV services
- Examining peer-to-peer technology for content distribution and distribution of video server farms
- Building a flexible infrastructure that allows intelligent network functions closer to the subscriber
- The role of MPLS as a unified packet transport layer in both the core and the metro network

Magnus Almquist, SVP Worldwide Operations, **Redback Networks**

10:30 Morning refreshments

COMMERCIALISING NEW TECHNOLOGY TO GENERATE NEW REVENUE STREAMS

11:20 The importance of the network control layer to meet the demand of today's consumer and whatever comes next

- High performance and scalable signaling and session control platforms and applications - number portability, flexible routing etc.
- Migration from SS7 to SIP-based IP networks and the interworking of diverse applications, devices, technologies and protocols, across existing and evolving networks
- Key performance indicators and quality analysis in real-time
- Open networks and security (SMS spam including spoofing...)

Wolrad Claudy, SVP Global Sales, **Tekelec**

11:50 Panel Discussion: The potential of wireless access technologies and the impact of alternative, disruptive and new technologies on the region

- The competitive landscape – the place of WiMAX for carriers, mobile operators and ISPs

- Strategies on investing in next generation technologies – avoiding the mistakes of the technology boom
- The most efficient broadband technologies – when to deploy 3G, Fixed, WiMAX or satellite?
- The viability of mobile technology servicing the masses - new market segments and mobile network expansion
- Providing existing and creative services via 3G for the retail market

Yury Dombrovsky, President, **Association 800**

Igor Akulinin, First Deputy General Director, **MegaFon Moscow**
Pavel Goren'kov, CEO, **Gars Telecom**

12:40 Networking luncheon

14:30 Addressing revenue recovery within revenue management

- Revenue recovery – generating additional profits through correction of erroneous usage data from the value chain
- Real e2e coverage from switch to bill
- SOX compliant through Audit Ability (documented by KPMG)
- The missing link to revenue assurance
- Flexibility and independence from existing systems and vendors - switch, mediation, billing, revenue assurance

Philip Baum, Managing Director, **Belerofon**

15:00 Panel Discussion: Moving beyond 3G – LTE, LTE advance and WiMAX 802.11e - WiMAX as a viable technology and strategy for mobility in Russia / CIS

- Overcoming the knowledge gap - efficiently using international experience
- Cost-effective steps to achieve a smooth roll-out - securing efficient transport to remote areas of the bandwidth needed for 3G
- 3G/3G+ strategies: Services that boost ARPU and grow the subscriber base
- Tapping into new services and making them pay - VoIP, social networking, LBS and FMC
- 4G coexistence and integration with pre-4G candidates such as WiMAX, UMB and CDMA-450/850
- Stepping it up to the next level: LTE advance, WiMAX and UMB
- The business case – the relationship between bandwidth growth and ARPU

Alexandr Gorbunov, VP Strategy and Development, **Comstar UTS**
Natalya Roudenko, Former Director of Technological Development, **Vimpelcom**
Gennady Golant, Deputy Director – Technical Director, **Sky Link**

15:50 Afternoon refreshments

MONETISING THE NETWORK THROUGH CREATIVE CONTENT

16:30 Special address: Fresh content strategies - When connectivity meets content...

- The importance of regional specific content: what works in Russia / CIS?
- Establishing where IPTV is heading – the challenges and opportunities
- The impact of IPTV on the operator's bottom line?
- Extending triple-play services in catering for demands for new content services
- Superior product integration and broadening customer reach – the potential of TV services over conventional EDGE/3G/DVB-H at low bandwidths
- Technology developments - Web 2.0 and the impacts on carriers' customer bases?
- Incorporating new services without affecting the integrity of core networks
- Convergence - value-added service or cost-saver?
- Where is the next revenue going to come from?

Presented by Sistema Mass Media

17:00 Close of day 2

Day Three Friday 27th February 2009

09:20 Chairman's opening remarks

EXPANSION OPPORTUNITIES BEYOND RUSSIA

09:30 **Keynote address: Uncovering investment opportunities in the Eurasian telecoms industry**

- Key factors of investment attraction to the region
- Evolution in international termination - efficient and cost effective methods of handling external relationships
- Delivering growth and new business opportunities at liberalized Russian long distance market
- Exploiting investment opportunities in Eurasia from the onset of 3G services
- The Eurasian broadband market – why invest?
- Privatisation and future legislative considerations for wireline and wireless operators
- What does the future hold for the telecoms market?

