



page. 52

ENERGY ISSUES CANNOT BE SOLVED WITHOUT TAKING INTO ACCOUNT ENERGY PRODUCERS

РЕШЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ВОПРОСОВ НЕ ПРЕДСТАВЛЯЕТСЯ ВОЗМОЖНЫМ БЕЗ УЧЕТА ИНТЕРЕСОВ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

стр. 56

ЗОЛОТОЙ ПАРТНЕР / GOLDEN PARTNER



СЕРЕБРЯНЫЙ ПАРТНЕР / SILVER PARTNER



БРОНЗОВЫЕ ПАРТНЕРЫ / BRONZE PARTNERS

ANT GROUP

KAPITAL BANK





For the prosperity future...
Rıfahlı gelecek üçün...





**Address of His Excellency President of the Republic of Azerbaijan
Ilham Aliyev on the occasion of 10th anniversary of Caspian Energy Journal**

Dear journalists,

I would like to congratulate you and your numerous readers on the 10th anniversary of Caspian Energy Journal.

Amidst media sources narrating about processes of dynamical development across the country, Caspian Energy Journal has gained a peculiar niche in terms of topics covered and geography of the journal.

The policy on strategic development initiated by National Leader Heydar Aliyev is now continued in the Republic of Azerbaijan. This policy is contributing much to the social and economic life of the country. The start of implementation of the oil strategy goes back to 1994 when the Contract of the Century was signed. Once launched, this strategy did much to speed up the progress in Azerbaijan, ensure energy security, turn the non-oil sector to the path of stable development and improve the image of Azerbaijan at the international arena. Azerbaijan was one of the initiators and active participants of the process aiming at creation of regional and global energy security and now has become the center of implementation of transnational projects.

Commissioning of Baku-Tbilisi-Ceyhan Crude Oil Pipeline and Baku-Tbilisi-Erzurum Gas Line, the biggest projects of the century, has strengthened geopolitical and economic positions of our country. Azerbaijan successfully performed the goals on diversification of energy resources transportation resources and is now performing a major role in ensuring energy security of both the region and Europe.

Our achievements are widely covered by foremost Azerbaijani and global media sources, including Caspian Energy Journal that particularly narrates about the valuable contribution of our country to regional security and cooperation. Journal's professional and fair materials in the field of global energy projects and economic topics have made Caspian Energy Journal a reliable source of information and attracted many readers both in Azerbaijan and abroad.

The growing significance of Azerbaijan in implementation of international energy projects actualizes expansion of such editions as Caspian Energy International Journal. I do believe that your journal will be strengthening its achievements gained over 10 years of its activity and apply more efforts to spread fair and full information about the role of our country in transnational projects across our region.

Once again I would like to congratulate the journal team and wish you new successes in creative work.

***Ilham Aliyev
President of the Republic of Azerbaijan***



Обращение Его Превосходительства Президента Азербайджанской Республики Ильхама Алиева в связи с 10-ти летним юбилеем журнала «Caspian Energy»

Уважаемые журналисты,

Поздравляю Вас и Ваших многочисленных читателей с 10-летним юбилеем журнала «Caspian Energy».

Среди средств массовой информации, освещающих процессы динамичного развития в стране, журнал «Caspian Energy», благодаря своей тематике и сфере охвата, занимает особое место.

В Азербайджанской Республике продолжается реализация последовательного курса стратегического развития, основа которого была заложена общенациональным лидером Гейдаром Алиевым и который вносит весомый вклад в социально-экономическую жизнь страны. Нефтяная стратегия, реализация которой началась подписанием в 1994 году «Контракта века», сыграла важную роль в ускорении прогресса в Азербайджане, обеспечении энергетической безопасности, выводе ненефтяного сектора на стабильный путь развития и укреплении авторитета страны на международной арене.

Азербайджан стал одним из инициаторов и активных участников процесса создания системы региональной и глобальной энергетической безопасности, превратился в центр по претворению в жизнь транснациональных проектов. Сдача в эксплуатацию одних из самых крупных проектов столетия, экспортного нефтепровода Баку-Тбилиси-Джейхан и газопровода Баку-Тбилиси-Эрзурум, укрепили геополитические и экономические позиции нашей страны. Успешно были выполнены задачи, стоящие в сфере разнонаправленной транспортировки энергетических ресурсов. Азербайджан начал играть важную роль в обеспечении энергетической безопасности не только региона, но и Европы.

Достиженные нами достижения нашли широкое освещение во влиятельных азербайджанских и мировых средствах массовой информации в том числе и на страницах журнала «Caspian Energy», где в представленных читателям материалах особо отмечен вклад нашей страны в региональную безопасность и сотрудничество. Подача профессиональных и объективных материалов в сфере глобальных энергетических проектов и экономической тематики превратила журнал «Caspian Energy» в надежный информационный источник, позволила завоевать широкую читательскую аудиторию в Азербайджане и за его пределами.

Рост значения Азербайджана в реализации международных энергетических проектов актуализирует расширение деятельности таких изданий, как международный журнал «Caspian Energy». Верю, что Ваш журнал еще больше укрепит достижения, обретенные за 10 лет своей деятельности, целеустремленно продолжая наращивать усилия в деле подачи объективной и всесторонней информации о роли нашей страны в важных транснациональных процессах, охватывающих наш регион.

Еще раз поздравляю коллектив журнала и желаю новых творческих успехов.

***Ильхам Алиев,
Президент Азербайджанской Республики***



When it's a question of Geotechnical,
Geophysical or Positioning Services...

...Ask Fugro!

Fugro KazProject LLP
Room 2&3, First floor, Business House,
7, Kanzeva Street,
Atyrau 060007
Republic of Kazakhstan
T +7 7122 32 05 25
F +7 7122 35 54 33

Fugro Survey GmbH (Caspian)
3rd Floor, ISR Plaza Building,
340, Nizami street
Baku 37000
Azerbaijan
T +994 12 4971 131
F +994 12 4971 132





***To readers and editorial team
of Caspian Energy Journal***

I would like to extend my cordial congratulations on the occasion of the 10th anniversary of your respected journal!



The Caspian region is now transforming into one of global energy hubs. Energy supplies from the Caspian are becoming more and more important for the development of the global hydrocarbon market.

The Republic of Kazakhstan is now being actively involved in global economic processes. We are the consistent supporters of economic and energy dialogue in the Caspian Region and are committed to establishing a fruitful cooperation in this area with all states and companies concerned.

That is why the informational support to our cooperation is very important. Caspian Energy international journal has been successfully addressing this goal for already 10 years.

I wish new successes in this important work to the team of Caspian Energy International Media-Group and more new interesting articles and analytical reviews to the readers.

***Nursultan Nazarbayev
President of the Republic of Kazakhstan***

***Читателям и редакционному коллективу
журнала «Caspian Energy»***

Примите мои теплые поздравления с десятилетним юбилеем Вашего авторитетного издания!

Каспийский регион становится одним из мировых энергетических центров. Поставки каспийских энергоресурсов приобретают большое значение для развития всего мирового рынка углеводородов.

Республика Казахстан сегодня активно участвует в глобальных экономических процессах. Мы являемся последовательными сторонниками экономического и энергетического диалога в каспийском регионе, стремимся наладить плодотворное сотрудничество в этой сфере со всеми заинтересованными странами и компаниями.

В связи с этим очень важным представляется информационное обеспечение нашего взаимодействия. Международный журнал «Caspian Energy» на протяжении уже 10 лет успешно справляется с этой задачей.

Желаю коллективу Международной Медиа Группы «Caspian Energy» дальнейших успехов в этой важной работе, а всем читателям журнала новых интересных статей и аналитических материалов.

***Нурсултан Назарбаев,
Президент Республики Казахстан***

Our end-to-end approach helps customers serve over half the world's 3G users.

The simple truth





**Address of His Excellency President of the Republic of Turkey Abdullah Gul
on the occasion of 10th anniversary of Caspian Energy Journal**

***I would like to express my sincere congratulations to Caspian Energy Journal on
the occasion of the 10th anniversary!***

Turkey and Azerbaijan are taking advantage of the friendly and brotherly relations intensified by the common language and culture; created on the base of such notion as 'one nation - two states'. These mutual relations and feelings of friendship and brotherhood create favorable grounds for joint business projects.

As I said during the Baku Energy Summit hosted last November by Ilham Aliyev, my Dear Brother, the President of Azerbaijan, Azerbaijan gained independence only 15 years ago and now, after such a short period of time, is playing a major role in ensuring global energy security in the field of oil and gas supplies.

Today, owing to such huge energy projects as Heydar Aliyev Baku-Tbilisi-Ceyhan and Baku-Tbilisi-Erzurum, Azerbaijani oil and gas entered Western markets and thus made great contribution to diversification of routes and sources of energy supplies to Europe. In addition to the completed very important projects, new oil and gas projects are now developed to enable Turkey and Azerbaijan to play a more important role in the global sales market.

Turkey that rests on mutual trust in energy projects stands for uniting efforts of regional forces, big companies and players so that to involve them into the produc-

tive mutually complementary process.

I am sure that Caspian Energy Journal will keep assisting to a better insight and understanding of our cooperation by drawing attention to thematic strategic processes through its publications.

I wish you success in your future publishing life and activities!

***Abdullah Gul
President of Turkey***

Обращение Его Превосходительства Президента Турецкой Республики Абдуллы Гюля в связи с 10-ти летним юбилеем Caspian Energy

Искренне поздравляя журнал «Caspian Energy» с 10-летним юбилеем!

Турцию и Азербайджан связывают коренные дружеские и братские связи, скрепленные общностью языка и культуры, и сформированные в рамках такого понятия как «одна нация, два государства». Эти взаимные связи, чувства дружбы и братства, без сомнения, создают почву для совместных деловых проектов.

Как я заявил на организованном в ноябре минувшего года в Баку Энергетическом саммите у радушного хозяина, моего Дорогого Брата Президента Азербайджана Уважаемого Ильхама Алиева, спустя такой короткий срок, как пятнадцать лет после обретения независимости, Азербайджан играет важную роль в обеспечении мировой энергетической безопасности в области поставок нефти и природного газа.

Сегодня посредством таких крупных энергетических проектов, как Баку-Тбилиси-Джейхан и Баку-Тбилиси-Эрзурум, азербайджанские нефть и газ, выйдя на западные рынки, внесли свой вклад в диверсификацию маршрутов и источников поставок энергоресурсов Европы. В дополнение к уже завершенным на данный момент важным проектам, продолжается работа над проектами новых нефте- и газопроводов, что позволит Турции и братскому Азербайджану в будущем играть еще более существенную роль на мировых рынках сбыта.

Турция, опираясь на взаимное доверие в энергетических проектах, уверена в необходимости объединения усилий региональных сил, крупных компаний и игроков для привлечения их в продуктивный взаимодополняемый процесс.

Я уверен в том, что журнал «Caspian Energy», привлекая внимание своими публикациями к тематическим стратегическим процессам, будет и в дальнейшем содействовать лучшему ознакомлению и пониманию нашего сотрудничества.

Я желаю Вам удачи в Вашей дальнейшей издательской жизни и осуществлении Вашей деятельности!

***Абдулла Гюль,
Президент Турецкой Республики***

ANT GROUP

*We build for the
happy future...*



www.ant.az

Address: 121 Y.Vezir Chemenzeminli Str.,
Tel.: (+99412) 564-36-76, 564-14-72
Fax: (+99412) 465-19-95
Mob.: (+99450) 390-60-88
E-mail: mail@ant.az

© CASPIAN ENERGY DESIGN 2010 | ZEYNUR BABAYEV



**Address of His Excellency Federal Chancellor of Austria Werner Faymann
on the occasion of 10th anniversary of Caspian Energy Journal**

Dear readers!

I would like to congratulate the staff of Caspian Energy International Media Group to the 10th anniversary of their journal. Since the first issue of Caspian Energy International Journal has been released, it has proved to be a very valuable source in the area of energy policy.

The strong need for diversified energy sources and new supply routes of energy resources to the EU is bringing various regions and economies much closer together. Since Austria is located in the heart of Europe, it is closely linked with other European economies and represents an important energy transportation hub of major European routes, including the transnational gas transport corridor Nabucco. Azerbaijan is a reliable economic partner for the EU and a stable supplier of energy resources to the global energy market.

Therefore, we strongly welcome the expansion of this cooperation which also includes the field of information, where Caspian Energy is strongly involved in.

We wish you a lot of success in the future and an ever-increasing number of readers!

***Best Wishes,
Werner Faymann
Federal Chancellor of Austria***

**Обращение Его Превосходительства Федерального Канцлера Австрии Вернера Файмана
в связи с 10-ти летним юбилеем Caspian Energy**

Уважаемые читатели!

Поздравляю коллектив Международной Медиа Группы «Caspian Energy» с 10-ти летним юбилеем. Со дня выхода в свет первого номера международного энергетического издания «Caspian Energy», он стал ценным источником информации в сфере энергетической политики.

Острая необходимость диверсификации источников и маршрутов поставки энергоресурсов в ЕС все больше сближает различные регионы и экономические системы. Расположенная в сердце Европы, Австрия тесно связана с другими европейскими экономиками и является важным энергетическим транспортным узлом основных европейских маршрутов, среди которых транснациональный газотранспортный коридор Nabucco. Азербайджан является надежным экономическим партнером Евросоюза, а также стабильным поставщиком энергоресурсов на мировой энергетический рынок.

Мы приветствуем дальнейшее расширение этого сотрудничества, в том числе и в информационной сфере, одним из активных участников которого является международное энергетическое издание «Caspian Energy».

Желаем Вам дальнейших успехов и расширения читательской аудитории!

***Вернер Файманн,
Федеральный канцлер Австрии***



SMS BANKING



AVTO KREDİTLƏR



SEYFLƏRİN İCARƏSİ



İPOTEKA KREDİTLƏRİ



KOMMUNAL
XİDMƏTLƏR



KAPİTAL BANK

Ünvan: Füzuli küç. 71, Telefon: (99412) 493 6630

www.kapitalbank.az



MOBİL DANIŞIQLARIN
ÖDƏNİŞİ



ƏMANƏTLƏR



MÜŞTƏRİ XİDMƏTİ



SÜRƏTLİ PUL
KÖÇÜRMƏLƏRİ



PLASTİK
KARTLAR



**Address of His Excellency President of the Republic of Poland
Lech Kaczynski on the occasion of 10th anniversary of Caspian Energy Journal**

I wish to offer my cordial congratulations to Caspian Energy International Media Group on the occasion of the 10th anniversary of its operations.

This publication has been prominently featuring on the publishing market of not only Azerbaijan but also other Caspian Sea countries. It has acquired a position of an exceedingly valuable and competent magazine first of all in the energy sector but also in international affairs. As I was mentioning in my interview for the Caspian Energy back in 2007, Azerbaijan continues to be extremely important for us as a partner and a state with whom we would like to develop possibly closest relations, especially in the area of energy but not only there. It is my profound conviction that such cooperation can produce mutual benefits to our countries, enterprises and societies.

Wishing you much further success on the publishing market, I would also like to convey my warmest regards to the friendly Azerbaijani Nation as a whole.

***Lech Kaczynski
President of the Republic of Poland***

**Обращение Его Превосходительства Президента Республики Польша Леха Качиньского
в связи с 10-ти летним юбилеем Caspian Energy**

Я от души поздравляю Международную Медиа Группу «Caspian Energy» с 10-летним юбилеем деятельности!

Ваш журнал широко известен на издательском рынке не только Азербайджана, но также и других стран Каспийского региона. Ваш журнал зарекомендовал себя как очень ценное и компетентное издание, прежде всего, в энергетическом секторе, а также в сфере международных отношений.

Я уже упоминал в моем интервью для Caspian Energy в 2007 году, что Азербайджан остается для нас очень важным партнером и государством, с которым мы хотели бы углублять сотрудничество, прежде всего в энергетическом секторе, а также в других сферах.

Я глубоко убежден, что наше сотрудничество принесет взаимную выгоду нашим странам, предприятиям и обществу.

Желаю Вам дальнейших успехов на информационном рынке, а также хочу передать сердечный привет всему дружескому азербайджанскому народу !

***Лех Качиньский,
Президент Республики Польша***

Rapid Solutions

Where Advanced
Technology Meets Quality



www.rapid-solutions.net

WIND POWER

CONSTRUCTION

ELECTRICAL, INSTRUMENTATION & CONTROL

EX INSPECTION

FLUID POWER

IT / TELECOMMUNICATION

MOTOR REPAIR

THE HR COMPANY





**Address of His Excellency President of the Republic of Estonia
Toomas Hendrik Ilves on the occasion of 10th anniversary of Caspian Energy Journal**



Photo: REUTERS-Denis Balibouse

Dear Caspian Energy!

Estonia, like the rest of the European Union, sees Azerbaijan as a partner with great potential, with whom we wish to develop and increase both economic and political ties.

The Caspian Sea Region, and Azerbaijan as one of the leading countries in the area, has an important role to play in increasing the energy security of the European Union. This is why we greatly appreciate Azerbaijan's readiness to participate in the implementation of the South Energy Corridor projects — the Nabucco gas pipeline and the Odessa-Brody-Plotsk oil pipeline.

Azerbaijan is an important oil producer in the Caspian region and its significance as a gas producer is growing. At the same time, it is an important energy partner for the European Union, with 90 percent of its oil and gas exports going to the Community states.

Azerbaijan has demonstrated impressive economic growth, and the increase in self-confidence based thereon is understandable.

Estonia and Estonian entrepreneurs are interested in Azerbaijan and its developing economy as an investment environment as well as a market.

The 21st century has served up challenges along with risks. One challenge is to make extensive use of the possibilities provided by modern information and communications technology for the benefit of our people.

This is the way for Estonia and Azerbaijan to reach their hands out to each other in order to become reliable partners. We both have the goal of being modern countries that are worthy of the 21st century.

All the best to the Caspian Energy magazine and to your readers,

***Yours,
Toomas Hendrik Ilves
President of the Republic of Estonia***

**Обращение Его Превосходительства Президента Эстонской Республики Томаса Хендрика Илвеса
в связи с 10-ти летним юбилеем Caspian Energy**

Уважаемый коллектив Caspian Energy!

Эстония, как и остальные члены Европейского Союза, рассматривает Азербайджан как партнера, обладающего огромным потенциалом, и с которым мы желали бы расширять и развивать как политические, так и экономические связи.

Каспийский регион и Азербайджан, который является одной из ведущих стран в регионе, играют важную роль в повышении энергетической безопасности Европейского Союза. Вот почему мы высоко оцениваем готовность Азербайджана участвовать в осуществлении проектов Южного Энергетического Коридора – газопровода Набукко и нефтепровода Одесса-Броды-Плоцк.

Азербайджан является важным нефтяным производителем в Каспийском регионе и его роль как производителя газа растет. В то же время, для Европейского Союза Азербайджан является важным энергетическим партнером, 90% экспорта нефти и газа которого направляются в страны европейского сообщества.

Азербайджан продемонстрировал впечатляющий экономический рост и потому растет уверенность страны в своих силах.

Эстония и эстонские предприниматели проявляют интерес к Азербайджану, его развивающейся инвестиционно привлекательной экономике.

XXI век принес миру много проблем, сопровождающихся рисками. Следует обеспечить широкое использование возможностей, предоставляемых сферой информационных технологий и связи во благо наших народов.

Так Эстония и Азербайджан смогут протянуть друг другу руки для установления надежного партнерства. Мы оба стремимся стать современными странами, достойными XXI века.

Желаю всего самого наилучшего журналу и читателям Caspian Energy!

***С уважением,
Томас Хендрик Илвес,
Президент Эстонской Республики***

Operating through cooperating.

As projects to extract oil and gas become more challenging and complex, cooperation becomes even more vital to success. Technologies developed by StatoilHydro play an important role in optimising the development of demanding petroleum resources the world over – often at great depths and in harsh conditions. The work at Ormen Lange in Norway is a model for our partnerships with national and international oil companies and governments in places like Azerbaijan, where we cooperate with global partners to supply energy to the host country, its region and the world at large.

As a major upstream partner in Azeri-Chirag-Gunashli and Shah Deniz we are one of the biggest foreign investors in Azerbaijan. We are the operator of the Azerbaijan Gas Supply Company responsible for gas sales from Shah Deniz to Azerbaijan, Georgia and Turkey, and the commercial operator of the South Caucasus Pipeline. Our company is also a major shareholder in the BTC oil export pipeline that goes from Azerbaijan through Georgia to Turkey.

Discover more at www.statoilhydro.com

StatoilHydro





**Address of Prime Minister of the Republic of Lithuania
Andrius Kubilius on the occasion of 10th anniversary of Caspian Energy Journal**

Ladies and Gentlemen,

I am delighted to congratulate the Caspian Energy International Media Group on its 10th anniversary. May I offer my compliments to the Group for its hard work and dedication over a period of ten years.

As you know, Lithuania has recently celebrated the 5th anniversary of its EU and NATO membership – two organizations that we have long aspired to join and be a part of. Our membership has greatly contributed to the prosperity of our nation and increased the security of its people.

Our priorities, at the same time, remain the same – we want to ensure and promote financial stability of the country, to create new opportunities for businesses, to feel safer in terms of energy security, to accede to the euro-zone and, last but not least, to see growing Lithuania's competitiveness in the global market as well as the increasing welfare of our people.

Energy and energy-related issues, especially those of energy security, have been the main focus of the Caspian Energy International Media Group over last ten years. By the same token, Lithuania as

a member of the European Union and a part of the European economic space is convinced that we need diversification of the supply of energy resources, expansion of cooperation and establishment of partner relations between the European Union and the countries of the Caspian-Black sea region.

Azerbaijan has become one of the regional leaders in the field of the liberalization of the energy market and is one of EU's strategic and most reliable partners in this area.

The bilateral relations between Lithuania and Azerbaijan are excellent, with no unresolved issues. In the last year alone, the trade volume between Lithuania and Azerbaijan increased by nearly 60 percent. While capitalizing on this positive momentum, we are certain that there is a lot more that our countries could do or improve, especially in the area of economic relations.

Lithuania will continue to promote dialogue, cooperation and expand partner relations with Azerbaijan in all spheres both in the framework of the Eastern partnership program and at the bilateral level. The active information dialogue the Caspian Energy International Media Group has been successfully involved in for 10 years is one of the priority areas that we should place emphasis on.

In the meantime, I wish you every success, positive developments and dynamism in the global information market.

***Andrius Kubilius
Prime Minister of the Republic of Lithuania***

**Обращение Премьер-Министра Литовской Республики господина Андриуса Кубилиуса
в связи с 10-ти летним юбилеем Caspian Energy**

Дамы и господа,

Я очень рад поздравить Международную Медиа Группу «Caspian Energy» с 10-ти летним юбилеем. Позвольте выразить свое восхищение Вашей Медиа Группе за упорный труд и преданность своему делу в течение 10 лет.

Как Вам известно, недавно Литва отпраздновала пятую годовщину членства в ЕС и в НАТО - это две организации, куда мы так долго стремились вступить. Наше членство внесло огромный вклад в процветание нашего народа и повысило безопасность граждан Литвы.

Приоритеты Литвы были и остаются прежними: мы хотим обеспечить и продвигать финансовую стабильность государства, создавать новые возможности для бизнеса, чувствовать себя более защищенными в плане энергетической безопасности, присоединиться к еврозоне и, наконец, видеть рост конкурентоспособности Литвы на мировом рынке и повышение социального благополучия нашего народа.

На протяжении 10 лет Международная Медиа Группа «Caspian Energy» уделяла особое внимание энергетике и энергетическим вопросам, особенно проблеме энергетической безопасности. Являясь частью европейского сообщества, Литва поддерживает проекты, направленные на диверсификацию поставок энергоресурсов, дальнейшее расширение сотрудничества и налаживание партнерских отношений между ЕС и странами каспийско-черноморского региона. Азербайджан стал одним из региональных лидеров либерализации энергетического рынка и является одним из стратегических и наиболее надежных партнеров ЕС.

У Литвы и Азербайджана превосходные двусторонние отношения, между нашими странами нет никаких нерешенных проблем. Только в прошлом году торговый оборот между Литвой и Азербайджаном вырос почти на 60%. Мы с радостью пользуемся плодами этого положительного факта и уверены, что есть еще много того, что наши страны могли бы сделать или улучшить, особенно, в сфере экономических отношений.

Литва будет продолжать развивать диалог, сотрудничество и партнерские отношения с Азербайджаном во всех сферах, как в рамках программы Восточное партнерство, так и на двустороннем уровне. Активный информационный диалог, в котором успешно участвует Международная Медиа Группа «Caspian Energy» в течение 10 лет, является одной из приоритетных сфер, которую бы мы хотели отметить.

Я желаю Вам больших успехов, активного и динамичного развития на мировом информационном рынке!

***Андриус Кубилиус,
Премьер-Министр Литовской Республики***

Центральный выставочный комплекс «Экспоцентр»,
Москва, Россия



13-я международная выставка

НЕФТЕГАЗ

21-25 июня 2010

Оборудование и технологии
для нефтегазового комплекса

www.neftegaz-expo.ru

Организаторы:

ЗАО «Экспоцентр» (Россия)

«Мессе Дюссельдорф ГмбХ» (Германия)



Генеральный
информационный
партнер:

ТЕРРИТОРИЯ
НЕФТЕГАЗ

Стратегический
информационный
партнер:

НЕФТЬ
КАПИТАЛ

- 22 **EXCLUSIVE • EU • AUSTRIA**
NABUCCO PIPELINE WILL BE A FURTHER STRONG LINK
BETWEEN AZERBAIJAN AND AUSTRIA -
AUSTRIAN CHANCELLOR WERNER FAYMANN
- 24 **EXCLUSIVE • EU • ROMANIA**
AZERBAIJAN PRESIDENT ILHAM ALIYEV'S COMING VISIT COULD
BE A MOMENT OF START FOR A STRATEGIC PARTNERSHIP
BETWEEN OUR COUNTRIES -
TRAIAN BASESCU, PRESIDENT OF ROMANIA
- 26 **EXCLUSIVE • EU • SLOVENIA**
EUROPEAN UNION HAS TO BE OPEN TO ALL ENERGY
EXPORTING COUNTRIES - DANILO TURK, PRESIDENT OF THE
REPUBLIC OF SLOVENIA
- 28 **EXCLUSIVE • EU • BULGARIA**
BULGARIA AND AZERBAIJAN REACH AGREEMENT ON
IMPLEMENTATION OF IMPORTANT JOINT PROJECT -
GEORGI PARVANOV, PRESIDENT OF THE REPUBLIC OF
BULGARIA
- 32 **EXCLUSIVE • EU • POLAND**
WE MUST SHOW GLOBAL SOLIDARITY... - LECH KACZYNSKI,
PRESIDENT OF THE REPUBLIC OF POLAND
- 34 **EXCLUSIVE • EU • LATVIA**
FIVE FACTORS OF ENERGY SECURITY OF LATVIA -
VALDIS ZATLERS, PRESIDENT OF THE REPUBLIC OF LATVIA
- 38 **EXCLUSIVE • EU • ESTONIA**
THE CASPIAN REGION HAS A KEY ROLE IN THE
DIVERSIFICATION OF THE EU ENERGY SUPPLIES - TOOMAS
HENDRIK ILVES, PRESIDENT OF THE REPUBLIC OF ESTONIA
- 40 **EXCLUSIVE • EU • HUNGARY**
WE DO HOPE THAT AZERBAIJAN CAN CONTRIBUTE TO
HUNGARY'S ENERGY SECURITY - GORDON BAJNAI, PRIME
MINISTER OF HUNGARY
- 44 **EXCLUSIVE • EU • POLAND**
POLAND STAKES ON NABUCCO PROJECT AND COUNTS ON
GAS OF CASPIAN REGION - DONALD TUSK, PRIME MINISTER OF
POLAND
- 48 **EXCLUSIVE • EU • LITHUANIA**
LITHUANIA STANDS FOR MORE INTENSIVE ENERGY DIALOGUE
BETWEEN THE EU AND CASPIAN REGION STATES - ANDRIUS
KUBILIUS, PRIME MINISTER OF THE REPUBLIC OF LITHUANIA
- 22-51 Exclusive interviews of heads of state and government of the EU
states published in №№ 2(56)-5(59) in 2009
- 52 **ACCENT •**
HARD FATE OF NABUCCO
- 60 FALL OF GIANTS?
- 64 **EXCLUSIVE • EU**
NO REVOLUTION, BUT DELIVERY -
GUNTER OETTINGER
- 68 ENERGY IS ALSO A MEANS TO DEEPEN AND STRENGTHEN
POLITICAL DIALOGUE AND COLLABORATION BETWEEN
AZERBAIJAN AND THE EUROPEAN UNION - ROLAND KOBIA
- 72 **OIL & GAS • AZERBAIJAN**
SOCAR: 2010 TO SET UP STRICT CONTROL OVER ECOLOGICAL
STANDARDS AND REQUIREMENTS
- 76 **GOLDEN PARTNER •**
AZERFON-VODAFONE'S NEW STAGE OF DEVELOPMENT OF
MOBILE TELECOMMUNICATION MARKET IN AZERBAIJAN
- 82 **SILVER PARTNER •**
NSN BAKU LLC BUILDING AMBITIOUS PLANS IN
TELECOMMUNICATION MARKET OF AZERBAIJAN
- 83 MAXIMUM EFFICIENT SOLUTIONS FOR CUSTOMERS FROM
NOKIA SIEMENS NETWORKS
- 88 **BRONZE PARTNER •**
ANT INSHAAT DEVELOPS NEW PRODUCTION LINES
- 92 KAPITAL BANK OJSC COMMITTED TO BOOSTING LEADING
POSITIONS IN THE BANKING MARKET OF AZERBAIJAN
- 96 **CASPIAN ENERGY INTEGRATION AWARD – 2010 •**
AZNEFT PU: 2009 RESULTS AND 2010 PROSPECTS
- 100 HEYDAR ALIYEV BAKU OIL REFINERY TAKING ULTIMATE CARE
OF ENVIRONMENTAL ISSUES
- 104 SOCAR-AQS - OUR EMPLOYEES ARE OUR GREATEST ASSET
- 108 EKOL ENGINEERING SERVICES CJSC: WE ARE FACING A VERY
RESPONSIBLE YEAR
- 112 CAPE - INTELLIGENT SOLUTIONS FOR INDUSTRIAL SERVICES
- 116 FUGRO - ACOUSTIC AND PHOTOGRAMMETRY SURVEY PLAYS
AN IMPORTANT ROLE IN A PIONEERING JACKET INSTALLATION
PROJECT IN THE CASPIAN SEA
- 118 GULF DRILLING AZERBAIJAN: WITHIN SHORT PERIOD OF TIME
WE HAVE DEVELOPED ADVANCED DRILLING COMPANY WITH
LOCAL STAFF
- 122 THE MISSION OF CROSS CASPIAN OIL AND GAS LOGISTICS
LLC IS TO SECURE SAFE, EFFECTIVE AND EFFICIENT
TRANSPORTATION OF HYDROCARBONS VIA THE CASPIAN-
BLACK SEA HYDROCARBONS TRANSSHIPMENT CORRIDOR
- 126 CPC - CURRENT STRATEGY OF OUR COMPANY AIMED AT
INCREASE OF VOLUME AND QUALITY OF WORK
- 130 KHAZAR GLX LLC: FULL RANGE REPAIR OF VESSELS IN CASPIAN
- 134 SAFE LIFE: FIRE SAFETY SHOULD BE PROVIDED AT ALL
FACILITIES OF AZERBAIJAN
- 138 AZERYOLSERVIS OJSC'S MAJOR TASK AIMS AT MODERNIZATION
OF ROAD-TRANSPORTATION INFRASTRUCTURE
- 142 YAGMUR: YOU GET COMFORT, WATER SAVING, PRECISE
WATER DOSAGE, BROAD AREA COVERED AND GUARANTEE OF
QUALITY
- 146 AS TEXNIKA: WE PROVIDE GUARANTEE OF QUALITY TO OUR
CLIENTS
- 150 DELTA TELECOM'S INFRASTRUCTURE - MOST RELIABLE ROUTE
BETWEEN EUROPE AND ASIA
- 154 SINAM - ICT-SOLUTIONS INTEGRATOR FOR ENTIRE REGION
- 158 FOREX-AZ - BAKU TO BECOME WORLD'S FINANCIAL HUB IN
FUTURE

INTERNATIONAL EXHIBITIONS AND CONFERENCES IN AZERBAIJAN AND GEORGIA

2010



9th Georgian International
**OIL, GAS, ENERGY AND INFRASTRUCTURE
CONFERENCE & SHOWCASE**
24-25 MARCH
www.glogie.com



Banking & Finance
CASPIAN CONFERENCE

6th Caspian International
**BANKING & FINANCE
CONFERENCE AND SHOWCASE**
13-14 APRIL
www.caspianbanking.com

Aitf 2010

9th Azerbaijan International
TRAVEL AND TOURISM FAIR
28-30 APRIL
www.aitf.az

HOREX
AZERBAIJAN

4th Caucasus International
HOSPITALITY FAIR
28-30 APRIL
www.horex.az



16th Azerbaijan International
FOOD INDUSTRY EXHIBITION
19-21 MAY
www.worldfood.az



9th International
**TRANSPORT, TRANSIT
AND LOGISTICS EXHIBITION**
1-4 JUNE
www.transcaspien.az



17th International
**CASPAN OIL AND GAS EXHIBITION
INCORPORATING REFINING AND
PETROCHEMICALS**
1-4 JUNE
www.caspianoilgas.az



17th International
**CASPAN OIL AND GAS CONFERENCE
INCORPORATING REFINING AND
PETROCHEMICALS**
2-3 JUNE
www.oilgasconference.az

**WEST
AZERBAIJAN
Infrastructure**

3rd International
**WEST AZERBAIJAN
INFRASTRUCTURE EXHIBITION**
20-22 SEPTEMBER
www.regions.iteca.az

WestAzBuild

3rd Azerbaijan Regional
CONSTRUCTION EXHIBITION
20-22 SEPTEMBER
www.westazbuild.az



16th Azerbaijan International
HEALTHCARE EXHIBITION
22-24 SEPTEMBER
www.bihe.az

**AZERBAIJAN
STOMATOLOGY**

5th Anniversary Azerbaijan International
STOMATOLOGY EXHIBITION
22-24 SEPTEMBER
www.stomatology.az

Beauty
AZERBAIJAN

4th Azerbaijan International
BEAUTY AND AESTHETIC MEDICINE EXHIBITION
22-24 SEPTEMBER
www.beauty.iteca.az

**EDUCATION
& CAREER**

4th Azerbaijan International
EDUCATION AND CAREER EXHIBITION
7-9 OCTOBER
www.education.iteca.az



BakuBuild

16th Azerbaijan International
CONSTRUCTION EXHIBITION
20-23 OCTOBER
www.bakubuild.az

mebel
CASPIAN 2010 expo

8th Caspian International
**FURNITURE, INTERIORS AND
DESIGN EXHIBITION**
20-23 OCTOBER
www.caspianmebelexpo.az

CaspianRealty

Caspian International
REAL ESTATE EXHIBITION
20-23 OCTOBER
www.azrealty.iteca.az



Bakutel

16th Azerbaijan International
**TELECOMMUNICATIONS AND INFORMATION
TECHNOLOGIES EXHIBITION AND CONFERENCE**
3-6 NOVEMBER
www.bakutel.az

cips 2010

3rd Caspian International
**PROTECTION, SECURITY AND
RESCUE EXHIBITION**
4-6 NOVEMBER
www.cips.az

ORGANISERS



Tel.: +994 12 447 47 74; Fax: +994 12 447 89 98
E-mail: office@iteca.az

www.iteca.az
www.caspianworld.com



- | | |
|--|--|
| <p>56 ACCENT •
ТРУДНАЯ СУДЬБА НАВУХОДОНОСОРА</p> <p>62 ПАДЕНИЕ ГИГАНТОВ?</p> <p>66 EXCLUSIVE • EU
«НЕТ РЕВОЛЮЦИИ – ДА ПОСТАВКАМ»-ГЮНТЕР ЭТТИНГЕР</p> <p>70 «ЭНЕРГЕТИКА ЭТО СРЕДСТВО УГЛУБИТЬ И УСИЛИТЬ
СОТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ АЗЕРБАЙДЖАНОМ И ЕС» -
РОЛАН КОБИА</p> <p>74 OIL & GAS • AZERBAIJAN
SOCAR: 2010 ГОД ЗАЛОЖИТ ОСНОВЫ СТРОГОГО КОНТРОЛЯ
НАД ЭКОЛОГИЧЕСКИМИ СТАНДАРТАМИ И ТРЕБОВАНИЯМИ</p> <p>79 GOLDEN PARTNER •
НОВАЯ ФАЗА РАЗВИТИЯ РЫНКА МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ
АЗЕРБАЙДЖАНА AZERFON-VODAFONE</p> <p>85 SILVER PARTNER •
NSN BAKU LLC СТРОИТ АМБИЦИОЗНЫЕ ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ
НА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОМ РЫНКЕ АЗЕРБАЙДЖАНА</p> <p>86 NOKIA SIEMENS NETWORKS ПРЕДОСТАВЛЯЕТ КЛИЕНТАМ
МАКСИМАЛЬНО ЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ</p> <p>90 BRONZE PARTNER •
«ANT INSHAAT» РАЗВИВАЕТ НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ
ПРОИЗВОДСТВА</p> <p>94 ОАО «КАПИТАЛ БАНК» ПЛАНИРУЕТ УКРЕПЛЯТЬ
ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ НА БАНКОВСКОМ РЫНКЕ
АЗЕРБАЙДЖАНА</p> <p>98 CASPIAN ENERGY INTEGRATION AWARD – 2010 •
ПО «АЗНЕФТЬ»: ИТОГИ 2009 И ПЕРСПЕКТИВЫ 2010</p> <p>102 БНПЗ ИМЕНИ ГЕЙДАРА АЛИЕВА УДЕЛЯЕТ ОСОБОЕ
ВНИМАНИЕ ВОПРОСАМ ЭКОЛОГИИ</p> <p>106 SOCAR-AQS - НАШИ РАБОТНИКИ
ЯВЛЯЮТСЯ НАШИМ САМЫМ БОЛЬШИМ ДОСТОЯНИЕМ</p> | <p>110 ЗАО «ЭКОЛ ИНЖЕНЕРНЫЕ УСЛУГИ»: ЭТОТ ГОД БУДЕТ ОЧЕНЬ
ОТВЕТСТВЕННЫМ ДЛЯ НАС</p> <p>114 CAPE - УМНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ УСЛУГ</p> <p>117 FUGRO - АКУСТИЧЕСКИЕ ФОТОГРАММЕТРИЧЕСКИЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ ИГРАЮТ ВАЖНУЮ РОЛЬ В ПЕРЕДОВОМ
ПРОЕКТЕ УСТАНОВКИ ОПОРНОГО БЛОКА В КАСПИЙСКОМ
МОРЕ</p> <p>120 GULF DRILLING AZERBAIJAN:
ЗА КОРОТКИЙ ПЕРИОД ВРЕМЕНИ МЫ СФОРМИРОВАЛИ
В АЗЕРБАЙДЖАНЕ ПЕРЕДОВУЮ БУРОВУЮ КОМПАНИЮ,
ПРЕДСТАВЛЕННУЮ МЕСТНЫМИ КАДРАМИ</p> <p>124 МИССИЯ CROSS CASPIAN OIL AND GAS LOGISTICS LLC -
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОСТОЯННОЙ, БЕЗОПАСНОЙ И
ЭФФЕКТИВНОЙ ТРАНСПОРТИРОВКИ УГЛЕВОДОРОДОВ
ЧЕРЕЗ КАСПИЙСКО-ЧЕРНОМОРСКИЙ КОРИДОР</p> <p>128 CPC - НЫНЕШНЯЯ СТРАТЕГИЯ КОМПАНИИ НАПРАВЛЕНА НА
УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМА И КАЧЕСТВА РАБОТ</p> <p>132 ООО «ХАЗАР GLX»: ПОЛНЫЙ СПЕКТР РЕМОНТА СУДОВ НА
КАСПИИ</p> <p>136 SAFE LIFE: ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЖАРОБЕЗОПАСНОСТИ
ОБЪЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО, СОЦИАЛЬНОГО И ЖИЛОГО
НАЗНАЧЕНИЯ НЕОБХОДИМО ДЛЯ ВСЕГО АЗЕРБАЙДЖАНА</p> <p>140 МОДЕРНИЗАЦИЯ ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНОЙ
ИНФРАСТРУКТУРЫ АЗЕРБАЙДЖАНА -
СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЗАДАЧА ОАО «АЗЕРЙОЛСЕРВИС»</p> <p>144 YAGMUR: ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ КОМФОРТ, ЭКОНОМИЮ ВОДЫ,
ТОЧНУЮ ДОЗИРОВКУ, ОХВАТ БОЛЬШИХ УЧАСТКОВ
ПЛОЩАДИ И ГАРАНТИЮ КАЧЕСТВА</p> <p>148 AS ТЕХНИКА: МЫ ПРЕДОСТАВЛЯЕМ ГАРАНТИЮ
КАЧЕСТВА НАШИМ КЛИЕНТАМ</p> <p>152 ИНФРАСТРУКТУРА DELTA TELECOM - САМЫЙ НАДЕЖНЫЙ
МАРШРУТ МЕЖДУ ЕВРОПОЙ И АЗИЕЙ</p> <p>156 SINAM - ИНТЕГРАТОР ИКТ-РЕШЕНИЙ ДЛЯ ВСЕГО РЕГИОНА</p> <p>160 FOREX-AZ - БАКУ СТАНЕТ В ПЕРСПЕКТИВЕ ФИНАНСОВЫМ
ЦЕНТРОМ МИРА</p> |
|--|--|

1 - 4 June
2010
Baku, Azerbaijan

17th International Caspian

OIL & GAS

Exhibition & Conference
incorporating
Refining & Petrochemicals



CASPIAN OIL & GAS



www.caspianoilgas.az
www.caspianoilgas.co.uk

Organisers



Tel.: +994 12 447 47 74
Fax: +994 12 447 85 58
oilgas@iteca.az



BEYNƏLXALQ MEDIA QURUPU

INTERNATIONAL MEDIA GROUP

МЕЖДУНАРОДНАЯ МЕДИА ГРУППА

Caspian-European Integration Business Club

Telman Aliyev President & CEO of CEIBC - Group

ceo@cibcgroup.com

Caspian Energy International Media Group

Natalya Aliyeva President and Editor-in-Chief Caspian Energy IMG

n.aliyeva@caspenergy.com

Rasim Mahmudov General Director Caspian Energy IMG

arg@caspenergy.com

Jeyhun Bayramov Deputy Editor-in-Chief Caspian Energy Journal

info@caspenergy.com

Caspian Energy IMG External Affairs Department

Anara Guliyeva Correspondent

economydep@caspenergy.com

Yuliya Akhverdiyeva Correspondent

news@caspenergy.com

Caspian Energy IMG Translators

Translators

Olga Nagiyeva

Emil Mammadov

Caspian Energy Advertisement-Marketing Agency

Vafa Heydarova Executive manager Caspian Energy Construction

marketing@caspenergy.com

Gunay Sadigova Executive manager Caspian Energy Telecom

telecom@caspenergy.com

Eldar Maksumov Executive manager Caspian Energy Finance

sngmarketing@caspenergy.com

Caspian Energy Art Production

Zeynur Babayev Art-Manager & Chief Designer

designer@cibcgroup.com

Sabina Jalilova Web-page administrator www.caspenergy.com

Photos by: Reuters, Azertaj - Vugar Amrullayev,

CE pictures - Michael Alieff, Huseyn Azimzadeh

Claimed circulation: 10,000 copies.

Printed by CBS Polygraphic Production.

Distributed at exhibitions and conferences free of charge.

Free-of-control price.

The editorial office address:

2nd floor, International Trade Center, 95 H.Aliyev Avenue,
Baku AZ1033, Azerbaijan

Tel /Fax: (+99412) 447-21-86/87

(+99412) 447-02-36/38

(+99412) 447-22-71

Email: arg@caspenergy.com

info@caspenergy.com

office@caspenergy.com

office@cibcgroup.com

Reproduction of any publications of Caspian Energy is permitted only with the agreement of the publisher. The editorial board does not bear any responsibility for the contents of advertisements. The editorial board's views can differ from the author's opinion. CASPIAN ENERGY is a registered trade mark of CASPIAN ENERGY IPH. Registration No. 2005 0112 dated 10.03.05 issued by the State Agency on Standardization, Metrology and Patterns of Republic of Azerbaijan. The journal is registered in the Ministry of Publication and Information of the Republic of Azerbaijan.