Mehmet Toros, SVP International, **Turk Telekom**10:00 **Keynote address: New opportunity of Asia-Europe transit service through the region and prospects of expansion in external markets**

- Where to next and why?
- The impacts of Asia-Europe transit services on the regions telecoms economy
- Wholesale voice and capacity: shortest way to Europe
- The importance of expansion for the Eurasian and why it makes sense

Tayfun Cataltepe, Chief Corporate Strategy & International Expansion Officer, **Turkcell**

10:30 Morning refreshments

OPENING NEW REVENUE STREAMS THROUGH BROADBAND PROVISIONING

11:20 **Panel discussion: Capitalising on new technology and raising ARPU**

- An analysis of demands and trends for new technology and its impact on the market
- Broadband access technologies in the region – what are the best solutions?
- The effective delivery of IP-based services to raise ARPU
- Key growth opportunities with the development of broadband in the regions
- Building modern broadband networks - key considerations, architecture and trends
- Driving a profitable business model - reducing churn and increasing ARPU
- How far can broadband go?

Mehmet Baser, MD, **Borusan Telekom****Ioannis Pasmatzis**, Head of Product Revenue Management, **OTE S.A.**12:10 **The economics of WiMAX in Eurasia**

- Integrated last mile wireless technology solutions for operators
- WiMAX: The future of broadband wireless in rural areas
- The role of WiMax within the overall converged network
- WiMAX and 3G – complimentary or competition?
- Evaluating the long term impact of WiMAX on the Eurasian market
- WiMAX as an alternative to 3G: establishing a time frame for WiMAX to deliver a ROI
- The relative costs of service rollout vs. wire-line broadband
- Performance and network success in NLOS environments

Peter Dindial, CTO & VP Technical Division, **Telenor Pakistan**

12:40 Networking luncheon

THE IMPACT OF DISRUPTIVE TECHNOLOGY ON FUTURE TRENDS

14:10 **Panel discussion: The future development of fixed line and mobile communications networks**

- Penetration, capacity and current tariff structures
- Upgrading and re-engineering of backbone trunk line for broadband access in the region
- Cable, FTTX, and bringing services to the consumer's doorstep
- Defining critical success factors for NGN in the telecoms market
- Implementing high technology investments in increasingly competitive times
- Keeping up with the pace of technology developments
- Scrutinizing the risks of investing too little too late to embrace NGN competencies

Olgu Dinçoglu, GM, Regulations, Legal and Interoperator Relations, **Tellcom Iletisim****Dimitar Radev**, CEO, **CableTel****Coskun Sahin**, R&D, Applied Research & Technologies Manager, **Turkcell**

15:00 Afternoon refreshments

15:40 **Panel discussion: Delivering broadband services in the Eurasian region - Broadband access technologies in Eurasia**

- Upgrading and re-engineering of backbone trunk line for broadband access
- Drivers of demand for broadband
- Content delivery: video, regional content
- Mobile operators: backhaul, IP services
- Demand for converged services
- Applying infrastructure roll out models to the region
- Debating the options - the broadband connectivity solution for emerging markets
- The evolution of wire-line delivery mechanisms towards higher bandwidth hybrid access architectures using APON and VDSL

Chris Kontellis, GM, Systems & Solutions Marketing, **Intracom****Askar Eserkegenov**, Chief Commercial Director, **Kazakhtelecom**

16:30 Close of Eurasia day and conference

Get the most from your conference



Fun, high-speed breaks in the conference day for making new contacts and exchanging details.



Arrange meetings online before you arrive. Access event resources, such as white papers and presentations, after you've left.



Meet and talk about the business issues on your brain.

День первый, среда, 25 февраля 2009 года

08:50 Приветственное слово ведущего
Пол Адамс, Директор по маркетингу, Redback Networks

ФИНАНСИРОВАНИЕ ВЫХОДА БИЗНЕСА ЗА ПРЕДЕЛЫ РОССИИ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯМ НОВЫХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ

09:00 Основной доклад: Оптимальные стратегии роста на развивающихся рынках



- Возможности и стратегии эффективного использования потенциала роста развивающегося рынка
- Где операторам необходимо применять инвестиционные инициативы?
- Привлечение финансирования в регион: акции, заем и постоянный доход

Виталий Савельев, Первый вице-президент АФК "Система", Руководитель Бизнес-единицы "Телекоммуникационные активы, Система

09:30 Основной доклад: Финансирования расширение бизнеса за пределами России и преодоление проблем, связанных с нестабильностью рынка



- Решение проблем динамики рынка России и СНГ и стимулирование его роста
- Определение основных рынков, инвестиции в инфраструктуру, услуг и приложений
- Привлечение инвестиций в инфраструктуру: что операторы связи ожидают от финансистов

Сергей Приданцев, Президент, Комстар – объединенные телесистемы

10:00 Основной доклад. Обеспечение естественного роста: позиционирование операторов для достижения успеха на зрелом рынке



- Развертывание сети и услуг на зрелых рынках
- Законодательный климат: содействие или ограничение?
- Жизнеспособность партнерств между операторами связи, медиабрендами и другими участниками рынка

Гульнара Касьянова, Генеральный Директор, Скай Линк

10:30 Кофе-брейк

УВЕЛИЧЕНИЕ ARPU ПОСРЕДСТВОМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НОВЫХ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ МОБИЛЬНЫХ УСЛУГ

11:20 Дискуссия: Стимулирование спроса, обеспечение будущего роста и стратегии удержания клиентов с помощью дополнительных мобильных услуг (VAS – value added services)

- Предложение абоненту комплексной услуги цифрового медиа-центра в качестве VAS
- Предоставление новых услуг на рынке B2B и создание массового потребительского рынка, через технологии web n.0-centric.
- Развитие финансирования альтернативных моделей телефонов через партнерства в сфере розничных продаж

Олег Бобовников, Генеральный директор, Novatel Ukraine
Николай Чураев, Директор по маркетингу, Скай Линк

12:00 Использование GUP-сервера для облегчения внедрения VAS

- Основной тип пользователя и GUP-серверы в стандартах 3GPP
- Использование GUP-серверов для развертывания хранилища данных, ориентированного на пользователя, в конвергентных сетях IMS
- Влияние VAS на развитие систем выставления счетов и CRM-решений
- Развитие альтернативной архитектуры интеграции платформы VAS на основе GUP-серверов

Максим Самсонов, Заместитель Генерального Директора, "Петер-Сервис"

12:30 Технология эволюции HSPA. Мобильный широкополосный доступ и VoIP как усовершенствованной технологии 3G на российском рынке

- Исследование технологии HSPA и широкополосных мобильных технологий до настоящего времени – секрет стремительного роста использования даты и спроса на услуги передачи данных
- Анализ продолжения использования технологии 3G в современных условиях
- Достижение более высокой скорости передачи данных и большей пропускной способности посредством эволюции технологии HSPA
- Добавление доступа OFDMA в улучшенную 3G на основе таких технологий LTE

Лучано Сплендорини, Старший директор по развитию бизнеса, Qualcomm Europe

13:00 Обед

РАБОТА ПРИ НЕБЛАГОПРИЯТНОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОМ КЛИМАТЕ

14:30 Выживание на рынке при неблагоприятном законодательном климате

- Инвестиционные договора и проблемы законодательства
- Доступ к ценообразованию и NGN; технические стандарты; MVNOs; ценообразование услуг мобильной связи VOIP; P2P
- Разрешение споров (государство - инвестор; законодатель – получатель лицензии; оператор - оператор), апелляции и другие проблемы

Крис Уотсон, Партнер, CMS Cameron McKenna LLP

15:00 Новости законодательного процесса и способы преодоления законодательных сложностей

- Воздействие различных подходов к законодательству в России и СНГ
- Законодательство конвергентных услуг
- Трудности LLU для операторов и законодателей

Рустем Ахметшин, Партнер, PG&P

15:30 **SPEED NETWORKING**

16:30 Кофе-брейк

УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ В УВЕЛИЧЕНИИ ПРОПУСКНОЙ СПОСОБНОСТИ СЕТЕЙ 4G И NGN

17:00 Услуги широкополосного доступа через спутник и потенциал станций VSAT в регионе

- Состояние технологий и оптимизация широкополосного доступа через спутник
- Анализ вертикальных рынков, в том числе тех, кому наиболее выгодны VSAT
- Будущее станций VSAT: потенциал роста при растущей конкуренции

Дмитрий Иванников, Генеральный директор, Orange Business Services Russia

17:30 Окончание 1-го дня

17:45 Коктейль

День второй, четверг, 26 февраля 2009 года

08:50 Приветствие ведущего
Евгений Соломатин, Директор по развитию,
"Коминфо Консалтинг"