License No. 272 dated 09.04.1999

INFORMATION SUPPORT



Ministry of Industry and
Energy of the Republic of
Azerbaijan



Ministry of Energy and
Mineral Resources of the
Republic of Kazakhstan



State Oil Company of the
Republic of Azerbaijan



KazMunaiGaz
National Company CJSC



Caspian-European Integration Business Club



www.caspenergy.com



www.investor.caspenergy.com



www.telecom.caspenergy.com



www.finance.caspenergy.com



www.construction.caspenergy.com



www.ceibcnews.com



www.caspianenergy.co.uk



www.erg.caspenergy.com



www.brandaward.az



www.ceo-award.com



www.award.caspenergy.com



www.caspianenergyforum.com



www.soccerfanclub.info



www.design.caspenergy.com



5 - 8 October

2010

Almaty, Kazakhstan

ufi
Approved
Event

18th Kazakhstan

International

OIL & GAS

Exhibition and Conference

www.kioge.kz

www.kioge.com



KIOGE



Official Support:



Ministry of Energy
and Mineral Resources
of the Republic of Kazakhstan



Almaty City Administration



КазМұнайГаз
KAZMUNAIGAZ

Organisers:



ITE (London)

Tel.: +44 (0)20 7596 5000; Fax: +44 (0)20 7596 5106;
oilgas@ite-exhibitions.com

Iteca (Almaty)

Tel.: +7 (727) 258 34 34; Fax: +7 (727) 258 34 44;
oil-gas@iteca.kz

ITE LLC (Moscow)

Tel.: +7 495 9357350; Fax: +7 495 9357351;
oil-gas@ite-expo.ru

GIMA (Hamburg)

Tel.: +49 (0) 40 235 24 201; Fax: +49 (0) 40 235 24 410;
freckmann@gima.de

Iteca Caspian LLC (Baku)

Tel.: +994 12 447 47 74; Fax: +994 12 447 85 58
E-mail: oilgas@iteca.az



NABUCCO PIPELINE

WILL BE A FURTHER STRONG LINK BETWEEN

AZERBAIJAN AND AUSTRIA -

AUSTRIAN CHANCELLOR WERNER FAYMANN



Caspian Energy (CE): Would you agree that today's world is multipolar?

Werner Faymann, Federal Chancellor of Austria: Today's world is multipolar and it has been like that for some time. The unsuccessful attempt by some to ignore that fact was a waste of time that could have been used to reform the international institutions in accordance with this multipolar reality. The need for a new international consensus in fighting the global economic crisis and the global ecological crisis are now shaping the discussion about a multipolar order. In my view multipolarity means above all shared responsibility. Those with the power to counteract the multiple global crisis must not only insist on their right to be part of the global decision-making, they must also assume global responsibility.

CE: Do you agree that G 20 is going to be more efficient than G8? Which relevant concerns should be addressed first?

Werner Faymann: The G 20 is clearly more representative of today's world than the G8. The effectiveness of the G20 however will not be measured in terms of representativity but in terms

of results. The result is determined by the ability of the G20 participants to provide a blueprint for a global financial and economic architecture that could solve the current crisis and prevent future ones. Strict regulation of financial markets, strengthening the International Monetary Fund and a concerted effort to stimulate the global economy are the immediate objectives.

CE: What energy strategy is Austria following now? Which steps does Austria take to meet her hydrocarbons needs?

Werner Faymann: The Austrian energy strategy is shaped by the European Union's 20-20-20 goals - 20% reduction of green house gases, 20% increase of energy efficiency levels and 20% renewable energy by 2020. Therefore, the Austrian governmental programme focuses on the promotion of renewable energies (Austria's target is 34% of renewables until 2020) and on energy saving through energy efficiency measures. Austrian government will develop a comprehensive energy strategy in order to reach the "renewables target" to promote energy efficiency and to secure the supply of energy. Despite all these efforts to reach lower dependency on fossil fuels, it is clear that Austria will depend on them in the near and medium term. Therefore, Austria welcomes the steps taken at European Union level to strengthen the security of energy supply.

CE: How would you evaluate outlooks of development of the bilateral relations between Austria-Azerbaijan?

Werner Faymann: Relations between Austria and Azerbaijan are very good. The economic cooperation is growing fast, many Austrian companies started to invest in Azerbaijan and trade is developing well. There are direct flights

between Vienna and Baku and in recent years we have intensified our political exchanges. The Nabucco Pipeline will be a further strong link between our countries and I am very optimistic about the future intensification of our relations in all aspects.

CE: How would you assess consequences of the gas crisis for Austria and the EU?

Werner Faymann: The gas conflict between Russia and Ukraine had a very strong impact on many European countries. Russia is the main supplier of natural gas for a number of states, including Austria and Ukraine is the number one transit country for Russian gas. While Austria had sufficient reserves of gas to overcome the supply interruptions without major problems, for other countries, especially in South-Eastern Europe the situation was much more difficult. Our conclusions are very simple and straight forward: For more than 40 years we had a very stable and reliable partnership with Russia concerning gas supplies. Given the growing demand for natural gas, Europe is looking for the diversification of supply as well as for the diversification of supply routes.

CE: Which routes are viewed as alternative supplies to Austria? Which regions does Austria view as primary ones?

Werner Faymann: Austria considers the Nabucco pipeline as the primary alternative supply route for gas not only for Austria but for the whole European Union. However, we believe that the demand for gas in Europe will be sufficiently high for the realization of several pipeline projects. The International Energy Agency estimates that the Caspian region has natural gas resources of 26.3 trillion cu m at its dis-

posal. The exploration of these resources is a crucial component to diversify the supply of gas imports to Europe.

CE: How is Nabucco natural gas pipeline project lobbied by the EU going on? Does the EU provide political and financial boost for the project?

Werner Faymann: The support of the EU for the Nabucco pipeline project is steadily increasing. Nabucco is one of four European priority projects in the field of energy. During the Nabucco conference in Budapest on January 27 producers, transit and consumer countries reiterated their strong support for the Nabucco pipeline project. The EBRD and the EIB signalled their willingness to finance the project. Additionally, the European Council of March 19/20 decided to allocate, within the framework of the European Economic Recovery Plan, 200 Mio. € for Nabucco's quick start-off. Therefore, the European Union is supporting Nabucco not only politically but also with financial resources. We are convinced that the negotiations of an Intergovernmental Agreement will proceed in the coming weeks and that its completion will be achieved rapidly.

CE: In your opinion, what will be the role of the Caspian states in terms of ensuring the energy security of European countries?

Werner Faymann: The role of the Caspian region for the Europe's energy security will be a very important one. This is also acknowledged by the European Commission in its Second Strategic Energy Review suggesting to explore the feasibility of a "Caspian Development Corporation". The European Council in March 2009 invited the Commission to present, by the end of this year, proposals for concrete action on the development of the Southern corridor including a mechanism to facilitate access to Caspian gas. However, we should not only think in "energy" terms. I would like to stress the importance of building up a stable and fruitful overall cooperation between the Caspian region and Europe.

CE: What does Eastern Partnership mean for Austria?

Werner Faymann: The Eastern Partnership Initiative is being developed as part of the European Neighbourhood Policy. The initiative aims at avoiding the emergence of new dividing lines between the enlarged EU and our neighbours by strengthening the prosperity, stability and security throughout the region. Austria welcomes this important initiative as a signal that Europe is ready to pursue an active neighbourhood policy with Azerbaijan, Georgia, Armenia, Belarus, Moldova, and the Ukraine.

The EU's policy towards these countries has to be clearly defined, unequivocal and proactive. With the Eastern Partnership we offer Eastern partners concrete, far-reaching support for democratic and market oriented reforms as well as closer ties with the EU, and thus contribute to political and economic stability both in the Partner countries as well as in the EU.

CE: How correct was it to set up gas OPEC?

Werner Faymann: We believe that cartels of any kind are not the most useful instruments to guarantee the stability of the energy market. OPEC was created in a very specific historic and economic situation and has attempted to stabilize prices for oil for several decades with mixed results. Given the changed economic environment and the diversity of gas producers, it would probably be even more difficult to keep gas prices at a stable level.

Thank you for the interview



Internet Backbone
VSAT networking
DWDM services
SDH Services
IP/TDM Transit services
VPN Services
Mobile Wimax services
GSM/3G Backhauling
IPLC services



Internet Transit
IP/MPLS based CarrierEthernet
SDH
DWDM

Phone : +994 12 4311420

Phone : +994 12 4040478

Fax : +994 12 4310065

E-mail: office@delta-telecom.net

[Http://www.delta-telecom.net](http://www.delta-telecom.net)

241 Sharifzadeh str. Az1012,
Baku City, Azerbaijan Republic



AZERBAIJAN PRESIDENT

ILHAM ALIYEV'S COMING VISIT

COULD BE A MOMENT OF START FOR A STRATEGIC PARTNERSHIP BETWEEN OUR COUNTRIES

- TRAIAN BASESCU, PRESIDENT OF ROMANIA



Caspian Energy (CE): Mr. President, do you agree that the on going crisis has been promoted by the unipolar world order of the financial system?

Traian Basescu, President of Romania: The financial system is composed of institutions that are inter-related and operate at national

and international level. A stronger influence of a certain component of the financial system that may be perceived as a sign of uni-polarity is not enough to trigger an international crisis. Only a lack of care and improper actions of many parts of the international financial system can trigger a world

economic crisis. It is obvious that the crisis proved what went wrong and requires important changes in the rules of the financial system, with a stronger control of the governments and central banks, thus avoiding greedy and careless actions in the financial field to happen in the future.

CE: Which states are the closest economic partners of Romania?

Traian Basescu: The closest economic partner of Romania is the European Union, 70% of the total export of Romania goes to our EU partners. Speaking about imports, the EU is the main supplier of goods for Romania, with a weight of 68% of all our imports. In 2008 Romania witnessed an increase of only 8.1% of the imports from the EU as a whole and a 42% increase of the imports coming from CIS countries. We have an important commercial deficit in our bilateral trade with CIS countries, and we are strongly interested to further expand our exports in this region and to equilibrate as much as possible the huge imports coming from our partner countries here.

CE: How urgent is the energy security problem for Romania now? How does the country address this problem?

Traian Basescu: Energy supplies come, partly from internal resources and partly from import. Romania has a diversified structure of primary energy resources, but in low quantities on a long term basis. We have our own production of oil, natural gas, coal, uranium and an important potential of reusable resources.

We have an estimated reserve of 73.7 million tons of oil, with a production that went down from a pick of 14.7 million tons in 1976 (the year with our highest ever production) to some 5 million now. Natural gas reserves are

estimated 185 billion cubic meters, of which we extract some 12 billion cubic meters/year now. This means that as around 70% of the needs are covered by the internal production, with a sharp descending tendency for the years to come.

Romania has elaborated a national strategy in the field of energy that goes up to the year 2020, harmonised with the energy policy of the European Union that envisages measures to ensure the energy security of our country.

CE: Is Romania interested in the Caspian Region now?

Traian Basescu: The interest of Romania in the Caspian area was expressed ever since the appearance of the new independent states of the region on the map of the world. Romania promptly recognized all these states immediately after their separation from the Former Soviet Union and helped them consolidate their statehood. Gas supplies and mainly the participation of the Caspian region in the supply of natural gas for the NABUCCO project is an interest mutually shared by us and the states in the region. The recent decisions at the EU level proved that the strong stance of Romania and Azerbaijan to sustain this project started to bear fruits and created a positive trend that attracted more supporters for a fast implementation of NABUCCO.

CE: How would you assess new gas challenges caused by gas relations?

Traian Basescu: The advantages of natural gas use both for economy and for the population sharply increased the consumption of this product in the recent years, and despite the temporary slow down in the recent period, due to the economic crisis, the upwards tendency is expected to continue. Thus, the dependency on gas of most countries, Romania included, is expected to grow. The world reserves are not expected to follow the same tendency that is why gas supply is going to become a real challenge for all. Nobody can deny that Gazprom is now a monopoly in this field for Europe. As a matter of fact, at this moment, under these circumstances we intend to diversify our suppliers and to get gas from more sources. In the diversification of the suppliers we take into consideration the Caspian natural gas that can be transported in Europe through the NABUCCO pipeline.

The NABUCCO project, that is

supposed to be in full operation by 2015 totally meets the needs and desires of Romania in this field, that is why we strongly support this project, which is also one of the priorities of the European Union.

CE: What are the outlooks of the Eastern Partnership? What is its role?

Traian Basescu: The Eastern Partnership is a new instrument of cooperation among EU and six Eastern European countries aimed at boosting the European Neighbourhood Policy and developing cooperation in fields like migration and other trans-frontier issues (simplification or even elimination of visas included), consolidation of democracy and state of law, liberalisation of trade and a general drive of the internal reforms and legislation as near as possible to the European standards.

Romania considers that the Eastern partnership should be developed as an initiative complementary to the already existing form of cooperation, as for example, the synergy of the Black Sea, thus giving an added value to the relations with Eastern Europe.

CE: How would you assess the economic cooperation between Romania and Azerbaijan? Have Romania and Azerbaijan used the full potential for development of the bilateral relations? Which mutually beneficial areas of cooperation would you suggest as primary ones?

Traian Basescu: The business community in both Romania and Azerbaijan should take a better use of the huge potential of our countries and of the strong support given to the development of the bilateral economic relations by the authorities in our countries, starting from the highest level.

An adequate legal framework is already in place and the structure of our economies encourages the businessman to start mutually advantageous projects, not only in the oil business and the connected fields but also in other sectors of activity. We trust that the oil and gas business that still dominates our bilateral trade will have a lesser and lesser weight in the years to come. The structure of the bilateral trade that already reached 160 million dollars at the end of 2008 clearly shows that efforts should be done to equilibrate the strong Azerbaijani export of almost 143 million dollars that greatly exceeds the Romanian exports of only 17 million dollars worth of goods. Neither Romania (that focused mainly on

exports of furniture, equipments and metallurgical products) nor Azerbaijan (that exported mainly oil) made use of the full potential of cooperation and should build stronger upon the firm ground laid by the political dimension. We trust that the next session of the Joint Economic Commission between our countries, supposed to take part in Baku this year will give the necessary boost to the economic relations.

The trend registered by our economic relations is good, and witnessed an increase of 23.3% of the total trade in 2008 as compared with 2007, with an increase of 17.5% of the Azerbaijani exports and a Romanian export that almost doubled as compared with 2007.

We consider that Romanian oil equipments are of the highest quality, and have prices that make them highly competitive. Romanian furniture is another strong point of Romania, next to chemical products, textiles and others.

CE: How successfully does Romania meet commitments undertaken upon her joining the European Union?

Traian Basescu: Romania worked hard to meet the requirements to join the European Union and still has to work to fulfil all its commitments taken to further integrate in its structures. We know that this is a difficult and sometimes painful process, but it is worth doing it, as it finally brings security and welfare to the people. Romania is ready to share its experience acquired on this long and difficult road of integration in the EU with all countries having similar aspirations and is convinced that the way to integration is also a way of achieving the stability, security and welfare.

We support the aspirations of Azerbaijan for a closer cooperation with the European Union and we wait for new expressions of the political will to meet the standards of the European Union.

CE: What are your expectations from the visit of President Ilham Aliyev of Azerbaijan to Romania to be paid this year?

Traian Basescu: The yearly exchange of visits at the highest level is already a tradition in the bilateral relations of Romania and Azerbaijan. The coming visit of President Ilham Aliyev could be a moment of start for a strategic partnership between our countries based on our close political relations and strong cooperation potential.

Thank you for the interview



EUROPEAN UNION HAS TO BE OPEN TO ALL ENERGY EXPORTING COUNTRIES -

DANILO TÜRK, PRESIDENT OF THE REPUBLIC OF SLOVENIA



Caspian Energy (CE): Could you, please, share your opinion on the ongoing process of formation of the united EU according to the approved EU Constitution and the Pan-European economic system?

Danilo Türk, President of the Republic of Slovenia: I would like to warn against hasty conclusions. The European Union remains a system consisting of sovereign states. The Treaty of Lisbon does not change that. It has reinforced the institutions and added new ones to the system but the system has remained in a shape that gives full meaning to Member States of the organization. Obviously, there are certain transnational powers that the EU bodies have but as the German Constitutional Court recently explained: European Union remains a creature of international law and sovereign states remain the masters of the most important – sovereign decisions. In the area of economic cooperation European Union is highly organized and united. It has a united market and it has a financial system, which is highly integrated. And that obviously has an impact on sovereignty of Member States. But in the political

sense and in matters of new policy formation states, members of the EU remain the masters of their organization.

CE: What do you think of the existing relations inside the EU and their future development? Would you agree that major European economies have chosen an egoistic position on some key issues, including energy ones?

Danilo Türk: The recent experience with recession has shown that nation states remain in control of the key policy issues, for example, in case of their stimulus packages and other measures that needed to be adopted to deal with the recession. The role of the European Commission has remained relatively modest and one of coordination rather than policy-making. So one has to be realistic about that. And this applies also to the energy sector. In the area of energy the nation states of Europe are following their own needs primarily and they try to coordinate their energy policies at the level of the Union as best as they can. But that is still very far from full coordination and I believe that we need to do more not only within the EU but also between EU mem-

bers and the energy exporting countries to develop a genuinely multilateral communication, which will address the issues of energy more comprehensively.

CE: What are Slovenia's proposals within the framework of the EU third energy package suggesting deeper market liberalization?

Danilo Türk: Slovenia at present does not have specific proposal to make but we would like the European Union to be in a cooperative mode in relations with the third countries. European Union in our opinion has to be open to all energy exporting countries and we have to develop a policy that would provide space and voice to those countries.

CE: Will Slovenia diversify gas and LNG supply sources to the domestic market?

Danilo Türk: Well, Slovenia has already established a good balance of energy sources. We do not depend on any single source of energy. We have a fairly even distribution between energy sources – water, thermoelectric energy, nuclear energy, nuclear production of electricity and imported oil and gas. We would like to maintain that balance and also to develop proper relations with energy suppliers. Our demands are not very high. In addition to our energy needs, which we can fulfil from the existing sources and perhaps few additional sources, we are also interested in becoming a transit country, which binds Western Europe with Central and Eastern Europe in the future Pan-European system of energy supplies.

CE: Does Slovenia plan to get involved in the Nabucco project? How would you assess the contribution of this project to EU's energy security?

Danilo Türk: Slovenia currently does not participate in the Nabucco project but we are open to suggestions for the future. We believe that the energy needs in Europe will grow and that there will be, looking in a long term, a need for addi-



tional energy sources and energy projects such as Nabucco. Obviously, that project would need to overcome some of the current difficulties including the question of transit countries and transit fees, but when that project is developed to a point at which Slovenia might be involved in its further development, we would take a favourable approach to it.

CE: Does the RF-Turkey recent agreement, suggesting expanded supplies of Russian gas via Turkey, meet the interests of Slovenia?

Danilo Türk: As explained, we are in favour of expansion of energy supplies from variety of sources ranging from Russia to Caspian area and further to the Middle East. We believe that the agreement between the Russian Federation and Turkey fulfils part of the needs that are likely to develop in Europe. At present we do not have any specific interest in that, but in the future we can clearly see a need for further development of gas supplies and further expansion of the role of transit countries and that may include Slovenia as well.

CE: What do you think of the new level of Azerbaijan-Slovenia relations? Which areas of cooperation should be viewed as primary ones?

Danilo Türk: The Azerbaijan-Slovenia relations have to be developed much further. We have a good basis from our past ranging from our common struggle against nazism and fascism during World War II to good common understanding of the problems of transition, which both Azerbaijan and Slovenia had to overcome. As to the future, I can clearly see cooperation in the areas of trade and investment. Slovenia is

highly interested in the Azerbaijan policy of diversification of its energy sources. We can be helpful as partners in developing of hydroelectric plants in Azerbaijan. We have about 100 years of experience with building of hydroelectric plants in all kinds of geographic environments, including mountain areas, and we also are producers of turbines, electricity generators and other equipment. So we can see that in that area there is a great deal of space for cooperation. We also see such cooperation possible in the areas of home appliances, pharmaceuticals, chemical industry and also retail. I believe that with some work we can expand our cooperation further and that cooperation should also include cultural cooperation. Both Slovenia and Azerbaijan are committed to the concept of preservation and development of cultural heritage, including heritage affected by recent armed conflicts. We in Slovenia have launched a series of initiatives in that regard and are engaging also the European Union and its funds for that purpose. We believe that in the area of cultural cooperation we can do much more than is the case at present.

CE: How would you evaluate the current level of relations of Slovenia with the Caspian states? Could you, please, give your assessment on outlooks of relations with Azerbaijan? What do you think of the opportunities of strategic investments in economy of the Caspian littoral states?

Danilo Türk: Caspian states represent one of the most exciting and promising areas of economic development in the entire world. One has to understand that huge energy resources of the Caspian basin represent an enormous asset and an opportunity for the countries in the

region and for their peoples. I believe that the entire world is interested in cooperation with the Caspian countries. The question is, how does one organise that and in what sequence. Azerbaijan is probably one of the best placed countries in the region for further cooperation and what I find particularly important is the readiness of Azerbaijan to proclaim 2010 as the year of environmental protection and the period subsequent to that as the time for economic diversification. Diversifying development means to set attractive opportunities for investors from other parts of the world. Strategic investments in economy would certainly range from the diversification of energy resources on the one hand all the way to new industries and retail sector on the other, so I can see a range of activities that could be interesting for future investors.

CE: How actively is Slovenia going to take part in the Eastern Partnership Programme?

Danilo Türk: Slovenia is already actively engaged in the Eastern Partnership Program of the European Union and would like that program to expand and become as meaningful as possible. We believe that European Union has to develop a strategic partnership with countries participating in the program and that shouldn't be limited to political declarations, it should go much beyond that. The European Union countries have every reason to be interested in investing in those countries and for importing from those countries, from the countries of Eastern Partnership. So, our interest is active and is likely to grow.

Thank you for the interview



BULGARIA AND AZERBAIJAN REACH AGREEMENT ON IMPLEMENTATION OF IMPORTANT JOINT PROJECT -

GEORGI PARVANOV, PRESIDENT OF THE REPUBLIC OF BULGARIA



Caspian Energy (CE): Mr. President, how would you assess the current situation of European energy security in the context of the global economic crisis? What would be the role of Bulgaria in strengthening the EU's energy security?

Georgi Parvanov, President of the Republic of Bulgaria: The energy security of Europe should be considered in the context of the existing differences between individual regions of the continent. One should take into account the fact that Western Europe has a well developed gas infrastructure and, therefore, a multitude of alternative sources and routes of supply. Regrettably, Eastern and Central Europe are the regions in need of enhancing their energy security, despite their being gravely affected by the world economic crisis. One piece of direct evidence of the problems of energy security has been the January 2009 gas crisis between Russia and Ukraine, which impacted mostly the countries of Eastern and Central Europe. The region of South-Eastern Europe has remained

particularly vulnerable as most countries there have a single gas supplier, Russia, and a single Russian gas supply route, via Ukraine. In the wake of the January gas crisis, I believe that the European countries are better prepared than they were this time last winter. Specifically for Bulgaria, measures have been undertaken to fully utilize the capacity of the available gas storage facility while ensuring reciprocal gas supplies from Greece and Turkey along the existing transit network; also, a Stand-by Agreement was signed with Greece on a reciprocal supply of certain quantities of natural gas in the event of a renewed gas crisis between Ukraine and Russia, while negotiations are currently underway for signing a similar agreement with Turkey.

The Bulgarian side places an emphasis on issues related to energy security since we are exclusively dependent on a single supplier of energy resources and were therefore the worst affected EU Member State during the Russo-Ukrainian gas crisis of January 2009. The role of Bulgaria for Europe's energy

security is a significant one and will be growing further, considering our participation in energy projects that are strategic for Europe, such as the NABUCCO and South Stream gas pipelines, as well as gas links of regional importance such as IGB (Greece-Bulgaria), TBI (Turkey-Bulgaria), BRI (Bulgaria-Romania), BSI (Bulgaria-Serbia); the construction of a regional terminal for liquefied natural gas (LNG); supplies of compressed natural gas (CNG) from Azerbaijan by sea from the Georgian to the Bulgarian coast of the Black Sea; as well as the realization of the Burgas-Alexandroupolis and Burgas-Vlore (AMBO) oil pipelines.

CE: What future would you suggest for the global energy market? What kind of relations in connection with the long-term agreements and the spot market of natural gas is Bulgaria ready to support?

Georgi Parvanov: The global energy market is moving towards greater interrelatedness between energy producing, transiting and consuming countries. In this context, in



April 2009 we organized and hosted in Sofia a Summit Meeting with the participation of the principal energy producing, transiting and consuming countries of Eurasia. I wish to underscore that this was the first Forum organized in that particular format, the idea being for the participants to gather together and engage in a dialog on problem areas and pertinent issues.

Bulgaria and the other European countries rely on long-term agreements for the supply of natural gas as an important element in providing for the security of supplies. Such agreements provide predictability and security, both for the consuming and for the producing countries.

At the same time, we are witnessing a growing share of the spot market for natural gas, where in the past couple of years prices have been considerably lower than those of supplies under long-term contracts. Bulgaria considers taking advantage of both possibilities in order to safeguard the security of its supplies over a long-term period while securing an advantageous price of natural gas on the spot-market.

CE: Which strategic initiatives of the European Union does Bulgaria support? Which Pan-European projects does Bulgaria plan to participate in?

Georgi Parvanov: Bulgaria partakes in the implementation of two out of the three strategic Pan-European energy projects: the Southern Gas Corridor (NABUCCO, the gas links with Greece and Turkey and the project

for supply of compressed natural gas (CNG) by sea from the Georgian to the Bulgarian Black Sea coast, and the South Stream gas pipeline.

CE: Do you support any further expansion of the energy relations between Russia and Turkey within the framework of diversification of the energy supply policy implemented by the European Union? How would you assess the future of the NABUCCO Project in the context of the new geopolitical realities?

Georgi Parvanov: The Bulgarian side would have nothing against any further deepening of the energy cooperation between Russia and Turkey, as they both are our strategic partners in the energy field, with each of which we are implementing significant energy projects. Turkey is in the process of negotiating its accession to the EU, while the EU and Russia are pursuing a strategic energy dialog, which means that the right balance is to be struck with respect to the European policy of diversification of supplies. Here I would like to note that Bulgaria and Azerbaijan have agreed on the implementation of an important joint project for supply of compressed natural gas (CNG) by sea, from the Georgian to the Bulgarian Black Sea coast that would be independent on any other transit countries but Georgia.

Bulgaria is strongly supportive of the implementation of the NABUCCO Project and believes it is realizable. An important issue in that respect is the assurance of a resource

base for NABUCCO. In practical terms, the only viable source for NABUCCO as of now is Azerbaijan, whereas bringing the pipeline up to capacity would also necessitate the inclusion of Turkmenistan, Kazakhstan, Uzbekistan and Iran, subject to a possible settlement of the political issues.

CE: What do you expect from the Copenhagen Summit on Climate Change? What will be the position of Bulgaria?

Georgi Parvanov: I expect from the 15th UN Conference on Climate Change to reach a global agreement on a significant reduction of greenhouse gas emissions. An agreement that would establish a new global environment friendly order based on the priority of sustainable development and shared responsibility for the preservation of the Earth. There is no alternative to the policy of reducing greenhouse emissions, but such a policy can only be effective if it is based on a global agreement, to be followed by common, concerted and purposeful actions in the post-Kyoto period following 2012 and over a longer term, up until 2050.

I expect as a minimum, that this Conference would reach consent on the important matters of principle: the setting of common goals, the undertaking of clear commitments by all countries, industrially advanced as well as developing ones; the definition and adoption of rules, mechanisms and organizational formats for pursuing the common global policy. Ideally, this exceptionally important conference should produce a prepared, final



draft of an international agreement that would be legally binding for the signatories, but even if it results in just setting the goals and undertaking clear commitments by the various countries and groups of countries, while defining the mechanisms of pursuing the common policy of averting climate change, we could safely deem the world meeting to have been a success. The final text of an agreement will follow shortly thereafter, unless one is ready by the end of the Conference.

I expect the representatives gathered at the Conference to be up to the standard of their responsibility for assuring the future sustainable development of the planet. In the face of the global threat that without doubt is looming over us, the only viable approach for addressing it is by unleashing our effective global cooperation. That should be the kind of cooperation where the European Union as a whole and the remaining developed countries play a pre-determined leading role and should support, technologically and financially, the countries with more limited resources. The fair distribution of the burden in pursuit of the inevitable economic and large-scale technological transformation, taking into account the different level of development of individual countries and groups of states, their divergent objective social, economic and natural givens, would be a guarantee of success in reaching a global agreement and ultimately, a prerequisite for the implementation of an effective common policy.

Objectively speaking, in the past 20 years the Republic of Bulgaria has been among the few states that have a history of contributing the most to the reduction of greenhouse gases and climate change. This has been the objective outcome of the slowed-down economic development and low GDP over the past 20 years – a high price that was paid by the Bulgarian people over the years of its arduous transition towards a free-market economy. In comparison with its baseline year, our country has cut its emissions by half. Irrespective of that fact and the need to catch up with the average European development indicators, we have always been, and will remain, supportive of the purposeful policy of the European Union for significant reduction of greenhouse emissions.

The Bulgarian institutions are aware of their responsibilities in providing a life of dignity for the Bulgarian people, and are striving hard to secure an accelerated economic development and prosperity for the Republic of Bulgaria as a full member of the European Union. We are conscious of our responsibility to the future generations and will contribute, within the framework of the common European policy, towards safeguarding our planet against the global threats. The Republic of Bulgaria will support a global agreement for attaining a significant

reduction of the emissions of greenhouse gases over the period till 2020, and subsequently, up until 2050.

CE: How would you assess Bulgaria's cooperation with the countries of the Caspian Region, notably Azerbaijan, Turkmenistan and Kazakhstan?

Georgi Parvanov: I wish to underscore that Bulgaria has always had long-standing, traditionally excellent contacts with Azerbaijan, Kazakhstan and Turkmenistan, which it considers as extremely important partners. We have the intention of not just stepping up bilateral cooperation but also of encouraging stronger cooperation between the EU and those three Caspian countries.

We believe that the Caspian region has, and will continue to have, an exceptional significance for meeting the growing demand of the EU for natural gas and oil, and will play a major role in providing for the security of energy supplies to Europe. One should likewise not forget the Black Sea region, which constitutes the link between the principal producers and consumers of energy resources in Eurasia, and in practice is key region for the transit of energy resources from Russia, the Caspian Region, Central Asia, the Middle East and the Eastern Mediterranean towards Southern, Central and Western Europe as well as towards the world markets.

I wish to state that the Bulgarian side will play one of the key roles in shaping up the foreign policy and partnership of the EU with the countries of the Black Sea and Caspian regions in the field of energy, bearing in mind that Bulgaria is a Black Sea country, a member of BSEC, and has substantial experience accumulated in the course of its cooperation with the Caspian countries.

We wholeheartedly supported the EC proposal, contained in the New Energy Policy for Europe, for the establishment of a Pan-European Energy Community, at the core of which is envisioned to be the Energy Community between the EU and the SEE countries. Considering in a dynamic perspective the future setting up and development of the Pan-European Energy Community, we expect it to be joined consecutively by the countries of the Black Sea and the Caspian regions.

CE: What were the results of your recent negotiations with President Ilham Aliyev of Azerbaijan and President Gurbanguly Berdimukhamedov of Turkmenistan regarding the proposed gas corridor via Bulgaria?

Georgi Parvanov: The negotiations with President Ilham Aliyev have been extremely fruitful and, I dare say, excellent, since we managed to map out the implementation of a number of concrete projects assuring supplies of Azerbaijani natural gas to Bulgaria, the

SEE Region and the EU. The negotiations with President Gurbanguly Berdimukhamedov have also been productive, likewise resulting in an agreement on the supply of Turkmen natural gas to Bulgaria. It should be noted that at this point, there is no possibility for supplying Turkmen natural gas to Bulgaria or the EU, because of the absence of gas infrastructure to connect Turkmenistan with Azerbaijan. I wish to underscore that Bulgaria is perhaps the only EU Member State to have signed an intergovernmental Memorandums of Understanding in the energy field, and specifically, for the supply of natural gas, with both Azerbaijan and Turkmenistan.

CE: How would you assess the level of economic cooperation between Bulgaria and Azerbaijan? Has the potential for the development of relations between Azerbaijan and Bulgaria been made the most of? Which spheres of mutually beneficial cooperation would you identify?

Georgi Parvanov: There exists an enormous potential for development of the economic cooperation between Bulgaria and Azerbaijan, considering the present levels. The most promising sector for such bilateral cooperation is certainly the energy sector, which is well developed and of great importance in both countries; I also wish to point to yet another thing they have in common, namely that both Bulgaria and Azerbaijan occupy leading positions in the energy field in their respective regions. In this context, I wish to brief you on the role and position of Bulgaria, which in practical terms at present is the gas distribution hub of the SEE region, supporting the transit of Russian natural gas to the neighbouring countries and thus guaranteeing the security of gas supplies in the region. As projects of the Southern Gas Corridor are implemented, Bulgaria is to become the gas hub of Eastern and Central Europe. And with the construction of both the Burgas-Alexandroupolis and Burgas-Vlore oil pipelines, or of either one of them, Bulgaria is to position itself as a major transit centre of Russian and Caspian oil towards the European and world markets.

An extremely important and promising area of cooperation lies in the possibility for supply of natural gas from Azerbaijan to Bulgaria. There is also great potential for participation of Bulgarian companies in oil and natural gas exploration and extraction in Azerbaijan, as well as in the development of the electric power market.

Bulgaria has experience and traditions in the sectors of agriculture and food industry, and we can cooperate very actively with Azerbaijan in those fields.

On the other hand, Azerbaijan has an interest in supplying finished oil products directly to the European market, taking advantage of the opportunities that friendly Bulgaria has to offer.

Thank you for the interview

63/65, Mirza Mansur str.
Az1004, Baku, Azerbaijan
Tel: (99412) 497 69 75, 497 69 74
Fax: (99412) 497 68 64
E-mail: azpetrol@azpetrol.com
Url: www.azpetrol.com



YAXŞI YOL



AZPETROL



WE MUST SHOW GLOBAL SOLIDARITY...

- Lech Kaczynski, President of the Republic of Poland



Caspian Energy (CE): Mr. President, what policy will Poland follow in today's multipolar world? What is the role of Poland in it?

Lech Kaczynski, President of the Republic of Poland: Over the last few years much has been said to the effect that the world dominated by the USA as the only superpower was just a brief moment in history. The emergence of a number of countries which had previously been associated with the Third World such as Brazil, India and China was seen as an indicator of global change. However, current economic crisis has reversed those tendencies hitting most acutely the states which were economically the weakest and making the advantage of the strongest ones even bigger. Russia and the post-Soviet area have seen a true collapse in this regard, with decline in GDP probably about to reach double digits. Hence, the crisis we are facing today is going to verify who will emerge from it as a significant economic power in the 21st century.

Thanks to its integration with the EU coupled with some decisions made yet by former governments, Poland is

weathering the crisis relatively better than other countries. Acting in the EU and NATO forums, Poland wants to co-shape their Eastern policy and serve as an advocate of Eastern Europe's and South Caucasus's interests. This was exemplified by our activities for the sake of defending Georgia's independence and territorial integrity, supporting Ukraine's and Georgia's membership of NATO as well as the initiative of Eastern Partnership which aims at facilitating co-operation between Ukraine, Belarus, Moldova, South Caucasus States and the European Union.

CE: How did G20 help to address the deepening recession-related issues in the European states?

Lech Kaczynski: G20 would be even more efficient if it also included East-European countries. The primary goal which the group should strive to achieve is protecting the market and jobs. Decisions taken by G20 in London, aimed at boosting the International Monetary Fund, have contributed to the strengthening of this institution at a moment when a growing number of states need to be rescued. Yet, the slump in the global production and trade will call for even more difficult decisions to be made. Probably, only in the second half of the year will we be able to better assess the scale of bad debt and virtual money which were drivers of development for the past decades and today are millstones around global economy's neck. The biggest threat is posed by increasingly protectionist tendencies. The slump in global trade hits hardest those states which rank lowest in world's labour distribution i.e. manufacturers of these raw materials which might be less in demand in the face of a deepening recession. We should respond to the crisis by showing global solidarity and

investing in infrastructural projects such as new energy routes. Therefore, Poland supports the EU in the opening of the so called southern energy corridor, a significant element of which is Azerbaijan.

CE: What is the energy strategy of Poland?

Lech Kaczynski: Due to its vast deposits of bituminous coal and lignite, Poland is relatively self-efficient when it comes to energy. Although most of our oil imports come from Russia, thanks to an oil terminal of Gdansk, we are able to supplement supplies from the world market at any time. We would like to arrive at a similar situation in gas by developing our own gas fields and building an LNG terminal in the city of Swinoujscie. Our policy aimed at creating an energy silk road results from the policy of solidarity with other transit countries such as Ukraine and Belarus as well as with South-East European countries which suffered most during January 2009 gas crisis. In Poland we believe that a key to ensuring energy security for our country lies in diversification of gas supplies for the European Union as a whole. Such a new source, especially for Central and Eastern Europe, will be constituted by gas supplies from the Caspian Sea region, including Azerbaijan, transported for instance through the Nabucco gas pipeline. Provided that through the construction of interconnections, our part of Europe is included into West-European gas transit system, Poland will become independent of the Russian gas and able to import it also from other directions such as Norway, Algeria and Azerbaijan.

CE: Which new outlooks did the last Baku summit open for the relations of Poland with Azerbaijan and other

Caspian states? Which objectives should be addressed so as to fulfill the set goals by the next summit?

Lech Kaczynski: The Baku Energy Summit took place under slightly different geopolitical circumstances than previous meetings. Despite that, despite events in Georgia in August 2008, the participants of the summit demonstrated their determination to continue actions leading to both diversification and increased transparency of transit and supply of energy resources. Personally, I am very pleased with such development. It allows me to view with optimism the upcoming summit in Georgia.

The Baku Energy Summit provided an opportunity for Poland as well as other European countries participating in the meeting to strengthen energy co-operation with Azerbaijan and other countries of the Caspian Sea region. It is a region rich in hydrocarbons, with huge potential for economic and social development. Europe and the Caspian Sea region countries have a lot to offer to each other – they are mutually complementary in a sense. And here, in my view, big possibilities are opening up for further development of the co-operation.

CE: How would you evaluate outlooks of development of the bilateral relations between Poland and Azerbaijan in all fields?

Lech Kaczynski: Poland and Azerbaijan have excellent, dynamically developing relations. Especially over the last few years, also as a result of my involvement, they have become significantly more intensive. I have established personal, very close ties with President Ilham Aliyev whom I have met on many occasions. In the nearest future we plan to hold further meetings in international forums. The next one will take place during the Energy Summit in Georgia. I also have an official visit to Azerbaijan scheduled for this July.

Our relations in the field of energy are developing particularly well, which is due to common projects connected with supplying Poland and Europe with Azerbaijani oil and gas. We have boosted our co-operation in defence and security sectors. We are ready to share with Azerbaijan our experiences concerning integration with the European Union and NATO. However, more efforts should be made toward intensification of our economic co-operation, also via the Intergovernmental Commission on Economic Cooperation. Besides, we are involved in a number of student and scientific exchange schemes, which many Azerbaijani students are already

using today, and I hope to see an increase in their numbers soon.

CE: What will be the consequences of the gas crisis for Poland and other EU countries?

Lech Kaczynski: It is more and more obvious that Russia's policy during January's gas conflict with Ukraine came as a surprise event to such well-disposed towards Russia countries as Germany. I believe that Russian policy towards Georgia and Ukraine brings about a gradual change of the EU energy policy. The European Commission is now much more firmly demanding that Russia should ratify the Energy Charter. The European Council has earmarked some initial funds for the Nabucco gas pipeline. And the European Parliament has endorsed the so called "third energy package" which should make it more difficult for monopolists from the outside of the EU to penetrate the European energy market. In Poland, we welcomed with joy the fact that the European Union more and more readily accepts the line of thinking that we together with Azerbaijan and other partners have been championing for years during our Energy Summits, including the ones in Cracow and Baku.

CE: What routes are viewed as alternative ones to deliver energy resources to Poland? Which regions are viewed by the Government of Poland as primary ones?

Lech Kaczynski: Given the fact that consumption of hydrocarbons is growing in the traditionally exporting countries such as Russia and even the Saudi Arabia, the Caspian Sea and Central Asian deposits may prove essential for the complementation of global energy balance. The opening of the so called southern energy corridor is crucial for the securing of diversification of supplies, especially to Central and South-Eastern Europe. For Poland, key diversification projects for energy resources include the construction of a gas port in Swinoujście and the completion of the Eurasian Oil Transportation Corridor, the Odessa-Brody-Płock-Gdańsk section being part of it.

CE: What contribution of the Caspian states to the energy security of European countries would you suggest?

Lech Kaczynski: As illustrated by the Russian-Georgian conflict in August 2008, geopolitical stabilization in the region is a decisive factor for the success of such projects which are aimed at connecting the Caspian Sea region with European and Euro-Atlantic cooperation

structures. Only if the international community actively resists the attempts to defrost a succession of conflicts along the route of the intended gas pipelines and oil pipelines, the likelihood of having in place the so called Southern corridor will be uncompromised. What is going to be decisive for the prospects of cooperation between the Caspian states and the West in the energy sector is internal stabilization of the former and demonstration of their capability of cooperation. In this regard, Poland and other EU countries appreciate in particular the friendly policy pursued by Azerbaijan vis-à-vis Georgia and Turkmenistan.

CE: How would you evaluate the activities of newly established Sarmatia Consortium?

Lech Kaczynski: The International Pipeline Consortium Sarmatia is not a new venture. It was founded by Polish and Ukrainian companies back in 2004. Whereas in 2008, in line with the agreements made at the Energy Summits in Cracow and in Vilnius, the membership of the Consortium was extended to include companies from Azerbaijan, Georgia and Lithuania. For the time being, the Consortium has developed and approved of the feasibility study for the project of Eurasian Transit Corridor for energy resources. It proved that the project is economically viable and can be implemented. Thus, we have made yet another step ahead which leads us to the accomplishment of the project of transporting crude oil from Azerbaijan to Poland and to Europe. Now, the time has come to start preparations for the construction of the missing part of the pipeline from Brody to Płock.

CE: What do you think of „gas OPEC“?

Lech Kaczynski: Under free market rules it is assumed that any monopoly or oligopoly is wrong. Any artificial price regulation or regulation of supply disturbs the economy. Therefore, in line with what my colleagues from the EU have professed, as President of the Republic of Poland I cannot give my consent to the creation of an in a way artificial structure incompatible with the WTO rules.

We cannot allow a group of states to strive for monopolization of the global gas market, seeking to create a structure which would neither favour an open market nor a transparent competition. These two are the fundamental rules based on which we are constructing our common gas market in the EU. It is my hope that such cooperation will not take place.

Thank you for the interview



FIVE FACTORS OF ENERGY SECURITY OF LATVIA

VALDIS ZATLERS, PRESIDENT OF THE REPUBLIC OF LATVIA



Photo: Toms Kalnins, Office of the President of Latvia

Caspian Energy (CE): Mr. President, how would you assess today's role of Latvia in EU?

President of the Republic of Latvia Valdis Zatlers: Each enlargement of the European Union (EU) has not only added new member states, but also brought in new issues in the EU's agenda, including in foreign policy. Since our accession, the EU's foreign policy activities in the direction of its eastern neighbours have undergone particular development. That has occurred due to the interest and experience of the new member states that have similar views in actively promoting closer involvement of the EU in the region of eastern neighbours.

Latvia has always viewed the Neighbourhood Policy in a broader dimension. We see our particular role there and we will continue to take active part in defining and implementing this policy. The Eastern Partnership is a new initiative, and its goal is to transform Europe's common Neighbourhood Policy so as to adapt it to the specific needs of this region. The process is becoming

more active, courageous and ambitious.

Each of the eastern neighbourhood countries is pursuing its own path of development. There are countries who want to join the European Union and others who have chosen different goals. Our policy will be successful only if we can work together with all of the countries in the region, if we take an understanding approach towards assistance in those areas in which it is needed. Latvia's particular contribution to the Eastern Dimension is mutual trust in our bilateral relations, as rooted in our common history and the expertise which is the result of that history.

CE: Is it feasible for the EU now to become a single political force?

Valdis Zatlers: The European Union is based on common values, and it must be strengthened on the basis of those same values. Of course, different European regions will have their particular priorities, as different regions also in any country do, but to be recognized within the world, Europe will have to speak in a

common voice, at least in its foreign policy. I am sure it will be achieved during the next decade.

I am also certain that the next ten years will bring continued success to Europe. The post-crisis growth will mean that the economic world will merge into several centres of economic power. The European Union will be one such a centre.

The European Union will be able to take care of its security and stability in its neighbouring countries. Education and culture will form the bridge which links the experience of various EU member states, and that will help us to regain Europe's leading role in science and culture throughout the world.

During the next decade Europe will be truly unified. This will be ensured by powerful regions which, whilst defending their own interests, will work closely with others to establish a network of welfare and development in all of Europe.

CE: What development strategy will Latvia follow in coming years?

Valdis Zatlers: At the moment there is one clear goal for Latvia – to recover from the economic downturn and resume growth. In this respect there are five concrete aims to be achieved: diminished budget deficit, structural reforms, implementation of different stimulus for the support of economical activity, social stability and support of society to reform process. It is usually said that crisis has its advantage – it is time of opportunities, it is time for change. And to reach development one needs to go through the reform process. Ability to implement these tasks promptly and efficiently will safeguard growth and stability in the longer perspective.

But if we talk about long term development strategy, I can afford to be more philosophical. Latvia has its proposal for sustainability development strategy for next 20 years. After revising the global tendencies and usage of Latvia's capital, it is suggested to follow five strategic principles when building development plans for Latvia. And they are as following: innovation to be used with strong human resource capital to create new



Photo: Toms Kalnins, Office of the President of Latvia

ideas, methods, forms etc.; tolerance to use the best from the globalised world where cultures do not recognise borders anymore; cooperation to resolve all spectrum issues including in social, economical and environmental fields by uniting minds and skills and, last but not least, participation to find the most suitable solutions for development by as large as possible part of society.

CE: What are your expectations of G20 activities?

Valdis Zatlers: G20 is not a completely new format. It has been around for a while already. However, its revitalization shows that during the global economic slowdown new and creative approaches are necessary. One such approach is raising the G20 to much more prominence than it has enjoyed before. Rightly so, because in the current situation wide-scale participation is a key to success. We need to involve as many of the international players as feasible to get the results and revive the global economy. Therefore turning to the G20 for solutions was a natural choice. The results of the summit show that it was the right choice. The decisions still need to be implemented, but, clearly, involving the G20 countries in decision making will give much more ownership of the process and will significantly raise the probability of success.

CE: How would you assess today's economic situation in Latvia as a com-

ponent part of the European economy?

Valdis Zatlers: The most important indicator of economic competitiveness under conditions of globalization is the foreign trade balance. This is especially important for small countries like Latvia where we still have room for improvement. Many manufacturing processes today can be standardised and made available anywhere in the world. The competitiveness of Latvia and of other European countries is nowadays challenged by Asia. The countries from this region offer not just cheaper labor, but also more targeted investments in knowledge and technologies.

In the present environment the main benefits are guaranteed to those who have made the initial creative investment in providing the relevant services. Innovation has become the primary driving force behind economic growth. The ability of countries to attract creative people and to create an environment which facilitates the emergence of new ideas, as well as the implementation and commercialization of those ideas are of increasing importance in international competitiveness and economic growth. Countries like Sweden, Finland, the Netherlands and Germany have substantial surpluses in their trade balance and they lead the EU in terms of creative capital. Latvia's challenge will be to enhance economic competitiveness and export capacities, thus improving the country's

creative capital and its ability to create innovations.

CE: Which aspects does Latvia consider to be major ones for the energy security of Europe? How does Latvia meet her energy needs?

Valdis Zatlers: We are observing an increasingly tight balance between supply and demand in global and national energy sector and there are increasing concerns over the ability to match energy demand and supply in the long term.

Northern Europe is Europe's richest region in terms of renewable energy resources (forests, rivers, wind). Despite this fact, Latvia is becoming increasingly dependent on imported fossil fuels, particularly natural gas and oil. Natural gas is imported from a single supplier. Consequently, it increases the risk of energy dependency, and, therefore, less social security. Individual companies also dominate in the domestic energy market in terms of production, transmission and distribution. The leader in producing energy is the state stock company Latvenergo. It controls 95% of the local market.

I believe that in order to strengthen energy security we must aim at five factors: the greater use of local renewable energy sources liberalisation of the electricity market, greater competition in the production and delivery of heat and electricity, the establishment of interconnections and the



linkage of same to European energy networks, particularly in Northern Europe, and, finally, predictability of demand and good risk management in energy deliveries.

But it is also crucial to strengthen policies on energy demand reduction. In fact, the most effective way of easing the pressure on the international energy markets is to ensure saving of energy.

CE: Which Caspian countries are the close partners of Latvia?

Valdis Zatlers: Expanding relations with the Caspian countries is on the list of my top priorities in foreign policy. Caspian region is important to Latvia and Europe as a whole not only because of the implications to the energy markets, but also for expanded political partnership, as I already mentioned, when speaking of the Eastern Partnership project of the European Union.

Obviously, Azerbaijan is one of the key countries with which Latvia seeks to promote a deeper relationship. During the last couple of years I have met President Aliyev numerous times and I am looking forward to have a visit in Azerbaijan already this year.

CE: In general, how would you assess outlooks of development of the bilateral relationship between Latvia and Azerbaijan in various areas?

Valdis Zatlers: I see several areas for perspective cooperation, including energy security, transport, logistics and the information technology sector. It is also important, within an EU framework, to jointly resolve issues with regard to the movement of people and on the easing of visa restrictions.

Cooperation between Latvia and Azerbaijan has the advantage - a mutual understanding based on traditions as well as of the fact that there is no language barrier thus allowing for great prospects in the passing on of our experience and in mutual contacts. There is also a vast potential for the cooperation in education, including studies by students from Azerbaijan at the Baltic Defence College. Special focus is to be made on issues of regional security.

In these times of global financial crisis, it is the obligation of both government and private business to search for new projects and opportunities for economic co-operation.

The extent of trade between Latvia and Azerbaijan has noticeably increased. In 2008 imports from Azerbaijan had increased by 30% and exports to Azerbaijan had doubled. The direct flights are available between Riga and Baku. They serve as an important function in the strengthening of connections.

Latvia supports Azerbaijan in its closer co-operation with the European Union,

including within the framework of the EU Eastern Partnership Initiative.

CE: What are the consequences of the gas confrontation between Russia and Europe for Latvia and other EU member states?

Valdis Zatlers: The gas shortages of last winter did not have a direct impact on Latvia, because we have a storage capacity that is enough for more than one winter. Also, this storage is used to pump gas back to Russia during the winter season therefore it would not make any sense to stop gas deliveries to Latvia. The same concerns the electricity grid - it is integrally connected to Russia and it is technically unfeasible to cut it off. A different story concerns our oil transit pipeline which lays empty already for several years. I would say that interdependence is what makes energy markets work in our part of Europe.

As for the Europe as a whole the only sustainable solution is diversifying energy providers, energy routes, sources of energy. For this reason, Latvia supports development of Nabucco, even if it does not provide anything directly to us. Therefore I also have a very high regard for the efforts of Azerbaijan, including the Baku Summit, that are geared towards these aims. Only international cooperation on alternative routes would diminish the possibility of situations like we faced last winter with the gas shortages.

CE: Which routes does Latvia consider as alternative ones to supply hydrocarbons to the country?

Valdis Zatlers: In Latvia, there is no state interference in supply of hydrocarbon products such as fuel and mazout in the country. The fuel retail companies follow the free market conditions to choose the right route of supply. Usually there are three main prerequisites to be taken into consideration - terms of supply, quality and price.

CE: In your opinion, what will be a role of the Caspian states in terms of ensuring the energy security of European countries?

Valdis Zatlers: Caspian and Central Asian energy is of key importance for diversifying the European markets. I see several roles for the Caspian countries in energy cooperation. First, it is, of course, energy production. Second, it is transit of energy from the countries of Central Asia. Third, it is political cooperation that is needed to deliver the energy to consumers. In all three areas Azerbaijan has shown considerable leadership.

CE: How efficient is the operation of newly established Sarmatia Consortium?

Valdis Zatlers: For any energy transfer project of such scale it is crucial to have political support and economic viability. Sarmatia Consortium is one of the examples where both of these enablers are present. Latvia has always supported this project because it would provide alternative means of energy delivery, in particularly oil, to Europe, thus making the European energy market more diverse, more stable and more sustainable. Energy security in Europe is in direct interest of Latvia even if concrete project does not directly affect our local energy market. This is also a project that would firmly put not only the producing, but also the transit countries on the energy map thus in turn contributing also to their security.

CE: Do you think Latvia shall strengthen her investment activity in Azerbaijan, Kazakhstan and other countries across the region?

Valdis Zatlers: Latvia is definitely looking for investment opportunities across the region. Last year, when I visited Kazakhstan, Uzbekistan and Turkmenistan, I was accompanied by a substantial business delegation - just under a hundred businessmen from a variety of areas. I expect that the mutual interest to develop the economic relations between Latvia and Azerbaijan will be at least as high when I will visit your country.

Business must see the economic crisis as an opportunity and be creative, resourceful and brave in looking for new contacts and partners. Business relations between Latvia and Azerbaijan are definitely on the rise.

CE: Shall Latvia shift her economy to alternative energy by 2020?

Valdis Zatlers: Increasing the use of alternative - renewable energy is high on list of Latvia's priorities. Already now Latvia is on top of the countries in the EU in the use of renewable energy resources, because more than one-third of primary energy consumption is ensured by energy resources which have low emission levels or are renewable. This mostly applies to the use of timber and hydroelectric power. Latvia is one of the most afforested countries in Europe. It has fertile soil for the growing of various biological energy resources. In addition, the climate in Latvia is windy.

As we can see, Latvia has a natural gift for the production of renewable energy resources and the use of wood, straw and the wind for local production of energy. Nevertheless, we still have plenty of possibilities to exhaust all of these resources and to comply with the EU common aim to cut significant amount of the CO2 emissions by 2020.

Thank you for interview

8-й РОССИЙСКИЙ НЕФТЕГАЗОВЫЙ КОНГРЕСС

22-24 июня 2010

в рамках выставки
"НЕФТЕГАЗ 2010"

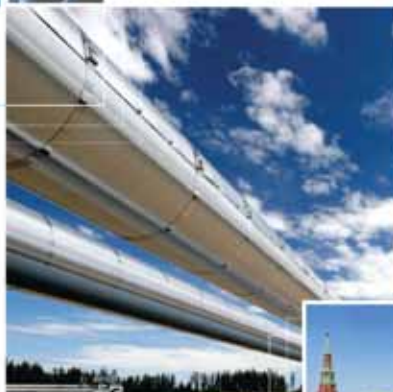
Москва
ЦВК «Экспоцентр»
на Красной Пресне

2010

www.mioge.ru
www.mioge.com



RPGC



Организаторы



ITE LLC Moscow

Тел.: +7 (495) 935 7350, 788 5585

Факс: +7 (495) 935 7351

oil-gas@ite-expo.ru

ITE Group Plc

Тел.: +44 (0) 207 596 5000

Факс: +44 (0) 207 596 5111

oilgas@ite-exhibitions.com



THE CASPIAN REGION HAS A KEY ROLE IN THE DIVERSIFICATION OF THE EU ENERGY SUPPLIES -

TOOMAS HENDRIK ILVES, PRESIDENT OF THE REPUBLIC OF ESTONIA



Caspian Energy (CE): How would you feature the foreign economic policy of Estonia? What influence do economic interests exert upon priorities of the foreign economic policy of the country?

Toomas Hendrik Ilves, President of the Republic of Estonia: Widely shared key economic policy goal for Estonia currently is the accession to Euro area. Estonia's almost 17- year experience with a fixed exchange rate regime proves the readiness to cope with the requirements of the European single currency. Estonia has been the member of the ERM II since the summer of 2004, while the only elusive Maastricht criteria – inflation – is now in sight. Euro adoption is expected in 2011. Estonia fulfils all reference rates of Maastricht criteria by the end of 2009 – inflation is declining very fast and there is strong political commitment to keep budget deficit below 3%.

We face the greatest challenge to the world economy in modern times. An overall tendency to implement protectionist policies as a means to cope with global economic downturn is worrying. We all know that if an escalation of new protectionist measures is triggered, the

fall in global trade activity risks being even greater and the economic downturn more severe and protracted. Against this background we believe that we all as WTO members should take a commitment to refrain from protectionist measures. In that respect we hope that the renewal of G20's political commitment not to take new barriers to investment and trade until the end of 2010 will be followed in practice not only by G20 members but by all WTO members. Estonia remains the convicted advocator of an open world economy.

CE: What do you think of the liberalization of the European energy market?

Toomas Hendrik Ilves: Developing a functioning and well-connected European energy market will help us enhance Europe's energy security and enable us to resort to inter-member state solidarity measures in situations of crisis. As the recent Russian-Ukrainian gas crisis demonstrated, the member states were willing to give mutual assistance, but the lack of a functioning infrastructure proved to be a problem.

In case of liberalisation it is necessary to guarantee that third market enterprises on the EU market follow the same rules and standards as the EU enterprises. For instance, if Microsoft is bound by the EU competition regulations, the same must apply to Gazprom. When Microsoft was fined for integrating Internet Explorer into its Windows operating system, then I think that we see an even bigger violation of the same law with Gazprom owning both supply and distribution networks of gas supplies. Liberalisation will foster the development of the energy sector by stimulating the quality and scope of energy supply, which will mean a securer, more efficient and more environmentally friendly energy for the end-user.

CE: What steps does Estonia plan to take to ensure energy independence of the country? How is the implementation of the long-term energy programme proceeding?

Toomas Hendrik Ilves: Compared to the EU average, Estonia is, energetically speaking, one of the least depen-





dent member states due to the utilisation of Estonian oil shale resources. Nearly 2/3 of the power consumed in Estonia is of Estonian origin. At the same time, although gas makes up less than 15% of Estonian energy consumption, Estonia depends on import for gas and liquid fuel. To ensure Estonia's energy independence, we are looking at the possibilities of diversifying our energy sources, tighter co-operation with a larger number of neighbouring countries, and large-scale utilisation of renewable energy sources. In long-term development plans, also utilisation of nuclear power cannot be ruled out.

CE: What influence will the latest reforms by the Commission exert upon energy security of Estonia?

Toomas Hendrik Ilves: We believe that such initiatives as developing the EU internal energy market, growing utilisation of renewable energy resources as well as increasing energy sustainability and efficiency, will contribute to increased energy security in both the EU as such and its member states. In this respect, it is the initiatives for developing the critical infrastructure that have the greatest importance – such as the Baltic Interconnection Plan, whose implementation would help liquidate the so-called Baltic energy island. Also projects aimed at energy co-operation with our EU partners are very important; I would especially like to emphasise the

Southern Corridor Initiative and the role of Azerbaijan in its implementation.

CE: To what extent is Estonia involved in ongoing energy projects in the region? What is the position of Tallinn on Nord Stream project?

Toomas Hendrik Ilves: There are several ongoing projects enhancing the energy security of the Baltic Sea area, and these projects have been considered in the development of the Baltic Interconnection Plan. Estonia is participating in this work with other Baltic Sea Countries. At the moment, the most advanced project is Estlink 2 or the second undersea power cable between Estonia and Finland, which is an important step in the creation of the Northern Baltic energy market. A cable between Sweden and Latvia or Lithuania, currently in planning stage, is of similar importance.

Nord Stream is not a project that would enhance energy security in the Baltic Sea region, so we are focusing on the environmental issues connected to the project, as well as the project's impact on the Baltic Sea, which is a highly sensitive marine area.

CE: Does Estonia plan to join Nabucco project and how would you assess chances for providing international transit security in this aspect?

Toomas Hendrik Ilves: It is obvious that energy security is not just a question of energy supplies. Political independence is

a wider question for Europe and depends a lot on the diversification of energy suppliers. Although, for reasons of geography, Estonia is not involved in the Nabucco project and we are not participating in it, we consider Nabucco to be of paramount importance for the European Union as a whole, and are therefore supporting the fast implementation of the project.

CE: How would you assess the possibility of direct supplies of Caspian energy resources to the European market? Is Estonia ready to join such projects so as to promote safe and diversified exports of energy resources from Azerbaijan and Kazakhstan?

Toomas Hendrik Ilves: The Caspian Region has a key role in the diversification of the EU energy supplies. It is especially important to find paths for the Caspian region energy supplies that would not be controlled by the current large and monopolist suppliers. In this respect, we are hoping for fast moves on the part of the EU and our partner states, especially concerning the development of the Southern Corridor. In this context, the Southern Corridor Summit in Prague, which took place on 8 May 2009, was of paramount importance. It was attended by several EU member states and, in addition to Azerbaijan, Georgia, Turkey and Turkmenistan, planned was to invite also Egypt, Iraq and Uzbekistan as observers.

Thank you for the interview



WE DO HOPE THAT AZERBAIJAN CAN CONTRIBUTE TO HUNGARY'S ENERGY SECURITY - GORDON BAJNAI, PRIME MINISTER OF HUNGARY



Caspian Energy (CE): Mr Prime Minister, what benefits did Hungary enjoy upon joining the EU? Did the Hungarian economy and legislation approach the standards of the European Union?

Gordon Bajnai, Prime Minister of Hungary: As the Member States decided in 1993 the membership of the Union requires that each candidate country had achieved stability of institutions guaranteeing democracy, the rule of law, human rights and the existence of a functioning market economy as well as the capacity to cope with competitive pressure and market forces. Therefore Hungary had to establish these frameworks well before its accession.

At the same time fulfilling criteria of the Economic and Monetary Union is a longer and more complex objective for us particularly in the context of the global economic and financial downturn. Hungary has already introduced rigorously restrictive budgetary measures in order to restore its financial stability that is the only base of a long term sustainable growth and determined to continue these efforts. The economic slowdown can also have harsh social consequences that must be tackled pro-actively effectively. Therefore the government has an important

role in the short and medium term crisis-management within the given budgetary framework. With measures, taken by the government during the last months, the trust towards Hungary and its policies begun to return and strengthen.

The membership of the European Union has various benefits on macroeconomic as well as on microeconomic level. The new Member States produced a higher level of GDP and average income growth than the EU-15. The convergence between the economies of the Union has strengthened in the last five years. Hungary is a small and open economy so the access to the single market had a vital importance for us.

Regarding the economic slowdown, the EU and the euro zone has an important stabilisation role. We believe that the global slowdown of the real economy and the dysfunctions of the financial sector cannot be tackled without co-operation on European or global level. And the EU Membership also gives us a better opportunity to articulate our view in the global arena as well.

CE: Which states are major economic partners of Hungary?

Gordon Bajnai: Major economic partner for Hungary is the EU: 78% of Hungary's exports and 68% of the imports are realised with the member countries of the European Union. Our most important trading partner is by far Germany, with about 26% of our total trade, followed by Russia (almost 4% in exports and close to 10% in imports), Austria (about 5-6%) and Italy (about 5%). Out of our EU trade around 25% is with the new member states (countries entering in 2004 and after). We traditionally maintain intensive trade relations with our neighbours like Slovakia, Romania, Serbia and others. As for the non-EU trade, the most important partners are, after

Russia, China, Japan, and the United States. As far as the direct foreign capital investments are concerned the most important partners - representing slightly more than 62% of the total invested amount in Hungary - are Germany (about 25%), the Netherlands (14%), Austria (13%), France and the United States (5-5%, respectively). An increasing outward investment activity of Hungary can be observed in the neighbouring countries. In today's recessive environment Hungary should focus on widening the scope of its partnership promoting activities in more and more countries.

CE: How does Hungary address energy security-related problems that alarm almost all European states?

Gordon Bajnai: Energy security is a high priority for every Hungarian government, especially because of our one-sided import dependency on Russian gas. There are different ways to address this important issue. First of all, we can diversify our energy sources, for example by importing natural gas not only from Russia but also from the Caspian region, including Azerbaijan. This is the aim of the Nabucco project. We welcome the Azeri signature of the South Corridor declaration at the Prague summit, which also includes the Nabucco project. In line with the efforts of Hungary, the EU and the eastern partners, the Southern Corridor will not be a one-way energy transit route from the Caspian region to Europe but a two-way channel for the movement of goods, capital, knowledge and people - a possible modern Silk Road. We should also diversify our supply routes as we are fully dependent on the Ukrainian transit system for our imports. The drawbacks of this dependence were clearly shown by the gas crisis in January, and it is important to note

that any mechanical failure in the system may lead to the same results even without a political or economic dispute. Nabucco and South Stream are both a solution for transit route diversification. Finally, improving energy efficiency and using more renewable energy sources also contribute to energy security, as these measures are domestically available and are independent of any external event.

CE: How would you evaluate today's economic relations of Hungary with Azerbaijan and states of the Caspian Region on the whole? How will this cooperation develop within the framework of the EU Programme on Economic Rapprochement between these countries?

Gordon Bajnai: With an increasing role in the field of the global energy security, Azerbaijan is the leading economic partner of Hungary among the states of the Caspian Region. In recent years foreign trade turnover between our countries has been developing in a very dynamic way. Apart from the energy sector, Hungary considers Azerbaijan as an important and promising partner in other manufacturing sectors as well. In 2008 Hungarian exports to Azerbaijan increased significantly to reach 85 M US dollars (85% increase over 2007!), but our imports have dropped only to 35 thousand US dollars. Statistics for the first months of 2009 show a continuing trend of our export increase with our imports being still very limited. I think that in the future a more balanced trade between the two countries would be desirable, parallel with maintaining the healthy growth of our exports. In Hungarian exports the mainstream is represented by pharmaceutical products, machinery but food items are also important. As a whole, Hungary considers that in the region there are other opportunities which have not been exploited so far and the economic relations are to be intensified further.

As to the second part of your question: Azerbaijan is a very important partner in the European Neighbourhood Policy (ENP) and part of the newly launched Eastern Partnership initiative as well. The Eastern Partnership is a common endeavour of the member states of the EU, and our Eastern European neighbours. One of the

main goals of the initiative is to create the conditions to accelerate further economic integration between the EU and interested partner countries. We appreciate the efforts of the previous Czech Presidency which contributed recently to the success of the Eastern Partnership Summit. It is crucial that all partner states were present at the summit, and also the EU member states were well represented. We launched the initiative with a visible profile that confirmed also symbolically the EU's commitment towards the region. The Eastern Partnership will provide additional impetus to economic and social development of the partner countries. We appreciate that Azerbaijan declares a favourable attitude towards the idea of the Eastern Partnership. Azerbaijan is using its position as an energy supplier to maintain rapid economic development, in tandem with political and social reforms, and discussing ways of helping the EU to diversify its oil and gas supplies. Achievements in 2008 included progress made in the area of economic development and business environment, notably the establishment of a 'one-stop shop' for the registration of business, and the adoption of the legislation on the "Single Window" concept of customs clearance. We wish to congratulate Azerbaijan on the occasion that it has received international recognition as "Top Reformer" in a World Bank survey on the ease of doing business. The Eastern Partnership will be a key priority during the forthcoming Hungarian EU Presidency, and we stand ready to organize the next Eastern Partnership Summit in 2011.

CE: How much gas does Hungary need? What growth rates of gas consumption would you suggest for the future? How does the country meet growing economic needs?

Gordon Bajnai: Hungary needs around 12 billion cubic meter (bcm) gas annually, of which approximately 10 bcm are imported. According to projections of EU experts, our natural gas needs would increase to 14,5 bcm by 2020, meaning an import demand of 12,5 bcm annually. This means a 2,5 bcm import growth in the next 10 years. Our goal is to secure this quantity partly from Caspian sources as well, including Azerbaijan.

CE: How dependent is the Hungarian industry upon Russian

supplies? How did the recent gas conflict affect Hungary?

Gordon Bajnai: Hungary – equally to the other Central and Eastern European states – is highly dependent upon Russian supplies: 99.1% (i.e. 6.8 m tons) of crude oil, 80% of natural gas and 32% of hard coal import of Hungary derives from Russia. As a result of this the Russian-Ukraine gas crisis at the beginning of 2009 did affect Hungary, posing new challenges both to the EU and the CEE region. Despite Hungarian dependence on Russian supplies Hungary managed to cope with the crisis fairly well. Owing to our lately developed storing facility we could even offer help to our neighbour Serbia supplying her with gas. As far as the European Union is concerned, Hungary delegated an expert to the EU's monitoring mission, and due to the effective cooperation of the Hungarian ministries and experts we succeeded in representing regional interests within the EU giving a new impetus to energy solidarity within the Community. Although the gas crisis came to an end after two weeks, the agreement concluded between the two countries concerned solved the crisis only from the technical point of view. Therefore it is clear that a similar crisis may reappear fairly soon on the basis of controversies or in case of insolvency of the gas transit company. As a conclusion, the gas crisis highlighted that Hungarian energy security requires the diversification of both energy resources and transit routes.

CE: Is county going to diversify gas supply routes to the country? Which regions are viewed by the Government of Hungary as primary ones?

Gordon Bajnai: Yes, diversification is of high priority. The Caspian region and the Middle East have abundant natural gas reserves therefore they are excellent candidates for source diversification. Caspian gas can be transported through pipelines – e.g. Nabucco – while we are also planning to import liquefied natural gas (LNG) from the Gulf region – namely Qatar and Oman – as soon as the Adria LNG terminal is ready and if LNG is available at a competitive price.

CE: Is Hungary interested in Nabucco project designed to deliver



Caspian gas to Europe? How do you see the future of this project? How do you see agreements on Nabucco project with transit countries, in particular with Turkey?

Gordon Bajnai: The events of the last couple of months prove brightly that Hungary is not only interested in, but one of the flag carriers of the cause of the implementation of the Nabucco pipeline project. It is enough to highlight that uniquely among the participating countries there is a special department within the Ministry of Foreign Affairs dedicated entirely to the issues of Nabucco, led by an ambassador-at-large. Budapest was also the venue of two international conferences which aimed at promoting the Nabucco project.

According to our view the preparatory works on the IGC are advancing in good pace and Turkey's participation is getting more and more constructive. Hungary uses all possible means in her possession in order to create the necessary international legal environment for the final investment decision to launch the Nabucco project.

CE: What are your suggestions on ensuring investments for the Nabucco project in conditions of today's low oil prices and complicated conditions of financing?

Gordon Bajnai: The Nabucco pipeline is a long term investment project which aims ensuring EU member states energy security. Prices of raw materials, like energy sources are fluctuating, nevertheless all this doesn't change the fact: the Western and Central part of Europe need in ever increasing extent natural gas, irrespectively of the prices. Meanwhile the price of crude oil on the international markets - and with it the gas prices also - are at their low, the price of the stainless steel also has fallen. It can contribute to the significant reduction of the investment costs of the implementation of the project. All these factors guarantee predictable and positive conditions for those business groups which might be interested in long term investments.

CE: Will not the South Stream project affect the terms and possibilities of Nabucco's implementation? Will not this project become a rival to Nabucco? What benefits is

Hungary going to enjoy from project's implementation jointly with Gazprom?

Gordon Bajnai: The Hungarian government does not consider the Nabucco and the South Stream projects competitors. The EU's gas demand will grow immediately as the economic crisis is over. According to Commission projections, the EU will need "seven Nabuccos" to meet its growing demand by 2050. More pipelines and different transit routes increase the security of supply for the EU, including our country as well. There is no special extra benefit from the cooperation with Gazprom. We should bear in mind that Gazprom has the largest natural gas reserves in the world and is already Hungary's biggest gas supplier. This is not likely to change in the medium term, thus a balanced cooperation based on transparency, accountability and reliance is in everyone's interest.

CE: How is the construction of Adriatic seashore-based LNG terminal designed to deliver LNG from North Africa to Hungary proceeding? How successful are the talks between Poland, Hungary, Italy and Croatia on construction of a terminal for regasification of liquefied natural gas from the African countries proceeding?

Gordon Bajnai: The construction of the Adria LNG terminal is not a Hungarian competence. However, the Hungarian-Croatian gas interconnector project - which would carry the gas from the LNG terminal to Hungary - is in progress. 20 million euros were earmarked for the Hungarian stage in the framework of the European Economic Recovery Plan. Once both the Hungary-Croatia interconnection and the Adria LNG project are implemented, Hungary will be able to import natural gas from either North Africa or the Middle East. However, LNG is more expensive than pipeline gas thus the Caspian region is our main focus when searching for additional natural gas sources.

CE: How would you evaluate outlooks of development of bilateral energy relations between Hungary and Azerbaijan?

Gordon Bajnai: Considering our bilateral energy relations, I do hope that we are good allies representing two regions of different interests that can - and we believe that should -

coincide. Hungary welcomes that Azerbaijan expressed its willingness to participate in the Nabucco pipeline project both as a source and a transit country on the occasions of H.E. Ilham Aliyev's personal meetings with leading politicians of the time in Hungary, and the same spirit of support was highlighted in his speech held at the Nabucco Summit in Budapest on 27th January this year. However, Hungary is aware of the fact that Azerbaijan's economic and geostrategic interests require the diversification of its exports and transit routes both in the Russian and the European relation. We accept these considerations of Azerbaijan, at the same time we do hope that Azerbaijan can contribute to Hungary's energy security by participating in the Nabucco project, to be realised for the mutual benefit of our countries.

CE: Do you agree that the EU should make efforts to promote construction of the Trans-Caspian gas pipeline?

Gordon Bajnai: Yes, we agree because the Trans-Caspian pipeline would enable us to pump Turkmen and eventually Kazakh and Uzbek gas into the Nabucco, which would enhance the feasibility of the project, especially in the later phase when its capacity would be increased. To have direct access to the Turkmen gas reserves through Azerbaijan is a common Turkmen and EU interest for the diversification of consumers and suppliers, respectively.

CE: How actively does the Government of Hungary work to create alternative energy sources?

Gordon Bajnai: Promoting the usage of renewable energy sources' is a priority in Hungary's energy strategy. This is in line with our international obligations. Hungary's renewable target is 13% by 2020 in the EU's energy directive. We aim to exceed our EU obligation in our Renewable Energy Strategy adopted for the 2007-2020 period. In the energy efficiency field, Hungary's objective is a 20% cut in energy consumption by 2020, in line with the EU's goal. Enormous efforts are needed to achieve these objectives during the economic crisis: huge investments into renewable energy - especially wind, biomass and geothermal - and other sectors.

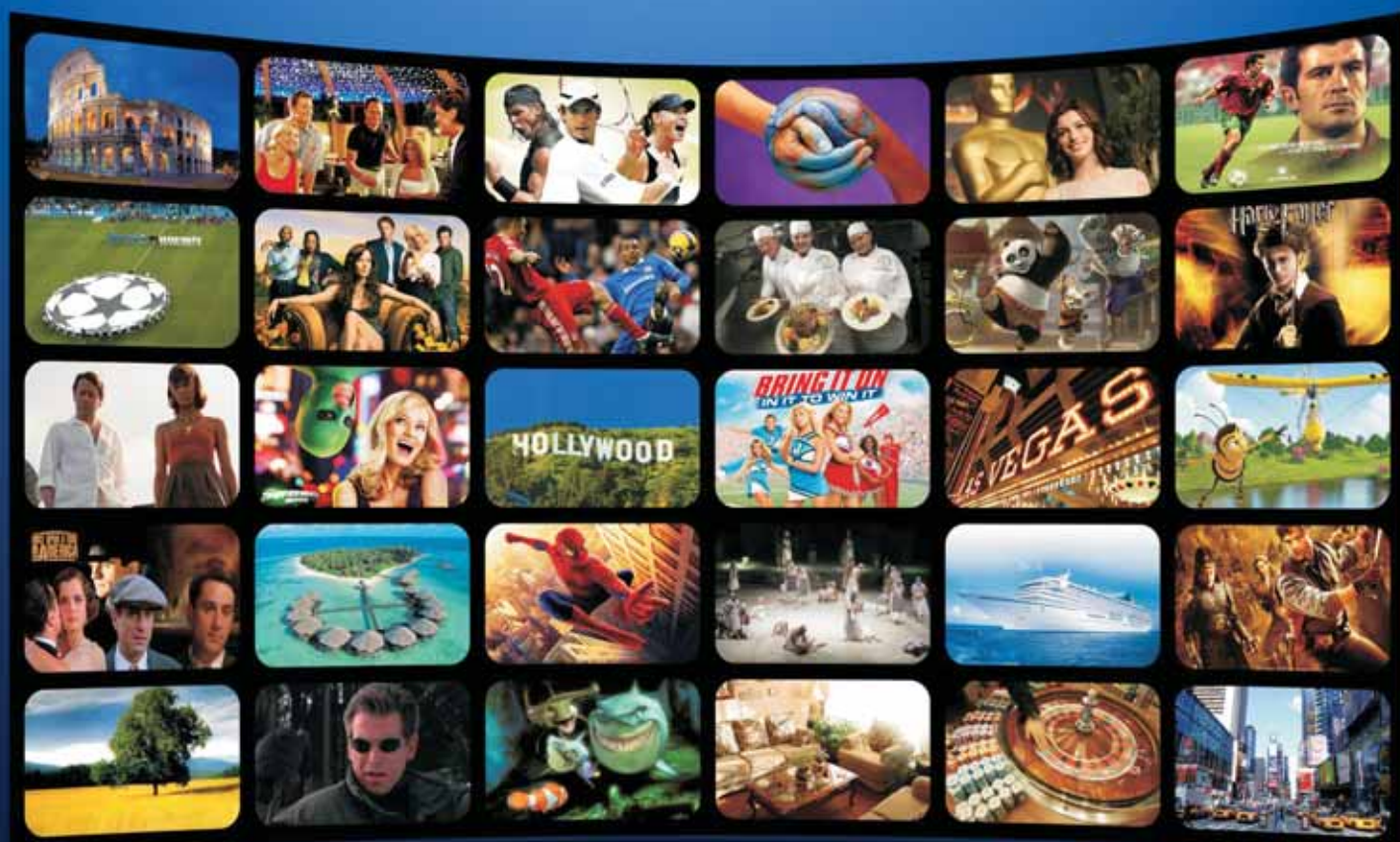
Thank you for the interview

12 il sizinlə

B&B TV

COMMUNICATION

1 № RƏQƏMSAL EFİR-KABEL TELEVİZİYASI



DÜNYAYA BİZİMLƏ BAXIN!



179

Bakı, İnşaatçılar prospekti, 2., Tel.: (012) 497 52 32
Sumqayıt, 3-cü məh., Nizami küç., 23/14., Tel: (018) 645 29 83



POLAND STAKES ON NABUCCO PROJECT AND COUNTS ON GAS OF CASPIAN REGION – DONALD TUSK, PRIME MINISTER OF POLAND



Photo: Peter Andrews -Reuters

Caspian Energy (CE): Mr Tusk, how did the global financial crisis affect the economics of the EU and Poland?

Donald Tusk, Prime Minister of the Republic of Poland: The global financial crisis has caused a clear deterioration of the economic situation in the world. In the euro zone, Poland's main trading partner, the first quarter of 2009 saw the biggest drop in the economic activity since the very moment of its establishment. The deepening recession affected most countries of the region, especially Germany, which is the biggest sales market for Polish export. The drop of the GDP rate occurred also in the countries from outside the euro zone being Poland's important trading partners. This, in particular, concerns East-Central Europe, Russia, and especially Ukraine, which experienced an exceptionally profound drop of economic activeness.

It is mainly for these reasons that Poland felt the effects of the global crisis, as reflected, among other things, in the drop of export or industrial production. However, compared with other European economies, our data indicate that the Polish economy is more resistant to such maelstroms. Assuming government's major mobilization in order to maximize the absorption of EU resources, main-

taining fiscal discipline and numerous protection programmes for enterprises, it is highly probable that Poland's economy will be able to endure the difficult 2009 without a drop in the GDP and even its slight growth.

CE: Do you agree that the ongoing crisis has been promoted by the unipolar world order of the financial system?

Donald Tusk: The financial crisis had its primary source on the US mortgage credit market, but the globalization of the financial market caused that its effects affected the financial institutions also in other parts of the world. Owing, among other things, to the role of the commercial credits in international exchange and the considerable importance of consumer credits for numerous industrial branches (like the automotive branch), eventually led to a profound crisis of real economy.

The Polish banking system is based on universal banks, which failed to engage themselves (in a scope worthy of mention) in investments in the aforementioned derivative instruments. On the background of other states, also in the real sphere, the Polish economy feels the effects of the crisis to a much smaller degree.

The current economic crisis has become a catalyst for a change in the architecture of managing the economy in a global dimension. If the new currently budding formations are to be effective in counteracting the recurrence of crises in the future, they surely must be representative for the whole world. The use of the G20 structure in order to achieve this goal is a step in a correct direction. However, we should care to make the G20+ structure adequately reflect global interests. The countries, which underwent the process of transformation from centrally planned economy to the free market one, have their own specificity and should find their due place in the work on the new global economic architecture – especially in such currently vital questions like the reconstruction of the global economic and financial order.

CE: Do you find the level of consolidation of EU states to be sufficient?

Donald Tusk: Poland is in favour of a strong European Union, playing an active role on the international forum proportionately to its ambitions and potential. This potential – also thanks to the enlargement of the EU in 2004 – is enormous. The EU is currently the biggest integrated political grouping responsible for about 30% of global GDP and some 17% of world trade. The deepening of the integration process always constituted a serious challenge requiring political will. This thesis was and will remain unchanged. Even the perfect legal solutions will not guarantee the desired results, if not accompanied by courage and political will of the member states to go ahead. We all must realize that in today's realities the possibilities of actions of national states are often limited by the challenges, which the process of globalization implies. Globalization generates problems, which individual states are in no position to solve. The global crisis is the best example of it. I believe that the European Union should respond to the crisis by moving ahead through protecting the labour market with its simultaneous further integration and unification, as the best guarantor of the economic development and the source of the prosperity of our citizens.

CE: Has Poland's membership in the EU exerted influence upon economic development and the growth of investments into the country?

Donald Tusk: The economic consequences of Poland's accession to the European Union were visible on many planes. The accession contributed to the acceleration of the economic growth. Since the accession, Poland's GDP (computed in euro) rose more than 38 percent. Of course, it was a time of economic prosperity in the world, which, undoubtedly, exerted an influence on Poland's economic performance. However, such a quick economic growth would not be possible if Poland stayed outside the EU.

The list of positive effects of Poland's accession to the EU is long: growth of trade turnover in effect of joining the EU internal market, bridging the developmental gap in relation to other European states, greater influx of direct foreign investments, both from other EU member states and also from the third countries, opening of the labour market, greater credibility and stability. Poland became more attractive as far as investment projects were concerned. The joint value of foreign investments, which came to Poland between 2004 and 2008, amounted to some EUR 62 billion. What is important, foreign investments included the most valuable projects such as scientific research and service centers. Apart from that, an increasing number of foreign companies decided to reinvest in Poland profits from their activity. In effect, the investment boost contributed to the economic growth and the process of modernization of the national economy.

The accession to the EU facilitated the domestically operating companies free access to the common EU market and markedly improved foreign investors' perception of the economy.

The Polish economy is one of the most stable in the EU. On the one hand, this is an effect of a reasonable economic policy pursued by the government. The Polish financial system was not exposed to threats connected with toxic assets or high-risk financial instruments. The membership in the EU turned out to be a damper, which to a large extent, protects against shocks in global economy. Thanks to the accession, Poland became part of the EU internal market. This is very important in the context of the currently recurring protectionist tendencies, which Poland firmly opposes. One must mention the resources from structural funds and the Cohesion Fund, which Poland receives from the EU budget – in the 2007-2013 period jointly EUR 67.2 billion.

CE: How does the instability of oil markets affect Poland's economics?

Donald Tusk: Studying this question, one should bear in mind that the Polish economy imports some 95 percent of the crude oil it uses and some 70 percent of natural gas. Thus, the changes of crude oil prices on world markets directly affect the Polish economy. This is of considerable importance for the transport sector, which, obviously enough, is a bloodstream of every economy. In addition, the petrochemical sector feels the changes of crude oil prices, as evidenced by its financial results. No less important is the dependence of natural gas prices on the crude oil price level. This is of paramount importance for industry, and, primarily for citizens, who use natural gas for preparing food and heating their dwellings. Luckily enough, Poland is not so very much exposed to world trends as far as production of electricity from coal (of which Poland has deposits for 300 years) is concerned, which, to a considerable extent, is a factor stabilizing the Polish energy market.

CE: Do you agree that the European market needs energy reforms suggested by the European Commission?

Donald Tusk: As far as energy and fuel markets are concerned, Poland firmly supports such European values like stiffer competition on the markets, actions in compliance with the principle of sustained development, growth of security supplies through their geographic diversification and the application of the principle of solidarity.

Poland's domestic liquefied fuels market is a highly competitive one, with enterprises operating on the transmission and storage infrastructure independently of the sellers, two competing subjects in the refinery-petrochemical segment, excellently developed network of filling stations and numerous retail tradesmen. On the gas and electric energy markets, there function subjects for the transmission of those energy carriers totally independent from companies selling gas and electric energy. Thanks to this any subject, which would be interested in selling gas or electric energy has the possibility of acceding to the transmission infrastructure according to the non-discriminatory and transparent principles.

Yet, Poland also sees the necessity of ensuring competition on the energy raw materials import market because, for the time being, this import is in nearly 100 percent dominated by one geographic direction. That is why so very important is the conclusion of the reform of regulating the energy markets – chiefly natural gas and electricity (in accordance with the adopted third liberalisation package) in the

entire European Union and obtaining access to the alternative supply directions (in compliance with the Second Strategic Energy Review adopted by the EU Council in March 2009). The implementation of postulates connected with competition within the EU should facilitate acquiring energy on business principles from various suppliers thanks to the non-discriminatory access to the transmission networks.

Poland also is a firm advocate of developing solidarity mechanisms within the EU. The point is to elaborate such a mechanism of action, which could be activated in case of disturbances in supplies to the markets of one or a bigger number of countries. For this purpose, next to the political settlements, it is necessary to physically facilitate – through new inter-system connections – the flow of electric energy or gas between the member states.

The implementation of the principle of sustained development enjoys Poland's full support. Although these actions are costly, it seems that they are inevitable and this is how they are regarded in Poland. Undoubtedly, bearing the cost of those changes by the individual countries constitutes a difficult problem. Poland, as a country abounding in hard and brown coal, is especially aware of that. However, in December 2008, the EU Council achieved a sound compromise as regards the mechanism for curbing the emissions of greenhouse gas in the EU as the main tool for the implementation of that policy. Moreover, the realisation of those postulates will undoubtedly translate into a better effectiveness of using energy, higher demand for renewable and nuclear energy sources and clean coal technology in the entire European Union.

In my opinion, the construction of a competitive internal market, actions compatible with the principle of sustained development, the diversification of the supply directions and the introduction of the mechanism of solidary approach to the security of supplies, will best secure a long-term energy prosperity and security of the European Union as a whole and its individual members.

CE: Which states are Poland's major economic partners?

Donald Tusk: EU member states such as Germany, France, or Italy are Poland's main trading partners. No less important region is the East-Central European countries, for example Russia or Ukraine. We are developing cooperation with the Caspian Sea and Arab Peninsula countries and already today, we can observe a boost in trade exchange with them.



CE: *In your opinion, what will be the role of the Caspian states in terms of ensuring the energy security of European countries? How efficient is the operation of the newly established Sarmatia Consortium?*

Donald Tusk: I think that the Caspian Sea basin countries play a key role for the success of the European Union's strivings to augment their energy security. In the Second Strategic Energy Review adopted by the EU Council, special stress was laid on it. Those states are well stocked with both crude oil and natural gas, thus being perfect partners for this type of undertakings.

Projects important for the entire European Union, like the Nabucco gas pipeline or of regional importance like in case of the Odessa-Brody-Płock oil pipeline, would be impossible to be implemented without the states of the Caspian region.

The Sarmatia consortium (created by state-owned enterprises from Azerbaijan, Georgia, Ukraine, Lithuania, and Poland) was established for the implementation of this project. We are analyzing the project's recently completed feasibility study and review the demand scenarios for our region. We shall jointly make the final decisions over the course of several months.

CE: *What measures should be taken to avoid future gas supply problems?*

Donald Tusk: Poland views this issue in several dimensions. The first one has a purely trade and business character. In our opinion, the best way of ensuring greater security of supplies – not only from Russia – is to generate stiffer competition on the part of gas suppliers through acquiring access to alternative supply directions. Recently, Poland scored a major success in this field signing the framework agreement for the supply of liquefied natural gas from Qatar to the terminal on the Polish seacoast.

In the European dimension, the Nabucco gas pipeline will be a project geographically diversifying gas supplies. Like many other countries, Poland counts on the implementation of this project and would like to acquire gas from the Caspian Sea region. The project has full support of my government, but it seems that more decisive actions both on the EU level and the consortium dealing with the project, are required. In connection with the need of ensuring new sources of natural gas and crude oil supplies, Poland perceives an enormous potential for cooperation with other states of the region in this respect.

Another problem to be solved as far as the security of gas supplies from



the Russian Federation is concerned, is the question of gas transmission to the EU borders. Like Poland, the European Union currently also sees a chance for partial normalization of those problems in keeping with the interests of all: the EU, transit countries and Russia. This will happen thanks to transparent contract relations and the establishment of a consortium – together with Ukrainian energy companies – aimed at technical modernization of the Ukrainian transmission system and the inclusion in it of principles regulating its operation based on perfect European patterns.

Apart from that, from the Polish point of view, enormous potential is hidden in EU's greater energy solidarity actuated not only in conditions of possible disturbances in supplies. This goal will be served by the installation of new gas inter-connectors and gas storerooms and also mutual assistance mechanisms and procedures in case of a crisis.

CE: *Does Poland implement the programme of shifting to alternative energy by 2020?*

Donald Tusk: Poland is currently working on its Energy Policy until 2030 in which these problems are formulated.

This programme clearly indicates Polish government's energy priorities: growth of energy effectiveness, security of supplies, construction in Poland of at least two nuclear power stations by 2020, greater use of renewable energy sources, and lessening the impact of power engineering on the natural environment. The main goals for the renewable energy sources are: growth of their share in the final energy consumption to the level of 15 percent in 2020 and to 20 percent in 2030; achievement in 2020 of a 10 percent share of bio-fuels on the transport fuel market and growth of the use of bio-fuels of the second generation; protection of forests against excessive exploitation in order to acquire biomass and sustainable use of agricultural areas for the purpose of the renewable energy sources, including bio-fuels, in order to avoid competition between the renewable energy and agriculture. Thanks to the production of electric energy, the preparation of electric power stations to capturing CO₂ emissions and the possibility of its storage, and the promotion of clean coal technologies, we shall reduce the adverse impact of the energy sector on the natural environment.