ДАЛЬНЕЙШЕЕ ВНЕДРЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ШИРОКОПОЛОСНОГО ДОСТУПА

09:00 Основной доклад: Расширение рынка услуг широкополосного доступа



- Потенциал роста рынков широкополосного доступа в России и СНГ
- Потребности в инвестициях для построения надежных широкополосных сетей
- Эффективные бизнес-модели увеличения ARPU

Жан-Пьер Вандромм, Генеральный директор,
Вымпелком Россия

09:30 Основной доклад: Развитие рынка широкополосного доступа в городах



- Строительство широкополосных сетей: ключевые направления, архитектура и тенденции
- Как справиться с различными интеграционными нуждами - 4G, IPv6, передовые системы антенн и SDR

Виталий Слизень, Генеральный директор, **Синтерра**

10:00 Использование подходящей технологии для успешного конкурентирования на рынке широкополосного доступа

- CDMA и GSM – строительство успешных 3G сетей в регионе
- Будущее мобильных широкополосных сетей: - LTE, UMB, WiMAX
- 4G – ключ к повышению опыта пользователей и рентабельности

Магнус Алмквист, SVP Worldwide Operations, **Redback**

10:30 Кофе-брейк

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ НОВЫХ ДОХОДОВ

11:20 Важность контроля обеспечения требований современного потребителя

- Высокоэффективные сигнал-контролируемые платформы и приложения
- Переход от SS7 к сетям IP на базе SIP и организация взаимодействия различных приложений, устройств, технологий и протоколов внутри существующих и развертываемых сетей
- Главные показатели эффективности и анализ качества в реальном времени

Уолрэд Клауди, SVP Global Sales, **Tekelec**

11:50 Дискуссия: Потенциал технологий беспроводного доступа и влияние альтернативных и новых технологий на регион

- Конкурентная среда – роль WiMAX для операторов связи, операторов мобильной связи, поставщиков телекоммуникационных и Интернет услуг
- Стратегии инвестирования в технологии нового поколения
- Самые эффективные технологии широкополосного доступа – в каких случаях используют 3G, фиксированные, WiMAX или спутниковые сети?

Юрий Домбровский, Президент, «Ассоциация 800»

Игорь Акулинин, Первый заместитель генерального директора, «МегаФон», **Москва**

Павел Гореньков, Генеральный директор, «Гарс телеком»

12:40 Обед

14:30 Восстановление доходов в управлении

- Восстановление доходов – генерирование дополнительной прибыли через коррекцию неправильного использования данных при начислении стоимости
- SOX compliant через Audit Ability (от KPMG)
- Отсутствующее звено к гарантированному доходу
- Гибкость и независимость от существующих систем и вендоров

Филип Баум, Генеральный Директор, **Belerofon**

15:00 Дискуссия: Переход от 3G - LTE, LTE advance и WiMAX 802.11e - WiMAX в качестве конкурентной технологии и стратегии развития мобильной связи в России/СНГ

- Восполнение пробелов в знаниях – эффективное применение международного опыта
- 3G/3G+ стратегии: услуги, способствующие увеличению ARPU и росту абонентской базы
- Сосуществование и интеграция 4G с кандидатами pre-4G, например, WiMAX, UMB и CDMA-450/850

Александр Горбунов, Вице-президент отдела стратегического развития, «Комстар ЮТС» (**Comstar UTS**)

Наталья Руденко, Бывший директор технологического развития, **Вымпелком**

Геннадий Голант, Заместитель директора – Технический Директор, **Скай Линк**

15:50 Кофе-брейк

ПОЛУЧЕНИЕ ДОХОДОВ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ КРЕАТИВНОГО КОНТЕНТА

16:30 Новые стратегии контента – когда возможности соединения соответствуют содержанию...

- Важность соответствия контента региональным требованиям: что работает в России/СНГ?
- Определение лидирующих позиций: Интернет - телевидение (IPTV) – трудности и перспективы
- Расширение спектра мультисервисных услуг для удовлетворения спроса на контент
- Потенциал ТВ услуг в сравнении с традиционными EDGE/3G/DVB-H, при которых передача осуществляется в низких диапазонах частот

Презентация компании «Система Масс Медиа»

17:00 Закрытие второго дня

Venue

**Baltschug Kempinski Hotel, Moscow, Russia**

Ideally located just across the Moskva River from the Kremlin in Russia's historic and cultural center, the Hotel Baltschug Kempinski Moscow provides business and leisure travellers with the perfect base from

which to explore one of the world's most important and dynamic cities. While the city's main attractions are just minutes away, and some even within easy walking distance, the hotel's location in the relatively quiet Zamoskvorechye district provides an opportunity to escape the hustle and bustle of the city center to a luxurious haven of peace and comfort.