Thank you for the interview.

oil & energy club авиакомпании Lufthansa – широкий спектр эксклюзивных привилегий



Уже более четырех лет с апреля 2005 года Lufthansa объединяет сотрудников нефтегазовой и энергетической промышленности по всему миру в рамках специально созданного клуба oil & energy club. Сотрудники предприятий, которые часто путешествуют в нефтегазовые и энергетические ключевые регионы по всему миру, выбирают авиакомпанию Lufthansa, получая при этом целый пакет преимуществ. oil & energy club создан в рамках глобальной программы поощрения часто летающих пассажиров – Miles & More. Партнеры клуба создали эксклюзивные условия и уникальные привилегии, чтобы превратить деловые поездки членов клуба в максимальное удовольствие:



- Получение серебряной карты Frequent Traveller Miles & More – программы поощрения часто летающих пассажиров авиакомпании Lufthansa
- Дополнительный бонус: на 25% больше премиальных и статусных миль
- Регистрация у стойки бизнес-класса, вне зависимости от класса бронирования билета
- Доступ в залы ожидания Бизнес-класса
- Дополнительные льготы на бесплатный провоз багажа
- Приоритет на листе ожидания
- Скидки на проживание в отеле Steigenberger Hotel Frankfurt
- Специальные цены в пунктах прокат автомобилей Europcar

Авиакомпания Lufthansa предлагает обширную сеть полетов по всему миру, включая более 50 ключевых регионов нефтегазовой и энергетической промышленности.

Узнать больше можно на сайтах:
www.oil-and-energy-club.com
www.miles-and-more.com
www.lufthansa.com



A STAR ALLIANCE MEMBER 



LITHUANIA STANDS FOR MORE INTENSIVE ENERGY DIALOGUE BETWEEN THE EU AND CASPIAN REGION STATES -

ANDRIUS KUBILIUS, PRIME MINISTER OF THE REPUBLIC OF LITHUANIA



Photo: REUTERS-Yves Herman

Caspian Energy (CE): Which economic policy is Lithuania following during the ongoing global crisis?

Andrius Kubilius, Prime Minister of the Republic of Lithuania: Being a part of the

world, Lithuania like other countries has to face similar difficulties, such as the recovery of the financial system, the restoration of credit flows to real economy and confidence in the rule of law, as well as rapidly growing

unemployment. In the pre-crisis period, the Lithuanian economy had experienced quite a significant growth which kept at the average of 7.8% during 2000-2006 and 8.9% in 2007. Therefore, the recent economic downturn has been particularly obvious (in 2008, the GDP growth rate was only 3%, while this year it has been projected to shrink by 10.5% and next year, by 2.6%). In order to cope with this crisis, the Government's primary task has been to implement, on the one hand, a strict fiscal policy and to stimulate real economy, on the other hand. We reduced the public spending and launched tax reform as early as December 2008. The Government approved the national economic stimulus plan aimed to improve business environment and credit conditions, raise energy efficiency through housing renovation, accelerate the absorption of EU structural funds as well as to promote export and investment.

All the EU Member States have been affected by the world financial crisis. However, Europe has not given in and is ready to take drastic, prompt and ambitious actions to overcome the crisis. I am fully confident that the European Recovery Plan will help all the EU Members to handle the crisis and bring the economic growth back to normal in the near future. Furthermore, I welcome the agreement reached by G20 on 2 April allocating an additional \$1.1 trillion for the restoration of confidence, growth and jobs as well as the recovery of the global financial system, and the promotion of global trade.

Actions taken by the Parliament and the Government of Lithuania towards the end of last year provided for a soft landing of the Lithuanian economy. The first step in crisis management was the adoption of a well balanced budget for 2009 which was oriented towards saving and efficient use of public funds. Also, immediate actions were taken in the taxation area in order to reduce inflation and narrow the external current account deficit. Furthermore, the Government of Lithuania has proposed to further reduce the planned spending by 16.2%. I do believe that the Lithuanian economy will pick up in 2011.

CE: What are the distinctive features of the current financial crisis for Lithuania?

Andrius Kubilius: One of the major



features of the current financial crisis, together with its consequences to the real economy, is that it is of the global nature. Therefore, today we should aim at looking for coordination and cooperation at regional and global level in order to rebuild confidence within the financial markets and among businesses.

CE: To what degree it is efficient to solve global economic problems within the framework of international organizations?

Andrius Kubilius: The new global challenges could not be met in any other way than through concerted global efforts.

Effective multilateralism and strong leadership, transparency and innovative solutions, responsiveness and fairness are needed now more than ever.

In this task, Lithuania supports the leading role of the universal organization - the United Nations.

The United Nations has been created namely for this purpose: to unite our strength, safeguard the common interest and employ international machinery for the promotion of economic and social advancement of all people.

We believe that the world community shall, first of all, focus on stronger, more active, efficient and fast responding United

Nations to meet contemporary challenges. Everyone would benefit from proactive and well-functioning United Nations.

CE: What preconditions are required to create the single political and economic European Union?

Andrius Kubilius: In terms of key EU policy areas, we must work towards further integration of the EU internal market and the removal of all remaining barriers to the movement of goods, capital and services and labour. We need to resist the protectionist instincts and distortion of single market rules across the EU, and ensure fair competition and a level playing for all EU companies and businesses. Alongside the deepening economic integration, we need to promote openness to trade. Strengthening the internal market and providing for free trade would be the best strategy to overcome the current economic downturn and to reap the benefits of the globalisation.

For Europe's voice to be heard globally, we need to work together to build a strong and united Union speaking with one voice and acting as a truly global player that promotes the interests of our citizens in the interdependent, flat and crowded world of the 21st century.

The enactment of the Lisbon Treaty would be a major step in that direction. If adopted, the Lisbon Treaty would bring important changes to the EU institutional set-up. It is crucial to ensure that the shape of the new institutions reflects the interests of all member states, and that the principles of equality among all member states – transparency and democratic legitimacy, subsidiarity and proportionality, as well as community method – are fully respected

CE: Have the EU structural funds been used successfully?

Andrius Kubilius: We received 7.3 billion Litas in EU financial assistance during the period of 2004-2006, and the support in the financial period for 2007-2013 has been increased several times: 41.6 billion Litas or about 6 billion every year. These are telling figures. We have invested the EU funds in human resources and infrastructure, development of environment and agriculture, building of knowledge society, the promotion of R&D and innovations. The EU instrument for structural assistance becomes even more important today in the face of the crisis. The abovementioned national economic stimulus plan is largely based on acceleration and re-prioritization of EU financial assistance.



CE: What long-term energy projects are implemented in Lithuania?

Andrius Kubilius: In the field of energy, Lithuania has been implementing a number of large-scale strategic projects. The most important are power interconnections with Sweden and Poland and the new Nuclear Power Plant. Recently, the three Prime Ministers of the Baltic States have signed the declaration demonstrating clear commitments regarding the creation of an open and transparent Baltic electricity market as well as further implementation of interconnection project with Sweden. It will allow the practical implementation of this strategic project for the whole region.

We are also seriously considering building liquefied natural gas import infrastructure, an underground natural gas storage and gas pipeline connection with Poland. All these projects require large financial resources and relevant know-how. For example, Azerbaijan, a prominent gas and oil producer in Caspian Sea region, has both of these characteristics and could solidly contribute to Lithuania's energy projects (e.g. building an underground natural gas storage).

CE: How would you assess today's economic stability of Lithuania as the component part of the European economy? Which changes have occurred in the national economy after the integration into the European community?

Andrius Kubilius: On the 1st of May this year, Lithuania and other EU states celebrated the 5th anniversary of the EU enlargement. It has been obvious that the integration of Central and Eastern European countries into the EU has been beneficial for both the old and the new EU member states. Lithuania has gained more potential to represent our interests and put forward new political ideas.

During the integration process, Lithuania has undergone very important structural economic and public administration reforms which have helped us to establish good governance in the public sector and to integrate Lithuania's economy into the EU internal market with 500 million citizens. This has influenced our export potential positively. Last year our exports to the EU countries amounted to over 33 billion Litai and it made up approximately 2/3 of all Lithuania's exports. Lithuania's exports to the EU have tripled since 1 May 2004.

Lithuania has become more attractive for the foreign direct investment, which has seen an annual growth. For example, the foreign direct investment in our country amounted to 2.8 billion Litai in 1997, 13.7 billion Litai in 2004 and 35.5 billion Litai in 2008. In other words, the foreign direct investment has increased 12.5 times since 1997.

The European Union membership

has brought more economic stability to Lithuania, especially in the light of financial and economic crisis. This union is based on the principle of solidarity and stands ready

consumers greater choice, fairer prices, cleaner energy and security of supply.

We are also highly committed to developing a solid EU external energy policy.

Table. Key foreign trade partners, 2008

Exports	LTL million	%		Imports	LTL million	%	
		share	against 2007, growth/drop (-)			share	against 2007, growth/drop (-)
Total	55477.4	100	28.4	Total	72593.2	100	18.0
EU	33437.7	60.3	19.6	EU	41600.4	57.3	-1.0
CIS	14320.6	25.8	35.5	CIS	24750.0	34.1	83.8
EFTA	1750.3	3.2	21.9	EFTA	735.1	1.0	16.2
Russia	8916.7	16.1	37.8	Russia	21854.8	30.1	97.2
Latvia	6456.9	11.6	16.1	Germany	8497.9	11.7	-7.8
Germany	3995.9	7.2	-11.9	Poland	7267.9	10.0	11.3
Poland	3201.9	5.8	18.0	Latvia	3791.8	5.2	12.7
Estonia	3168.0	5.7	26.0	The Netherlands	2580.7	3.6	-1.8

to assist its every member when necessary. I strongly believe that by acting together and using all the potential of the internal market and a single currency for Europe we shall overcome the current crisis.

It is worth to mention that the introduction of the Euro remains one of the main Lithuania's priorities. I hope that we shall achieve this goal in the nearest future and the membership in the eurozone will contribute to our macroeconomic stability.

CE: What is the impact of oil market instability on the Lithuanian economy?

Andrius Kubilius: Crude oil is a strategic commodity worldwide. Therefore oil price volatility affects global as well as Lithuanian economies. Lithuania has one of the biggest oil refineries (Mažeikių Nafta) in Central and Eastern Europe. It is also the biggest company in Lithuania. Taking into account its significant share of the state budget revenue and GDP (app. 10 %), the successful operation of Mažeikių Nafta has a tangible impact on the overall economic performance of Lithuania.

CE: Do you think that the European market needs energy reform as proposed by the European Commission?

Andrius Kubilius: Development of a competitive and well-integrated EU internal energy market is the top priority for Lithuania. The EU internal energy market should be capable of withstanding external risks to energy security. Therefore, we expect a lot from the implementation of the internal energy market legislative package, which is to benefit every single EU citizen by giving

We aim to develop common instruments, which would allow us to coordinate our external position better, and to go on with diversification-related priorities. We very much welcome Commission's intention to propose concrete mechanisms with a view to ensuring transparency between the Member States and the EU in 2009.

CE: Which countries are Lithuania's main economic partners?

Andrius Kubilius: Among major partners of Lithuania in import-export operations are the EU and CIS countries. For the example, according to the results of 2008, major trading partners in exports were Russia (16.1%), Latvia (11.6%), Germany (7.2%), and Poland (5.8%). Major partners in imports (2008) were Russia (30.1%), Germany (11.7%), Poland (10.0%), Latvia (5.2%) (**See the table**).

In 2008, Lithuania's exports were dominated by mineral products (25.0%), machinery, mechanical appliances, and electrical equipment (10.6%), and products of the chemical or allied industries (9.7%). Lithuania's imports were dominated by mineral products (29.7%), machinery, mechanical appliances, and electrical equipment (14.2%), and vehicles, aircraft, vessels and associated transport equipment (12.1%).

CE: What measures shall be taken to prevent further cuts of gas supplies in the future?

Andrius Kubilius: Lithuania is totally dependent on a single gas supplier, i.e. Gazprom. We import gas through a single gas pipeline via Belarus. Lithuania has

already experienced an interruption of gas supply during the Belarus-Russia gas dispute in 2004. The situation was partly handled only due to the existing gas interconnection with Latvia, the capacity of which is limited. Accordingly, diversification of gas supply, i.e. access to energy from different sources via different routes, is the key measure that can prevent similar accidents in future. We are considering a gas interconnection with Poland and an LNG terminal with an underground gas storage unit as the main measures to improve the situation.

CE: Does Lithuania plan to join the Nabucco project and how would you assess chances of ensuring international transit security in this respect?

Andrius Kubilius: Lithuania is an “energy island” in the EU. Our gas sector is isolated from the European gas network. First of all, in order to join Nabucco, we have to build a necessary interconnection with Poland. Nevertheless, we strongly support the Nabucco project, as it is a matter of strengthening the whole EU energy security by diversifying gas supply sources.

CE: How would you assess the current stage of the Azerbaijani-Lithuanian relationship? What significant joint projects are we currently pursuing? What is the turnover of goods between the two countries? Is the turnover going to grow in the coming years?

Andrius Kubilius: Both our nations declared independence in 1918, and the following year Lithuania appointed its first diplomatic representative, renowned writer Vincas Krėvė, to Azerbaijan. Having worked in Azerbaijan for ten years prior to that appointment, Vincas Krėvė was passionate about the country and its people and had shared that passion with the Lithuanians through his literary works.

Today, having gone through dramatic and even tragic periods in the modern history, we have better relations than ever before in our history. There has been an increase in contacts and cooperation projects, bringing our countries closer both bilaterally and in terms of multilateral cooperation.

Allow me to mention a few facts. Last year Lithuania's exports to Azerbaijan increased by 72%, while the total trade turnover between the two countries went up by 60%. We are witnessing the first steps of the Azerbaijani investments entering Lithuania, and we hope that more will follow.

To improve our business relations, we need to make use of all the available mechanisms: from bilateral business meetings and fora to participation in major business and trade fairs in our countries.

In terms of wider bilateral cooperation, your officers are studying at the Lithuanian Military Academy and your border guards

are drawing on their Lithuanian counterparts' experience. Our veterinary, customs, and standards officials are sharing experience through joint projects. We are also active in promoting programmes in the public health sector. A bilateral media and communications training programme was completed last year. Lithuania is a participant of the EU's twinning programmes, within the framework of which the EU member states share their experience with twinning partners to the East.

In 2008, Lithuania launched two twinning projects with Azerbaijan. We are currently implementing a twinning project aimed at building support structures for your nation's Parliament. The purpose of this project is to improve tools and work methods in the Parliament and in the law-drafting procedures between the Parliament and the executive bodies, in order to enhance and speed up the EU legal approximation in the Republic of Azerbaijan.

The second twinning project is aimed at providing support for the Anticorruption Department with the Prosecutor General of Azerbaijan. We are pleased that Azerbaijan appreciates Lithuania as a model of rapid country development and modernization, and I am certain that our twinning cooperation will be extended into the future.

Our twentieth century history had been marked by decades of oppression. Both Azerbaijan and Lithuania had been forcefully erased from the map of the world. And yet, we have managed to re-emerge as nations and states, not as passive observers, but as countries active regionally and internationally, able and willing to share the burden of making the wider world a more secure and more prosperous place.

The Azerbaijani-Lithuanian economic relationship could be described as being on the stage of development. The scope of bilateral trade is growing, but still the trade and investments are not very intense. The turnover of bilateral trade grew almost by 60% in 2008 and amounted to 76 million litas (22.0 million euros). We expect growth also in the coming years.

As far as we know, Azerbaijan is interested in the establishment and development of its regional milk and meat processing companies. This economic sector is well developed in Lithuania, and we could share our experience by participating in such projects in Azerbaijan.

CE: In your opinion, what role countries of the Caspian basin can play in ensuring energy security for the European countries? How would you assess the recently created Sarmatia consortium?

Andrius Kubilius: The Caspian Sea region could be one of the most realistic alternatives for Europe to diversify

gas supply sources and reduce its dependency on a single external gas supplier. The potential of this region has not been fully used yet. However, to use this potential, first of all, we should build energy connections between the Caspian Sea and Europe.

Lithuania speaks for an intensified energy dialogue between the EU and the states of the Caspian Sea region. We welcome the initiative of the Czech Presidency to organize the Southern Corridor Summit. We hope that the results achieved in the Summit will strengthen our cooperation with the South Corridor countries and facilitate the creation of the Caspian-Europe energy corridor.

CE: Is the program on transition to alternative energy by 2020 pursued in Lithuania?

Andrius Kubilius: The Lithuanian government supports the development of all types of renewable energy, such as biomass, hydro, wind and solar power. We strongly believe in the potential of renewable energy to play a major role in tackling the challenges of energy security and global warming. Thus we support major international initiatives in the renewable energy field. Together with other 75 countries Lithuania has signed the founding documents of IRENA (International Renewable Energy Agency) at the conference in Bonn in January this year.

Lithuania is bound by the EU-wide target to source 20% of energy needs from renewables by 2020. A 10% use of 'green fuels' in transport is also included in the overall EU objective. To achieve the targets, every nation in the 27-member bloc is required to increase its share of renewables by 5.5% from 2005 levels, with the remaining increase calculated on the basis of per capita gross domestic product (GDP). Considering that Lithuania's share of renewables was 15% in 2005, we are bound by a target of 23%.

Following these commitments, which were laid down in the National Energy Strategy, the share of renewables and local energy sources shall be increased by 0.85% per year by 2010, and by 0.44% per year during the period of 2010 - 2025.

In the meantime, the group of national experts is working on the draft Law on Renewable Energy. By the end of the year we are going to analyze the practice of leading member states in the sector's regulation and adopt progressive legislation to ensure sustainable development of renewable energy and enhance energy security of the country.

Thank you for the interview.

HARD FATE OF NABUCCO

GERMANY BECOMES NABUCCO'S LEADER

After more than two years' delay in regulation of the transit issue, the policy of Turkey on Nabucco, Europe's strategic gas project, seems to have moved from the dead stop, anyway, the first preconditions for this are now obvious. It is doubtless that the year of 2010 will be decisive for this project, though it does not promise to be easy. In early March the Turkish parliament ratified the Nabucco Agreement signed in July 2009.



Photo: Tobias Schwarz1-Reuters

"Turkey has always supported Nabucco", says Stefan Judisch, Chief Executive Officer and Chief Commercial Officer of RWE Supply & Trading. "This vote of confidence in the parliament is a clear sign for Europe and the countries of the Caspian Region and Middle East that Turkey favours the set target to benefit of more freedom of choice, safe supplies and competition in the gas market". "None of the potential gas pipeline construction projects in the South corridor has ever received rights for transit from Turkey. Nabucco has got such rights thanks to the ratification of the Nabucco Intergovernmental Agreement. The key suppliers, Azerbaijan and Turkmenistan, now have all necessary rights to conclude gas supply contracts within the Nabucco project, Stefan Judisch says. People in RWE think Turkey will enjoy great benefits through her active engagement in Nabucco. Turkey will not only manage to make her good enough positions in

the transit energy market stronger. Now gas from new suppliers such as Azerbaijan, Turkmenistan and Iraq as well as the direct access to the profit-making European sales markets will raise the liquidity of the gas markets of Turkey and Europe. The recently signed agreements between Turkey and Russia are not the obstacle to Nabucco. Quite the opposite, most likely they open a wider choice in terms of supplies' security.

The intensification of German investments in the region gives reasons to suggest that the Nabucco project at last has found the leader without whom the project implementation was under doubt, the leader forcing Caspian exporters to search for new sales markets (Read Caspian Energy №5 (59). Germany is capable to find practical solutions to EU's energy security problems as has been proved by the successful implementation of Germany-RF project, Nord Stream.

'No position' is a position

On the other hand the new staff of the European Commission, so-called Barroso 2, does not hurry to specify its position on Nabucco and does not go beyond uncertainties.

On March 3 EU's new Energy Commissioner Günther Oettinger said the European Commission does not regard South Stream and Nabucco as competitive gas

On July 13, 2009 Heads of Government of Turkey, Austria and Hungary and energy companies of Bulgaria and Romania initialled the Nabucco Intergovernmental Agreement. At the current moment Nabucco is one of EU's top priority projects.

RWE assesses the potential of the gas market of five transit states engaged in Nabucco as 72bcma in total. In particular, the gas market of Turkey as a transit country is evaluated as 33.5bcma, 3.5bcma accounts for Bulgaria, 13.7bcma for Romania, 12.7bcma for Hungary and 8.9bcma for Austria.

The total scope of the gas market of 11 countries adjacent to the Nabucco line assessed as 240bcma.

The Nabucco gas project worth €7.9bn suggests gas supplies from the Caspian Region and the Middle East to the EU states. The construction is to be launched in 2011 and first supplies in 2014. Nabucco's maximum capacity will make 31bcma.

The Nabucco partners are OMV (Austria), MOL (Hungary), Bulgargaz (Bulgaria), Transgaz (Romania), Botas (Turkey) and RWE with the equal shareholding of 16.67%.



Photo: Tobias Schwarz-Reuters

On March 10, Baku, SOCAR (State Oil Company of the Azerbaijan Republic) and RWE (Germany) signed the Memorandum of Understanding on Nakhchivan field located in the Azerbaijan sector of the Caspian Sea.

In mid July 2009 Turkmenistan and RWE concluded the Production Sharing Agreement on N23 offshore block in the Turkmen sector of the Caspian Sea. Under the agreement, the German concern obtained the six-year license on exploration work in the block. In case hydrocarbons are discovered, RWE will receive the license for their commercial production for 25-year term.

RWE, the German energy concern, is also negotiating with Turkmenistan to conclude a contract on gas supplies to Europe. Michael Rosen, RWE Supply & Trading, Head of External Communications said the agreement with state-owned Turkmengaz can be concluded already in the first half of 2010. However, he says, the talks are still at the early stage.

"In April 2009 we concluded the agreement on the long-term partnership with Turkmenistan mainly focused on the energy cooperation. A part of this agreement is the conclusion of gas supply contracts", Michael Rosen said. The annual volume of supplies can reach 10bcm.

pipeline projects and finds them 'magnificent'. For us South Stream and Nabucco are not the rivals", Commissioner Oettinger told journalists in Brussels. According to Commissioner Oettinger, both projects are 'great' and very important for the European Union in whole.

The European Commission can support South Stream under the condition that the project meets all security requirements", he added.

In March Eni CEO Paolo Scaroni called for working out a new strategy to secure guaranteed gas supplies to Europe in the long-term outlook during the CERWeek conference in Houston. His plan was to unite South Stream and Nabucco project and create a single gas artery", Forbes says.

One should note that Eni is Gazprom's partner to the South Stream project that will supply Russian and Central Asian gas to Europe. South Stream is competing with Nabucco that shall supply Central Asian gas via Turkey. Nabucco will be laid onshore, while South Stream is to cross the Black Sea. The project cost of South Stream will be two times as high as scheduled Nabucco's \$8bn.

Previously influential Turkish newspaper, Today's Zaman, reported

that during the visit of Prime Minister of Turkey Recep Tayyip Erdogan to Moscow he invited Russia to join the Nabucco project. The newspaper did not specify in what role Moscow can join the project suggesting the construction of the gas pipeline from Turkey bypassing Russia. Turkish specialists suggest the engagement in Nabucco can be advantageous for Moscow like one more export route for Central Asian gas.

Certainly such comments and uniting raise more questions without answers. For this reason the EU and the USA support the Nabucco project just with words and do very little for its implementation, Bulgarian Prime Minister Boyko Borisov said at the Sophia energy summit.

Bulgaria has found money for the project and is ready to launch the construction, but do not see any progress from the European Union, Premier Borisov said. "All countries in Western Europe and the USA have made the project one of priorities. But what I see is just bare words, complains Premier Borisov. We have found the money and can launch the construction even tomorrow. The USA and the European Union should explain why the project has not moved off the dead stop yet".

The Nabucco project is facing the problems with leadership, which is strongly required to secure gas supplies and funds for the project: "At the same time a number of countries will join both Nabucco and its potential rival, Russian South Stream, thus creating uncertain situation, President Ilham Aliyev of Azerbaijan told Bloomberg. We do not know yet who that leader to push this process forward is. Who is going to carry on talks with gas producers and transit states? Who will deal with gas marketing? What will the price be? There have been so many questions without answers for a long time".

President Aliyev reminded that Azerbaijan had been the gas exporter since 2007. Azerbaijan is interested in diversification of export routes.

Azerbaijan and Germany

Azerbaijan fully supports Nabucco and other projects which are the part of the South Corridor, Azerbaijan's President Ilham Aliyev declared while participating at Munich security conference's panel discussion "Resource security and changing global powers" held on March 5.

"Nowadays, we are about to make huge investments to the sum of about \$20 bln in order to increase production up to 40 bln cubic meters or even higher. In the meantime, we have to make sure that the cooperation will last long since the gas business differs from the oil one, President Ilham Aliyev said.

According to the President, before making investments, a party should have information about consumers, transit tariffs, prices set for gas, reliability of the market, and whether its partners on the other end of the pipeline are serious and loyal. In other words, it would be hard to develop a package of such huge financial investments meant for gas production increase until these issues are settled, the President noted.

According to Mr. President, Azerbaijan joined the political

declaration supporting Nabucco in May 2009. We are ready to seriously consider this version but there is a need to promote all efforts. We have to know the date of allocation of financial means, a financier, a schedule of project implementation, and to what degree our partners are serious about this project since we all know that for now there are a number of projects under implementation and consideration. They are Blue Stream, South Stream, North Stream and Nabucco, the head of the state said.

He also stressed that countries involved in Nabucco project also take part in South and North Stream projects. For this reason, as a producing country, the country going to undertake most of these investments we have to know the schedule of Nabucco, the date of allocation of investments and their sources. As soon as these issues are solved, we will be glad to make investments since we possess fields which will suffice for 100 or more years. We shall supply gas to the markets that really need it, President Ilham Aliyev said.

We are waiting for the solution of all important issues that concern agreements between consumers, transit countries and producers, as well as the commencement of the new stage of investments worth approximately \$20 bln and meant for production of 20 bln cubic meters of gas. Of course, this gas will be provided to our consumers. I assume that we have to solve a number of important issues in order to reach this stage. Firstly, a balance of interests should be established between producers, transit countries and consumers. It is hard to promote these projects without providing of such balance. The second important issue concerns the availability of the huge financial package. Each additional pipeline project needs big investments. Azerbaijan is ready to invest billions of dollars into gas production together with its partners. But there is a need for making huge investments into the pipeline infrastructure in order to supply it to the European markets. We can also render technical assistance. Our technical skills and experience in coordination of transit agreements with transit countries can be applied as well. Moreover there should be a fair

market price for our resources, the head of the Azerbaijani state said.

According to the estimates, minimal gas reserves in Azerbaijan reach some 2 trillion cubic meters and may total even 5 trillion cubic meters, the head of the state said noting that it would suffice not for Azerbaijan but also to the regional and European consumers in the following 100 years. We are working on these issues and apply constructive position. We supported all diversification initiatives, he said.

The head of the state noted that for now Azerbaijan meets not only domestic needs but also exports gas in various directions. Gas production also keeps increasing. He expressed hope for this year gas production to reach about 30 bln cubic meters, domestic consumption to equal to the third part of the volume produced. It means that we will have huge gas volumes for export. We know that Europe needs our gas. We work on energy security and diversification issues together with our European partners, Ilham Aliyev said.

In spite of the fact that oil priced declined in 2009, Azerbaijan's financial resources currently exceed \$20 bln. This is quite enough for the country with the population of 9 million. In coming decades, oil production will total at least 1 mln barrels per day. This means that we will not need financial support in future, the head of the state said.

We consider all energy projects from the commercial point of view since the commercial element should play an important role in these projects. In the meantime, it is necessary to obtain diversification since dependence on single supply source may cause problems in the future, the head of the state says.

On February 4, Germany's Chancellor Angela Merkel declared that Germany considers Azerbaijan as the major partner in the oil-gas field that means the support of the gas pipeline from Azerbaijan towards the heart of Europe. A. Merkel declared about Germany's readiness to render Azerbaijan support in various fields. Having noted high-level economic relationship between the countries, the Chancellor noted the necessity to use the available huge potential for expanding of cooperation in this area.



YAXŞI YOL



AZPETROL

63/65 Mirza Mansur street,
Az1004, Baku, Azerbaijan
Tel: (99412) 497 69 75, 497 69 74
Fax: (99412) 497 68 64
E-mail: azpetrol@azpetrol.com
www.azpetrol.com

ТРУДНАЯ СУДЬБА НАВУХОДОНОСОРА

ГЕРМАНИЯ СТАНОВИТСЯ ЛИДЕРОМ NABUCCO

После более чем 2-х летнего промедления с решением транзитного вопроса политика Турции по стратегическому европейскому газовому проекту Nabucco, похоже, сдвинулась с «мертвой точки», во всяком случае, к этому появились первые предпосылки. Вне всякого сомнения, 2010 год будет решающим для этого проекта, хоть он и не обещает быть легким. Парламент Турции в начале марта ратифицировал подписанный в июле 2009 года договор об участии страны в строительстве газопровода Nabucco.

13 июля 2009 года главы правительств Турции, Австрии и Венгрии и энергетических компаний Болгарии и Румынии парафировали межправительственное соглашение по проекту строительства газопровода Nabucco. В настоящее время Nabucco является одним из приоритетных проектов Евросоюза.

Газовый рынок пяти транзитных стран проектируемого трубопровода Nabucco оценивается RWE в 72 миллиарда кубометров в год. В частности, газовый рынок транзитной Турции оценивается в 33,5 миллиардов кубометров, Болгарии - 3,5 миллиарда кубометров, Румынии - 13,7 миллиардов кубометров, Венгрии - 12,7 миллиардов кубометров, Австрии - в 8,9 миллиардов кубометров в год.

Суммарный объем газового рынка 11 стран, прилегающих к маршруту Nabucco, оценивается в 240 миллиардов кубических метров в год.

Проект газопровода Nabucco, стоимостью 7,9 миллиардов евро, предполагает поставки газа из Каспийского региона и Ближнего Востока в страны ЕС. Начало строительства газопровода намечено на 2011 год, первые поставки по нему планируются начать в 2014 году. Максимальная мощность трубопровода составит 31 миллиард кубометров в год.

Участниками проекта являются австрийская OMV, венгерская MOL, болгарская Bulgargaz, румынская Transgaz, турецкая Botas и немецкая RWE, каждый из которых обладает равными долями - по 16,67 процента.

«Турция всегда поддерживала строительство NABUCCO», - говорит директор по поставкам и торговле RWE Штефан Юдиш. «Этот вотум доверия в парламенте однозначно дает понять Европе, странам Каспийского региона и Ближнего Востока, что Турция безоговорочно поддерживает поставленную цель достижения большей свободы выбора, безопасности поставок и конкуренции на газовом рынке». «Ни один из потенциальных проектов по строительству газопровода в южном коридоре еще не получал транзитных прав от Турции. Благодаря ратификации межправительственного соглашения NABUCCO получил эти права. Ключевые поставщики - Азербайджан и Туркменистан - теперь имеют все необходимые права для заключения договоров по поставке газа в рамках проекта NABUCCO», отмечает Штефан Юдиш. RWE полагает, что Турция извлечет значительные выгоды, благодаря своему активному участию в проекте NABUCCO. Она не просто укрепит свои уже значимые позиции на транзитном энергетическом рынке - теперь газ от новых поставщиков, таких как Азербайджан, Туркменистан и Ирак, а также прямой выход на прибыльные европейские рынки сбыта повысят ликвидность газовых рынков Турции и Европы. Недавние соглашения, подписанные между Турцией и Россией, не препятствуют осуществлению проекта NABUCCO, - скорее наоборот обеспечивают больший выбор в отношении безопасности поставок.

Активизация немецких инвестиций в регионе дает основание предполагать, что у проекта Nabucco наконец появился лидер, отсутствие которого ранее ставило проект в сомнительное положение, заставляя каспийских экспортеров искать новые рынки сбыта для своего природного газа (чит. Caspian Energy

10 марта в Баку компания SOCAR (Госнефтекомпания Азербайджана) и германская компания RWE подписали меморандум о взаимопонимании по перспективной морской структуре «Нахчыван» в азербайджанском секторе Каспия.

В середине июля 2009 года Туркменистан и RWE заключили соглашение о СРП по морскому блоку N23 в туркменском секторе Каспия. В соответствии с договором немецкий концерн получил шестилетнюю лицензию на проведение разведочных работ на территории блока. В случае обнаружения запасов углеводородов RWE будет выдана лицензия на их промышленную добычу сроком на 25 лет.

Немецкий энергетический концерн RWE также ведет переговоры с Туркменистаном о заключении договора о поставках газа в Европу. По словам пресс-секретаря отдела по снабжению и трейдингу RWE Михаэля Розена (Michael Rosen), соглашение с государственной компанией «Туркменгаз» может быть заключено уже в первой половине 2010 года. Правда, пока, оговорился он, переговоры находятся на «ранней стадии».

«В апреле 2009 года мы заключили соглашение о долгосрочном партнерстве с Туркменистаном, которое в основном концентрируется на сотрудничестве в энергетическом секторе. И часть этого соглашения - заключение договоров о поставках газа», - заявил Михаэль Розен. Ежегодный объем поставок предположительно может составить до 10 миллиардов кубометров газа.



Photo: REUTERS-HANNIBAL HANSCHKE

№5(59). Германия способна на практическом уровне решать проблемы энергетической безопасности ЕС, что уже подтверждено успешной реализацией германо-российского Nord Stream.

Проект Nabucco испытывает проблемы с лидерством, необходимым для того, чтобы обеспечить поставки газа и финансирование проекта: «В то же время, ряд стран, подключаются как к Nabucco, так и к его потенциальному конкуренту, российскому проекту «Южный поток», создавая неопределенности, говорит президент Азербайджана Ильхам Алиев в интервью Bloomberg. До сих пор мы не знаем, кто этот лидер, который будет продвигать этот процесс вперед. Кто возьмет на себя обязанность вести переговоры с производителями газа и транзитерами? Кто будет заниматься маркетингом этого газа? Какие будут цены? Так много вопросов, ответов на которые нет в течение достаточно долгого времени».

Президент напомнил, что наша страна является экспортером газа с 2007 года, и Азербайджан заинтересован в разветвлении маршрутов экспорта.

Отсутствие позиции-позиция

С другой стороны новый состав Еврокомиссии, так называемая Баррозо-2, не спешит уточнять свою позицию по Nabucco, ограничиваясь неопределенностями.

Как заявил 3 марта новый еврокомиссар по энергетике Гюнтер Эттингер, Еврокомиссия не рассматривает «Южный поток» (South Stream) и Nabucco как конкурентные газопроводные проекты, считая их «великолепными». «Для нас «Южный поток» и Nabucco не являются конкурентными проектами», - сказал Эттингер журналистам в Брюсселе. По его словам, оба проекта являются «великолепными» и имеют большое значение для Евросоюза. (Чит также в этом номере эксклюзивное интервью Г. Эттингера)

«Южный поток» может быть поддержан Еврокомиссией при условии, что он будет отвечать всем требованиям безопасности», добавил он.

В марте глава итальянского нефтяного и газового гиганта Eni Паоло Скарони (Paolo Scaroni) в своей речи на конференции CERAweek в Хьюстоне призвал выработать новую стратегию обеспечения гарантированных поставок природного газа в Европу в долговременной перспективе.

Его план состоит в том, чтобы объединить конкурирующие газопроводные проекты «Южный поток» и

Nabucco и создать единую газовую артерию, - пишет Forbes.

Стоит отметить, что Eni – партнер «Газпрома» по строительству трубопровода «Южный поток», который будет поставлять в Европу российский и среднеазиатский газ. «Южный поток» конкурирует с проектом газопровода Nabucco, который поставлять среднеазиатский газ через Турцию. Так как Nabucco пройдет по суше, а «Южный поток» - по дну Черного моря, приблизительная стоимость «Южного потока» почти вдвое превысит те 8 миллиардов долларов, в которые обойдется строительство Nabucco.

Прежде влиятельная турецкая газета Today's Zaman сообщила, что в ходе визита премьер-министра Турции Реджепа Тайипа Эрдогана в Москву им будет озвучено приглашение России в проект строительства газопровода Nabucco. В какой форме Москва может участвовать в этом проекте, предполагающем строительство газопровода из Турции в ЕС в обход России, издание не уточнило. Между тем турецкие эксперты считают, что Москве участие в Nabucco может быть выгодно как еще один маршрут экспорта среднеазиатского газа.

Безусловно, подобного рода комментарии и объединения ставят больше вопросов, чем ответов на них. Поэтому Евросоюз и США под-



Photo: David W Cerny-Reuters

держивают газопроводный проект Nabucco лишь на словах и мало делают для его осуществления, заявил премьер-министр Болгарии Бойко Борисов во время энергетического саммита в Софии.

Болгария нашла средства для проекта и готова начать строительство, но не видит прогресса со стороны Евросоюза, сказал Борисов. «Все страны в Западной Европе и США сделали проект одним из приоритетов. Но я, тем не менее, вижу, что это лишь слова, - подчеркнул Борисов. - Мы отложили средства и можем начать строительство хоть завтра. США и Евросоюз должны объяснить, почему проект все еще не сдвинулся с мертвой точки».

Азербайджан и Германия

«Азербайджан полностью поддерживает проект Nabucco и другие проекты, являющиеся частью «Южного коридора», - заявил президент Азербайджана Ильхам Алиев, принявший участие 5 февраля в обсуждениях на тему «Безопасность природных ресурсов и меняющаяся глобальная сила» на Мюнхенской конференции по безопасности.

«В настоящее время мы находимся в преддверии вложения крупных, на сумму около 20 миллиардов долларов инвестиций для увеличения добычи, возможно, до 40 миллиардов кубометров или еще более высокого уровня. Для этого нам нужны рынки. Нам нужны рынки, которые примут наш газ, и где он будет продаваться по справедливым ценам. В то же время, мы должны быть уверены в том, что это сотрудничество будет долгосрочным, так как газовый бизнес отличается от нефтяного», - сказал президент Ильхам Алиев.

По его словам, «прежде, чем вкладывать инвестиции, вы должны заранее знать ваших потребителей, транзитные тарифы, цену, установленную на ваш газ, надежен ли для вас рынок». Иными словами, отметил он, без решения всех этих вопросов трудно было бы подготовить пакет столь крупных финансовых инвестиций для увеличения добычи газа.

По его словам, в мае прошлого года Азербайджан присоединился к политической декларации, поддерживающей Nabucco. «Мы готовы серьезно рассмотреть этот вариант, но для этого нам необ-

ходимо активизировать все усилия. Нам надо знать, когда будут выделены финансовые средства, кто будет финансировать, график реализации этого проекта и, если так можно сказать, насколько серьезны в этом проекте наши партнеры на другом конце трубопровода, так как всем нам известно, что в настоящее время есть целый ряд строящихся или рассматриваемых проектов. Это – «Голубой поток», «Южный поток», «Северный поток» и Nabucco», - заявил глава государства.

Он также отметил, что страны, участвующие в проекте Nabucco, одновременно принимают участие и в проектах «Южный поток» и «Северный поток». «Поэтому для нас, как для страны-производителя и страны, которая возьмет на себя основную тяжесть данных инвестиций, очень важно знать график Nabucco, когда будут вложены инвестиции в этот трубопровод, откуда будут поступать средства. Как только эти вопросы будут решены, мы, конечно же, будем очень рады вложить инвестиции, так как у нас есть местоорождения, которых нам хватит на сто и больше лет. Мы должны поставлять свой газ на рынки, которые в нем нуждаются», - сказал президент Ильхам Алиев.

Существующие и предложенные СПГ терминалы в Европе



Source: Sutherland Asbill & Brennan LLP

«Мы ждем решения всех необходимых вопросов, касающихся соглашений между потребителями, транзитными странами и производителями, а также начала нового этапа инвестиций в размере примерно 20 миллиардов долларов для добычи 20 миллиардов кубометров газа. Конечно, он будет передан в пользование нашим потребителям. Считаю, что для того, чтобы достичь нового этапа, в который мы хотим вступить, нам необходимо решить ряд важных вопросов. Во-первых, между производителями, транзитными странами и потребителями должен быть баланс интересов. Без обеспечения такого баланса трудно будет продвигать эти проекты. Второй важный вопрос - наличие крупного финансового пакета. Для любого дополнительного трубопроводного проекта необходимы крупные инвестиции. Азербайджан вместе со своими партнерами, иностранными нефтяными компаниями готов вложить миллиарды долларов в добычу природного газа. Но для поставки его на европейские рынки необходимо вложить крупные инвестиции в трубопроводную инфраструктуру. Мы можем обеспечить техническую помощь. Могут быть использованы наш опыт, технический опыт и опыт согласования транзитных соглашений с транзитными странами. В то же время, должна быть справед-

ливая рыночная цена на наши ресурсы», - заявил глава азербайджанского государства.

«Согласно подсчетам, минимальные запасы газа в Азербайджане составляют 2 триллиона кубометров, но они могут составлять и 5 триллионов кубометров», - сказал глава государства, отметив, что этого хватит, по меньшей мере, на сто лет не только Азербайджану и потребителям в регионе, но и европейским потребителям. «Мы работаем над этими вопросами, и Азербайджан всегда был конструктивен. Мы поддерживали все инициативы диверсификации», - сказал он.

В настоящее время, отметил глава государства, Азербайджан не только обеспечивает внутренние потребности, но и экспортирует газ в различных направлениях, и объем добычи газа в стране увеличивается. Он выразил надежду, что в этом году объем добычи газа составит около 30 миллиардов кубометров, а объем внутренних потребностей равен примерно трети объема, который будет добыт. «Это означает, что у нас будут большие объемы природного газа для экспорта. Мы знаем, что Европа нуждается в нашем газе. Мы вместе с нашими европейскими партнерами работаем над вопросами энергетической безопасности и энергетической диверсификации», - сказал Ильхам Алиев.

Несмотря на то, что в 2009 году цены

на нефть упали, финансовые средства Азербайджана сегодня превышают 20 миллиардов долларов. «Для страны с 9-миллионным населением этого достаточно. В последующие десятилетия показатель добычи нефти будет находиться на уровне как минимум 1 миллиона баррелей в сутки, а это значит, что в будущем мы не будем нуждаться в какой-либо финансовой помощи», - подчеркнул глава государства.

«Мы подходим ко всем энергетическим проектам с коммерческой точки зрения. В этих проектах важным должен быть коммерческий элемент. В то же время, необходимо добиться диверсификации, так как зависимость лишь от одного источника поставки в будущем может создать для нас проблемы», - считает глава государства.

4 февраля канцлер Германии Ангела Меркель также заявила, что «Азербайджан, как нефтегазовая страна, является для Германии важным партнером», что говорит о поддержке газовой трубы из Азербайджана в сердце Европы. А. Меркель заявила о готовности Германии оказывать Азербайджану поддержку в различных областях. Отметив, что экономические связи между двумя странами находятся на высоком уровне, канцлер подчеркнула необходимость использования существующего большого потенциала для расширения сотрудничества в этой сфере.



FALL OF GIANTS?

NOC or IOC

It is known, the unequal distribution of energy resources in the world map complicates their usage for one states, while seems to greatly facilitate to the others at the first sight. Operating, flexible, technological and high-capacity international oil companies (IOC) have been the true leaders in the global oil&gas market since the launch of production at Baku oil fields of late in XIX century during the whole XX century. This situation was promoted by relatively high stable oil prices along with the high level of technologies and the inertness of national oil companies (NOC), which preferred being the owners of their subsoil areas and as a rule did not engage in their active development.

In the 1960s 85% of global oil&gas resources were open for engagement of IOC's equity, 14% belonged to the Former Soviet Union, while NOC controlled less than 1%. But later everything changed completely. The surge of nationalizations in the 1970-1980s, the disintegration of the USSR that opened new NOCs such as Gazprom, SOCAR, and KazMunayGas to the global market, the consequent toughening of production sharing agreement terms, a number of crises in the global oil and financial markets did their work. OGJ writes that IOCs' access to resources fell down to approx 16%, while the access of NOC increased up to 65%. In 1990-2004 the reserve replacement ratios (RRRs) of almost all IOCs exceeded 100%. Expected RRRs for 2005-2010 on IOCs amounted to less than 100%.

On the contrary, the influence and riches of NOCs became more and more steadily established in the global energy markets and kept expanding their upstream and downstream sectors. At the moment some NOCs are forming capital oil and gas resources overseas as well as joint ventures and alliances with IOCs. NOCs need both technologies of IOCs and their extensive experience in oil fields management. For this reason they first involve IOCs as contractors in projects, previously that was the function of service companies. Finally, new fuel resources and technologies such as ethanol, biodiesel, electric hybrids, low-carbon and

energy saving technologies and many others seem to fundamentally change the traditional energy markets. If they keep developing fast, the developed countries will have to remember about the unequal distribution of global oil and gas reserves and the urgency of the energy security problem as the vestige of past times past.

NOCs keep showing their growing competition in the regions open to the full ownership of IOCs such as the EU, the Arctic Region, the deepwater area of the Mexican Gulf, Western Africa, USA and Canada. Unlike some NOCs, IOCs cannot affect the oil prices and supply the market with huge oil and gas resources. Saudi Aramco is certainly a true leader in terms of the share of possessed natural resources. It accounts for as much as 20%, while the share of all IOCs such as ExxonMobil, BP and Chevron comes to less than 10%.