День третий, пятница, 27 февраля 2009 года

09:20 Приветственное слово Председателя

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЗА ПРЕДЕЛАМИ РОССИИ

09:30 **Основной доклад: Инвестиционные возможности в евразийской телекоммуникационной индустрии**

- Главные факторы инвестиционной привлекательности региона
- Эволюция в международных отношениях
- Использование инвестиционных возможностей в Евразии с начала ввода в действие 3G
- Евразийский рынок широкополосной передачи – надо ли инвестировать?

Мехмет Торос, Старший вице-президент по международным отношениям, **Turk Telekom**

10:00 **Основной доклад: Новые возможности транзита Азия-Европа через территорию региона и перспективы развития внутреннего рынка**

- Куда двигаться дальше и почему?
- Влияние транзита Европа-Азия на телекоммуникационную экономику региона
- Важность выхода на рынки Евразии и какой в этом смысл

Тайфун Каталтепе, Генеральный директор по внутренним стратегиям корпорации и выходу на международный уровень, **Turkcell**

10:30 Кофе-брейк

ОТКРЫТИЕ НОВЫХ ИСТОЧНИКОВ ДОХОДОВ ПУТЕМ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ШИРОКОПОЛОСНОГО ДОСТУПА

11:20 **Дискуссия: Капитализация доходов от новых технологий и повышение ARPU**

- Анализ потребностей и тенденций в области новых технологий и их влияние на рынок. Эффективное предоставление IP-услуг для повышения ARPU
- Продвижение прибыльной бизнес-модели - уменьшение оттока клиентов и увеличение ARPU

Мехмет Базер, Генеральный директор, **Borusan Telekom**
Иоаннис Пасматцис, Глава отдела управления доходами от продаж, **OTE S.A.**

Фотис Константелос, Технический директор сети, **Wind Hellas**

12:10 **Экономика WiMAX в Евразии**

- WiMAX: будущее широкополосной беспроводной связи в районах со слаборазвитой инфраструктурой
- Роль WiMax в общей конвергентной IP-сети
- Оценка долгосрочного влияния WiMAX на евразийский рынок

Питер Диндайел, Технический директор, **Telenor Pakistan**

12:40 Обед

ВЛИЯНИЕ РЕВОЛЮЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

14:10 **Дискуссия: Развитие проводных и мобильных сетей связи в будущем**

- Внедрение, возможности и структура тарифов
- Модернизация и реконструкция магистральных каналов связи широкополосного доступа в регионе
- Кабельное, оптоволоконное (FTTx) соединение и доставка услуг непосредственно пользователю
- Определение важнейших факторов успеха NGN на рынке телекоммуникаций

Олгу Динкоглу, Директор - регламентирование, правовые отношения и взаимодействие с операторами, **Telcom Iletisim**
Димитар Радев, Главный исполнительный директор, **CableTel**

Коскун Сахин, Менеджер по прикладным исследованиям и технологиям, **Turkcell**

15:00 Кофе-брейк

15:40 **Дискуссия: Внедрение широкополосных услуг в Евроазиатском регионе – технологии широкополосного доступа в Евразии**

- Модернизация и реконструкция магистральных каналов широкополосного доступа
- Потребности в широкополосных технологиях
- Эволюция от механизмов проводной доставки к архитектурам расширенного широкополосного гибридного доступа с использованием APON и VDSL

Крис Контелис, Директор по маркетинговым системам и решениям, **Intracom**

Аскар Есеркегенов, Генеральный директор, **Казахтелеком**

16:30 Завершение третьего дня и конференции



Познакомьтесь с ключевыми фигурами индустрии

Get the most from your conference



Увлекательное общение с профессионалами отрасли в организованном формате

contact

Организируйте встречи до начала конференции, используя нашу онлайн-систему, а также получите доступ к конференционным презентациям и документам после ее окончания.