Oil crisis

The crisis of the oil market in 2008-2009 has greatly affected the financial implementation and investment programmes of IOCs mainly in the downstream sector.

- Thus, Exxon's net profit in 2009 fell down by 2.3 times to \$19.4bn. In 2009 the company income decreased by 35% down to \$310.359bn. Earlier the company announced that its expenditures in 2009 comprised record \$27.1bn.

- The net profit of Europe's largest energy concern, E.ON AG, in 2009 fell down by 5% to €5.328bn vs €5.597bn in 2008, company's report published on Wednesday says, reports oilru.com.

The income decreased by 6% to €81.817bn. EBITDA in 2009 grew by 1% vs. 2008 up to €13.526bn.

In 2009 the number of company employees decreased by 6% and as of late 2009 made 88.227 thousand people.

- Low oil prices also affected the income of Shell. Late in 2009 it decreased by 28%.

Shell CEO Peter Voser plans to cut expenditures by dismissing of employees. The company has already fired 5,000 employees, while the top management team was reduced down by 20%.

Peter Voser said the global economy had not fully restored after the recession, so the year of 2010 is expected to be a difficult year.

Shell is holding the negotiations with Essar Oil to sell two oil refineries in Germany and one oil refinery in the UK. The company also proceeds with the projects in Qatar and Malaysia to rehabilitate the production growth rates. The record investments in 2009 helped the company to develop the oil sand project in Canada and the deep-lying oil project in the Mexican Gulf and Brazil. Shell plans to raise the production level by means of new projects where output can be over 1million barrels a day.

- US second largest oil company, Chevron Corp announced the plans to sell its several oil refining assets, including the Pembroke Oil Refinery in the UK, and reduce 2,000 jobs. "The situation in the oil refining market appears not to be not easy in follow-up years", Chevron Executive Vice President for Global Downstream Mike K. Wirth prepared to the annual meeting with the analysts in New York. The oil refining companies of the industry are living through hard times because the global economic downturn has formed excess capacities against the background of the falling demand that had badly affected the gross income. Mr. Wirth said the reduction of jobs will continue in 2011.

Ominous warnings

The warnings of the global analytical centers about the end of the oil epoch as a core of the global economy become more frequent.

- The oil consumption in industrially developed countries will have never come back to the level of 2006-2007 because of the increased energy efficiency and the use of alternative fuels, says Fatih Birol, Chief Economist of the International Energy Agency. "We can witness jumps and falls, but the common trend will be decreasing oil consumption", Fatih Birol said. In 2010 53% of global oil consumption will account for the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) that brings together industrially developed countries, IEA forecasts. The average daily consumption

in the OECD states is expected on the level of 45.48 million barrels, while the global consumption is to reach .33 million barrels a day.

- The peak of oil production worldwide will account for 2015 and then appears to be followed by a consistent fall of production volumes, Sunday Times has reported that recently referring to the report of the Peak Oil Group experts, the UK research organization,.

In its peak, according to their calculations, the global oil production will make as much as 92million barrel a day. The required capacities will be commissioned already in 2010 to boost the production. It will be followed by the exhaustion of the existing fields.

- OPEC has to prepare for the exhaustion of oil resources through the world. Oil Ministry Advisor Muhammad As-Sabah said Riyadh has to seriously think about its economy diversification. "The conclusions of experts about a probable coming peak of oil production are also the alarm for the OPEC in general", Muhammad As-Sabah thinks.

Muhammad As-Sabah said Saudi Arabia is actively joining the process of creation and usage of renewable energy sources. "The Kingdom faces the giant task to speed up the development of the society in order to make scientific and technical researches and eliminate the gap in the development of the alternative energy industry", he said.

In the speech OPEC Ex-Acting Secretary General Adnan Shahib-Eldin said the peak of oil consumption worldwide would come to 100-105 million barrels a day.

- IOCs are skeptic about the future of oil as a major energy source. As minimum three years are required to raise the oil demand to the pre-crisis levels even if "favorable times come tomorrow", said BP Group Chief Economist Christof Rühl during the international oil week in London.

He said the growing demand for 'black gold' forecasted by some experts is limited by the reserve production capacity.

- According to Exxon's forecast, the growth of production within the global economy is developing from 2005 to 2030 and thus limiting the growth of the global energy demand to the level of 65%. Gas will be major fuel with the highest growth rates. "By 2030 the gas demand will grow by more than 55% vs 2005. Technologies that opened up the potential of non-conventional gas

resources will contribute to restore the demand", the forecast says.

The forecast also runs about the growth of demand for nuclear power and renewables in the field of electrical energy production. As a result, the share of these resources will have made 40% of the global electrical energy generation by 2030. The forecast also suggests the shift from coal to gas, nuclear energy and renewables for power generation. "This will be the result of the commitment to implementing the ecological policy, including the policy aimed at reduction of air emissions through set tariffs for emission of hydrocarbons," the report says.

ENI's dinosaurs on the brink of extinction

The panic among IOCs is now surprising against the mentioned background. In particular, the appeals to consolidate the efforts of private and state-owned oil&gas companies up to their full merge are more frequent now.

- International oil companies should be more active in their cooperation with national oil companies. Otherwise world's giants such as Gazprom, Petrobras (Brazil) and Petronas (Malaysia) can expand their presence overseas and create a strong competition conditions in the global market, Eni CEO Paolo Scaroni says in his article published in Wall Street Journal.

In the article entitled 'Remember: oil is theirs, not ours' Paolo Scaroni says that "in any country worldwide except from the USA the rights to underground resources do not belong to those who owns the land property, but to the national government". Than is why national oil companies own 90% of all oil resources worldwide and only 10% belongs to international oil companies.

Paolo Scaroni compares international oil companies with dinosaurs. They are 'large, powerful, but doomed to dying'. He suggests scenarios of survival, namely how to create value added.

- Western major companies could merge with national oil companies, but not with each other, believes BP Chief Executive Toni Hayward. He made the relevant statement in London when commenting on the company results for the quarter. Toni Hayward thinks now a merge of two major companies into one would not be able to settle the key problem that is the access to natural resources. "It would make sense to think about the merge of international oil companies with their technologies

and production capacities with national oil companies with their resources", he told journalists during the telephone conference.

Most global oil reserves are in the hands of national oil companies in such countries as Russia, Nigeria, Kuwait and Mexico as well. Western oil giants offer national oil companies their technologies and project management services in exchange for the access to these resources.

- Multi-millionaire Warren Buffet, one of world's most famous investors, hurried to get rid of the significant equity stakes in ConocoPhillips and Exxon.

Warren Buffet called investments in ConocoPhillips a mistake. So, even though the value of Berkshire Hathaway's investment portfolio increased by 2.4% up to \$57.9bn, the Chair of the Fund continues reducing the share in ConocoPhillips Co. In two last months of the elapsed year Warren Buffet got rid of 20 million shares of ConocoPhillips and brought the total amount of the shares sold during the two quarters of this company to \$37.7 million. Fund's participating interest in Exxon decreased to 421,000 shares from \$1.23 million.

Despite the existing pessimism, a number of new discoveries last year gave the hope that the situation with IOCs is not that bad. This year the global oil industry is developing rapidly due to a number of largest discoveries that encouraged the whole sector despite falling prices and unfavorable economic conditions, The New York Times says.

"The price signals in the free market are good because they encourage people to more risky research projects", says Anadarko Petroleum Chairman and CEO James T. Hackett.

More than 200 discoveries made in tens of countries announced this year, including the Kurd regions in the north of Iraq, Australia, Israel, Iran, Brazil, Norway and Russia. Oil deposits were discovered by such industry giants as Exxon and also small companies like Tullow Oil.

So, it is at least too early to speak about the fall of international oil and gas giants for there are still new discoveries. But the evidence that the epoch of cheap oil will end within the nearest decade is an indisputable fact and a deeper cooperation of IOCs with NOCs can become one of the core conditions to preserve the oil traditions laid in Baku, the hub of the global oil industry already at the turn of the XIX-XX centuries.



ПАДЕНИЕ ГИГАНТОВ?

ГНК или МНК

Как известно неравномерное распределение энергетических ресурсов в мире усложняет их использование одним и значительно облегчает на первый взгляд другим. Оперативные, гибкие, технологичные, мощные международные нефтегазовые компании (МНК) господствовали на мировом нефтегазовом рынке, начиная с промышленного освоения бакинских нефтяных промыслов конца XIX века, на протяжении, пожалуй, всего XX века. Этому способствовали относительно высокие стабильные цены на нефть на мировых рынках, высокий уровень технологий и инертность государственных нефтегазовых компаний (ГНК), которые предпочитали оставаться собственниками своих недр, как правило, не занимались их активным освоением.

В 60-х гг. 85% мировых нефтегазовых запасов было открыто для участия капитала МНК, 14% принадлежало Советскому Союзу, а ГНК контролировали менее 1%. Но все изменилось. Волна национализаций в 1970-80-е годы, распад СССР, - который открыл мировому рынку новые ГНК - Газпром, SOCAR, КазМунайГаз, - последующее ужесточение условий соглашений production sharing agreement, серия кризисов на мировых нефтяных и финансовых рынках, сделали свое дело. Доступ МНК к ресурсам, пишет OGI, упал примерно до 16%, а доступ ГНК увеличился до 65%. В 1990-2004 гг. коэффициенты восполнения запасов (Reserve replacement ratios (RRRs)) практически всех МНК превышали 100%. Ожидаемые на период 2005-2010 гг. RRRs по МНК составляют менее 100%.

Напротив, по мере роста, влияния и богатства ГНК начали утверждаться на мировых энергетических рынках и расширять свои сектора upstream и downstream. В данный момент некоторые ГНК формируют капитальные нефтегазовые запасы вне своих стран, а также совместные предприятия и альянсы с МНК. ГНК нужны технологии МНК и их опыт в управлении нефтяными месторождениями, поэтому они приглашают МНК в качестве подрядчиков по разработке месторождений - эту роль раньше играли сервисные компании. В конце концов, до неузнаваемости грозят изменить традиционные энергетические рынки новые топливные ресурсы и технологии - этанол, биодизель, электрические

гибриды, низкоуглеродистые и энергосберегающие технологии и многое другое. В случае бурного развития последних о комплексах неравномерного распределения нефтегазовых запасов мира и актуальности проблемы энергетической безопасности развитым странам придется вспомнить как о пережитке прошлого.

Но ГНК демонстрируют все возрастающую конкуренцию в регионах, доступных для полного владения МНК, таких как пространство ЕС, Арктика, глубоководная часть Мексиканского залива, Западная Африка, США и Канада. В отличие от некоторых ГНК, МНК не могут оказывать влияние на нефтяные цены и снабжать рынок большими объемами нефти и газа. Безусловно, Saudi Aramco общепризнанный лидер по владению природными ресурсами, на долю которого приходится 20%. На долю всех МНК, таких как ExxonMobil, BP и Chevron, приходится менее 10%.

Кризис нефти

Кризис нефтяного рынка 2008-2009 гг. сильно повлиял на финансовые показатели и инвестиционные программы МНК в основном сектора downstream.

- Так чистая прибыль Exxon по итогам 2009 года упала в 2,3 раза - до 19,4 миллиарда долларов. Выручка по итогам 2009 года упала на 35% - до 310,359 миллиардов долларов. Ранее компания сообщала, что ее расходы в 2009 году составили рекордные 27,1 миллиарда долларов.

- Чистая прибыль крупнейшего в Европе энергоконцерна E.ON AG по итогам 2009 года упала на 5% - до 5,328 миллиарда евро против 5,597 миллиарда евро в 2008 году, говорится в опубликованном в среду отчете компании, передает oilru.com.

Выручка упала на 6% - до 81,817 миллиарда евро. Показатель EBITDA за 2009 год вырос на 1% по сравнению с 2008 годом - до 13,526 миллиарда евро.

Количество сотрудников компании за год было сокращено на 6% и на конец 2009 года составило 88,227 тысячи человек.

- Низкие цены на нефть повлияли и на прибыли Shell. За IV квартал прошлого года они упали на 28%.

Глава Shell Питер Восер (Peter Voser) планирует сократить издержки путем увольнения сотрудников, уже были сокращены

5 тыс. человек, а состав топ-менеджмента сокращен на 20%.

Восер заявил, что мировая экономика еще не полностью восстановилась после рецессии, поэтому 2010 год будет «трудным».

Shell проводит переговоры с Essar Oil о продаже двух НПЗ в Германии и одного завода в Великобритании. Также компания развивает проекты в Катаре и Малайзии, чтобы восстановить рост добычи. Рекордные инвестиции в 2009 году позволили компании разрабатывать проект нефтеносных песков в Канаде и нефти глубокого залегания в Мексиканском заливе и Бразилии. Shell планирует увеличить уровень добычи с помощью новых проектов, добыча которых может составить более 1 млн баррелей в день.

- Вторая крупнейшая в США нефтяная компания, Chevron Corp заявила, что планирует в этом году выставить на продажу несколько мощностей по нефтепереработке, включая НПЗ Pembroke в Британии, и сократить 2 тысячи рабочих мест. «Ситуация на рынке нефтепереработки в ближайшие годы, вероятно, будет непростой», - говорится в заявлении исполнительного вице-президента глобальных операций Chevron по нефтепереработке Майка Уирта (Mike Wirth), подготовленном к ежегодной встрече с аналитиками в Нью-Йорке. Перерабатывающие компании по всей отрасли переживают тяжелые времена, так как глобальный экономический спад привел к образованию избыточных мощностей на фоне падения спроса, что негативно отразилось на валовой прибыли. Уирт отметил, что в 2011 году продолжит сокращать рабочие места.

Зловещие предупреждения

Кроме того все чаще из мировых аналитических центров звучат предупреждения о конце нефтяной эпохи как стержня мировой экономики.

- Потребление нефти в промышленно развитых странах никогда не вернется к уровню 2006-2007 гг. ввиду повышения энергоэффективности и использования альтернативных видов топлива, прогнозирует главный экономист Международного энергетического агентства (IEA) Фатих Бирол. «Могут быть всплески и падения, но общая тенденция, по моему, будет к

снижению потребления нефти», — сказал Бирол. В 2010 году 53% мирового потребления нефти придется на Организацию по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР), объединяющую промышленно развитые страны, по прогнозам IEA. Среднесуточное потребление в ОЭСР прогнозируется в этом году на уровне 45,48 млн баррелей, а мировое потребление — 86,33 млн баррелей в сутки.

- Пик добычи нефти в мире будет достигнут в 2015 г, после чего начнется неуклонное падение объемов ее производства. Об этом сообщил лондонский еженедельник Sunday Times со ссылкой на новейший доклад экспертов британской исследовательской организации Peak Oil Group.

На своем пике, согласно их подсчетам, мировое производство нефти достигнет 92 млн баррелей в сутки. Необходимые для этого мощности будут введены в мировой промышленности уже в конце 2010 г. Вслед за этим начнется истощение существующих месторождений.

- ОПЕК должна готовиться к истощению запасов нефти в мире. Как заявил советник министерства нефти королевства Мухаммед ас-Сабах, Эр-Рияд должен очень серьезно подумать о диверсификации своей экономики. «Выводы экспертов о возможном приближении пика нефтедобычи являются также и сигналом тревоги для всей ОПЕК», — считает Мухаммед ас-Сабах.

Ас-Сабах сообщил, что Саудовская Аравия активно подключается к процессу создания и использования возобновляемых источников энергии. «Перед королевством стоит гигантская задача: мы должны ускорить развитие общества с тем, чтобы вести научно-технические разработки и ликвидировать разрыв в отставании от остального мира в развитии альтернативной энергетики», — заметил он.

В своем выступлении бывший исполняющий обязанности генсека ОПЕК Аднан Шахиб Элдин сообщил, что пик потребления нефти в мире составит 100-105 млн баррелей в сутки.

- Скептичны к будущему нефти как основного энергетического источника и сами МНК. Как минимум три года необходимо для восстановления спроса на нефть на докризисном уровне, даже если «благоприятные времена наступят завтра». С таким мнением выступил главный экономист британской нефтедобывающей компании British Petroleum (BP) Кристоф Руэл на международной нефтяной неделе в Лондоне.

По его словам, рост спроса на «черное золото», предсказанный некоторыми экспертами, ограничивается резервной производительностью.

- Согласно прогнозу Еххон, рост производительности мировой экономики усиливается в период с 2005 по 2030гг, тем самым, ограничивая рост мирового

спроса на энергию на уровне 65%. Газ станет основным видом топлива с самыми высокими темпами роста. «К 2030 году спрос на газ вырастет на более чем 55% по сравнению с 2005 годом. Технологии, которые открыли потенциал нетрадиционных газовых ресурсов, будут способствовать восполнению спроса», — отмечается в прогнозе.

В прогнозе также говорится о росте спроса на атомную энергию и возобновляемые виды топлива в сфере выработки электроэнергии. Это приведет к тому, что к 2030 году 40% производства мировой электроэнергии придется на долю этих ресурсов.

В прогнозе предполагается переход с угля на газ, атомную энергию и возобновляемые виды топлива для выработки электроэнергии. «Это станет результатом осуществления экологической политики, включая политику, направленную на сокращение выбросов в атмосферу путем установки тарифов на выбросы углекислого газа», — отмечается в отчете.

«Вымирающие динозавры ENI»

На этом фоне не удивительны панические настроения в рядах самих МНК. В частности, все чаще звучат призывы об объединении усилий частных и государственных нефтегазовых компаний вплоть до их полного объединения.

- Международные нефтяные компании должны более активно сотрудничать с национальными нефтяными компаниями, иначе крупнейшие в мире национальные компании, такие, как «Газпром», бразильская Petrobras и малайзийская Petronas, могут расширить свое присутствие за рубежом и создать сильную конкуренцию на глобальном рынке, пишет глава итальянской Eni Паоло Скарони (Paolo Scaroni) в своей статье, опубликованной в Wall Street Journal.

В статье под названием «Помните: нефть их, а не наша» Скарони напоминает о том, что «в любой стране мира, кроме США, права на подземные ископаемые принадлежат не тем, кто владеет собственностью, что на поверхности этой земли, а национальному правительству». Поэтому национальным нефтяным компаниям принадлежат 90% всех нефтяных ресурсов в мире, а международным — только 10%.

Скарони сравнивает международные компании с динозаврами — «крупные, влиятельные, но предназначенные для вымирания», и предлагает сценарии выживания, как создавать добавочную стоимость.

- Крупнейшие западные нефтяные компании могли бы сливаться с государственными нефтяными компаниями, но не друг с другом, считает глава британского гиганта British Petroleum (BP) Тони Хейворд. С соответствующим заявлением он выступил в Лондоне, комментируя квартальные результаты своей компании. По мнению

Т.Хейворда, в настоящее время слияние двух частных крупных компаний в одну не решило бы основную проблему — доступ к природным ресурсам. «Было бы разумно подумать о слиянии международных нефтяных компаний с их технологиями и производственными мощностями и национальных нефтяных компаний с их ресурсами», — сказал он во время телефонной конференции с журналистами.

Большинство мировых запасов нефти находится в руках государственных нефтяных компаний в таких странах, как Россия, Нигерия, Кувейт и Мексика. Западные нефтяные гиганты предлагают государственным компаниям технологии и услуги по управлению проектами в обмен на доступ к этим запасам.

- Миллиардер Уоррен Баффетт, один из наиболее известных инвесторов в мире, поспешил избавиться от значительных пакетов акций ConocoPhillips и Exxon.

Баффет назвал вложение ConocoPhillips ошибкой. И даже несмотря на увеличение стоимости инвестиционного портфеля Berkshire Hathaway на 2,4% до \$57,9 млрд, глава фонда продолжает сокращать долю в ConocoPhillips Co. За два последних месяца прошлого года Баффетт избавился от 20 млн акций ConocoPhillips, доведя общий объем проданных за два квартала акций этой компании до 37,7 млн. Доля фонда в Exxon сократилась до 421 000 акций с 1,23 млн.

Несмотря на сложившийся пессимизм, серии новых открытий в прошлом году позволили предположить, что не все так плохо с МНК. В этом году мировая нефтяная индустрия развивается быстрыми темпами благодаря серии крупных открытий, которые воодушевили весь сектор, несмотря на снижение цен и неблагоприятные экономические условия, пишет The New York Times.

«Ценовые сигналы на свободном рынке хороши тем, что они толкают людей на более рискованные исследовательские проекты», — утверждает Джеймс Т.Хэкетт, глава Anadarko Petroleum.

В 2009 году было объявлено более чем о 200 открытиях, сделанных в десятках стран, включая курдские районы на севере Ирака, Австралию, Израиль, Иран, Бразилию, Норвегию и Россию. Залежи нефти обнаруживали как гиганты отрасли, такие как Exxon, так и мелкие компании типа Tullow Oil.

Поэтому пока есть открытия говорить о падении международных нефтегазовых гигантов по крайней мере преждевременно. Но то, что эпоха дешевой нефти завершится уже в ближайшие годы остается неоспоримым фактом, и более углубленное сотрудничество МНК и ГНК может стать одним из основных условий выживания нефтяных традиций, заложенных в центре мировой нефтяной индустрии — Баку еще на рубеже XIX-XX веков.

NO REVOLUTION BUT DELIVERY - GUNTER OETTINGER

ENERGY ISSUES CANNOT BE SOLVED WITHOUT TAKING PRODUCERS' INTERESTS INTO ACCOUNT



Caspian Energy (CE): Mr. Oettinger, which energy strategy will the EU follow in the 2010 year? Could you, please, tell about priorities of the energy policy to be boosted by the European Commission Barroso II?

Gunther Oettinger, EU Commissioner for Energy: President Barroso has set out a number of broad lines which have been developed further in the Commission's EU2020 strategy, adopted on 3 March. Europe 2020 is a strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Energy policy, with two clear drivers – climate change and energy security – figures throughout, reflecting its importance to competitiveness, growth and employment.

In EU energy policy at this stage, we are working on the basis of the directions set out in the 1st and 2nd EU Strategic Energy Reviews and followed up with legislation. "No revolution but delivery" is my motto. In practice this will mean several things. We will ensure that the EU's internal

energy market delivers on its promises: more choice and reliability to users at better prices and a catalyst for the development of renewables. We will get the decisions which we need (in energy efficiency, for example) to achieve the EU's 20-20-20 targets: reduction in greenhouse gas emissions to 20% below 1990 levels; 20% contribution of renewables to final energy consumption; reduction in primary energy use to 20% below the business-as-usual projection for 2020. In parallel, we will develop an EU vision towards 2050. We will focus on research and innovation, and on developing Europe's energy infrastructure, both crucial areas in Europe's transition to a low-carbon energy economy. And last but not least, we will work on a clear European foreign agenda in the energy field, encompassing integration of neighbouring countries in the internal energy market where this is of mutual benefit, infrastructure developments and a strong EU voice in dealings

with our external partners, based on our growing interdependence in the internal energy market.

CE: In one of his interviews to the European mass media His Excellency President Ilham Aliyev of Azerbaijan said the Nabucco project needs a leader. How would you evaluate the problems of this Pan-European project? What solution on how to address the said problems would you suggest?

Gunther Oettinger: Every major infrastructure project takes time to conceive, prepare and construct. Such projects do not get built overnight. It holds true even more in case of cross-border and international projects and Nabucco is the prime example of such venture. But Nabucco is well on track. The project's specific consortium which consists of strong and well-established European companies has been put in place and successfully coordinates and leads the project preparation process. The

engineering as well as environmental impact assessment studies are currently on-going. Regulatory as well as some commercial aspects of the project have been set with the signature of the Intergovernmental Agreement between all the states concerned in July 2009. This agreement is now being ratified by all the states. Furthermore, the Commission decided to allocate to the project €200 million grant support under the European Economic Recovery Plan. The consortium is now asking the steel producers for offers for the pipes and plans to find also other interested shippers.. Therefore the project is ready to start and effectively, it is expected that the final investment decision will be taken by its sponsors as soon as there is clarity that the Shah Deniz II gas field is available for shipping gas to Europe. I hope to work with Azerbaijan to ensure that this becomes possible without any further delay.

CE: What would you say about EU's presence in the Caspian Region, in particular in upstream investment projects? Is it enough? Which new projects will be launched in the Caspian in association with European companies?

Gunther Oettinger: We are working with companies to increase their investments in this region. We can never have enough investment. But the conditions have to be right. I will work with the Caspian countries so that a mutually beneficial investment framework is in place.

CE: Which new Pan-European energy project will the European Commission recommend for implementation in the EU? What do you think of White Stream? Is it a promising project?

Gunther Oettinger: Following a call for proposals under the European Energy Programme for Recovery, there are numerous cross-border gas and electricity interconnection projects which will be built with the EU financial support in the coming 2–3 years. These projects will substantially contribute to the security of supply in the EU.

We will also encourage further development of the Southern Gas Corridor to ensure that the gas from new sources – for example, from the Caspian region – can be brought to the EU. The EU supports different gas transport projects within the Southern Gas Corridor concept.

Various pipeline projects, such as Nabucco, ITGI or White Stream, are all promising because they can substantially improve our security of gas supply. We welcome all of them and do not see them as mutually exclusive, but rather as complementary.

CE: How would you evaluate the results of the Copenhagen Climate Conference and the positions of major CO2 emitters, namely the USA, China, the EU and India?

Gunther Oettinger: The Copenhagen Accord is an important first step towards a future more comprehensive and legally binding climate agreement. Of course it is true that the EU did not achieve all it had hoped for. We had hoped for more ambitious commitments from the side of the major emitters. Nevertheless the Accord presents several elements of progress. It was supported both by the US and by the major emerging economies. For the first time, countries like China and India accepted the principle that they too will need to undertake action to curb the growth of their emissions. The EU will now need to reconfirm its leadership by taking ambitious actions at home and reach its own greenhouse gas emissions' target for 2020. We maintain also our offer to increase our efforts and adopt a minus 30% target for 2020, provided other developed countries make comparable efforts and developing countries contribute adequately too. Action by the EU alone will not be enough, and the Copenhagen Conference showed that other countries are increasingly aware of this fact. The challenge for the coming months and years will now be on the one hand to make the Accord operational, and on the other hand to continue our work on the global agreement we still aim at.

CE: Would you agree with His Excellency US President Barack Obama, saying that there are no solution to energy issues without the USA and China?

Gunther Oettinger: I can certainly concur with US President Obama in identifying the US and China as key players in global energy issues. Both countries are not only the two biggest energy consumers, but also the biggest CO2 emitters. They also represent enormous energy markets with significant opportunities for energy technology innovation.

However, we cannot envisage solutions to energy issues without also

taking into account energy producers. It is clear in this respect that the Caspian region and Central Asia play a strategic role on the world energy stage. The increasing importance of Africa in global energy markets should also be underlined.

CE: Could you, please, tell whether it is possible for the EU states to shift completely to the alternative and synergy energy? Which steps will the European Commission take to attract investments and ensure a wider commercialization?

Gunther Oettinger: An EU energy supply structure based 100% on renewable energy might be possible, but not within the foreseeable future. Whereas renewables can – and will – be scaled up very significantly in the years and decade to come, fossil and nuclear energy will continue to play a role. But given the generally very long life-time of energy investments, we need to have a more strategic view of the possible development scenarios for Europe's energy future, and in my role as Energy Commissioner this is one of the questions I hope to put on the agenda in the years to come.

The first step the European Union took for stimulating the growth of renewable energy was to agree to binding national renewable energy targets. Legally binding obligations create a framework of stable policy development, reducing regulatory uncertainty. Therefore, investors in renewable energy can be confident that the policies are here to stay.

The EU also provides financial support to renewable energy for example by including over €500 million for wind energy in the European Economic Recovery Package. Also, between 2007 and 2013 the 7th Framework RTD Programme earmarks €2.35 billion for research on energy technologies and a major part of this budget is to be made available for renewable energy sources and energy efficiency.

The development of renewable energy production capacity needs to be more than doubled over the next ten years, in order to meet the targets which have been agreed. This will also require investments in infrastructure, to ensure the successful grid integration of renewable energy sources. That issue will be addressed by initiatives that the Commission plans to put forward by the end of this year.

Thank you for the interview.

«НЕТ РЕВОЛЮЦИИ — ДА ПОСТАВКАМ»-ГЮНТЕР ЭТТИНГЕР

РЕШЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ВОПРОСОВ НЕ ПРЕДСТАВЛЯЕТСЯ ВОЗМОЖНЫМ БЕЗ УЧЕТА ИНТЕРЕСОВ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ



Caspian Energy (CE): Г-н Эттингер, какой энергетической стратегии будет придерживаться ЕС в 2010 году, какие приоритеты энергетической политики будет отстаивать Еврокомиссия Barroso II?

Еврокомиссар по энергетике Гюнтер Эттингер: Президент Баррозо обозначил целый ряд широких направлений, разработанных как дополнение к стратегии Еврокомиссии «Европа 2020», одобренной 3 марта. «Европа 2020» является стратегией, ставящей целью достижение интенсивного, жизнеспособного и содержательного роста. Энергетическая политика, которая включает два основных вектора, а именно климатические изменения и энергетическую безопасность, фигурирует везде, отражая ее важность для конкурентоспособности, экономического роста и занятости.

На данном этапе в энергетической политике ЕС мы работаем на базе положений, изложенных в 1-ом и 2-ом Стратегических энергетических обзорах ЕС и последовательны в выполнении этого законодательства. «Нет революции, да поставкам» - вот мой девиз. На практике, здесь подразумевается несколько вещей. Мы будем стремиться к тому, чтобы внутренний

энергетический рынок ЕС выполнял свои обещания - больше выбора и надежности для потребителей по лучшим ценам и продвижение развития возобновляемых источников энергии. Мы получим решения, которые нам нужны (к примеру, в сфере энергоэффективности) для выполнения плана «20-20-20»: сокращение выбросов парниковых газов на 20% по отношению к уровню 1990 года; доведения доли возобновляемых источников энергии в структуре энергопотребления до 20%; сокращение использования первичной энергии на 20% от традиционного сценария до 2020 года. Параллельно, мы разработаем видение ЕС до 2050 года. Мы сосредоточимся на исследованиях и инновациях, на развитии энергетической инфраструктуры Европы - двух решающих сфер для перехода Европы к низкоуглеродистой экономике. И последний, но не заключительный момент. Мы будем работать над четкой энергетической повесткой дня Европы в сфере внешней политики, охватывающей интеграцию соседних стран на внутренний энергетический рынок ЕС, что подразумевает взаимную выгоду, развитие инфраструктуры и сильные позиции ЕС в дело-

вых отношениях с нашими внешними партнерами, основанными на нашей растущей взаимозависимости на внутреннем энергетическом рынке.

СЕ: Президент Азербайджана Ильхам Алиев в одном из своих интервью европейским СМИ, заявил, что проект Nabucco нуждается в лидере. Каков Ваш взгляд на проблемы этого панъевропейского проекта, как их можно устранить?

Гюнтер Эттингер: Любой крупный инфраструктурный проект требует времени чтобы все продумать, подготовить и построить. Такие проекты быстро не построишь. Это верно и в случае реализации трансграничных и международных проектов, и проект «Nabucco» главное тому подтверждение. Но «Nabucco» на верном пути. Был создан консорциум «Nabucco», состоящий из сильных и хорошо зарекомендовавших себя европейских компаний, который сейчас довольно успешно координирует и направляет процесс подготовки проекта. В настоящее время продолжается работа над техническим обоснованием и оценкой воздействия на окружающую среду. Регулирующие аспекты и ряд коммерческих аспектов проекта были закреплены в межправительственном соглашении, подписанном всеми участвующими в проекте государствами в июле 2009 года. Сейчас это соглашение находится на стадии ратификации в государствах-участниках проекта. Кроме того, Еврокомиссия приняла решение о выделении гранта в размере €200 миллионов для поддержания проекта в рамках Европейского плана действий по восстановлению экономики. Сейчас консорциум «Nabucco» в ожидании предложений от производителей стали для дальнейших поставок труб, а также планирует найти других заинтересованных поставщиков. Таким образом, проект готов к старту. Ожидается, что спонсоры примут окончательное инвестиционное решение по проекту как только появится ясность в отношении поставок газа со второй стадии проекта Шах

Дениз в Европу. Я надеюсь, что буду и дальше работать с Азербайджаном настолько насколько это возможно без дальнейших промедлений.

СЕ: Считаете ли Вы достаточным присутствие ЕС в каспийском регионе, в частности инвестиционных проектах upstream? Какие новые проекты будут реализовываться на Каспии с участием европейских компаний?

Гюнтер Эттингер: Мы работаем с компаниями, чтобы увеличить их инвестиции в этом регионе. Мы не ставим предела инвестициям, потому что инвестиционного присутствия никогда не бывает достаточно. Но условия должны быть правильными. Я буду работать с каспийскими странами над созданием взаимовыгодной инвестиционной структуры.

СЕ: Какие новые панъевропейские энергетические проекты будет рекомендовать еврокомиссия для их реализации в ЕС? Каково Ваше отношение к проекту White Stream, является ли он перспективным?

Гюнтер Эттингер: После призыва к внесению предложений в рамках Европейской энергетической программы по восстановлению экономики появилось множество трансграничных газовых проектов и проектов в сфере электроэнергетики, которые будут осуществляться при финансовой поддержке ЕС в течение следующих 2-3 лет. Эти проекты значительно повысят безопасность поставок в ЕС.

Кроме того, мы будем поощрять дальнейшее развитие проектов «Южного газового коридора», чтобы обеспечить поступление газа из новых источников, к примеру, из каспийского региона в Европу. ЕС поддерживает различные газотранспортные проекты в рамках концепции проекта «Южного газового коридора». Разные трубопроводные проекты, такие как «Nabucco», «ITGI» или «White Stream», являются перспективными, поскольку они могут существенно повысить безопасность поставок газа в Европу. Мы приветствуем все эти проекты и считаем их взаимодополняющими, а не взаимно исключающими.

СЕ: Какова Ваша оценка результатам Копенгагенского Саммита и позициям основных эмитентов углекислого газа - США, Китая, ЕС и Индии?

Гюнтер Эттингер: Копенгагенский саммит - это первый важный шаг к будущему более полному соглашению

по климату, которое включит в себя юридически обязательные положения. Безусловно, верно то, что ЕС не достиг всего того, на что надеялся. Мы надеялись, что главные эмитенты возьмут на себя более амбициозные обязательства. Однако в отношении этого соглашения все же можно сказать, что мы продвинулись вперед. Оно было поддержано США и крупнейшими развивающимися странами. Впервые такие страны, как Китай и Индия согласились с тем, что они также должны будут предпринимать шаги, направленные на сокращение выбросов в атмосферу. Евросоюз должен усилить свое лидерство путем осуществления амбициозных мер внутри ЕС и достичь поставленных целей по сокращению выбросов парниковых газов до 2020 года. Мы также поддерживаем наше предложение об интенсификации наших усилий и одобрении цели по сокращению выбросов на 30% к 2020 году, при условии, что другие развитые и развивающиеся страны будут прилагать аналогичные усилия. Усилия одного Евросоюза недостаточны, и Копенгагенская конференция показала, что другие страны это прекрасно понимают. Задачей предстоящих месяцев и лет будет с одной стороны реализация этого соглашения, и продолжение работы над глобальным соглашением, к которому мы все еще стремимся.

СЕ: Согласны ли Вы с мнением президента Соединенных Штатов Барака Обамы, что без США и Китая невозможно решение энергетических вопросов?

Гюнтер Эттингер: Конечно, я могу согласиться с президентом Соединенных Штатов Обамой в том, что США и Китай являются ключевыми игроками в глобальных энергетических вопросах. Обе страны - не только крупнейшие потребители энергоресурсов, но также и крупнейшие эмитенты углекислого газа. Кроме того, они представляют собой огромные энергетические рынки с колоссальными возможностями для новых энерготехнологий.

Однако решение энергетических вопросов также не представляется возможным без учета интересов производителей энергоресурсов. В этом отношении, совершенно ясно, что Каспийский регион и Центральная Азия играют стратегическую роль на мировой энергетической арене. Также необходимо отметить растущее значение Африки на глобальных энергетических рынках.

СЕ: Возможен ли, по-Вашему мнению, полный переход энергопотребления ЕС на возобновляемые и синергетические источники энергии, какие меры будут предприняты Еврокомиссией для привлечения инвестиций и еще большей коммерциализации?

Гюнтер Эттингер: Структура энергоснабжения ЕС, основанная 100% на возобновляемых источниках энергии, это реальность, но не в обозримом будущем. Поскольку значение возобновляемых источников энергии может и будет расти в последующие годы и десятилетие, минеральные энергетические ресурсы и атомная энергия пока играют свою доминирующую роль. Но, учитывая долговечность энергетических инвестиций, мы должны иметь стратегическое видение возможных сценариев развития будущего энергетики Европы. Моя роль как еврокомиссара по энергетике заключается в том, чтобы выдвинуть этот вопрос наряду с другими вопросами на повестку дня в последующие годы.

Первый шаг, предпринятый ЕС для стимулирования роста возобновляемой энергетики, сводился к тому, чтобы согласиться на закрепление за странами ЕС их национальных целей по возобновляемой энергетике. Юридически обязательные положения создают основу для политики устойчивого развития и сокращают неопределенность в вопросах регулирования. По этой причине инвесторы в возобновляемую энергетику могут быть уверены в жизнеспособности этой политики.

Кроме того, ЕС оказывает финансовую поддержку возобновляемой энергетике, к примеру, выделение €500 миллионов на ветряную энергетику в рамках Европейского плана действий по восстановлению экономики. Кроме того, в период между 2007 и 2013гг. в рамках 7-ой рамочной программы по научно-техническим разработкам (7th Framework RTD Programme) будет выделено €2,35 миллиарда на разработку энергетических технологий, а основная часть этого бюджета пойдет на цели возобновляемой энергетики и повышение энергоэффективности.

Производственные мощности возобновляемой энергетики должны быть увеличены более чем в два раза на протяжении последующих десяти лет для достижения поставленных целей. Это также потребует инвестиций в инфраструктуру для обеспечения успешной интеграции возобновляемых источников энергии в энергосистему. Эта задача будет затронута в инициативах, которые Еврокомиссия планирует выдвигать к концу этого года.

Благодарим Вас за интервью

ENERGY IS ALSO A MEANS TO DEEPEN AND STRENGTHEN POLITICAL DIALOGUE AND COLLABORATION BETWEEN AZERBAIJAN AND THE EUROPEAN UNION - ROLAND KOBIA



CE: Mr. Kobia, what is the goal of your mission in Azerbaijan? Do you plan to expand it in Azerbaijan?

Roland Kobia, Ambassador and Head of Delegation of the European Union to the Republic of Azerbaijan: As you know, we opened a full-fledged mission in February 2008. It is quite a new mission and we are about to reach now our cruising altitude. Even if the European Union has supported Azerbaijan since the very early days of its independence, the opening of a full delegation in Baku was a very concrete and important political signal that the European Union wanted to send to Azerbaijan. It means that we want to engage more and better with Azerbaijan. The objective of this mission is similar to those of all EU missions in the world. We want to have formal diplomatic ties with Azerbaijan. In case of Azerbaijan of course we have particular interest, as Azerbaijan is one of the countries engaged in the Eastern Partnership. The Eastern Partnership was launched in May 2009 at the level of Heads of State. President Aliyev was there, and that was much appreciated. So we have a particular interest in moving Azerbaijan and the EU closer to each other. The Eastern Partnership will clearly be one of the priorities of this mission. This will serve to establish deeper and stronger relationships between the EU and Azerbaijan.

CE: Do you position energy issues as key ones in the EU-Azerbaijan partnership?

Roland Kobia: Energy issues are obviously important, both for the EU and for Azerbaijan. But they are not the only reason for the EU to be in Azerbaijan. As I have hinted above, our mission here is to develop a comprehensive relationship with Azerbaijan, not only as an energy producing country but as a wider political and geo-strategic partner. We want to discuss a wide range of political, economic, sectoral and cooperation-related issues with the government and the civil society.

Energy-wise, the relationship between Azerbaijan and the European Union can be one of inter-dependence, combining mutual interest and mutual benefit. If the current energy imports from Azerbaijan are marginal on EU markets, we would wish to see this share increase in the future, notably for gas. We are committed and willing to engage with the government, with SOCAR, and all the actors involved in the energy sector to make our relationship even stronger. I believe there is a perfect scenario to get a win-win situation between us. Indeed, there is one supplier, Azerbaijan, and one consumer, Europe. These two parties agree that they want to reinforce their ties. Azerbaijan is a reliable energy producer. Europe has a rich, stable and predictable market of 500 million inhabitants. In addition the EU has a very high degree of solvency and this is very important for any supplier willing to ensure long-term revenues, and make new investments. The EU wants to

diversify its energy supply, but producers also may wish to diversify energy exports to avoid uncomfortable situations we have witnessed in the past. So, I very much believe that energy relations between Azerbaijan and the European Union can materialize in a situation where two parties agree on a long term strategic vision.

CE: Is the transit policy of Turkey constructive in your opinion?

Roland Kobia: Transit issues are always complicated issues. We saw this in January 2009, when the EU was the victim of transit problems between Russia and Ukraine. Transit issues are tricky in spite of obligations and rules existing in international legal frameworks and regulations. Some countries use their situation as transit country for geo-strategic or commercial purposes. But in order to understand your partner in the negotiation, it is necessary to put yourself in its shoes. Turkey brings or will bring gas via its territory from other countries as well (Russia, Iraq, Iran, etc). When you look at the situation from the Turkish perspective, I am sure Turkey would be glad to make a gesture towards Azerbaijan, because of the long and strong traditional relationship both countries share, and maybe to soothe recent tension. But on the fee-issue particularly, if Turkey offers a privileged arrangement to Azerbaijan, this will become a precedent for other transit fees charged to other countries in future. That is why it is very difficult.

We are happy to sense that negotiations are progressing, even if slowly, between Turkey and Azerbaijan on gas volumes, gas prices and transit fees. These are extremely important for both parties and this is a negotiation between the two companies: SOCAR (Azerbaijan) and BOTAS (Turkey). Each party wants to get the best deal possible, and this is normal.

But there is existing formula in this matter that can help. If there is agreement between a gas supplier and a gas consumer to enter into business together, the major issue should not be the transit part. Europe should be enabled to get its gas; Azerbaijan should be able to sell its gas. The EU believes that a reasonable time for negotiations has been given and used, and that the situation now is mature to get the final solu-

tion. I am convinced that all countries involved will understand that it is also in their direct interest to finalize the discussions. A deal should be reached. I cannot imagine a failure of the transit negotiations from the part of experienced countries in these matters.

CE: Could you, please, share your vision on the future of the Caspian Region and Azerbaijan in particular?

Roland Kobia: Azerbaijan is of course an important country by itself. But it also enjoys a geographical position, which at times is difficult to manage, but which brings a highly interesting potential. Azerbaijan will of course continue to be an energy producer and exporter, but in the future, it could also become a major transit country. Being at the crossroads between the East and the West, Azerbaijan is also a nexus between very important countries in the region, be it on its Northern, Southern or Eastern sides. The Middle East and Central Asia will no doubt bring the Caspian region to yet higher levels of importance for Europe.

Energy can be instrumental in bringing Azerbaijan and Europe closer. Energy is not only an objective, it is a means to deepen and strengthen political dialogue and collaboration between us.

CE: Enough time has passed since authorization of the third energy package. To what degree is it important for the Caspian countries?

Roland Kobia: The third energy package is important because it has showed that Europe meets the needs of suppliers. That is good for Europe, but it is good also for supplier countries. For example, what we were missing was a certain number of interconnections between the different markets. These would provide open access not to one country only but to 27 interconnected markets. For example, if Azerbaijan sells its gas to Austria through Nabucco, it does not mean that the gas stays in Austria, it could flow into different countries of the EU. It is very important for sellers because, through a formal access to one country they have at the same time access to a strong market with 500 million inhabitants. The third energy package enables Europe to consolidate its internal market for the benefit of Europe and for the benefit of suppliers.

Nabucco has reached a political, legal and financial stage in which it can be said that the route to Europe can be opened. Azeri gas could flow through Turkey because we consider it to be the best option for Europe, for Azerbaijan

and for Turkey. It is one of EU's top priorities.

At the same time, there are other commercial projects like TGI (Turkey-Greece-Italy) or TAP. If other countries develop other routes, it is not a concern. We believe in free and open competition. As far as the White Stream is concerned, we do not see it as contradictory to Nabucco. Supply routes can be different, what matters is that new gas flows to markets, not just diverted gas. People question if there is enough supplies for Nabucco. We have to be realistic. If gas from Azerbaijan is added to gas from Central Asia and the Middle East (and from Iran when we will be able to have normal commercial relationships), Nabucco only will not be enough. The more routes we have towards the EU, the better it is for the EU security of supply and for the commercial interests of the countries selling their gas. We do not see all these initiatives as being mutually exclusive. We insist on different routes to bring new gas to the EU. If the routes are commercially viable, we can make as many routes as possible until the markets are satisfied.

CE: How would you evaluate future development of relations between Azerbaijan and the EU after Azerbaijan's probable accession to the WTO?

Roland Kobia: EU supports the political engagement and ambition of Azerbaijan to enter the WTO. We do understand that it is not easy. Almost all of Azerbaijan's exports to the EU are about energy and energy related products. It would be interesting for Azerbaijan to diversify its economy and to support other areas. Azerbaijan is already exporting agricultural products. But this is not enough. Azerbaijan has assets and potential that could enable it to widely diversify its economy and push forward different sectors toward more and various exports. WTO will be the framework for Azerbaijan to trade freely with different parts of the world. We support this and, as I have mentioned, we are ready to give all the assistance needed in order to help Azerbaijan enter the WTO. It is a pity that Azerbaijan, with all its potential and resources, still remains out of the big game. The Eastern Partnership initiative provides with 2 concrete things: 1) the negotiation of an association agreement with the countries involved in the Eastern Partnership and 2) the negotiation of a free trade agreement with these countries. The EU is very much willing to establish a free trade zone with Azerbaijan. But the prerequi-

site is Azerbaijan's membership to the WTO.

CE: The issue of EU's presidency is the focus of common interest now. Are not the posts of a EU President and a Head of the European Commissions overlapping each other?

Roland Kobia: First, let me tell you that, as I am a Belgian myself, I am very glad with the appointment of Mr. van Rompuy as the first President of the European Council. Mr. van Rompuy is a very well-suited person for the job. It is a new function that has been created by the Lisbon Treaty; it is a "terra incognita" at this stage and the function will gradually develop. One often says that the man makes the function in these cases.

The posts of Mr van Rompuy and Mr Barroso will be entirely complementary. Herman Van Rompuy will ensure continuity of the EU Member States at Head of State level. He has become a permanent President of the EU, for 2 years and a half to start with, renewable up to five years. This will bring institutional and organizational changes. The old system of rotating presidencies every six months will change. This system had advantages, because each presidency every six months was willing to give a new impetus to the EU construction. New presidencies were coming with new and fresh ideas, building also on what previous presidencies had done. There was novelty and consistency. But the drawback of the system was mainly for partners in the third countries. Every six months faces changed. For our partners worldwide it was rather difficult to adapt to new faces, people, policies and languages sometimes.

Mr. Barroso will remain the President of the European Commission and will continue to deal with all matters falling within the competence of the European Commission, and there are many important ones such as trade, competition. Let me also mention Baroness Catherine Ashton, who will be the High Representative for External Relations and Security, as well as the Vice-President of the Commission. She will represent Europe in international negotiations and act on behalf of Europe in a number of instances at the level of Foreign Ministers.

These three personalities will really embody what is Europe. It will be easier for the third countries to identify to whom they should talk to in the EU. There will be a transition period to allow all these new arrangements to be set up and to be put to good use. But there is no doubt in my mind: this will bring more Europe, a stronger Europe, and a Europe that is more visible and easier to deal with for partners.

Thank you for the interview

«ЭНЕРГЕТИКА ЭТО СРЕДСТВО УГЛУБИТЬ И УСИЛИТЬ СОТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ АЗЕРБАЙДЖАНОМ И ЕС» - РОЛАН КОБИА

Caspian Energy (CE): Г-н Кобиа, какова цель Вашей миссии, планируете ли Вы ее расширять в Азербайджане?

Глава делегации Европейского Союза в Азербайджанской Республике, посол Ролан Кобиа: Как Вам известно, мы начали работу в полную силу только в феврале 2008 года. Миссия достаточно новая, и мы сейчас доводим ее до необходимого уровня. Несмотря на то, что Евросоюз оказывал поддержку Азербайджану с первых лет его независимости, открытие представительства ЕС в Баку стало конкретным и очень важным политическим сигналом, который Евросоюз адресовал Азербайджану. Это означает, что мы хотим установить более тесные связи с Азербайджаном и вывести их на новый уровень. Цель нашей миссии, как цель любой миссии в мире: нам нужны дипломатические отношения с Азербайджаном. Причем, к Азербайджану, у нас особый интерес, так как это одна из стран программы Восточного партнерства. Эта программа была инициирована в мае 2009 года на уровне глав государств. Президент Ильхам Алиев присутствовал на этой церемонии, что очень ценно в нашем понимании. Мы заинтересованы в том, чтобы сблизить Азербайджан с ЕС. Программа Восточного партнерства - один из приоритетных моментов нашей миссии, основной целью которой является установление более крепких и тесных взаимоотношений между Азербайджаном и ЕС.

CE: Считаете ли Вы энергетические вопросы ключевыми в отношениях ЕС с Азербайджаном?

Ролан Кобиа: Энергетические вопросы очень важны как для ЕС, так и для Азербайджана. Но они не единственная причина, по которой делегация ЕС сегодня находится в Азербайджане. Как я уже отметил, наша миссия - наладить всесторонние взаимоотношения с Азербайджаном, не просто как со страной, производящей энергию, а как с политическим и геостратегическим партнером в самом широком смысле слова. Мы хотим обсудить с правительством и гражданским обществом широкий спектр вопросов в сфере политического, экономического сотрудничества. С точки зрения энергетики отношения между

Азербайджаном и Евросоюзом могут стать отношениями, основанными на взаимозависимости, которая сочетает обоюдные интересы и взаимную выгоду. Нынешний уровень импорта энергоресурсов из Азербайджана на рынки ЕС не очень высокий, но мы хотели бы, чтобы доля Азербайджана росла, особенно в газовой сфере. Мы стремимся к сотрудничеству с правительством, с ГНКАР и прочими структурами, вовлеченными в энергетику, чтобы укрепить наши отношения. Я считаю, что имеются прекрасные возможности для взаимовыгодного сотрудничества между нами, так как есть поставщик - Азербайджан и потребитель - Европа. Азербайджан - надежный производитель энергоресурсов. У Европы 500 млн. потребителей, сильный стабильный и предсказуемый рынок. Более того, в ЕС очень высокий уровень платежеспособности, а это очень важно для любого поставщика, который заинтересован в долгосрочной прибыли и новых инвестициях. Евросоюз стремится диверсифицировать поставки энергоносителей, а поставщики, в свою очередь, стремятся диверсифицировать свой экспорт во избежание неприятного опыта, который имел место в прошлом. Таким образом, я искренне верю, что энергетические отношения между Азербайджаном и Евросоюзом можно претворить в жизнь там, где две стороны сходятся в долгосрочном стратегическом видении.

CE: Считаете ли Вы конструктивной транзитную политику Турции?

Ролан Кобиа: Транзитные вопросы всегда были весьма сложными. Мы сами испытали это на себе в январе, когда Европа стала жертвой транзитных проблем между Россией и Украиной. Транзитные вопросы непросты, несмотря на существующие нормы и обязательства международного права. Некоторые страны пользуются своим положением транзитной страны, когда дело доходит до геополитических или коммерческих интересов. Но, чтобы понять партнера в процессе переговоров, необходимо, так сказать, «примерить его обувь». Турция транспортирует или же будет транспортировать газ через свою территорию из других стран, таких как Россия, Ирак, Иран

и т.д. Если рассматривать ситуацию с позиции Турции, уверен, что она рада пойти навстречу Азербайджану в силу той исторической традиции, которая сложилась между двумя странами для того, чтобы сгладить недавние трения. Однако проблема состоит в том, что если Турция сейчас пойдет навстречу Азербайджану как своему привилегированному партнеру, это станет прецедентом для транзитных условий со стороны других государств в перспективе. Поэтому вопрос очень сложный.

Мы рады тому, что переговоры между Турцией и Азербайджаном по вопросам объемов поставок газа, цены на газ и транзитных тарифов продвигаются, хотя и медленно, а это очень важно для обеих сторон. Это переговоры между двумя компаниями: азербайджанской SOCAR и турецкой Botas. Каждая из сторон преследует свою выгоду и это нормально.

В этом вопросе есть формула, которая может помочь. Если имеется соглашение между поставщиком и потребителем газа относительно организации общего бизнеса, то вопрос транзита не должен быть основной проблемой. Европе нужно помочь получить свой газ, а Азербайджану нужно продать свой газ. ЕС считает, что для переговоров было достаточно времени и ситуация сейчас вполне созрела для принятия окончательного решения. Я убежден, что все участвующие страны поймут, что в их же интересах завершить переговоры. Они должны прийти к согласию. Я не могу даже представить провал или неудачу в переговорах по транзиту со стороны стран, которые имеют опыт в подобных вопросах.

CE: Каким Вам видится будущее каспийского региона, и Азербайджана в частности?

Ролан Кобиа: Азербайджан сама по себе важная страна. Не менее важным является его географическое положение, которое порой нелегко использовать, но которое обладает довольно интересным потенциалом. Бесспорно, Азербайджан будет и производителем энергии, и экспортером, а в будущем он может стать и важной транзитной страной. Находящийся на стыке Востока и Запада Азербайджан также является связующим звеном между важнейши-

ми странами региона, граничащими с севера, юга и востока. Ближний Восток и Центральная Азия, бесспорно, будут способствовать повышению значимости Каспийского региона для Европы.

Энергетика может быть своего рода инструментом в сближении Азербайджана с Европой. Таким образом, энергетика это не только цель, но и средство достижения более тесного сотрудничества, более глубокого политического диалога между нами.

СЕ: Прошел достаточный период времени с момента принятия третьего энергетического пакета. Какова его актуальность для прикаспийских стран?

Ролан Кобиа: Третий энергетический проект важен тем, что показал как Европа идет навстречу поставщикам. Это хорошо как для самой Европы, так и для стран-поставщиков. К примеру, что мы раньше упускали из виду, так это взаимосвязь между различными рынками. Мы обеспечиваем доступ не к одной стране, а рынку 27 стран, не разделенных, а, напротив, взаимосвязанных между собой. К примеру, Азербайджан, продаст свой газ в Австрию посредством Набукко. Но это вовсе не означает, что газ останется в Австрии, он поступит в различные страны ЕС. Это очень важно и для поставщиков: имея формально доступ к одной стране, они выходят на крупный рынок с населением в 500 млн. человек. Третий энергетический пакет позволяет Европе консолидировать свой внутренний рынок, что выгодно как Европе, так и поставщикам.

Nabucco достиг своего политического, юридического и финансового апогея, когда можно говорить об открытии маршрута в Европу. Азербайджанский газ может пойти через Турцию, полагая, это лучшее, что можно было бы придумать и для Европы, и для Азербайджана, и для Турции. Это один из приоритетных проектов ЕС.

В то же самое время, имеются другие коммерческие проекты, такие как Турция-Греция-Италия (TGI) или Трансадриатический газопровод (TAP). Если другие страны развивают разные маршруты, мы только приветствуем это. Мы верим в свободную и открытую конкуренцию. Если говорить о проекте White Stream, то он не является конкурентом Nabucco. Маршруты поставки могут быть различными, самое главное то, чтобы новый газ попадал на рынки, и не одним и тем же, а иным маршрутом. Сейчас стоит вопрос о том, достаточно ли ресурсов для Nabucco. Мы должны быть реалистами. Если объединить азербайджанский газ с газом из

Центральной Азии, Ближнего Востока, особенно из Ирана (когда, разумеется, мы наладим отношения с Ираном), одного Nabucco будет недостаточно. Чем больше маршрутов мы имеем по направлению к ЕС, тем лучше для энергобезопасности ЕС и для коммерческой заинтересованности стран, продающих свой газ. Мы не рассматриваем все инициативы как противоречащие друг другу. Мы настаиваем на диверсификации маршрутов поставок газа в ЕС. Если маршруты коммерчески жизнеспособны, мы можем создавать их столько, сколько возможно пока рынок ЕС не будет полностью насыщен энергоресурсами.

СЕ: Как Вы оцениваете дальнейшее развитие отношений между Азербайджаном и ЕС после возможного вступления Азербайджана в ВТО?

Ролан Кобиа: ЕС поддерживает данную инициативу и стремление Азербайджана вступить в ВТО. Мы понимаем, это не просто. Практически весь объем азербайджанского экспорта приходится на долю энергоресурсов. В интересах Азербайджана диверсифицировать экономику и развивать другие сферы. Азербайджан уже экспортирует сельскохозяйственные продукты. Но этого недостаточно. Азербайджан располагает достаточным потенциалом и возможностями для широкой диверсификации своей экономики и продвижения различных секторов с целью большего экспорта. Затем, ВТО предоставит Вам структуру, чтобы Вы могли осуществлять свободную торговлю с различными странами мира. Мы поддерживаем это, и как я уже отмечал, мы готовы оказать любую поддержку, которая Вам необходима, чтобы обеспечить вступление Азербайджана в ВТО. Бесспорно, жаль, что имея такие возможности и ресурсы, Вы до сих пор вне игры. Программа Восточного партнерства предоставляет: 1) переговоры по соглашению ЕС об ассоциации со странами программы Восточного партнерства, 2) заключительное соглашение ЕС о свободной торговле со странами программы. ЕС стремится к созданию свободной торговой зоны с Азербайджаном. Но необходимым предварительным условием для этого является вступление Азербайджана в ВТО.

СЕ: На сегодняшний день в зоне пристального внимания вопрос президентства ЕС. Не являются ли должности президента ЕС, председателя Еврокомиссии в какой-то степени дублирующими друг друга?

Ролан Кобиа: Я рад назначению Хермана ван Ромпоя на должность первого президента Совета Европы, в первую очередь, потому что я бельгиец. Херман ван Ромпой является человеком как нельзя больше подходящим на данную должность. Это новая должность, созданная согласно Лиссабонскому договору. Это своего рода «terra incognita», которую мы должны будем развивать. В таких случаях говорят, что человек создает должность.

Должности Хермана ван Ромпоя и Жозе Мануэля Баррозо будут взаимодополняемыми. Херман ван Ромпой обеспечит целостность стран-членов ЕС на уровне глав государств. Он стал постоянным президентом ЕС на 2,5 года для начала с возможным продлением срока до 5 лет. Это принесет как институциональные, так и организационные изменения, положив конец системе ротации каждые полгода. У нее, бесспорно, было много преимуществ, поскольку каждый председатель ЕС каждые полгода приносил новую кровь, новый импульс в структуру ЕС. Они приходили с новыми идеями, свежими мыслями, естественно, принимая во внимание то, что было осуществлено предыдущим председателем. Это была и новизна и постоянство. Недостаток этой системы, в первую очередь, был ошутим для третьих стран. В первую очередь, это партнеры в третьих странах. Каждые шесть месяцев лица меняются и нашим партнерам в третьих странах достаточно сложным представлялось адаптироваться к новым лицам, людям, политике, языкам порой. Ж.М.Баррозо продолжит оставаться президентом Европейской комиссии и будет продолжать иметь дело с теми вопросами, которые входят в компетенцию Европейской комиссии, такими важными как торговля, конкуренция и т.д. Баронесса Кэтрин Эштон будет высочайшим представителем по внешним связям и безопасности, а также вице-президентом комиссии. Она будет представлять Европу в ходе международных переговоров, и действовать от лица Европы в ряде вопросов на уровне министров иностранных дел.

Эти три персоны будут идентифицироваться с Европой. Для третьих стран будет достаточно легко определить с кем им следует вести переговоры и к кому обращаться в ЕС. Нам нужен переходный период. Все должно быть отрегулировано. Я не сомневаюсь, что это сделает Европу сильнее, и облегчит процесс взаимодействия с нашими партнерами.

Благодарим Вас за интервью



Rovnag Abdullayev
President, SOCAR

Global community has been attaching major importance to ecological problems lately. Consequences of worsened environmental conditions became global menace for international security. Global change of climate conditions is one of the signs of this danger. This directly concerns emission of greenhouse gases into the atmosphere. Nowadays, the global community has set the task to reduce the speed of exhaustion of ozone layer caused by CO₂ accumulation in the atmosphere. The 15th conference of countries-participants of the UN Framework Convention on Climate Change held in Copenhagen from December 7 to 18 was dedicated to the solution of this problem. The climate summit held in Copenhagen may be considered the most significant ecological event of 2009. More than 120 political leaders were participating in this broad-scale activity. The negotiations had lasted for two weeks. Hundreds of parallel activities were also arranged. This event was reflected in tens of thousands of articles of Media in various countries. Some consider this summit to be unsuccessful whereas others believe it was the first step towards solution of global problems. But one thing is clear regardless of points of view summarizing the summit results: ecology problem is the concern of each country, city, street, and every human being in particular.

In this case, Azerbaijan is one of those countries which perfectly realizes all posi-

tive and negative factors of possessing of abundant natural energy resources. The necessity for improvement of the ecological condition at the Absheron Peninsula of the country arose long time ago since broad territories of Absheron had been polluted both by oil and oil wastes throughout many years because of oil-gas field development. This requires conduction of considerable work on cleaning along with big investments. Due to this, official declaration of 2010 as the Year of Ecology is a perfect step in drawing attention of Azerbaijani citizens to ecological problems.

As one of the biggest and leading companies of the country, State Oil Company of Azerbaijan Republic makes its contribution to this important issue. SOCAR's activities plan set within the framework of the Year of Ecology envisages reduction of emission into the environment, atmosphere, utilization of stratum water, cleaning of lands polluted with oil, management of production wastes, cleaning of the Baku Bay, ecological monitoring, research operations, creation of the ecological park, operations on planting of trees, ecological enlightenment of population, etc. As early as in 2008 SOCAR adopted a document on ecology policy in order to fulfill obligations on environmental protection and improvement of the department for ecology management of SOCAR.

The mentioned document reflects environmental assessment and implementation of the principles aimed at minimizing of environmental impact. In order to reduce the amount of emission into the atmosphere, SOCAR makes up annual inventory of natural gas emission sources at its production areas. Starting from 2008, the company has been the partner of the Global Gas Flaring Reduction Public-Private Partnership program (GGFR) implemented under the aegis of the World Bank. Three emission measurement stations at Sabayil, Sabunchi and Surakhany districts of Baku were established to measure emission. Oil products produced by oil refineries are to meet Euro-2 standards in 2010. For now, the measures for bringing oil products quality to conformity with Euro-3 standards are undertaken currently.

In 2010, SOCAR will continue operations on cleaning of polluted industrial areas by mechanical reclamation and bioremediation methods. Apart from this, before the reclamation operations at selected industrial areas start, operations on reclamation of artificial lakes will be held and a concrete sewer for polluted water will be laid. The area comprising 50 hectares near the Beyuk Shor Lake where old oil storages are located will be cleaned. SOCAR plans to start building Baku Olympic stadium at this area within 2010.

Financial and investment potential is certainly taken into account while planning and implementing of any project. But the major goal is to convey the importance of the role of ecology to people. This can be done through active line of enlightenment (in local print, brochures, spread of video-clips in internet and TV) aiming at awaking proud and responsibility of people for their land.

Ecological education and enlightenment is a system meant for development of ecological culture of residents. The system aims at changing conscience of people, development of new stereotypes of behavior, changing of lifestyle and making our views broadly related to ecology. It is noteworthy that ecological enlightenment activity of SOCAR is directed toward population of all ages and social groups.

Working with children is considered to be one of the most efficient ways of work in this area. Before the Copenhagen summit, a video-clip where children call for saving the planet was spread in Mass Media. Similar social clips shoot by SOCAR will be demonstrated on TV channels throughout 2010. Activities held by SOCAR's ecology department with pupils under the support of city schools teachers and various governmental and non-governmental organizations draw attention of young generation toward participation in environmental activities (research, practical, enlightening, various social activities). These activities help them to become active citizens of the country, gain skills for ecological problems solutions, and involve them in enlightenment activities. Arrangement of international conferences and forums dedicated directly to this

2010 TO SET UP STRICT CONTROL OVER ECOLOGICAL STANDARDS AND REQUIREMENTS



problem also makes considerable contribution to the integration of ecological education development.

It has been a long time since ecological education (nature cognition) and environmental education (aimed at solution of social-ecological problems) terms were introduced in English speaking countries.

United Nations Conference for Environment and Development (UNCED) that developed a concept of stable development was held in Rio-De-Janeiro in 1992. This concept envisaged rebuilding of ecological perception of human beings.

Starting from August 2, 2008, SOCAR has been involved in works on ecological enlightenment. In November 2008, SOCAR held a conference dedicated to Restoration of polluted lands - Proposals and ways for solution of the problem. In May 2009, the company held a conference dedicated to the problems of climate change and greenhouse effect caused by CO₂ emissions into atmosphere. Representatives of SOCAR, governmental structures, international and non-governmental organizations, private sector, Mass Media, etc took part in the event as well.

Within the framework of exchange of international experience, SOCAR has established tight cooperation with the Norwegian Statoil company which has already held the third seminar for SOCAR employees on basis of Ecological enlightenment and propaganda program. During the seminar, participants presented proposals, initiatives and ways for solution of important ecological problems. At the end of the seminars, they develop individual programs on their future activities in the field of ecology.

In 2009, SOCAR held numerous activities coincided with international ecology days of the UN (Earth day, Ecology Day, Day of protection of ozone layer, Day of protection of animals, Clean Earth action, etc). The company created its ecological emblem. In December 2009, presentation on monitoring of historical facilities located at oil-gas industrial areas was held in SOCAR. The goal of this presentation was to reveal such facilities, include them in to the guard list and draw public attention to this problem.

One of SOCAR's major activities scheduled for 2010 is to create an ecological park within the territory of Z.Taghiyev oil-gas producing unit. This activity envisages collection of rare relict and endemic types of plants as well as alien exotic, woody, shrubby and decorative plants. The Ecological Park will be equipped with devices for electricity production out of wind and solar energy. Future belongs to alternative energy and Azerbaijan is the country which is abounded in unique natural resources either renewable or non-renewable.

Within the framework of the enlightening program meant for 2010, SOCAR's ecology department plans such activities as site activation of SOCAR's Ecology Department, continued works on creation of the electronic ecological library, conduction of trainings for SOCAR's employees, participation in conferences and round tables dedicated to ecological issues, conduction of international days on environmental protection, organization of activities with NGOs, organization of competitions between production unions of SOCAR on improving of the

environmental conditions (including the contest for the Best Ecological Project), conduction of "Ecoerudit" excursions for pupils, establishment of the hot line of SOCAR's ecology department, etc.

Urgent and interesting ecology news, information about ecological problems will be placed at SOCAR's renewed webpage starting from 2010 in order to increase the number of portal visitors. Besides, they will create a forum, hold surveys, place tests, etc on the webpage. In April 2010 the 4th international ecological contest on environmental projects (INEPO EUROASIA) among pupils in Baku will be arranged under the support of SOCAR. Pupils from over than 32 world countries were participating in the past contests. This promotes broader integration of Azerbaijani youth into the solution of global problems. This activity enables pupils to implement their own ecological projects and propose ways for solution of certain ecological problems.

For now, everybody realized that environmental problems concern all aspects of human activities and require complex approach for their solution. Everyone should contribute to the fight for healthy environment, think of the air we breathe, the land we walk on, the water we consume, and the nature sites where we rest. For this purpose, we have to change perception of each person, family, attitude toward an ecology concept, and start small what everyone can start immediately that implies saving of water resources, electricity, solution of waste problems, and call for the creation of ecological pure tomorrow for the sake of future residents of our country.



2010 ГОД ЗАЛОЖИТ ОСНОВЫ СТРОГОГО КОНТРОЛЯ НАД ЭКОЛОГИЧЕСКИМИ СТАНДАРТАМИ И ТРЕБОВАНИЯМИ

В последнее время мировое сообщество уделяет особое внимание экологическим проблемам. Последствия ухудшения окружающей среды стали носить характер глобальной угрозы международной безопасности. Одним из проявлений подобных угроз окружающей среде, стало глобальное изменение климатических условий. Это явление непосредственно связано с выбросами парниковых газов в атмосферу. Сегодня перед мировым сообществом стоит первоочередная задача снизить темпы истощения озонового слоя, так как именно к этому приводит накопление в атмосфере углекислого газа. Решению этой проблемы была посвящена 15-я конференция стран-участниц Рамочной конвенции ООН, по изменению климата, прошедшая с 7 по 18 декабря минувшего года в Копенгагене. Климатический саммит в Копенгагене, пожалуй, можно охарактеризовать как самое значимое и важное экологическое событие 2009 года. На данном масштабном мероприятии присутствовали более ста двадцати политических лидеров, переговоры длились около двух недель, прошли сотни параллельных мероприятий, событие нашло отражение в десятках тысяч статей в СМИ разных стран. Данный саммит кто-то считает провальным, кто-то первым шагом на пути решения глобальных проблем. Но для всех неоспоримо одно, то четкое убеждение, что сложилось у каждого вне зависимости от той или иной точки зрения по итогам саммита: проблемы экологии это дело каждой страны, города, улицы, каждого отдельно взятого человека.

Азербайджан в этом отношении является одной из тех стран, которая как никто другой понимает, какие плюсы и минусы таит в себе наличие богатых природных энергоресурсов. В стране давно назрела необходимость в улучшении экологической обстановки на Абшеронском полуострове, так как на протяжении многих лет, веков обширные территории Абшера в результате развития нефтегазовой отрасли были загрязнены как нефтью, так и нефтяны-

ми отходами, что требует, как проведения колоссальных работ по очистке, так и крупных средств и вложений. В связи с этим официальное объявление президентом Азербайджана 2010 года - Годом Экологии в стране является прекрасным шагом на пути привлечения внимания граждан Азербайджана к экологической проблематике.

Государственная нефтяная компания Азербайджанской Республики (SOCAR), на правах одной из крупнейших и ведущих компаний страны, вносит свой вклад в это исключительно важное дело. План мероприятий SOCAR в рамках Года Экологии включает в себя сокращение выбросов в окружающую среду, в атмосферу, утилизацию пластовых вод, очистку земель загрязненных нефтью, управление производственными отходами, очистку Бакинской бухты, экологический мониторинг, исследовательские работы, создание экологического парка, работы по озеленению, экологическое просвещение и многое другое. Еще в 2008 году с целью претворения в жизнь обязательств по защите окружающей среды и усовершенствования структуры управления экологической сферой SOCAR приняла документ об экологической политике. Данный документ отражает оценку состояния окружающей среды и реализацию принципа «нулевого сброса», направленного на сведение к минимуму негативного воздействия на окружающую среду. С целью сокращения выбросов в атмосферу, SOCAR каждый год проводит инвентаризацию источников выбросов газа на своих производственных участках. Начиная с 2008 года, компания является партнером программы глобального партнерства по сжиганию попутного газа (GGFR) под эгидой Всемирного банка. С целью измерения выбросов, инициированных автотранспортом, в Сабайльском, Сабунчинском и Сураханском районах Баку созданы три экологических измерительных пункта. Нефтепродукты, производимые нефтеперерабатывающими заводами, будут приведены в 2010 году в соответствие со стандартами EBPO-2, также идет работа по доведению их качества до стандартов EBPO-3.

В 2010 году ГНКАР продолжит работы по очистке загрязненных промышленных территорий методом механической рекультивации и биоремедиации. Кроме того, до начала рекультивационных работ на выбранных промышленных территориях пройдут работы по осушению возникших там искусственных озер, прокладка закрытого бетонного коллектора для загрязненных вод. Также будет очищена территория площадью 50 га около озера Бекю Шор, где расположены старые нефтехранилища. На этой территории в 2010 году ГНКАР планирует начать строительство Бакинского олимпийского стадиона.

Бесспорно, планируя и начиная реализацию любого проекта, как правило, задумываются о финансировании и инвестиционном потенциале, но главная цель в данном конкретном случае заключается - в донесении до людей важности и значимости роли экологии в нашей жизни. А это возможно благодаря активной линии просвещения - в местной печати, брошюрах, распространению видео-роликов в интернете и по телевидению.

Это в первую очередь, направленно на то, чтобы пробудить у людей гордость за свою землю и ответственность за нее - не чью-то, а свою, личную ответственность.

Экологическое воспитание и просвещение это система эколого-просветительской деятельности, способствующей формированию экологической культуры жителей страны. Она направлена на изменение сознания людей, на формирование новых стереотипов поведения, что в конечном итоге должно привести к изменению стиля нашей жизни, экологизации нашего мировоззрения. Необходимо отметить, что эколого-просветительская деятельность SOCAR ориентирована на все возрастные и социальные группы населения страны.

Одним из самых эффективных путей работы в этом направлении является работа, в первую очередь, с детьми. В преддверии Копенгагенского саммита в СМИ распространили видео-ролик, в котором дети призывали спасти планету. Аналогичные социальные ролики, снятые

ГНКАР, будут ротироваться по телевизионным каналам в течение всего 2010 года. Мероприятия, проводимые экологическим управлением ГНКАР со школьниками при поддержке педагогов школ города и различных правительственных и неправительственных организаций, привлекают молодое поколение к различным формам природоохранной деятельности (исследовательской, практической, просветительской, культурно-развлекательной), помогают им стать социально активными гражданами страны, приобрести навыки решения экологических проблем, самим заниматься просветительской работой.

Общепризнанным фактом является то, что существенный вклад в интеграцию развития экологического образования и воспитания вносит проведение международных конференций и форумов, непосредственно посвященных, или затрагивающих эту проблему.

В англоязычных странах ведь давно существует термин «ecological education», содействующий познанию природы, а также образование «environmental education», ориентированное на решение социально-экологических проблем.

В 1992 году в Рио-де-Жанейро состоялся Всемирный форум, разработавший концепцию устойчивого развития (United Nations Conference for Environment and Development, UNCED), в основу которой легло положение о необходимости перестройки экологического сознания человечества.

2 августа 2008 года ГНКАР начала выполнение и утверждение работ по экологическому просвещению. В ноябре 2008 года прошла конференция ГНКАР на тему «Восстановление загрязненных земель - Предложения и способы решения проблемы», а в мае 2009 года конференция, посвященная проблеме изменения климата и «парникового» эффекта, вызванного выбросами CO₂ в атмосферу. Состав участников включал в себя как представителей ГНКАР, так и представителей правительственных структур, международных и неправительственных организаций, частного сектора, СМИ и т.д. В рамках обмена международным опытом, ГНКАР осуществляет тесное сотрудничество с норвежской компанией Statoil, которая провела уже третий по счету семинар для сотрудников ГНКАР по линии программы «Экологическое просвещение и пропаганда». В ходе семинара участники представляют на рассмотрение свои предложения, инициативы и пути решения актуальных экологических проблем, а по итогам составляют индивидуальные программы своей будущей деятельности в сфере экологии. В 2009 году ГНКАР были проведены многочисленные мероприятия, приуроченные к международным экологическим дням ООН (День Земли,



День экологии, День защиты озонового слоя, День защиты животных, акция «Очистим землю от мусора» и т.д.), была создана экологическая эмблема компании. В декабре 2009 года в ГНКАР состоялась презентация на тему мониторинга исторических объектов, расположенных на нефтегазовых промышленных территориях. Цель данной презентации заключалась как в выявлении подобных объектов и внесении их в охранный реестр, так и в привлечении внимания общественности к данной проблеме.

Одним из важнейших мероприятий, запланированных ГНКАР в 2010 году является создание экологического парка на территории нефтегазодобывающего управления (НГДУ) им. Г.З.Тагиева. На его территории планируется собрать редкие реликтовые и эндемичные для Абшерона виды растений, а также интродуцированные экзотические древесные, кустарниковые и декоративные растения. В экологическом парке будут функционировать установки по производству электроэнергии из энергии солнца и ветра, что отвечает требованиям времени. За альтернативной энергетикой будущее, а Азербайджан является страной, которая обладает уникальными природными ресурсами, как возобновляемыми, так и невозобновляемыми.

В рамках программы просвещения на 2010 год экологическим управлением SOCAR запланированы такие мероприятия как активизация сайта экологического управления SOCAR, продолжение работ по созданию электронной экологической библиотеки, проведение тренингов для сотрудников SOCAR, участие в конференциях и круглых столах, посвященных экологической тематике, проведение международных дней защиты окружающей среды, организация мероприятий с НПО, организация конкурсов между производственными объединениями SOCAR по улучшению экологического положения (в том числе, конкурс на «Лучший

Экологический Проект»), субботники, проведение брейн-рингов «Экоэрудит», экскурсии для школьников, создание горячей линии экологического управления SOCAR и многое другое.

С целью увеличения роста посетителей портала, на обновленном сайте ГНКАР будут с 2010 года размещаться актуальные и интересные новости из сферы экологии, информация об экологических проблемах, будет создан форум, регулярно будут проводиться опросы и размещаться тесты и т.д.

В апреле текущего года пройдет уже четвертая по счету международная экологическая олимпиада среди школьников по проектам окружающей среды (INEPO EUROASIA) в Баку при поддержке SOCAR. В прошедших олимпиадах принимали участие школьники из более чем 32 стран мира, что способствует еще большей интеграции азербайджанской молодежи в разрешение проблем мирового уровня. На данном мероприятии школьникам предоставляется уникальная возможность реализовать свои собственные экологические проекты, предложить пути решения тех или иных экологических проблем.

Сегодня все осознали и это очевидно, что проблемы окружающей среды имеют отношение ко всем аспектам человеческой деятельности и требуют комплексного подхода для их разрешения. Каждый должен внести свой вклад в борьбу за здоровую экологическую среду, задуматься над тем каким воздухом мы дышим, по какой земле ходим, какую воду потребляем, на лоне какой природы отдыхаем, а для этого нам необходимо менять сознание каждого человека, каждой семьи, отношение к самому понятию «экология» и начинать с малого, что по силам каждому - экономить водные ресурсы, электроэнергию, бороться с проблемой отходов, призывать к созданию экологически чистого «завтра» во имя будущих жителей нашей страны.



AZERFON-VODAFONE'S NEW STAGE OF DEVELOPMENT OF MOBILE TELECOMMUNICATION MARKET IN AZERBAIJAN

Azerfon Company which is Azerbaijan's fastest growing mobile phone operator launched its new brand Azerfon-Vodafone on December 16, 2009. Nowadays Azerfon and Vodafone are involved in joint manufacturing of market products and services under the new brand Azerfon-Vodafone, combining the nationally-recognized brand Azerfon with the globally-recognized brand Vodafone. The new brand introduces Vodafone experience in combination with Azerfon presence in the mobile telecom market of Azerbaijan. The launch of the new Azerfon-Vodafone brand marks a new stage in the development of the mobile communications market in Azerbaijan. The partnership with Vodafone allows Azerfon to bring a range of the most innovative products and services from Vodafone to customers in Azerbaijan.



New 3G services

Along with new brand, the company has also launched 3G services which is a new technological basis to enhance the mobile experience of Azerfon-Vodafone customers. Therefore, Azerfon-Vodafone customers are the first to benefit from the introduction of 3G services in Azerbaijan such as video calling, high-speed data transfer, improved voice quality as well as enhanced network coverage and capacity.

Unlike the basic standard of 3G technology with a data transfer speed of up to 384 kbps, the network deployed allows Azerfon-Vodafone customers to use high-speed data access of up to 3,6 Mbps.

3G services empower the customer with high-speed mobile broadband services. These initially offered in the large cities of Azerbaijan – Baku, Sumgait, Ganja, Shirvan, Naxchivan, Mingachevir, Sheki, Tovuz, Shamkir, Absheron peninsula and soon also will be rolled out to other cities.

The services provided under Azerfon-Vodafone brand are introduced with a new number prefix – 077. Azerfon-Vodafone customers have access to 3G services and new products through this new code and have the opportunity to select special numbers from the new range.

Vodafone will roll-out a number of its highly acclaimed solutions, which have been proven around the world, on an exclusive basis with Azerfon-Vodafone. These will include leading email solutions and data connectivity products. Also, through this partnership Azerfon will be able to provide its customers with innovative roaming services via Vodafone's global roaming network across nearly 70 countries.

Strategic partnership

The strategic partnership signed between Azerfon - the most dynamically growing Azerbaijani mobile operator -

and the leading global mobile operator Vodafone on July 22, 2009 marks a new stage in the development of the mobile communications market in Azerbaijan. This agreement is a solid foundation of close integration of the Azerbaijani and world mobile communication sectors.

The pace of development of the company, communication quality and the right selection of strategy were the key factors for selection as a partner by Vodafone. Azerfon, being the fastest developing mobile operator in Azerbaijan has managed to achieve great success in a relatively short span of 2 years. Azerfon's growth dynamics, as well as its ambitions embody Azerbaijan in its new stage of development. Company's ambitions were one of the key factors that affected the decision of Vodafone to cooperate with Azerfon. Ambition is of great importance in modern business – it is hard to conquer a market without it, especially when it is highly competitive.

Also, if comparing the Vision and Mission statements of Azerfon and Vodafone recognized will be a lot of common points and overlaps.

Azerfon is building a 3G network and has big potential on the market and is a natural choice for a strategic partnership.

These factors clearly show that the Azerfon company knows the requirements of mobile communication market, applies the strategy based on the customer demand and is focused on providing the highest quality services.

The partnership between Azerfon and Vodafone is strategic and non-equity which means that no shares will be exchanged or sold and Azerfon will perform as a partnership network. Vodafone is the worldwide leader of the mobile communication market with 303 million subscribers. The company carries out activity in 67 countries. In 47 countries Vodafone is represented by partners – mobile operators.

According to the terms and conditions of long-term strategic partnerships, Azerfon will have exclusive access to a number of products, services and devices provided by Vodafone in Azerbaijan. Apart from this Azerfon will gain experience of Vodafone in management of supply chain, involvement of customers and the advanced organization of internetwork communications.

Azerfon can avail itself of Vodafone's advisory services on network development, procurement programs with leading global equipment providers and innovative CRM (Customer



Presentation ceremony of 3G and Azerfon-Vodafone brand

Relationship Management) practices in order to enhance quality and further bolster the efficiency of operations.

Azerfon uses the expertise, practice and ready-to-use solutions of Vodafone in building, supporting and development of the largest mono branding retail chain in the world. Moreover, Azerfon is looking to gain exposure to the best marketing and technological solutions in order to drive future services, customer retention and loyalty.

For Vodafone this agreement is the possibility to ensure its presence at the local market, as well as to cooperate with the most developing operator in the country where the level of mobile penetration equals 75% and continues to grow. Besides, the majority of Vodafone customers needs enhanced roaming services and high-speed broadband mobile products in this region.

Azerfon will provide various services of Vodafone used by customers as the residents of European Countries. Additionally Azerfon is making an essential breakthrough in the technology of mobile data services, based on 3G (3rd generation of Mobile Communication) standards.

Beneficial roaming are another example in the cooperation with Vodafone. Citizens of Azerbaijan in 67 countries will have an opportunity to speak over mobile phone with more affordable and simply structured tariffs. This will be a unique offering for the Azerbaijani market and in a short time company's customers who are travelling abroad will feel the advantages of the "Vodafone home network" in practice.

In other words, Azerfon brings to the market innovative global products and services for consumer and business segments.

Leadership of technologies

It is noteworthy that Azerfon was the first among mobile operators which obtained a license for provision of 3G services in Azerbaijan. Reception of the license for provision of the 3G technologies required efforts into many directions.

Being one of the dynamically developing and innovative companies at the market of the mobile telecommunication of Azerbaijan, Azerfon was ready for managing this task. The company fulfilled all the defined requirements of the Ministry of Information and Communication Technologies, took a lot of efforts to get all the preparations done, made large investments to establish the 3G network, installed the latest technologies, involved highly qualified experts, which after all, resulted in Azerfon receiving the license.

Azerfon-Vodafone partnership also played an important role in getting the license. Vodafone being a global leader of mobile telecom world has immense experience in applying 3G technology in many countries, and Azerfon will now be benefiting and sharing from this experience and partnership for providing quality communication services to the people in Azerbaijan. Azerfon thanks the Ministry for entrusting Azerfon the leadership in applying 3G technology in Azerbaijan.

It is noteworthy that Azerfon commenced its activity in an extremely competitive market. It seems impossible but the company gained 1.6 million customers in less than three years. The results of the company are indeed outstanding in this industry sector. Azerfon team never rests and works constantly on increasing its "family" of valuable and respected customers.

Permanent provision of new affordable tariffs and packages for potential customers is creating constant growth of company's customer base. For example, the company was the first in Azerbaijan that offered "unlimited packages" allowing the customer to enjoy as much time as needed to talk and chat with friends, colleagues or family members. Of course the market potential in Azerbaijan is limited, but despite formidable competition the company believes that unique, innovative and affordable offerings, coupled with the partnership with Vodafone, will increase the number of those who select Azerfon as their first choice for mobile communication.



Innovative driver

The further development of information and communication technologies directly affects the economic development of the country. The strategic partnership between Azerfon and Vodafone will increase the volume of investments in the economy and increase employment opportunities. According to the international economic practice, one working place in the mobile telecommunication sector opens 8-10 working positions in the other sectors of the economy.

The interest of Vodafone in Azerbaijan is a positive factor consolidating the image of a stable, fast growing Azerbaijani economy, encouraging interest from investors. Moreover, it highlights the importance of the ICT sector, which has been repeatedly emphasized by the President of Azerbaijan.

At the same time 3G is the most innovative driver. 3G standards will provide both business and public users with new conditions for their mobility and flexible access to all kinds of information and content. As a result it will accelerate and increase the efficiency of business communication.

The next step in the sphere of telecom services should be a free combination of mobile, fixed broadband and content services to satisfy the need of a growing and demanding economy.

However, other factors affect the business climate as well: honesty and frankness in relations between partners, maturity of the business infrastructure. A key role will be played here by high speed Internet and cyber communities.

Memorable accomplishments

Azerfon entered the market of mobile operators in Azerbaijan in March 2007. Within this short period Azerfon

has achieved much success - the company strengthened the confidence of its customers into services and quality and consequently increased the number of customers to 1.6 million people. During 2009 Azerfon continued to invest into the network infrastructure increasing the coverage and capacity. Azerfon's network now covers 80% of the territory of the country. Azerfon signed a number of new roaming agreements worldwide allowing customers to enjoy affordable and quality communication abroad. Another very important achievement of 2009 is the strategic partnership with Vodafone, one of the largest mobile operators in the world. This partnership will guarantee the company successful implementation of innovative technologies in the mobile communications market of the country, and help to further expand and enrich services in Azerbaijan and abroad for customers. In November Azerfon celebrated successful participation at the Telecommunication Exhibition BakuTel2009, where the company demonstrated its readiness to launch 3G-based mobile communication. At BakuTel2009 the President Ilham Aliyev experienced himself the 3G technology by making a video call from Baku to Nakhchivan. A few months ago Azerfon obtained the license for providing 3G services in Azerbaijan. Therefore, Azerfon marked the end of 2009 with memorable accomplishments.

Azerfon is committed to providing high quality mobile communication service to the people of Azerbaijan by applying the latest technology. The company is proud that Azerfon customers are the first to experience the comfort of high speed data transfer via 3G service. Being the most dynamically growing Azerbaijani mobile operator Azerfon is introducing the new era of mobile communication for Azerbaijan.



НОВАЯ ФАЗА РАЗВИТИЯ РЫНКА МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ АЗЕРБАЙДЖАНА AZERFON-VODAFONE

Компания Azerfon, являющаяся самым быстро растущим мобильным оператором Азербайджана, создала 16 декабря 2009 года свой новый бренд Azerfon-Vodafone. В настоящее время, объединив национально-признанный бренд Azerfon со всемирно известным брендом Vodafone, компания совместно предоставляет рыночные продукты и услуги под новым брендом Azerfon-Vodafone. Новый бренд представляет опыт компании Vodafone совместно с присутствием компании Azerfon на рынке мобильной связи Азербайджана. Выпуск нового бренда Azerfon-Vodafone является новым этапом в развитии рынка мобильной связи Азербайджана. Сотрудничество с компанией Vodafone позволяет Azerfon предоставлять клиентам в Азербайджане ряд инновационных продуктов и услуг от компании Vodafone.



Услуги нового поколения - 3G

Помимо нового бренда, компания также внедрила услуги 3G, которые служат новой технологической основой для расширения клиентской базы Azerfon-Vodafone. Благодаря этому, клиенты Azerfon-Vodafone будут первыми, кто воспользуется преимуществами услуг 3G в Азербайджане. Эти услуги включают видео звонки, высокоскоростную передачу данных, улучшенное качество голоса, а также широкий охват сети.

В отличие от стандартной технологии 3G со скоростью передачи данных в 384 кбит/с, развернутая сеть позволяет клиентам Azerfon-Vodafone пользоваться высокоскоростным доступом к данным достигающим 3,6 Мбит/с.

Услуги 3G позволяют клиентам пользоваться услугами высокоскоростной широкополосной мобильной связи. Впервые эти услуги были внедрены в таких боль-

ших городах Азербайджана как Баку, Сумгайыт, Гянджа, Ширван, Нахчыван, Мингячевир, Шеки, Товуз, Шамкир и на Абшеронском полуострове. Вскоре, они будут также предоставлены и в других городах.

Эти услуги, которые предоставляются под брендом Azerfon-Vodafone, внедряются через новый код – 077. Клиенты Azerfon-Vodafone получают доступ к услугам 3G и новым продуктам посредством этого нового кода. Они также имеют возможность выбирать особые номера из нового ассортимента номеров.

В рамках сотрудничества с Azerfon, компания Vodafone также внедрит ряд своих известных решений, которые оправдали себя в мировом масштабе. Они содержат ведущие решения в сфере электронной почты и передачи данных. Благодаря этому партнерству компания Azerfon сможет обеспечить своих клиентов инновационными услугами роуминга посредством мировой роуминговой сети компании Vodafone охватывающей около 70 стран.



Стратегическое партнерство

Соглашение по стратегическому партнерству подписанное 22 июля 2009 года компанией Azerfon, являющейся самым динамично растущим мобильным оператором в Азербайджане и компанией Vodafone - ведущим мировым мобильным оператором, означало новую фазу развития рынка мобильной связи Азербайджана. Это соглашение является основой для тесной интеграции мировых секторов мобильной связи с Азербайджаном.