Не только слушайте, но задавайте вопросы и делитесь мнением в процессе дискуссий

Look who attends Terrapinn events

- ABN Amro Bank ZAO
- AFK Sistema
- American Appraisal
- Ascade
- Avaya International Sales Ltd.
- BassetLabs
- Belgacom International Carrier Services
- BroadSoft, Business Creation Services A.S.
- Calyon
- Center Telecom
- Ciena
- CIT Finance
- CJSC Peter-Service
- CJSC RK Telecom
- Ciena Ltd
- Comcor
- Cominfo Consulting
- Comstar UTS
- Cosmos TV
- Croatian Telecom
- Deloitte & Touche Regional Consulting Services
- Detecon International GmbH
- Deutsche Telekom
- Dow Jones Newswire
- Equant/Orange Business Services Russia
- Eros Ugyvedi Iroda
- European Bank for Reconstruction & Development
- Euroset
- Eurotel
- Express Teleservice Corp
- Federal Antimonopoly Service
- Federal Space Agency
- France Telecom/Orange
- Gars Telecom
- Golden Telecom
- Hewlett Packard Russia
- Huawei Technologies
- IDT Global Ltd
- ING Bank N.V.
- Institute of Cellular Communications
- Intergeal-Connect
- IskraRatel
- JNN Development Corporation
- JP Morgan
- JSC Astel
- JSC ChronoPay Russia
- Kar Tel LLP
- Kaspersky Lab
- Kiberplat
- Kyivstar
- Lanck Telecom
- Mblox Ltd
- MDM Bank
- Ministry of Economic Development & Trade Russian Federation
- Moldcell JV
- MTS
- Multiregional TransTelecom
- Nortel Networks
- North, West Telecom
- OJCS Vimpelcom
- Goldman Sachs
- PanTel Kft
- PCCW Global Limited
- Pepelialev
- Goitsblat & Partners
- RBK Daily
- Redback Networks
- RETN
- Rostelecom
- Sistema Massmedia
- Smarts
- Sonic Duo
- Sonus Networks GmbH
- Su Iletisim, Svyazinform
- Svyazinvest
- Telecom Technology
- Telejet Ltd
- TeliaSonera International Carrier
- TransTeleCom
- Trifecta Capital Partners LLC
- Unisys
- Uralsib
- Veraz Networks Ltdm
- WLAN Report Europe
- ZAO Business Computer Center
- ZAO Ericsson Corporation AO

Pre-Conference Workshop

24th February 2009

IP network planning, integration and management

This workshop will include presentations based on original research in the area of operations and management of IP networks, spanning from current to future infrastructure. The intent of the workshop is to address current and future issues that face operations and management of IP-oriented networks and will touch on the following topics:

- 09:30 Registration and coffee**
- 10:00 Day-to-day operations of IP networks**
 - Network monitoring and measurement of IP networks
 - Traffic modeling, analysis and engineering for IP networks
 - Intra-/Inter-domain routing policy issues and management
 - Interworking operations and management of IP over SONET/SDH or WDM networks
- 11:00 Morning refreshments**
- 11:30 Complexity issues in large-scale IP network management**
 - Wireless IP network deployment and management issues
 - IPv4-to-IPv6 transition/migration process
 - Managed services on IP networks (e.g., IP-VPN, QoS, VoIP)
 - Enterprise IP network management
- 12:30 Lunch**
- 13:30 Fixed/Mobile all-IP network planning and design**
 - Network monitoring, measurement, and visualization of fixed and wireless IP networks
 - IP troubleshooting in mobile/wireless IP networks
 - Security protocols and privacy in IP networks
 - Intra-/Inter-domain routing policy issues and management
- 14:30 Afternoon refreshments**
- 15:00 Enterprise IP network management**
 - Management of sensor and ad-hoc networks
 - Large-scale IP network operations & management
 - IP services and network provisioning & restoration
 - Management of dynamic service level agreements
- 16:00 Close of workshop**

Media partners

The Moscow Times

The St Petersburg Times

cellular news
www.cellnews.ru

RusCable.Ru
история отрасли



COMNEWS

СЕТЬ И СИСТЕМЫ СВЯЗИ

Пре-конференционный семинар

24 февраля, 2009 года

Планирование, интеграция и управление IP сетей

Семинар предлагает презентации, основанные на оригинальных исследованиях в области операций и управления IP сетей, охватывающих нынешнюю и будущую инфраструктуру. Цель семинара заключается в обсуждении текущих и будущих проблем, стоящих перед отделами операций и управления IP-сетей, а именно:

- 09:30 Регистрация и кофе**
- 10:00 Повседневное функционирование IP сетей**
 - Сетевой мониторинг и измерение IP сетей
 - Моделирование телефонной нагрузки, анализ и инженерно-технические работы для IP сетей
 - Проблемы и решение проблем политики внутридодоменной/междодоменной маршрутизации
 - Взаимодействие операций и управление IP через сети SONET / SDH и WDM
- 11:00 Кофе-брейк**
- 11:30 Сложности в управлении крупномасштабных IP сетей**
 - Проблемы развертывания и управления беспроводных IP сетей
 - Процесс перехода от IPv4 к IPv6
 - Услуги IP сетей (например, IP-VPN, QoS, VoIP)
 - Управление IP сети предприятия
- 12:30 Обед**
- 13:30 Планирование и проектирование фиксированной/мобильной All-IP сети**
 - Мониторинг, измерение и визуализация фиксированных и беспроводных IP сетей
 - Устранение неполадок в мобильной/беспроводной IP сети
 - Безопасность и конфиденциальность протоколов в IP сетях
 - Проблемы и решение проблем политики внутридодоменной/междодоменной маршрутизации
- 14:30 Кофе-брейк**
- 15:00 Управление IP сети предприятия**
 - Управление сенсорных и специальных сетей
 - Операции и управление широкомасштабных IP сетей
 - Предоставление и возобновление IP услуг и сетей
 - Управление динамическими соглашениями об уровне обслуживания
- 16:00 Закрытие семинара**

Becoming a sponsor

At a Terrapinn event you always deliver your message to the right audience. Not only that, but an audience whose brains are being stimulated by lively discussions and valuable insights. They'll be primed and ready to hear what you have to say.

If you are looking to increase your visibility and profile in the region's telecoms market, develop new relationships, ring-fence existing business and promote your offerings/operations on a targeted scale, *Telecoms World Russia & CIS* is simply the best sales, marketing, business development and thought-leadership platform in the world. We can help you access and engage real decision makers so you can successfully seize the opportunities that now exists within this market.

So, become a sponsor:

- whether you're a regular sponsor of events, or new to sponsorship
- if you're looking for a major, high profile opportunity – or niche sponsorship that will still make your presence felt.

Who should sponsor?

- OSS BSS CRM Software
- Satellite operators
- Handset Manufactures
- Law Firms
- OEM (UMTS/Wireless Division/Radio Access Division) hardware Mobile
- CPE (customer premise equipment) modems set top boxes hardware
- Consultants
- Investment Bank (M&A/Corporate Finance Division)
- Investment Bank (Project Finance Division)
- Content Origination and Development (create content)
- Content Formatting & integration
- OEM (IP Transport Division) hardware Fixed line

**For sponsorship opportunities
Call Quinton Farrell
+44 (0)20 7092 1269 or
email quinton.farrell@terrapinn.com**

From the moment you confirm your involvement at **Telecom World Russia & CIS**, we will provide you with outstanding marketing opportunities, with a targeted campaign that will culminate in face-to-face meetings with customers and prospects.

- Present your message to the region's biggest players
- Have your logo featured on the industry's most extensive marketing campaign
- Showcase products and solutions to a targeted audience of industry experts
- Learn from the other industry leaders taking this market forward



Meet and do business with industry decision makers.

About our sponsors

QUALCOMM As the world's largest 3G chipset provider, Qualcomm is committed to the development and advancement of 3G technology. With offices throughout Europe, Qualcomm works closely with numerous operators, manufacturers and developers to enable the successful commercial roll-out of compelling, feature-rich 3G WCDMA (UMTS) and HSDPA/HSUPA services across the region.

PETER-SERVICE Since 1992 Peter-Service has been a leading Russian developer of billing solutions for the telecommunications industry. The company has implemented more than 100 projects for nearly 50 telecom operators with over 100 million subscribers worldwide. The Quality Management System is certified under ISO 9001:2000. The company is headquartered in Saint-Petersburg.

Redback NETWORKS Redback Networks Inc., designs, develops, and markets networking solutions for IP based services and communications. Redback's hardware, software, and services are designed to create solutions that address the operational and technical challenges of building a next generation network that delivers consumer and business services.

C/M/S CMS brings together leading legal and tax experts including nearly 600 partners and 2,200 lawyers working in 28 countries across Europe and beyond. CMS comprises nine European headquartered law firms, which include CMS. Cameron McKenna LLP a founder member.



TEKELEC

Tekelec's market-leading solutions enable the secure and instant delivery of calls and text messages for more than one billion subscribers. The company's session management solutions allow telecom operators to manage diverse applications, technologies and protocols, across existing and evolving networks, to meet the demands of today's consumer and whatever comes next.