Темп развития компании, качество связи и выбор правильной стратегии сыграли ключевую роль в избрании компании Azerfon в качестве партнера компании Vodafone. Будучи интенсивно развивающимся оператором мобильной связи, в Азербайджане, компании Azerfon удалось достичь огромного успеха за относительно короткий период времени (в течение 2 лет).

Динамика роста компании Azerfon, а также цели компании ведут Азербайджан к новой стадии развития. Амбиции компании сыграли важную роль в решении компании Vodafone сотрудничать с компанией Azerfon. Амбиции играют важную роль в современном бизнесе, поскольку без этого очень трудно завоевать рынок, особенно если на нем наблюдается высокий уровень конкуренции.

Если сравнить Цели и Миссии компаний Azerfon и Vodafone, то заметно, что у компаний очень много общего.

Azerfon занимается построением сети 3G, обладает большим потенциалом на рынке, и естественно является приемлемым выбором для стратегического партнерства.

Эти факторы дают ясно понять, что компания Azerfon хорошо знакома с потребностями рынка мобильной связи, использует стратегию, основанную на клиентском спросе, и сосредоточена в предоставлении высококачественных услуг.

Партнерство между компаниями Azerfon и Vodafone является стратегическим и не акционерным, что означает что никакие акции не будут проданы или обменены. Azerfon намерен осуществлять свою деятельность в рамках сетевого партнерства. Vodafone является мировым лидером на рынке мобильной связи. Количество абонентов компании насчитывает 303 миллиона людей. Компания осуществляет деятельность в 67 странах. В 47 странах, компания Vodafone представлена своими партнерами (мобильными операторами).

Согласно условиям долгосрочного стратегического партнерства, Azerfon будет обладать эксклюзивным доступом к числу продуктов, услуг и оборудования, предоставляемых компанией Vodafone в Азербайджане. Помимо этого, Azerfon приобретет опыт Vodafone в управлении сетью поставок, привлечении клиентов и построении усовершенствованной межсетевой связи.

Azerfon может воспользоваться консультационными услугами компании Vodafone в сфере развития сети, программ поставок ведущими мировыми провайдерами оборудования и инновационной практики по управлению взаимоотношениями с клиентами (CRM- Customer Relationship Management), чтобы обеспечить качество и поддержать эффективность операций.

Azerfon получает возможность использовать опыт, практику и готовые к применению решения от компании Vodafone в построении, поддержании и развитии самой крупной монобрендовой розничной сети в мире. Более того, Azerfon желает установить доступ к самым лучшим рыночным и технологическим решениям для того, чтобы управлять будущими услугами, сохранить клиентскую базу и преданность.

Для компании Vodafone это соглашение служит воз-

можностью обеспечения своего присутствия на местном рынке, а также сотрудничеству с самым широко развивающимся оператором страны, где уровень проникновения мобильной связи составляет 75% и продолжает расти. Помимо этого, большинство клиентов Vodafone нуждается в усовершенствованных роуминговых услугах и высокоскоростных широкополосных продуктах мобильной связи в регионе.

Azerfon будет предоставлять различные услуги Vodafone, которыми пользуются клиенты Vodafone на правах жителей европейских стран. Кроме того, Azerfon делает серьезный прорыв в технологии мобильных услуг, основанных на 3G (третье поколение мобильной связи) стандартах.

Выгодные роуминговые предложения еще один пример сотрудничества с Vodafone. Граждане Азербайджана будут иметь возможность говорить по мобильному телефону в 67 странах мира по простым и доступным тарифам. Это будет уникальное предложение на азербайджанском рынке и через короткий период времени клиенты компании, путешествующие за рубежом, смогут почувствовать достоинства «Домашней сети Vodafone» на практике.

Иными словами, Azerfon представляет на рынке инновационные мировые продукты и услуги для потребительского и бизнес сегментов.

Лидерство технологий

Примечательным является тот факт, что Azerfon среди мобильных операторов первым получил лицензию на предоставление 3G-услуг в Азербайджане. Получение лицензии на оказание 3G-услуг предполагало комплекс усилий в разных направлениях и, будучи одной из самых динамично развивающихся и инновационных компаний рынка мобильных операторов Азербайджана, Azerfon был готов справиться с этой задачей. Компания выполнила все предусмотренные требования министерства связи и информационных технологий – приложила большие усилия для того, чтобы завершить все подготовительные работы, вложила большие инвестиции в создание 3G-сети, внедрила самые последние технологии и привлекла квалифицированных экспертов, что, в конечном итоге, и привело к получению лицензии компанией Azerfon.

Партнерство Azerfon-Vodafone также сыграло немаловажную роль в получении лицензии. Компания Vodafone, будучи глобальным лидером мобильного телекоммуникационного мира, имеет обширный опыт в применении 3G-технологий в различных странах, и поэтому Azerfon воспользуется этим опытом и партнерством для предоставления качественных услуг связи населению Азербайджана. Azerfon признательна министерству связи и информационных технологий за то, что доверило компании Azerfon лидерство в применении 3G-технологий в Азербайджане.

Примечательно, что компания Azerfon начала свою деятельность на рынке в условиях жесткой конкуренции. Это кажется невозможным, но компания завоевала доверие 1,6 млн. абонентов за менее чем 3 года. Результаты компании воистину исключительные в данном индустриальном секторе. Команда Azerfon никогда не расслабляется, постоянно работает над увеличением своей «семьи», состоящей из ценных и уважаемых клиентов. Постоянное предоставление новых тарифов и пакетов для потенциальных клиентов создает непрерывный рост клиентской базы компании. К примеру, компания была первой, кто предложил в Азербайджане так называемые «безлимитные пакеты», позволяющие клиентам наслаждаться разговорами с друзьями, коллегами и членами семьи столько сколько им необходимо. Разумеется, потенциал рынка Азербайджана



ограничен, но, несмотря на огромную конкуренцию, в компании уверены, что уникальные и инновационные предложения Azerfon вкупе с партнерством с Vodafone увеличат количество тех, кто выберет Azerfon как первого оператора мобильной связи.

Инновационный стимул

Дальнейшее развитие информационных и коммуникационных технологий напрямую воздействует на экономическое развитие страны. Стратегическое партнерство между Azerfon и Vodafone увеличит объем инвестиций в экономику страны и будет способствовать росту вакантных рабочих мест. Согласно международной экономической практике, одно рабочее место в секторе мобильных телекоммуникаций открывает 8-10 рабочих мест в других секторах экономики.

Интерес Vodafone, проявленный к Азербайджану, также является положительным фактором, укрепляющим имидж стабильной, растущей быстрыми темпами экономики Азербайджана, вызывающей интерес со стороны инвесторов. Более того, это подчеркивает важность ИКТ-сектора, что неоднократно подчеркивалось президентом Азербайджана.

При этом, 3G является самым важным инновационным стимулом для облегчения ведения бизнеса в стране. 3G обеспечит и бизнес-пользователей и обычных пользователей новыми условиями для мобильного и гибкого доступа ко всем типам информации и контента. В результате это ускорит и увеличит эффективность коммуникаций в бизнесе.

Следующим шагом в сфере телекоммуникационных услуг должна быть свободная комбинация мобильных, фиксированных услуг служб широкополосного вещания и контента для того чтобы отвечать требованиям растущей экономики.

Тем не менее, другие факторы также воздействуют на бизнес-климат: честность и откровенность в отношениях между партнерами, зрелость бизнес-инфраструктуры. Ключевая роль здесь будет принадлежать высокоскоростному интернету и кибер-сообществам.

Знаменательные достижения

Azerfon вышел на рынок мобильных операторов Азербайджана в марте 2007 года. За это короткое время Azerfon добился значительных успехов - компания укрепил доверие своих клиентов в предоставляемых услугах и их качестве и, как следствие, увеличила численность своих абонентов до 1,6 миллиона человек. В течение 2009 года Azerfon продолжил инвестировать в сетевую инфраструктуру, увеличивая зону охвата и свои возможности. Сеть Azerfon покрывает на сегодняшний день 80% территории страны. Azerfon заключил ряд новых роуминговых соглашений по всему миру, что позволяет клиентам компании пользоваться доступной и качественной связью за границей. Другим значительным достижением 2009 года, как уже было отмечено, явилось подписание соглашения о стратегическом партнерстве с одним из крупнейших мобильных операторов мира - компанией Vodafone. Это партнерство гарантирует компании успешное внедрение инновационных технологий на рынке мобильной связи страны, а также позволит еще более расширить и усовершенствовать услуги компании пользователям в Азербайджане и за его пределами. В ноябре Azerfon приняла успешное участие на телекоммуникационной выставке BakuTel-2009, где продемонстрировала свою готовность к запуску мобильной связи «третьего поколения». В ходе

выставки BakuTel-2009 президент Ильхам Алиев лично испытал 3G-технологии, сделав видео-звонок из Баку в Нахчыван. Несколько месяцев тому назад компания получила лицензию на оказание 3G услуг. Учитывая все это, можно сказать, что Azerfon завершил 2009 год знаменательными достижениями.

Azerfon намерен и в дальнейшем оказывать высококачественные мобильные услуги связи населению Азербайджана, применяя самые последние современные технологии. Компания гордится тем, что пользователи Azerfon станут первыми, кто почувствует удобство от высокоскоростной передачи данных посредством 3G. Будучи самым динамично развивающимся мобильным оператором Азербайджана, Azerfon представляет новую эру мобильных коммуникаций в Азербайджане.





Nokia Siemens
Networks



NSN BAKU LLC

BUILDING AMBITIOUS PLANS IN TELECOMMUNICATION MARKET OF AZERBAIJAN



Caspian Energy (CE): Mr. Bogomolov, how would you evaluate the business activities of Nokia Siemens Networks (NSN) within 2009? Could you, please, comment on NSN's plans for 2010?

Alexander Bogomolov, Lead CT Head Azerbaijan/Georgia/Turkmenistan, Nokia Siemens Networks Baku LLC: First of all, I am pleased to say that 2009 was a very successful year for Nokia Siemens Networks Baku LLC.

The harmonious and committed work of our employees helped us successfully achieve all the objectives set regarding sales of equipment and services and the targeted annual profit.

I strongly believe that our achievements most serious and important for business development in 2009 were in the appraisals of our major customers' loyalty to NSN business activities in Azerbaijan. These appraisals were ones of the highest not only in the sub-regional TEC (Turkey, Eastern Europe and Central Asia), but also the entire North East region. Such a high appraisal of our activities makes us confident that we have chosen the right strategy to follow and the working methods to use, and also serves as a good platform to proceed with the development of our business here in Azerbaijan and other countries across the Caspian and Black Sea economic community.

It is quite natural that for 2010 we have more ambitious plans concerning equipment and services, expansion of our presence in the region and enhancement of the share of the Azerbaijani telecommunication market developing with the participation of NSN Baku LLC.

This is our strong belief that the personnel renewed last year and NSN Baku's new management team are prepared enough to meet the objectives set for 2010. So, we can expect new much greater business achievements.

CE: What activities does the company plan to carry out to strengthen its positions in the Azerbaijani market?

Alexander Bogomolov: NSN Baku Company pins opportunities to strengthen position at the Azerbaijani telecommunication market basically on implementation of its major conceptual principles determined for company's further development

strategy. This strategy envisages growth of loyalty and trust of current and potential clients to NSN, restructuring of the company and simplification of major business processes, as well as NSN's active position in promotion of its technologies and innovative solutions for clients.

CE: Do you consider the information-communication technologies (ICT) week held within the framework of the 15th BakuTel International Exhibition to be successful?

Alexander Bogomolov: It is known, both the government and President of Azerbaijan Ilham Aliyev attach major priority to the development of information-communication technologies in Azerbaijan. Namely ICT should become basis for further development of economy and social life of Azerbaijan by replacing energy producing technologies or supplementing them successfully in near future.

It is hard to overestimate ICT week's role in Azerbaijan in the view of development of economy and strengthening of international image of the country which attaches priority to the development of high technologies.

Many national and some international telecommunication companies supplying Azerbaijani market with advanced ICT and the most modern services of fixed line and cellular communication, Internet, television and radio broadcasting took part in BakuTel exhibition.

I do believe that BakuTel Exhibition was successful enough and attracted great interest not only of professionals involved in ICT, but also of casual citizens whose consumer demand is a major factor for operators to increase quality and introduce new types of information-telecommunication services.

I would like to wish the organizers of BakuTel Exhibition to attract more well-known international giants of global ICT markets to this exhibition. This will definitely promote investment activities within Azerbaijan and provide an access for national companies to the most advanced technologies.





MAXIMUM EFFICIENT SOLUTIONS FOR CUSTOMERS FROM NOKIA SIEMENS NETWORKS



Caspian Energy (CE): Could you, please, tell about innovations Nokia Siemens Networks plans to launch in the short run?

Maxim Tretyakov, Customer Solutions Manager, Nokia Siemens Networks Baku LLC: Our plans really include a wide range of new solutions and each of them is at a different implementation stage. Some of them have been already announced and will be available for a commercial use during the current year or early in 2011. The others are now used in the networks of operators, but are still unavailable for public announcement. I will dwell on some of them.

It is reasonable to speak about Long-Term Evolution (LTE). Some LTE networks do exist now and even are in the semi-commercial operation. One can expect the surge of LTE solutions use to happen in 2010-2013 in different countries worldwide. It will depend upon readiness of operators and markets. Of course, we have our own LTE solution. We have signed several commercial contracts and already launched some test pilot LTE networks. Operators and markets in different countries are at different stages of development. Some countries are just shifting to 3G, while others are actively using LTE, the next generation solutions. For end users LTE is first of all a quick access to a mobile network, services of an operator and Internet. Speed saves time. However, some services become available in practice only when a user has a certain throughput capacity, for instance video-on-demand.

For high-speed mobile access we offer not only LTE, but also different versions of High-Speed Packet Access with ever-growing speeds and fewer network delays. In the speeds race a competent user should understand that after reaching a certain technical speed, a real speed available to a user is determined by delays in network elements

rather than by declared technical speed (gross throughput). As a result, available speed for interactive Internet applications decreases. Our company applies all efforts to reduce these delays by using innovative solutions such as I-HSPA. Actually it means that available speed at networks built on our equipment can be higher than on equipment of other suppliers, despite of theoretically higher technical speed declared by these suppliers.

To meet market expectations we offer hardware solutions based on not only our classic telecommunication architectures, but also on ATCA architecture adopted from the IT world. I would like to say we plan to support both hardware solutions because different hardware solutions seem to be optimum for different countries and operators.

We have lots of new solutions, but we cannot fit into the allotted space. So, I can just invite careful readers to visit our site www.nokiasiemensnetworks.com.

CE: What services does Nokia Siemens Networks offer? Are there plans to expand the range of the services?

Maxim Tretyakov: We are among the true leaders in the market of services for operators and currently offer the widest range of services. At this stage I would not predict expansion of the range of services. What we do now is the introduction of certain services from our portfolio in regions and operators that do not use them yet.

Some very large operators, for instance Brazilian Oi with 22.2 million fixed lines, 35.5 million mobile subscribers and 4.5 million ADSL lines has entrusted network maintenance to us (managed services) and focused on its major business, work with customers. This is just one example out of our 230 network maintenance contracts. We provide services to networks with the total number of 300 million subscribers. From this viewpoint, Nokia Siemens Networks is one of the leading operators, even maybe a true leader, not simply supplier, but a network operator no matter how strange it sounds.

CE: How popular are products within the FSU market, including the Caspian Region?

Maxim Tretyakov: They are certainly popular because we are one of the leading suppliers of solutions for operators and a true market leader in some directions.

CE: How would you assess telecommunication market of Azerbaijan?

Maxim Tretyakov: This is a developed market with noticeable growth potential. Operators have reached the stage when basic figures on network capacity and coverage are almost obtained, but there is still a huge ground for optimization. This optimization may include both the best use of already installed equipment as well as supplement of the network with new equipment to improve service rendered to subscribers or simply provides a new service. It is also noteworthy that there is still potential for natural growth of subscriber base.



I used to live in Finland prior to moving to Azerbaijan and spent 3 years in Ukraine helping to develop 3G. Being a specialist and a user of mobile and fixed line internet, it is of great interest to me to trace the evolution of these third markets – Azerbaijani, Ukrainian and Finnish. I see a lot of common in this evolution as the time goes by. I witness the way the prices for certain services are changed. But there are also market differences have certain effect on interests of operators - our clients. We apply this market knowledge in our company in order to supply our clients with maximally efficient solutions that proved to be successful in other regions.

CE: What could you say about company's strategy and priorities within Azerbaijan?

Maxim Tretyakov: We keep working with our current partners and try to make sure that they are satisfied with our solutions, services and support. But in the meantime, we also cooperate with other operators which have not become our clients yet. We are sure that we have things to offer them.

We keep offering classic solutions for 2G, 3G and fixed line communication. But we do not quit on it. We witness companies switching from classic basic services to developed and complicated services. For this reason, we provide these services as well.

CE: What projects does the company implement in Azerbaijan?

Maxim Tretyakov: We supply solutions for leading operators of cellular and fixed line communication. Maybe, you also apply their service while making phone calls or using internet without knowing that their equipment is supplied by NSN. Most of the projects are not public ones. For this reason, we cannot render any information about them for now.

CE: What is the role of the company plays in introduction of 3G in Azerbaijan?

Maxim Tretyakov: We are actively involved in introduction of WCDMA/HSPA in Azerbaijan. As you probably know, none all of leading operators has managed to obtain a license for 3G introduction in Azerbaijan so far. But, we do hope that this matter will be solved soon since we believe that both Azerbaijan and its citizens will benefit from obtaining mobile internet, video calls, and many other services that are available and profitable only within WCDMA/HSDPA networks.

CE: What parameters shall the company apply to strengthen its positions at the Azerbaijani market?

Maxim Tretyakov: Firstly, apart from the local representative office in Baku which employs several tens of people, there is also a mobile team of specialists who are involved in specific projects in case of necessity and work in other regions such as Turkey, Ukraine, Russia, Germany and Finland.

This enables us being not only active and quickly reacting upon clients' requests, but also engaging colleagues who are focused in certain solutions or have broad practical work experience in many projects and countries. Thus, we are able to provide not only technical solutions to our clients (service providers in Azerbaijan and the entire Caspian region) but also an experience gained at other markets which probably excel Azerbaijani market in some areas. This enables our customers to save time and money and allows us move forward in an optimum manner without wasting time on clients' solutions which turn out to be commercially unsuccessful.

Secondly, we are a global company able to render not only technical solutions for the entire range of telecommunication services but also broad range of solutions in the field of service.

Thirdly, our portfolio has cluster of products that gained leading positions at other markets, and we are sure that they will find or already keep finding consumers here in Azerbaijan.





NSN BAKU LLC

СТРОИТ АМБИЦИОЗНЫЕ ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ НА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОМ РЫНКЕ АЗЕРБАЙДЖАНА

Caspian Energy (CE): Александр Федорович, как Вы оцениваете деятельность Nokia Siemens Networks (NSN) в минувшем году, какие планы у компании на 2010 г.?

Региональный менеджер по Азербайджану, Грузии и Туркменистану Nokia Siemens Networks Baku LLC Александр Богомолов: Прежде всего, мне хотелось бы

отметить, что 2009 г. для компании Nokia Siemens Networks Baku LLC был достаточно успешным.

Благодаря слаженной и целеустремленной работе сотрудников нашей компании нам удалось полностью достичь поставленных целей, касающихся объема продаж оборудования и услуг, а также получения запланированной прибыли по результатам деятельности за год.

Однако более серьезных, с моей точки зрения, и более важных для развития бизнеса достижений в прошлом году мы добились в оценке лояльности наших основных заказчиков к деятельности NSN в Азербайджане. Эти оценки были одними из самых высоких не только в суб-регионе ТЕС (Турция, Восточная Европа и Центральная Азия), но и в масштабах всего региона North East. Такая высокая оценка деятельности нашей компании со стороны заказчиков дает нам чувство уверенности в правильности используемой нами стратегии и методов работы, служит хорошим гарантом дальнейшего развития бизнеса в Азербайджане и других странах каспийско-черноморского экономического сообщества.

Вполне естественно, что в 2010 году мы поставили перед собой более амбициозные планы, относящиеся к росту объемов продаж оборудования и услуг, а также с точки зрения усиления нашего присутствия в регионе, существенного увеличения доли телекоммуникационного рынка Азербайджана, развивающегося с участием компании NSN Baku LLC.

Мы уверены, что обновленному в прошлом году коллективу нашей компании NSN Baku и ее новому руководству, поставленные на 2010 год бизнес задачи будут абсолютно «по плечу», и мы можем ожидать от деятельности компании новых более значительных успехов.

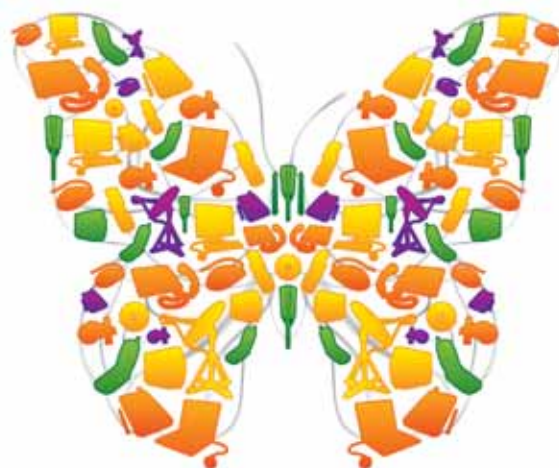
CE: За счет каких параметров компания планирует усилить свои позиции на азербайджанском рынке?

Александр Богомолов: Возможности усиления позиций на азербайджанском телекоммуникационном рынке компания NSN Baku прежде всего связывает с реализацией своих основных концептуальных принципов, положенных в основу стратегии ее дальнейшего развития, а именно: роста лояльности и доверия к NSN со стороны существующих и потенциальных клиентов; реструктуризации компании и упрощения основных бизнес процессов; активной позиции NSN в продвижении своих технологий и инновационных решений для своих клиентов.

CE: Насколько успешной на Ваш взгляд оказалась неделя информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), символом которой стала 15-ая азербайджанская международная выставка BakuTel?

Александр Богомолов: Как известно, развитие информационно-коммуникационных технологий в Азербайджане относится к одному из важнейших приоритетных направлений деятельности правительства и лично президента Азербайджана Ильхама Алиева. Именно ИКТ в ближайшем будущем должны стать основой дальнейшего развития экономики и социального уровня жизни населения Азербайджана, придя на смену энергодобывающим технологиям или успешно их дополняя.

В этой связи роль недели ИКТ в Азербайджане трудно переоценить, с точки зрения развития экономики Азербайджана и укрепления международного имиджа страны, как государства с приоритетным развитием высоких технологий.



Экономьте энергию. Экономьте деньги.
Экологически чистый бизнес может приносить прибыль!

В организации выставки BakuTel приняли участие многие национальные и некоторые международные телекоммуникационные компании, поставляющие на азербайджанский рынок передовые ИКТ и самые современные услуги фиксированной и мобильной связи, Интернет, телевидения и радиовещания.

Я думаю, что выставка BakuTel прошла достаточно успешно и вызвала большой интерес не только у профессионалов, работающих в области ИКТ, но и обычных граждан, потребительский спрос которых является важнейшим стимулирующим фактором для операторов в повышении качества и внедрении новых видов информационно-телекоммуникационных услуг.

Хотелось бы пожелать организаторам выставки BakuTel в дальнейшей работе активнее привлекать к участию в выставке известные международные корпорации, работающие на мировых рынках ИКТ, что безусловно будет способствовать активизации инвестиционной деятельности в Азербайджане и обеспечит доступ национальным компаниям к самым передовым технологиям.



NOKIA SIEMENS NETWORKS

ПРЕДОСТАВЛЯЕТ КЛИЕНТАМ

МАКСИМАЛЬНО ЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ

Caspian Energy (CE): Не могли бы Вы рассказать о новшествах, предполагаемых к внедрению компанией Nokia Siemens Networks в ближайшей перспективе?

Ведущий эксперт отдела клиентских решений Nokia Siemens Networks Baku LLC Максим Третьяков: У нас в планах целая серия новых решений, находящихся в различной стадии готовности. Некоторые были только что анонсированы и будут доступны для коммерческого внедрения в течение этого года или в начале следующего. Другие, уже развертываются на сетях операторов, но еще недоступны для публичного анонсирования. Я коснусь лишь некоторых из них.

Имеет смысл обратить внимание на Long-Term Evolution (LTE). Некоторые LTE сети уже развернуты и даже находятся в полукommerческой эксплуатации. Можно ожидать всплеск внедрений LTE решений в течение 2010-2013 годов в различных странах, в зависимости от готовности операторов и рынка. Конечно, у нас есть свое LTE решение. Мы подписали несколько коммерческих контрактов, и уже запущено несколько LTE сетей в тестовом режиме. Операторы и рынки в разных странах находятся на разной стадии развития. Где-то только-только внедряется 3G, а где-то уже быстрыми темпами идет развертывание LTE – решений следующего поколения. Для конечного пользователя, LTE – это, в первую очередь, еще более быстрый доступ к мобильной сети, сервисам оператора, к интернету. Со скоростью приходит экономия времени, однако некоторые сервисы становятся доступными на практике только при достижении определенной пропускной способности на стороне абонента, например, video-on-demand.

Для высокоскоростного мобильного доступа мы предлагаем не только LTE, но и различные версии High-Speed Packet Access с всевозрастающими скоростями доступа и все меньшими задержками в сети. В гонке скоростей образованный потребитель должен ясно отдавать себе отчет, что по достижении определенной технической скорости, реальная скорость, доступная потребителю начинает определяться задержками в элементах сети, более, чем декларируемой технической скоростью (gross throughput). И практически доступная скорость для интерактивных интернет приложений снижается. Именно наша компания прикладывает все усилия по снижению этих задержек, применяя инновационные решения, такие, как I-HSPA. В реальности, это означает, что практически доступная скорость на сетях, построенных на нашем оборудовании, может быть выше, чем на оборудовании других поставщиков, несмотря на теоретически большую декларируемую этими поставщиками техническую скорость.

Отвечая ожиданиям рынка, мы предлагаем аппаратные решения, базирующиеся не только на наших классических



телекоммуникационных архитектурах, но и ATCA архитектуре, пришедшей из IT-мира. Хочу отметить, что мы планируем поддерживать оба аппаратных решения, потому что для разных стран и разных операторов разные аппаратные решения представляются оптимальными.

У нас есть много новых решений, но мы не сможем вписаться в отведенное пространство. Я лишь могу пригласить внимательных читателей на наш сайт www.nokiasiemensnetworks.com

CE: Какие услуги компания может предложить своим клиентам и планируется ли расширить этот спектр?

Максим Третьяков: Мы один из лидеров рынка в предоставлении услуг операторам и предоставляем широкий спектр уже сейчас. На данном этапе я бы говорил скорее не о расширении спектра услуг, а о внедрении тех или иных услуг из нашего портфолио в том или ином регионе или у того или иного оператора, где они еще не представлены.

Некоторые даже очень крупные операторы, например, Oi из Бразилии, с 22,2 миллионами фиксированными линиями, 35,5 миллионами мобильных абонентов и 4,5 миллионами ADSL линий отдали обслуживание своих сетей в наши руки (managed services), сфокусировавшись на своей основной компетенции – работе с абонентами. И это пример одного из 230 контрактов по обслуживанию сетей, которыми мы владеем. Мы обслуживаем сети с суммарной емкостью в 300 миллионов абонентов. С этой точки зрения, Nokia Siemens Networks является одним из ведущих операторов, если не ведущим оператором – не поставщиком, а именно оператором сети, как бы странно это не звучало.

CE: Насколько востребована продукция на рынке бывшего Союза, в том числе и каспийском регионе?

Максим Третьяков: Очевидно, она хорошо востребована потому, что мы являемся одним из ведущих поставщиков решений для операторов, а по некоторым направлениям являемся лидером рынка.



СЕ: Какова Ваша оценка телекоммуникационного рынка Азербайджана?

Максим Третьяков: Это уже развитый рынок, но с заметным потенциалом для роста. Операторы, в основном, находятся в состоянии, когда базовые показатели, такие, как емкость сети и покрытие уже почти достигнуты, но еще есть огромное поле для оптимизации. Эта оптимизация может включать как лучшее использование уже установленного оборудования, так и дополнение сети новым оборудованием, улучшающим сервис для абонентов или предоставляющим новый сервис. Не стоит сбрасывать со счетов то, что еще существует возможность для естественного роста абонентской базы.

Постоянно проживая в Финляндии перед переездом в Азербайджан, я провел три года на Украине, помогая развертывать сеть 3G. Как специалист и как обычный пользователь мобильного и фиксированного интернета, мне очень интересно наблюдать эволюцию этих трех рынков – азербайджанского, украинского и финского. Я вижу много общего в этой эволюции, но со сдвигом во времени. Наблюдаю, как изменяют цены для абонентов для тех или иных услуг. Но, так же, очевидна и разница в рынках, отражающаяся в интересах операторов – наших клиентов. Именно такое знание глобальных рынков мы и используем в нашей компании, чтобы предоставлять нашим клиентам в Азербайджане максимально эффективные решения, положительно зарекомендовавшие себя в других регионах.

СЕ: Какова стратегия и приоритеты компании в Азербайджане?

Максим Третьяков: Мы продолжаем работать с нашими существующими клиентами и заботимся, чтобы они ими и оставались, были удовлетворенными нашими решениями, сервисами, поддержкой. Но также мы активно взаимодействуем и с другими операторами – теми, которые еще не стали нашими клиентами. Мы уверены, что нам есть, что им предложить.

Мы продолжаем предлагать классические решения для 2G, 3G и фиксированной связи. Но не ограничиваемся ими. Мы видим, что компании переходят от базовых сервисов к более развитым, сложным сервисам, поэтому мы предлагаем так же и их.

СЕ: Какие проекты компания реализует в Азербайджане?

Максим Третьяков: Мы поставляем решения для ведущих операторов мобильной и фиксированной связи. Возможно, Вы сами пользуетесь их сервисом, когда делаете телефонные звонки или заходите в интернет, сами не догадываясь, что их оборудование было поставлено NSN. Многие проекты не публичны, поэтому мы не можем о них пока говорить.

СЕ: Насколько компания задействована в обеспечении внедрения 3G в Азербайджане?

Максим Третьяков: Мы активно участвуем во внедрении WCDMA/HSPA в Азербайджане. Как Вы знаете, не все ведущие операторы на данный момент получили лицензию на предоставление 3G-услуг. Но мы очень надеемся, что это вопрос будет решен скоро потому, что верим, что Азербайджан и его граждане выиграют от возможности получить мобильный интернет, видео звонки, и множество новых сервисов, которые становятся

доступными и рентабельными только в WCDMA/HSDPA сетях.

СЕ: За счет каких параметров компания планирует усилить свои позиции на азербайджанском рынке?

Максим Третьяков: Во-первых, у нас есть не только локальное представительство в Баку, в котором постоянно работает несколько десятков человек, но и мобильная команда специалистов из других регионов – Турции, Украины, России, Германии, Финляндии – которые подключаются к конкретным проектам по мере необходимости. Это позволяет нам быть



не только оперативными и быстро реагировать на запросы клиентов, но и привлекать к работе коллег фокусирующихся именно на тех или иных решениях и имеющих глубокий практический опыт работы по ним во многих проектах и многих странах. Таким образом, мы способны предлагать нашим клиентам – операторам связи в Азербайджане и во всем каспийском регионе не только технические решения, но и опыт, приобретенный на других рынках, которые, может быть, в чем-то опережают азербайджанский рынок. Это позволяет нашим клиентам экономить деньги и время и двигаться вперед оптимально, не тратя время на клиентские решения, не зарекомендовавшие себя как коммерчески успешные.

Во-вторых, мы – глобальная компания с возможностью предлагать не только технические решения для всего спектра телекоммуникационных услуг, но и широкий спектр решений в области сервиса.

И, в-третьих, в нашем портфолио есть целые кластеры продуктов, занимающих лидирующие позиции на других рынках, и мы уверены, что они найдут и уже находят своих потребителей здесь, в Азербайджане.



ANT GROUP

ANT INSHAAT DEVELOPS NEW PRODUCTION LINES

Caspian Energy (CE): *How would you assess development of the construction market of Azerbaijan? What could you say about further improving of the company in this market segment?*

Azad Ibargimov, President of ANT Inshaat Company: Certain but still inconsiderable revival has been recently registered in the Azerbaijani market. This basically concerns low demand for newly-erected residential buildings. All of this happens against the background of the global crisis which slightly touched Azerbaijan as well as other countries worldwide. I assume now it is the time to involve in the repair market rather than in the construction one. Of course, there are requirements for new residential buildings and the state is already dealing with this issue since new conditions are necessary. Many apartments in the newly erected buildings need repairing and we gradually commence these operations. Nowadays, our major goal is to carry out repair of apartments at favourable and reasonable prices and provide newest designs.

CE: *Could you please tell about measures undertaken for implementation of set tasks?*

Azad Ibargimov: We are currently developing a new program to achieve this goal. As I have mentioned, the matter concerns serial repair that is carried out by brigades and based on collective solution of issues in accordance with clients' preferences. For this purpose, we created designer groups which offer new interior solutions whereupon repair work is commenced. At first, we will provide new proposals to our clients. Along with it we will also work out a program on the development of this segment in the entire construction market of Azerbaijan.

CE: *What policy does the company follow in the construction market of Azerbaijan?*

Azad Ibargimov: Our policy is quite simple since we plan to complete work with construction of buildings where works were not finished, we provide a high level of services. For now, we do not set any grandiose plans. Broad-scale construction operations

will be resumed only after we solve issues of stable financing. For now, the process of purchasing of new lands has been stopped. But in the meantime, we engage released facilities in fulfillment of new orders. These orders may be different ranging between state infrastructure right up to construction of certain facilities meant even for non-production service. We do have such plans and parallel to this we fulfill obligations we have undertaken earlier.

Thus, we completed the first stage of construction of Baku pretrial detention center. Now the second stage operations are held. All operations are planned to complete by the end of June. In future, we also plan to participate in various tenders and shall implement project we win.

Summarizing the above mentioned I can say that the current goal of our company is to carry out construction operations on basis of orders.

CE: *Did the company succeed at foreign markets?*

Azad Ibargimov: We have succeeded in the Russian market. We have opened ANT's branch in Russia and shall complete the construction of the branch of the Azerbaijani State Economic Institute in Derbent by the beginning of the new academic year (September 2010). Construction operations are performed successfully. The branch is meant for 1,000 people. Design work was done by Azerbaijani organizations.

Apart from this, there are other projects scheduled in Derbent. We do not attach major significance to the project scale since our major goal is to strengthen our position at the market. We have already received proposals from other regions of Russia, especially from Stavropol. For now, we have signed an agreement for the construction of facilities in Mineral Waters region. We shall also participate in some tenders for construction of facilities in Moscow. We will gradually expand our branch in Russia both in the field of private investments and state orders. But it must be noted that we do not plan to make any investments for now.

We try to expand our activity in RF and start getting gradually involved in construction projects of this country.

There are also plans on entering markets of Kazakhstan, Turkmenistan and other countries of course if orders are available. Basically, we want to perform contract operations. I repeat once again that we do not plan to make investments.

We have also registered Libya-Azerbaijan JV in Libya. Guests who bear responsibility for provision of tender solutions from this country will visit Baku in March in order to get familiarized with the activity of our company. Libya is a huge construction market. There is enough work for all construction companies there.

CE: *What could you say about the residential construction within the domestic market?*

Azad Ibargimov: We did not stop construction operations at the domestic market. We have maintained the tempo observed 2-3 years ago.

Nowadays, we continue construction operations at Sulutepe village. We commenced construction of two 5-block, 7-storeyed buildings. Currently the construction goes on at the 3rd and 4th floors of buildings.

Operations at already erected buildings are close to complete in Yeni Yasamal district. Construction of one-block 12-storeyed building has been commenced. Construction operations are currently held at the 4th floor. Besides, another 3-block 12-storeyed building is erected where operations are held on the 5th floor. The operations continue on the construction of the 5-block building. The foundation of another one-block building was laid. This shall be a complex of our buildings in Yeni Yasamal district.

We shall complete the erection of another building at Matbuat Avenue early in summer. Construction of the residential building located at Gutgashenly Street is fully completed. The building is getting ready for commissioning. As before, we proceed with residential construction in Baku.





CE: What new technologies does the company plan to use for the development of subsidiary production?

Azad Ibragimov: Our major goal is to develop production sphere. For now, we are involved in upgrading of our furniture industry adapted for residential buildings. We want to produce modern and classical furniture meant for residences. This includes kitchen, living and bedroom furniture. For this purpose, we invited specialists from Turkey and Italy, and hold negotiations for production of qualitative furniture under ANT brand.

We also plan to launch qualitative production of windows at our production sites. These operations comprise production of flexible pane and lamination of glasses. This shall be full cycle productions. We also plan to manufacture plastic, aluminum and composite windows as well as establish production of windows with three-frame glass cover since two-frame windows do not sometimes protect from strong wind and frost in some regions of the country.

I.e. nowadays we develop our energy saving policy. For now, prices for energy carriers are comparatively low but it will not continue long. It is of great importance to keep heat, for this reason there is a need for perfect thermal insulation. Therefore, windows should be of high quality.

Parallel to this, we want to establish high-quality production of metalware including casting and production of wares by means of various press-tools. High skilled specialists, designers and engineers will be involved in implementation of these plans. We plan to develop production of all broadly used metal products since most of them are currently imported to Azerbaijan. Production will cover manufacturing of finished products starting from metal woven fabric, garbage cans, banisters, construction elements and truss.

But we are not going to stop on achieved results. We also plan to develop production

of concrete goods. There are lots of products which are in great demand. For now, measures for production of pavement edges and various flat arches are considered. We want to introduce equipment for much qualified production of concrete slabs and other concrete products.

In the meantime, we held work on production of fibrous concrete. This is a unique material used both as a plaster slab and face concrete. It gets any shape and color, is very light and firm. This is a perfect sound and thermal insulating material. It takes only a few days to build two-storeyed villas quickly and efficiently by applying fibrous concrete. There is no such technology in Azerbaijan. For this reason we want to introduce it here.

Nowadays, we are also involved in other activities. There are a lot of boiler houses in Azerbaijan operating to heat water and warm buildings. Where does the energy go? There are technologies enabling to get electricity at boilers. Thus, energy loss is minimized till zero level. I.e. half of energy may be consumed for heating of houses whereas the rest of it may be sold to the state as electricity. Such technologies are successfully applied in Europe and approved by the state. Electricity generated this way is sold at high prices.

We have found partners and prepare business program for introduction of these technologies in Azerbaijan. If this program is approved by the state bodies, then it will be implemented in Azerbaijan.

CE: What pricing policy does the company implement during the sale of erected buildings? Are there any privileges provided during the sale?

Azad Ibragimov: We sell apartments for unique prices. For instance, customer pays 400 AZN per 1 square metre of buildings that are under construction in Yeni Yasamal district. Most of the construction materials we produce ourselves. Hence, cost price of residential buildings is rather low.



We do not offer purchase of apartments through bank credits. We sell apartments on basis of deferred terms. We provide payment deferment for a year or two. If the deferment exceeds 2 years, then we offer prices in accordance with our bank expenses since we also receive consumer credits. In general, we provide the deferment up to 5 years. It means that we are a company which counts on long term construction. Therefore, we have both movable and immovable property. We proceed with enlarging production and equipment base. Even during the crisis observed in 2009, we managed to renew equipment base worth 1.5 mln AZN. We shall proceed with renovation of our equipment base when we start implementing new projects and win new tenders. Company's policy envisaged investing earned money into production, improving our equipment and technologies.

CE: What development plans shall company have for 2010?

We have developed presentation policy, so called business project that envisaged permanent improvement of HR policy. As you know, development is gained at the expense of human resources. For this reason our major goal is to choose and employ skilled resources. We have been working on it for a long time and improving a management system. New program aims at international accounting system and computerized system of business management. The program envisages management of construction, production and supervision over human resources. Thus, we plan to advance all our systems. In the meantime, we study the ways big world holdings developed, including their methods of development. In future, taking mentality of Azerbaijani people into account, we plan to set our development line by summarizing the results gained since this is our major goal.





«ANT INSHAAT» РАЗВИВАЕТ НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Caspian Energy (CE): Как Вы оцениваете развитие строительного рынка Азербайджана? Каким Вы видите дальнейшие шаги продвижения компании на данном сегменте рынка?

Председатель правления «ANT Inshaat» Азад Ибрагимов: В последнее время чувствуется определенное оживление на строительном рынке Азербайджана, но оно пока незначительное. В особенности, это касается все еще невысокого спроса на построенные дома. Все это происходит на фоне общемирового кризиса, который немного коснулся и Азербайджана. Я думаю, что сейчас наступило время работать не на строительном рынке, а больше на ремонтном рынке. Конечно, есть и потребности в новом жилье, но для этого нужны новые условия, и над этим работа ведется со стороны государства. И конечно то, что уже построено, нужно ремонтировать. Многие квартиры в новостройках предстоит отремонтировать, постепенно мы эти работы начинаем. И мы как компания считаем, что наша главная цель и задача заключается сегодня в том, чтобы по доступным ценам и с новейшим дизайном осуществлять серийный ремонт квартир.

CE: Не могли бы сказать о шагах, которые предпринимаются для реализации поставленной задачи?

Азад Ибрагимов: Для реализации этой цели мы сейчас разрабатываем новую программу. Как я отметил, речь идет не о единичном, основанном на бригадном принципе, а именно о серийном ремонте, больше основанном на коллективном решении вопросов, с определенным дизайном по вкусу покупателя. Для этого, мы сначала организовали дизайнерские группы, которые будут предлагать по оптимальным вариантам дизайна новые интерьерные решения, после чего и будет осуществляться ремонт квартир. Сначала, конечно же, новые предложения мы сделаем нашим клиентам, и параллельно будем разрабатывать программу по развитию данного сегмента на всем строительном рынке Азербайджана.

CE: Какова политика компании сегодня на строительном рынке Азербайджана?

Азад Ибрагимов: Наша политика проста, мы намерены завершить недостроенные здания и сооружения, причем

завершить их на самом высоком уровне. В настоящее время грандиозные планы по строительству еще не планируем. Возобновление грандиозного строительства станет возможным, когда мы решим организационные вопросы стабильного финансирования. Пока же закупка новых земель приостановлена, но одновременно освобождающиеся мощности мы планируем направлять на выполнение заказов. Эти заказы могут быть абсолютно разнообразными, начиная от государственных инфраструктурных вплоть до строительства определенных сооружений даже непроизводственного назначения. Такие планы у нас есть, и параллельно мы завершаем взятые ранее на себя обязательства, а также стараемся их расширять.

Так, мы завершили первый этап строительства Бакинского следственного изолятора, сейчас завершается работа по второму этапу. Весь комплекс работ планируется завершить к концу июня. В дальнейшем мы также планируем участвовать в различных тендерах, и будем исполнять те проекты, которые выиграем.

Таким образом, подводя черту, могу сказать, что цель нашей компании в настоящее время в основном опирается на ведение строительства под заказы.

CE: Насколько успешным оказался для компании выход на зарубежные рынки?

Азад Ибрагимов: Удачным для нас оказался выход на российский рынок. Мы открыли филиал ANT в России и завершим в сентябре текущего года к началу нового учебного года в Дербенте строительство филиала Азербайджанского государственного экономического университета. Строительные работы ведутся успешно. Филиал рассчитан на 1000 мест с хорошей инфраструктурой. Проектирование осуществлялось азербайджанскими организациями.

Помимо этого в Дербенте планируются и другие проекты. Мы особенно не думаем о величине проекта, цель – утвердиться на рынке как строительная компания. Нам уже поступают предложения из других регионов России, в частности, есть предложения из Ставрополя. В настоящее время мы заключили договор на строительство объектов в Минеральных водах. Мы будем также участвовать в некоторых тендерах на строительство объектов в Москве. Постепенно мы будем расширять

наш филиал в России как в области частных инвестиций, так и государственных заказов. Но сами мы пока не собираемся инвестировать средства.

Мы стараемся расширять свою деятельность в РФ и постепенно начинаем внедряться в другие строительные проекты в этой стране.

Есть в планах и выход на рынки Казахстана, Туркменистана и других стран, но при наличии заказов. В основном, мы хотим осуществлять подрядные работы. Повторюсь, пока инвестиционную деятельность вести мы не собираемся.

Мы также зарегистрировали в Ливии совместное предприятие Ливия-Азербайджан. В марте Баку посетят гости из этой страны, ответственные за выдачу тендерных решений, с целью ознакомления с деятельностью нашей фирмы. Ливия – большой строительный рынок, работы там много, и всем хватит.

CE: Как обстоят дела в области жилищного строительства на внутреннем рынке?

Азад Ибрагимов: Мы не останавливали строительство на внутреннем рынке. Какой темп был задан 2-3 года назад, такой же темп сохраняем.

Сейчас продолжается строительство в поселке Сулутепе, начато строительство двух пятиблочных 7-этажных домов. В одном из домов монтаж ведется на 3-ем, в другом – на 4-ом этажах.