Pepeliaev, Goltsblat & Partners is the largest full-service law firm operating in Russia today. The firm has more than 180 attorneys based in two offices in Moscow and St. Petersburg. The main areas of specialization include: corporate, tax, land, real estate and construction, natural resources, litigation and arbitration, commercial, natural resources, intellectual property, customs and exchange regulations.



Belerofon developed and established a further important area within Revenue Management – Revenue Recovery. With the sophisticated, patented and SOX compliant Revenue Recovery product 'daos' and the Revenue Recovery consulting expertise belerofon enables its customers to increase their turnover and profit substantial through the correction of erroneous usage data from the value chain.



Intec supplies solutions to over 70 of the world's top 100 telecoms carriers and is one of the world's major BSS/OSS (business and operations support systems) vendors. Intec's 400 customers include Golden Telecom, Vodafone group, T-Mobile, Telia-Sonera, Tele 2, Vimplecom and Telefonica.

Something to say?

**Talk to us
about speaker
opportunities**

Call
Quinton Farrell
+44 (0)20 7092
1269

TelecomsWORLD

Russia & CIS 2009

24 – 27 February 2009, Baltschug Kempinski Hotel
Moscow, Russia

Communicate



It's quicker and easier to book and pay online
go to www.terrapiinn.com/2009/twr and click on register now

Register now				
Package	Before 28 November 08	Before 16 January 09	Before 6 February 09	After 6 February 09
VIP Pass – 3 day conference + workshop 24-27 February 2009	£3,145.50 SAVE £699!	£3,495.00 SAVE £349.50!	£3,669.75 SAVE £174.75!	£3,844.50
3 day conference 25-27 February 2009	£2,425.50 SAVE £539!	£2,695.00 SAVE £269.50!	£2,829.75 SAVE £134.75!	£2,964.50

Your voucher code (you'll need to quote this for telephone and online bookings)

All tickets include refreshments, lunch and full conference documentation. The fee does not include hotel accommodation.

Your details

Delegate name.....

Job title..... Organisation.....

Address.....

Post code..... Country.....

Tel..... Fax.....

Email.....

Authorising manager..... Authorising manager signature.....

Bring your team and save up to 25%

	Mr/Mrs/Ms	Full name	Job title	Telephone
1				
2				
3				
4				
5				

For groups of more than 5 please attach a separate sheet with details of all attendees. Alternatively call +44 (0)20 7242 2324.

Payment details

Payment is due in 14 days. By signing and returning this form you are accepting our terms and conditions. If you reserve your ticket but pay by invoice or bank transfer payment must be received in 14 days

Bank transfer Invoice me Credit card Diners club Visa American Express Mastercard

Card number - - - Expiry date: ___/___/___

Card holders name..... Card holders signature.....

Bank Transfers: Account name: Terrapiinn Limited, Sort code: 30-94-31, Bank Account Number: 0602538, Bank Name & Address: Lloyds TSB, 6 Holborn Circus, London EC1N 2HP, Swift Address: LOYDGB2L, IBAN: GB06 LOYD 3094 3100 6025 38, BIC: LOYDGB21037. **Reference: please quote 111529 and the delegate's name**

How to book your ticket

Online

It's quicker and easier to book and pay online
go to www.terrapiinn.com/2009/twr and click on register now

Offline

Complete this form and fax it back to
+44(0)20 7242 2320 or call +44(0)20 7242 2324
and we'll take your booking over the phone.

Group bookings

Why not send your team and save more.
Send 3 delegates and save 10%
Send 6 delegates and save 15%
Send 9 delegates and save 20%
To register a group either call +44 (0)20 7242 2324
or fax this form to +44 (0) 207 242 2320.

Privacy policy

Terrapiinn may contact you about products and services offered by Terrapiinn and its group companies, which Terrapiinn believes may be of interest to you, or about relevant products and services offered by reputable third parties. Please tick the appropriate box if you do not wish to receive such information from:
 the Terrapiinn group; or reputable third parties.

Cancellation policy

- Should you be unable to attend, a substitute delegate is welcome at no extra charge
- Terrapiinn does not provide refunds for cancellations. Invoiced sums are payable in full, except in cases where Terrapiinn has been able to mitigate loss
- Terrapiinn will make available course documentation to a delegate who is unable to attend and who has paid
- Terrapiinn reserves the right to alter the programme without notice including the substitution, alteration or cancellation of speakers and / or topics and / or the alteration of the dates of the event
- Terrapiinn is not responsible for any loss or damage as a result of a substitution, alternation, postponement or cancellation of an event

If you reserve your ticket but pay by invoice or bank transfer payment must be received in 14 days