В поселке Йени Йасамал завершаются работы в уже построенных домах. Там же начато строительство одного одноблочного 12-этажного здания, монтажные работы сейчас осуществляются на 4-ом этаже, одного трехблочного 12-этажного здания, монтажные работы осуществляются на 5-ом этаже. Продолжаются работы по строительству пятиблочного здания. Заложен также фундамент еще одного одноблочного здания. В поселке Йени Йасамал это будет комплекс наших зданий.

К началу лета завершим строительство еще одного дома на проспекте Метбуат, полностью завершено строительство жилого дома на ул. Гутгашелы и дом готовится к сдаче в эксплуатацию.

Таким образом, жилищное строительство в Баку мы продолжаем и никогда не останавливали.

CE: Какие новейшие технологии компания планирует использовать для

**развития вспомогательного производства?**

Азад Ибрагимов: Наша главная цель - развитие производственной сферы. Сейчас мы занимаемся модернизацией нашей мебельной промышленности, в основном адаптированной под жилые дома. Мы хотим производить мебель и в стиле модерна и классики для жилья. Это включает и кухонную, и гостиную, и спальную мебель. Для этого мы пригласили специалистов из Турции и Италии, ведем переговоры, чтобы поставить на качественную основу производство мебели под маркой ANT.

Также мы планируем на своих производственных площадях организовать качественное производство окон. Эти работы включают и производство гибкого стекла и ламинирование стекол. Это должны быть полностью завершённые циклы производства. Мы планируем выпуск пластиковых, алюминиевых, комбинированных окон, а также наладить производство окон с трехкамерным остеклением, поскольку в определенных местах страны двухкамерное остекление не оправдывает себя при сильных ветровых нагрузках и морозах.

То есть, сегодня мы как строители развиваем свою политику энергосбережения. Сегодня у нас энергоносители относительно дешевые, но вечно так не будет. А беречь тепло очень важно и для этого должна быть организована хорошая термоизоляция. Поэтому и окна должны быть высокого качества.

Параллельно, мы хотим еще наладить на высоком уровне производство металлоизделий, включая ковку, литье и изготовление изделий посредством различных пресс-форм. В реализации этих планов будут участвовать высококвалифицированные специалисты, дизайнеры и инженеры. Мы намерены освоить производство всех металлических изделий широкого потребления, поскольку сегодня большинство из них завозится из-за рубежа. Производство будет включать выпуск готовой продукции, начиная от металлических сеток и мусорного ведра и заканчивая перилами, конструктивными элементами и фермами.

Но мы не будем останавливаться на достигнутом. Мы планируем развивать и производство бетонных изделий. Есть множество таких изделий, на которые есть хороший потребительский спрос. Сейчас ведется определенная работа по производству бордюров, различных перемычек, но мы хотим внедрять соответствующее оборудование для более квалифицированного подхода к изготовлению плит и других изделий из бетона.

Одновременно ведутся разработки по выпуску фибробетона. Это уникаль-

ный материал, который используется и как перегородочный бетон, и как облицовочный бетон. Он принимает любую форму, цвет, очень легкий и прочный. Это отличный звуко- и теплоизоляционный материал. Фибробетоном очень быстро и эффективно можно строить двухэтажные виллы, буквально за несколько дней. В Азербайджане этого пока нет, и мы хотим внедрить эту технологию в Азербайджане.

Сегодня мы ведем наработки еще по одному направлению. В Азербайджане много котельных, работающих для нагревания воды и отопления домов. А куда уходит энергия? Есть технологии, которые получают электроэнергию на котельных. Таким образом, потери энергии сводятся к нулю. Т.е. часть энергии может как и прежде использоваться для обогрева домов, а часть в виде электроэнергии может продаваться государству. Такие технологии успешно применяются в Европе, одобряются государством, а выработанная таким образом электроэнергия закупается по высоким ценам.

Мы нашли партнеров, с которыми готовим бизнес-программу по внедрению этих технологий в Азербайджане. Если она будет одобрена со стороны государственных структур, то это будет осуществлено в Азербайджане.

СЕ: Какой ценовой стратегии придерживается компания при реализации построенного жилья? Существуют ли программы по доступу к жилью с отсрочкой платежа?

Азад Ибрагимов: Мы продаем квартиры по самым уникальным ценам. Например, на стадии строительства в поселки Йени Йасамал квадратный метр покупателю обходится в 400 манатов. Таких цен нет на рынке, а мы продаем. Все связано с тем, что многие изделия мы делаем своими силами, соответственно себестоимость жилья обходится дешевле.

Мы не предлагаем покупку жилья посредством банковских кредитов. У нас все продажи осуществляются в рассрочку. Определенная часть продаж осуществляется с отсрочкой платежа на 1 год или на 2 года. При отсрочке свыше двух лет предлагаются цены с учетом наших банковских издержек, поскольку мы и сами получаем потребительские кредиты. В целом, мы предлагаем отсрочку до 5 лет. Это говорит о том, что мы себя считаем компанией, уверенной в долгосрочном присутствии на рынке строительства. Поэтому у нас достаточно как движимого и недвижимого имущества, мы продолжаем расширять производство, наращиваем парк техники. Даже в общемировой кризисной ситуации за 2009 год мы обновили свой парк машин

и оборудования на 1,5 млн. манатов. И продолжим расширять свой парк оборудования когда начнем новые проекты, выиграем новые тендеры. Компания придерживается такой политики, чтобы заработанные деньги снова вкладывать в производство, усовершенствование нашей техники и технологий.

СЕ: Каковы планы компании по развитию на 2010 год?

Азад Ибрагимов: Мы подготовили презентационную политику, так называемый бизнес-проект, включающий постоянное усовершенствование нашей кадровой политики. Как Вы знаете, любое развитие происходит через людские ресурсы. Поэтому наша главная цель - отбор квалифицированных кадров. В этом направлении мы достаточно много работаем, усовершенствуем систему управления. Новая программа ориентирована на международную учетную систему бухгалтерии и включает автоматизированную систему управления бизнесом. Программа предусматривает управление процессами строительства, производства и наблюдения за движением кадров. Таким образом, мы планируем усовершенствовать все наши системы. Параллельно, мы изучаем пути развития крупных мировых холдингов, в т.ч. и методику их развития. В дальнейшем, учитывая менталитет азербайджанского народа, мы, обобщая полученные результаты, намерены найти свою линию развития - это наша главная цель.





KAPITAL BANK OJSC COMMITTED TO BOOSTING LEADING POSITIONS IN THE BANKING MARKET OF AZERBAIJAN



Caspian Energy (CE): How would you evaluate the development of the financial market of Azerbaijan?

Elmar Mammadov, Chairman of the Board, Kapital Bank OJSC:

The international community highly appreciated the last year sustainable development of the Azerbaijan economy against the background of the global financial crisis. One should note that such organizations as IMF, World Bank, Standard & Poor's and other respectable international organizations underscore the stability of the Azerbaijan economy. However, such positive result is not occasionality, but trend. This is the result of the far-seeing policy of the government, the attitude to diversification of economy and the effect of the well-balanced decision-making mechanism the government uses to manage the economic situation and financial results. Despite the global financial crisis and its bad effects on global financial markets, the instability of exchange rates of global major currencies and devaluation that affected national currencies of neighbouring countries, the timely measures boosted stability of the national currency. The stability of the national currency prevented devaluation of deposits from population, appreciation of debts in foreign currency, the high degree of dollarization of the national economy, and raised trust to the national currency.

At the same time the global crisis certainly affected the economy of Azerbaijan, which is integrated into the global economic system. Foreseeing the interruption of drawing foreign loans from

international markets, the Central Bank of Azerbaijan accumulated resources to be able to make financial contributions to local banks if necessary. At the same time the Azerbaijan banking sector has not faced significant problems with assets or bad debts. The crisis has proved to be a survival test for small banks and those structures that had made no investments in the long-term development, had low competitiveness and had not hurried to integrate into the international financial system. I guess we will see the ongoing process of mergers and acquisitions of smaller banks by large players in the market in the near future. This is quite natural because large banks have "an air cushion" in the form of resources, reserves and what is more important trust.

CE: Which problems in the banking market of Azerbaijan should be settled to boost its future development?

Elmar Mammadov: The Azerbaijan economy is one of the most rapidly growing economies worldwide. The sustainable economic development deepens market relations. The banking system is one of the most progressing areas in the Azerbaijan economy. In this regard one of the most important objectives here is to raise the level of capitalization of banks and their consolidation. Large banks with large equities have more opportunities to fund the steadily growing economy and strategically important projects. In this connection, in particular Kapital Bank is taking concrete steps to raise its equity. The bank shareholders took a decision on a direct growth of the bank's share capital.

The second aspect, which is important for the global banking system in general and Azerbaijan in particular, is the effective risk management. To respond to the new challenges of the time, in 2009 Kapital Bank set up two new departments to study, prevent and minimize risks.

One of Bank's top priorities is to improve professional skills of the personnel. The Bank involves highly-skilled specialists and discovers the potential among its employees for their further development. For this purpose

the Bank arranges trainings in different areas both in Azerbaijan and abroad.

Also, it is very important for the national banking system to keep up with advanced financial technologies. The globalization process sets high requirements to local banks in terms of using state-of-the-art banking software and offering innovation products and services to the market. Kapital Bank implemented the advanced banking system FlexCube from world's leader in the field of information technologies, Oracle Financial Services. In 2009 the Bank opened its own in-house processing center that opens up new opportunities in the field of banking services.

CE: Kapital Bank is the long-term resident of the Azerbaijan banking system. How would you evaluate Bank's activities through the prism of the many-year development of the banking system of Azerbaijan?

Elmar Mammadov: Indeed, our Bank takes pride in our longest banking history in Azerbaijan. It means the Bank has lived through different stages in its development and accumulated the extensive valuable experience and professionalism. Actually, the Bank has witnessed all important steps in the development of our country, starting from 1874 when the first bank office opened in Baku. The country gained independence in 1990 and that was the year when our bank became an independent banking structure freed from the USSR Saving Bank framework. In 2000 the Saving Bank of Azerbaijan merged with the state-owned Agroindustrial Bank and Industrial-Investment Bank to set up a new bank that was named the United Universal Joint-Stock Bank. In 2005 it was re-branded into Kapital Bank.

Today the Bank conveys the image of the bank which is stable, reliable and accessible to people. Through the years of operation the Bank has formed the largest customer base not only in central cities, but also in the remotest corners of Azerbaijan. The Bank owns the widest branch network in Azerbaijan. Despite its long and remarkable history, the Bank keeps reaching new heights and is open for innovations. The Bank, which



keeps up with the times and gives a due consideration to new realities, has rapidly rearranged itself, performed the re-brand policy and underwent reforms both in terms of its form and content. The optimization of the branch network is now underway in the Bank. Cash departments transform into departments with a different approach to business doing. Branches get a common corporate style, which takes much care of the ergonomic design and creation of most comfortable conditions for customer services.

At the same time Bank understands the importance of further implementation of corporate governance principles, which incorporates the emphasis on the maximum transparency of its activity.

CE: Could you, please, speak about the achievements in 2009 and early 2010? Are you pleased with the achieved results?

Elmar Mammadov: In 2009 the Bank achieved considerable financial results. In 2009 Bank revenues grew by 37% to 4.8 million AZN vs. 2008. However, the real profit is higher than the actual profit. The Bank was consistent in conservative evaluation of its assets and created special reserves under these assets. This significantly reduced annual profit results. The ROA and ROE quality performance made 1.1% and 8.67% respectively. Through the years of operation the Bank has showed the record level of earnings yield. This figure has amounted to 68.7 million AZN. As of late 2009 Bank's assets equalled 552.2 million AZN. Out of this, the credit portfolio made 331.2 million AZN; liabilities amounted to 466.9 million AZN, including deposits from individuals in the amount of 76.3 million AZN.

Every year Kapital Bank gets ratings from international rating agencies, Fitch Ratings and Moody's Investors Service. In 2009 Fitch provided Kapital Bank with B+ long-term issuer default rating and B short-term issue default rating, while long-term/short-term foreign currency deposit rating and long-term/short-term local currency deposit rating from Moody's equals B1/NP.

The Bank has preserved leading positions in the field of plastic cards. Their number reached 2,000,000. The Bank has 321 ATMs and 408 POS-terminals.

The startup of the own processing center opened up new opportunities for the Bank in the field of innovations and created a necessary basis for launching new products and services. Recently, the Bank offered the new banking service, SMS-Banking, which in many respects facilitated customer-bank relations through a new channel for provision of services that does not require a physical presence of customer in the branch. The Bank is now working on

some interesting projects in the field of plastic cards business based on innovation solutions and enhanced trust of customers to the Bank. We are going to please our customers with new services in the near future.

CE: How would you evaluate Kapital Bank's role in the domestic banking sector, its positions in the market and major competitive advantages?

Elmar Mammadov: The Bank is a systemic bank of Azerbaijan and one of true leaders of the banking industry. As the largest bank in Azerbaijan in terms of its branch network, Kapital Bank plays an important social role in the national market. It is the major agent of the State in implementing important, country-wide national programmes such as the social programme for distribution of pensions through plastic cards in regions, payment of subsidies to farmers, allowances for refugees, etc. With branches in each corner of the republic, the Bank positions itself as a true retail bank maximally accessible to the population. As regards corporate business, the bank has chosen to provide services to the real sector of the economy as one of its top priorities. So, the bank is well-diversified irrespectively of the oil sector. According to the State Programme on Social-Economic Development of Regions for 2009-2013, the Bank offers financial support to new entities in the regions and helps open new jobs. With a due consideration of the role of small and medium business for the welfare of the national economy, the Bank actively provides SMEs with funds from its own resources as well as, being the agent of the National Business Support Fund, the resources from this fund.

As a universal bank, Kapital Bank provides its customers with the widest range of banking products and services. Mortgage loans are one of the most popular products. The Bank is the active partner of the Mortgage Fund of Azerbaijan, which offers social mortgages as well. Also, the Bank is implementing its own mortgage lending programme from mortgage facility provided by the Black Sea Development Bank.

CE: Could you, please, share your vision of Bank's future?

Elmar Mammadov: As you know our Bank was completely privatized in 2008. New bank shareholders set new ambitious goals for the top management. In follow-up three years we plan to boost our leading positions in the retail sector and become a bank that completely meets advanced international standards. What we want is to optimize business processes to make our customers pleased

with services provided, boost efficient risk management and provide top-level security of banking transactions.

We also plan to expand our international contacts and open our branches and representative offices in near and far abroad. What makes our Bank a reliable and attractive partner for foreign financial institutions is that we have healthy assets, the state-of-the-art banking infrastructure across Azerbaijan, the well-balanced and prudent strategy we follow tapping on new opportunities and thoroughly analyzing risks. The Bank has proved to be a stable financial institution during the global financial crisis. We have the highest liquidity in Azerbaijan, over 60%, while the norm of the Central Bank of Azerbaijan makes 30%. People do trust us and we see a great potential in the retail business.

The Bank will keep introducing innovative products in the market. In the near future the Bank plans to launch new plastic card products that will help expand our customer base and attract more demanding customers to the Bank. The Internet Banking Service will be provided on a qualitatively new level with a due consideration of security issues that are important for customers.

We can confidently state that the 2010 year will become a year of the most optimum use of Bank's potential and its progress to the higher level of development. This belief is based on the firm determination of Bank's shareholders, management and team and their high professionalism.





ОАО «КАПИТАЛ БАНК» ПЛАНИРУЕТ УКРЕПЛЯТЬ ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ НА БАНКОВСКОМ РЫНКЕ АЗЕРБАЙДЖАНА

Caspian Energy (CE): Как Вы оцениваете развитие финансового рынка Азербайджана?

Председатель правления ОАО «Капитал Банк» Эльмар Мамедов: Устойчивое развитие азербайджанской экономики за последний год на фоне мирового финансового кризиса было высоко оценено международным сообществом. Стоит отметить, что такие организации как МВФ, Всемирный банк, рейтинговые агентства Standard & Poor's и другие уважаемые международные организации подчеркивают стабильность азербайджанской экономики. Однако такой положительный результат – не случайность, а закономерность. Это – следствие дальновидной политики правительства, значение, уделяемое задаче диверсификации экономики и эффект сбалансированного механизма в принятии решений правительством в управлении экономической ситуацией и финансовыми ресурсами. Несмотря на глобальный финансовый кризис и его негативное влияние на мировые финансовые рынки, нестабильность курса основных мировых валют и девальвацию, которой подверглись национальные валюты соседних стран, в результате вовремя предпринятых мер сохранена устойчивость национальной валюты. Стабильность национальной валюты предотвратила обесценивание вкладов населения, удорожание долгов в иностранной валюте, высокую степень диверсификации национальной экономики, а также укрепило веру в национальную валюту.

Вместе с тем, разумеется, глобальный кризис не мог не оказать определенного влияния на экономику Азербайджана, которая интегрирована в мировую экономическую систему. Предвидя прерывание процесса внешних заимствований с международных рынков, Центральный банк Азербайджана аккумулировал ресурсы для того, чтобы в случае необходимости произвести финансовые вливания в местные банки. В то время как у азербайджанского банковского сектора существенных проблем не возникло с активами и плохими долгами, кризис стал своего рода тестом на выживаемость для мелких банков, а также для тех структур,

которые не вкладывались в долгосрочное развитие, имели малую конкурентоспособность и не спешили интегрироваться в международную финансовую систему. Я думаю, что в ближайшем будущем мы станем свидетелями дальнейшего процесса слияния и поглощения крупными игроками на рынке мелких банков. И это вполне естественно, так как у больших банков есть, что называется «амортизационная подушка» в форме ресурсов, резервов и, что более важно, доверие.

СЕ: Какие задачи на Ваш взгляд предстоит решить на банковском рынке Азербайджана для его дальнейшего развития?

Эльмар Мамедов: Экономика нашей республики является одной из самых динамично развивающихся экономик мира. Стабильное развитие экономики приводит к большему углублению рыночных отношений. Банковская система является одной из передовых сфер в азербайджанской экономике. В этом контексте одной из наиболее важных задач является повышение уровня капитализации банков и их консолидации. Большие банки, обладающие крупным капиталом, имеют большие возможности для финансирования бурно развивающейся экономики и стратегически важных проектов. В этой связи, в частности, Капитал Банк предпринимает конкретные шаги по увеличению своего капитала. Так, акционеры банка приняли решение по прямому увеличению уставного капитала.

Второй момент, который является важным для мировой банковской системы в целом, и в частности Азербайджана, это вопрос эффективного управления рисками. Отвечая на новые вызовы времени, в 2009 году Банк создал два новых департамента, занимающихся анализом, предупреждением и минимизацией рисков.

Одним из приоритетных задач развития банка является повышение профессионализма кадров. В банк привлекаются для работы банковские специалисты высокого класса, а также выявляется потенциал среди работников банка для дальнейшего их развития. С этой целью в банке поставлена система тренингов в различных

областях как внутри республики, так и за рубежом.

И, конечно же, национальная банковская система должна идти в ногу с передовыми финансовыми технологиями. Процесс глобализации предъявляет местным банкам повышенные требования к оснащению передовыми банковскими программами и предложению рынку инновационных продуктов и услуг. Так, Капитал Банк на сегодняшний день внедрил самую передовую банковскую систему FlexCube от мирового лидера в сфере информационных технологий компании Oracle Financial Services. В 2009 году банк запустил свой собственный процессинговый центр, открывающий новые перспективы в сфере оказания банковских услуг.

СЕ: Капитал Банк является старожиллом азербайджанской банковской системы. Как Вы оцениваете деятельность банка сквозь призму многолетнего развития банковской системы Азербайджана?

Эльмар Мамедов: Да, действительно наш банк гордится своей самой длинной банковской историей в Азербайджане. Это значит, что банк пережил различные этапы в своем развитии и набрался огромного ценного опыта и профессионализма. Фактически, банк был свидетелем всех важных шагов в развитии своей страны, начиная с 1874 года, когда первая банковская касса была открыта в Баку. Страна обрела свою независимость в 1990 году, также и наш банк стал независимой от Сбербанка СССР азербайджанской банковской структурой. В 2000 году Сбербанк Азербайджана слился с двумя другими государственными банками: Агропромышленным банком и Промышленно-инвестиционным банком, чтобы создать новый банк, который был назван Объединенным универсальным акционерным банком, в 2005 году переименованным в Капитал Банк.

Сегодня Банк олицетворяет собой стабильность, надежность и близость к населению. За эти годы в банке сформировалась самая крупная клиентская база не только в центральных городах, но и в самых отдаленных уголках республики. Банк обладает самой широкой филиаль-



ной сетью в Азербайджане. Несмотря на столь длинную и знаменательную историю своей деятельности, в то же время банк не утратил способности к усовершенствованию и инновационности. Идя в ногу со временем и учитывая новые реалии, банк динамично перестроился, провел ребрендинговую политику, реформировался как по форме, так и по содержанию. В банке идет процесс дальнейшей оптимизации филиальной сети, кассы превращаются в отделения с другим подходом к ведению бизнеса. Филиалы обретают единый корпоративный стиль, в котором уделяется значение не только эргономичному дизайну, но также созданию самых благоприятных условий для обслуживания клиентов.

Одновременно с этим, в банке уделяется особое внимание дальнейшему соблюдению и углублению принципов корпоративного управления, включающих в себя в первую очередь максимальную прозрачность ведения бизнеса.

СЕ: Каковы результаты деятельности банка за минувший год и с начала 2010 года. И довольны ли Вы результатами деятельности?

Эльмар Мамедов: В 2009 году Банк достиг значительных финансовых результатов. Так, по сравнению с 2008 годом в 2009 прибыль Банка возросла на 37%, достигнув 4,8 миллиона манат. Однако, реальная прибыль, заработанная банком, выше, чем фактическая. Это произошло вследствие того, что банк, консервативно оценивая свои активы, под них создавал специальные резервы, что значительно уменьшило показатель прибыли за год. Показатели качества деятельности ROA и ROE составили 1,1% и 8,67% соответственно. Банк продемонстрировал рекордный показатель доходности за всю свою деятельность, и эта цифра составила 68,7 миллион манат. На конец 2009 года активы Капитал Банка были равны 552,2 миллиона манат, в том числе, кредитный портфель составил 331,2 миллиона манат; обязательства – 466,9 млн. манат, в том числе, вклады населения – 76,3 млн. манат.

Банк ежегодно получает рейтинги от международных рейтинговых агентств Fitch Ratings и Moody's Investors Service. Так, рейтинг за 2009 год, присвоенный банку агентством Fitch составляет в случае долгосрочного рейтинга дефолта эмитента B+, краткосрочного - B, а долгосрочный и краткосрочный рейтинг депозитов в иностранной и местной валюте, присвоенный компанией Moody's, равен B1/NP.

Банк сохранил лидирующие позиции в сфере пластиковых карт - их количество достигло 2 миллионов. Число банкоматов Капитал Банка составило 321, а POS-терминалов равно 408.

Внедрение собственного процессингового центра открыло новые возможности для банка в сфере инновационности, создав необходимый фундамент для выпуска новых продуктов и услуг. Так, банком была предложена на рынок новая банковская услуга SMS-banking, которая во многом облегчила отношения клиента с банком, создав новый канал предоставления услуг без физического присутствия в филиале. В настоящее время в банке разрабатывается несколько интересных проектов, связанных с бизнесом пластиковых карт, основанных на инновационных решениях и усилении лояльности клиентов к банку, которыми мы в ближайшем будущем порадуем своих клиентов.

СЕ: Как Вы опишите роль Капитал Банка в местном банковском секторе, его позицию на рынке и основных конкурентных преимуществ?

Эльмар Мамедов: Банк является системообразующим банком республики, одним из лидеров банковской сферы. Будучи самым большим банком по своей филиальной сети, банк играет важную социальную роль в республике. Он является основным агентом государства для реализации важных, охватывающих всю республику, государственных программ, таких как социальная программа распределения пенсий посредством пластиковых карт в регионах, выплата субсидий фермерам, выдача пособий беженцам и др. Будучи представленным в каждом уголке республики, банк позиционирует себя как истинно розничный банк, который максимально доступен для обслуживания населения. Что касается корпоративного бизнеса, то одним из приоритетных направлений своего развития, банк выбрал обслуживание реального сектора экономики. Таким образом, банк хорошо диверсифицирован, вне зависимости от нефтяного сектора. В соответствии с государственной программой социально-экономического развития регионов на 2009 – 2013 годы, банк предоставляет финансовую поддержку новым предприятиям, открывающимся в регионах, что позволяет открывать новые рабочие места. Осознавая важную роль малого и среднего бизнеса для процветания национальной экономики, Банк активно участвует в финансировании МСБ как с помощью собственных ресурсов, так и как агент банк Национального фонда поддержки предпринимателей.

Являясь универсальным банком, банк предлагает своим клиентам широкий спектр банковских продуктов и услуг. Одним из самых востребованных продуктов являются ипотечные кредиты. Банк является активным участником Ипотечного фонда Азербайджана, кото-

рый предоставляет в том числе и социальную ипотеку. Помимо этого, Банк реализует собственную программу ипотечного кредитования за счет ресурсов, предоставленных Черноморским банком развития.

СЕ: Каким Вам представляется будущее банка?

Эльмар Мамедов: Как Вы знаете, наш банк был полностью приватизирован в 2008 году. Новые акционеры банка ставят перед топ менеджментом новые амбициозные цели. В течение следующих трех лет мы планируем укрепить свои лидирующие позиции в розничном сегменте и стать банком, полностью отвечающим передовым мировым стандартам. В этой связи будет уделяться особое внимание оптимизации бизнес-процессов, направленных на повышение уровня удовлетворенности клиентов качеством обслуживания и, в то же время, эффективно-му управлению рисками и соблюдению высокого уровня безопасности проводимых банковских операций.

Мы также планируем расширять наши международные контакты, а также намерены открывать свои филиалы и представительства в ближнем и дальнем зарубежье. Что делает наш банк надежным и привлекательным партнером для иностранных финансовых институтов, - это то, что мы имеем здоровое финансовое состояние, самую передовую банковскую инфраструктуру по всему Азербайджану, и проводим сбалансированную и прудусмотрительную политику, используя открывающиеся возможности и тщательно взвешивая риски. Банк проявил себя как стабильное финансовое учреждение во время мирового финансового кризиса. У нас самый высокий показатель ликвидности в республике – более 60%, в то время как норма Центрального банка составляет 30%. Население нам доверяет, и мы видим огромный потенциал в розничном бизнесе.

Банк будет продолжать двигаться по пути внедрения инноваций. В ближайшем будущем банком будут выпущены на рынок новые продукты на базе пластиковых карт, которые позволят еще больше увеличить нашу клиентскую базу и привлечь в банк наиболее требовательных клиентов. Услуга Интернет-банкинг будет представлена в банке на качественно новом уровне, учитывая важные для клиента вопросы финансовой безопасности.

Можем с уверенностью сказать, что 2010 год станет годом наиболее оптимального использования потенциала Банка и вывода его на более высокую ступень развития. Основанием для такой уверенности служит решимость акционеров, менеджмента и коллектива Банка, а также их высокий профессионализм.



AZNEFT PU: 2009 RESULTS AND 2010 PROSPECTS



Caspian Energy (CE): Mr. Ahmadov, what could you tell about oil&gas production level in accordance with the results of 2009?

Sabuhi Ahmadov, General Director of Azneft PU: The major goal of Azerbaijan national oil-gas strategy is to provide rational use of oil and gas resources for the sake of people. For this purpose, major obligations set before oilmen in 2009 envisaged successful implementation of the state plan and tasks.

In order to prevent oil and gas production decline, provide stabilization both within operating and non-operating well stock, Azneft PU conducted considered and purposeful geological, engineering, technological and organization activities on basis of science-technical potential throughout 2009. As a result, the state plan was successfully fulfilled by the PU.

Azneft PU implemented 2009 oil production plan by 100.1% (7,247,689 out of 7,301,409 tons were handed to the state). During the reported period, Azneft PU produced 6,801,624 thousand cubic meters of gas. Of this total, 6,030,021 thousand cubic meters were handed to the state. In order to increase oil production within operating well stock, Azneft PU performed 5,016 geological and engineering operations instead of scheduled 4,341. As a result, this caused production of additional 388,858 tons of oil.

CE: What tasks did Azneft PU set for 2010?

Sabuhi Ahmadov: I would like to note that Azneft PU plans to produce 7,240,000 tons of oil and 9,197,400 thousand cubic meters of gas in 2010.

Implementation of this plan envisages the following operations:

- to increase the number of wells launched for operation;
- to increase operating well stock;
- to conduct qualitative well repair work;
- to fulfill foreseen plan on engineering and geological operations;
- to apply modern methods to increase oil production;
- to carry out activities meant for oil production intensification;
- to carry out second and third formation reprocessing;
- to apply new equipment and technologies, etc.

Azneft PU developed a complex plan for fulfilling all scheduled operations, and started introducing it at production areas.

CE: What operations will PU perform within the framework of the Year of Ecology?

Sabuhi Ahmadov: Within the framework of zero emission principle which meets the requirements of the ecological policy approved by the State Oil Company of Azerbaijan Republic (SOCAR) in 2008 and announcing 2010 as the Year of Ecology by Azerbaijan's President, Azneft PU plans to implement a number of ecological projects and activities this year. One of these projects envisages introduction of the closed system of control over water from strata which accompanies oil during the operation of offshore wells. For this purpose, certain operations were assigned to Neftgazelmitadgigatlayihe institute for utilization of stratum water.

Within the framework of already launched projects, at May 28 OGPD held are operations on cleaning of stratum water from oil and sand by means of hydrocyclone and flotation machines which conform with international standards. Besides, they perform operations on water pumping into the injection well. Within the frameworks of the Year of Ecology and stratum water problem at OGPD, it is planned to install purification plants (TOPAS) with small capacity for utilization of contaminated waste water accumulated around racks and platforms. With this purpose, cor-

responding projects are currently under development. Along with it, this year it is planned to conduct dismantling and cleaning of the water area from big amount of metal constructions and facilities which used to be applied at offshore fields for a long time and are currently out of service. Certain ecology-related operations at the onshore oil fields are also to be performed. Thus, apart from operations on shifting to the closed system of control over formation waters and their utilization, envisaged are operations on reclamation and bioremediation of oil polluted lands at the mentioned areas. This year Azneft PU will continue operations on planting of greenery and landscaping at territories undergone to reclamation. Thus, a total of 20,000 of various types of trees are to be planted at the areas of May 28 OGPD (Chilov Island) and areas of Bibi-Heybat OGPD. I would like to note that about 56,200 of various types of trees have been already planted at Bibi-Heybat OGPD. The same activities are also scheduled at other OGPDs. Operations scheduled due to the Year of Ecology envisage cooperation with international ecological organizations in the issues concerning application of modern equipment, ecological enlightenment and others as well, etc. Apart from this, Azneft PU plans to expand cooperation within the framework of broad-scale programs on reduction of gas emission and utilization, including Global Gas Flaring Reduction Public-Private Partnership program implemented under the aegis of the World Bank.

CE: What advanced technologies and methods does Azneft PU currently apply during the process of oil and gas production?

Sabuhi Ahmadov: As well as during the previous years, Azneft PU attached major importance to application of new equipment and technology in 2009. Thus, a program of complex activities on application of new equipment and technologies at production areas was developed. Major part of the program envisaged application of modern foreign and local equipment at production areas as well as developments of design



offices and science-research institutes of SOCAR.

The operations performed include management of salty and paraffin sediment left in oil pipes; insulation of well bottom from sand and formation waters; vibration impact on rocks with lower conductivity; application of micro-biological methods of exploration for oil production increase of reservoir at the final stage of field development; erosion control of oil-field equipment and machines; hydrostatic level and choosing an optimal operation regime for gaslifting wells due to the pressure inside of wells; application of automatic tools; creation of the advanced computer technology base in projects concerning technological processes; application of new structure's jacking system for automatic distant control when conducting overhaul repair of wells; application of new plugging materials during insulation operations; systems of computer control and measurement at offshore jackets of Gunashli field; system of control, warning and management at compressor stations of Narimanov, Oil Rocks, Sand Island OGPDs; electronic gas meters (ROC) at measure points of PU's tank gas aimed at sales; application of modified UP-60/80 drilling machines during simultaneous drilling; application of modified NBO-160 D drilling machines during overhaul and underground repair operations held at wells of Gunashli field by May 28 OGPD; application of advanced purification plants (Reverse Osmosis) at offshore deepwater jackets #4, #11 located at Gunashli field.

In general, throughout 2009, Azneft PU carried out activities on introduction of new equipment and technologies at 784 facilities that promoted production of 13,118 tons of oil.

At first, I would like to note that application of new developments and science innovations in production process has been always attractive. It is not so much a matter of obtaining certain results since sometimes application of new technologies does not provide expected results. In this regard, nanotechnologies applied in various fields and are considered one of the most important research spheres in the field of global science play an important role in oil production. Azneft PU was applying nanotechnologies at some selected fields over the past years in order to increase production figures of wells. In this sphere, Azneft PU has established tight cooperation with Neftgazelmitadgigatlayihe institute. Laboratory of nanotechnologies meant for conduction of Nano researches at oil-gas production facilities has been functioning in this institute since 2009.



CE: What methods does Azneft PU plan to apply to raise gas production? What operations are performed for improvement of transportation system?

Sabuhi Ahmadov: In order to stabilize and increase oil-gas production level considered as valuable raw stock, Azneft PU operates 18 offshore oil and gas condensate fields as well as 21 onshore oil-gas fields, the major component of the energy balance of economy of independent Azerbaijan.

This year PU has developed a program of activities meant for increasing and stabilizing oil-gas production at Gunashli, Oil Rocks, Mud Salse, Gurgan Daniz, Banka Darvina, Absheron Banka, Western Absheron, reconstructing infrastructure and oil fields. All activities are successfully carried out within the framework of this program. The pipes with 500 mm in diameter were used for laying subwater gas mains 142km long starting from 2007 in order to provide unbreakable gas supply to the shore. These lines connected stationary offshore deep water jackets (#14 and #4) of Gunashli field with Oil Rocks, Bahar Sahesi and Hovsan villages. In order to reconstruct oil-gas transportation and gathering system at Gunashli, Oil rocks, Mud Salse and other fields, the lines of various diameter with total length of 28 km were laid between jackets. Besides, an appropriate system of communication was created.

In spite of production held over 30 years at Bulla field, productivity of the upper horizon is explained by perspective lower horizons. In order to determine oil-gas saturation of the 8th horizon, exploratory drilling at well #89 will be continued in 2010. Besides, it is planned to conduct exploratory drilling at well #90 which is to be 5,600m deep (jacket #29).

Analysis of geological survey held at

Babek fields points out to huge potential of gas fields there. Thus, in order to explore oil-gas potential of the 8th horizon at Babek structure, it is scheduled to commence drilling operations at exploratory well #1. Apart from this, in near future they plan to start drilling operations in order to confirm the first estimate of oil reserves, explore tectonics as well as central and north-western part of Alyat field. It is noteworthy that for the first time in the history of independent Azerbaijan drilling operations at prospective Umid field were also commenced in 2009. This is also a major component of the new oil strategy set by all-national leader of Azerbaijan Heydar Aliyev.

CE: What social programs will the company implement in 2010 for oilmen's life improvement?

Sabuhi Ahmadov: Azneft PU plans to carry out a number of activities in 2010 within the framework of social development program 2007-2010 that aims at improving social well-being of employees working for departments and institutes of SOCAR. These activities envisage construction of bakery shops at production sites, erection and repair of administrative buildings and dormitories, construction and repair of dry-cleaning facilities, creation of first-aid stations and their equipping, construction of sport and health-improving complexes, usage of constructed buildings, etc. During the discussion held at Absheronneft OGPD late in December 2009, SOCAR's President Abdullayev offered to consider the territory of the old tank battery for the construction of residential buildings or to choose another area and develop an appropriate project for improvement of fresh water supply to Pirallahi island.



ПО «АЗНЕФТЬ»: ИТОГИ 2009 И ПЕРСПЕКТИВЫ 2010

Caspian Energy (CE): Г-н Ахмедов, каковы результаты добычи нефти и газа по итогам 2009 года?

Генеральный директор ПО «Азнефть» Сабухи Ахмедов:

Основная цель нефтяной стратегии азербайджанского государства заключается в более рациональном использовании ресурсов нефти и газа во благо народа. В связи с этим основные обязательства, стоящие перед нефтяниками в 2009 году, заключались в успешном выполнении государственного плана и государственных задач. С целью предотвращения падения темпа добычи нефти и газа, достижения стабилизации как по эксплуатационному, так и по бездействующему фонду скважин, ПО «Азнефть» в течение 2009 года, опираясь на научно-технический потенциал, провело продуманные и целенаправленные геологические, технические, технологические и организационные мероприятия, тем самым успешно выполнило государственный план. ПО «Азнефть» в 2009 году выполнило задачу по предусмотренной нефтедобыче на 100,1% (7.301.409 тонн, из которых 7.247.689 были сданы государству). За отчетный год ПО «Азнефть» добыло 6.801.624 тыс. куб.м. газа, 6.030.021 тыс. куб.м. из которых были сданы государству. Чтобы увеличить добычу нефти эксплуатационного фонда скважин, ПО «Азнефть» провело вместо запланированных 4341 геолого-технического мероприятия 5016, что в итоге привело к дополнительной добыче 388.858 тонн нефти.

CE: Какие задачи стоят перед ПО «Азнефть» в 2010 году?

Сабухи Ахмедов: Хочу сообщить, что ПО «Азнефть» планирует добыть 7.240.000 тонн нефти и 9.197.400 тыс. куб.м газа в 2010 году. С целью реализации данной задачи планируется сделать следующие работы:

- увеличить количество скважин, сданных в эксплуатацию с бурения;
- увеличить количество скважин, перешедших из бездействующего фонда в эксплуатационный;
- качественно выполнять работы по капитальному ремонту скважин;

- выполнять предусмотренный план технических и геологических мероприятий;

-применять современные методы для повышения добычи нефти;

-проводить мероприятия по интенсификации нефтедобычи;

- осуществлять воздействие на пласты вторичным и третичным методами;

- применять новую технику и технологии, и т.д.

Чтобы претворить в жизнь все намеченные работы, ПО «Азнефть» подготовило комплексный план и согласовав его в форме приказа, начало внедрять на производственных участках.

CE: Какие работы предусматриваются ПО в рамках Года Экологии?

Сабухи Ахмедов: В соответствии с принципом «нулевого сброса», отвечающего требованиям экологической политики, принятой Государственной Нефтяной Компанией Азербайджанской Республики (ГНКАР), в 2008 году и в связи с объявлением президентом Азербайджана 2010 года Годом Экологии, ПО «Азнефть» планирует претворить в жизнь в текущем году ряд новых экологических проектов и мероприятий. В их числе впервые будет внедрена закрытая система управления пластовыми водами, которые сопутствуют нефти при эксплуатации нефтяных скважин на морских месторождениях, для их утилизации институту «Нефтьгазэлемитядигатлахия» были поручены определенные работы.

В числе уже действующих проектов применение на НГДУ «28 мая» проекта по очистке пластовых вод от нефти и песка посредством гидроциклонных и флотационных установок, отвечающих международным стандартам и их дальнейшую закачку в нагнетательную скважину. В рамках Года Экологии наряду с проблемой пластовых вод на НГДУ, для утилизации, сформированных вокруг эстакадных площадок и оснований бытовых загрязненных вод, планируется установка очистительных установок малого объема типа TOPAS, и на данный момент в этом направлении разрабатываются соответствующие проекты. Кроме

того, в текущем году предусматривается демонтаж и очистка акватории от огромного количества металлоконструкций и сооружений, которые длительное время использовались на морских месторождениях, но на сегодняшний день вышли из эксплуатации. В то же время планируется ряд работ экологической направленности на нефтяных месторождениях суши. Так, на данных территориях наряду с переходом на закрытую систему управления пластовыми водами и их утилизацией, предусмотрены работы по рекультивации и биоремедиации загрязненных нефтью земель.

В 2010 году на территориях, подвергнутых рекультивации, ПО «Азнефть» будут продолжены работы по озеленению и благоустройству. Так, на острове Чилов, на территории НГДУ «28 мая» и на участках НГДУ «Бибиэйбат», планируется посадить в общей сложности до 20 000 различных видов деревьев. Отмечу, что на НГДУ «Бибиэйбат» на сегодняшний день посажено около 56 200 деревьев, на других НГДУ также планируется проведение работ в этом направлении. В связи с Годом Экологии, в текущем году в числе планируемых экологических мероприятий, сотрудничество с международными экологическими организациями в вопросах применения современного оборудования, экологического просвещения и т.д. Кроме того, в 2010 году ПО «Азнефть» планирует расширение сотрудничества в рамках широкомасштабных программ по сокращению эмиссии и утилизации выбросов газа в атмосферу, в том числе программ глобального партнерства по сжиганию попутного газа (GGFR) под эгидой Всемирного банка.

CE: Какие новейшие технологии и методики используются ПО «Азнефть» в процессе добычи нефти и газа на сегодняшний день?

Сабухи Ахмедов: Как и в предыдущие годы, в 2009 году особое внимание ПО «Азнефть» уделяло применению в производстве новой техники и технологий. Так, была составлена программа комплексных мероприя-



тий по применению новой техники и технологий на производственных участках. Основная составная часть программы включала применение на производственных участках различного современного зарубежного и местного оборудования, а также разработки конструкторских бюро и научно-исследовательских институтов ГНКАР. В рамках осуществленных мероприятий, особо хотелось бы отметить: борьбу с солевыми и парафиновыми осадками в нефтяных трубах; изоляцию дна скважины от песка и пластовых вод; вибровоздействие на пласти со слабой проводимостью; применение микробиологических способов разведки для повышения нефтедобычи пластов на последней стадии разработки месторождения; борьба с коррозией нефтепромыслового оборудования и установок; гидростатический уровень и выбор оптимального рабочего режима для газлифтных скважин из-за давления внутри скважины; использование автоматизированных средств; создание современной компьютерной технической базы в проектах технологических процессов; использование домкрата новой конструкции для автоматического управления на расстоянии во время капитального ремонта скважин; использование во время изоляционных работ новых тампонажных материалов; системы компьютерного контроля и управления и средств электронного измерения на морских глубоководных основаниях месторождения Гюнешли; систем информации контроля, предупреждения и управления на компрессорных станциях НГДУ им Нариманова, «Нефтяные Камни», «Гум Адасы»; электронные газовые счетчики типа ROC на узлах измерения товарного газа ПО; использование буровых установок марки UP-60/80 новой модификации в процессе двустовольного бурения; использование буровых установок типа NBO-160 D новой модификации в процессе капитальных и подземных ремонтных работ на скважинах месторождения Гюнешли НГДУ «28 мая»; применение очистительных установок современного типа Обратный Осмос на морских глубоководных основаниях №4 и № 11 на месторождении Гюнешли на острове Чилов.

В общей сложности, в 2009 году ПО «Азнефть» провела мероприятия по внедрению новой техники и технологий на 784 объектах, что в итоге привело к добыче 13 118 тонн нефти.

Во-первых, хотелось бы отметить, что применение новых разработок,

новшеств науки на производстве всегда интересно. Не только потому, что ожидаем получить какой-то результат. Напротив, во многих случаях применение новых технологий в начале не дает предпосылок к ожиданию какого-то результата, возможно даже и отсутствие необходимых результатов. В этом отношении, используемые в определенной мере в различных отраслях и являющиеся одной из важнейших исследовательских сфер в развитии мировой науки - нанотехнологии представляют интерес в области нефтедобычи. Последние годы ПО «Азнефть» с целью повышения технологических показателей скважин на некоторых выбранных месторождениях использует эффект нанотехнологий. ПО «Азнефть» в этой сфере ведет тесное сотрудничество с институтом «Нефтьгазельмитиядигатлахия». В этом институте с 2009 года функционирует лаборатория нанотехнологий для nanoисследований объектов нефтегазодобычи и их применения.

СЕ: Какими методами ПО «Азнефть» намерено увеличить добычу природного газа? Какие работы ведутся по усовершенствованию транспортной системы?

Сабухи Ахмедов: С целью стабилизации уровня нефтегазодобычи, являющейся ценным сырьем и отчасти целью роста ее уровня, ПО «Азнефть» использует 18 нефтяных и газоконденсатных месторождений на море и 21 нефтяное и газовое месторождение на суше, представляющих основную составную часть энергетического баланса экономики независимого Азербайджана. В текущем году была подготовлена программа мероприятий со стороны ПО по стабилизации и росту добычи нефти и газа на месторождениях Гюнешли, Нефтяные камни, Грязевая Сопка, Гюрган дяниз, Банка Дарвина, банка Абшерона, Западный Абшерон, реконструкции инфраструктуры и нефтепромыслов, области комплексного развития и все мероприятия в рамках данной программы продолжают успешно претворяться в жизнь. Для бесперебойной транспортировки газа на сушу начиная с 2007 года, трубами диаметром 500 мм были проложены подводные магистральные газовые линии общей протяженностью 142 км. Линии связали стационарные морские глубоководные основания №14 и №4 месторождения Гюнешли с поселками Нефтяные камни, Бахар и Говсаны. С целью реконструкции нефтегазо-сборно-транспортной системы на месторождениях Гюнешли, Нефтяные камни, Грязевая сопка, и пр. между основаниями различных диа-

метров были протянуты линии общей протяженностью 28 км и была создана соответствующая система коммуникаций.

Продуктивность верхнего горизонта слоя на месторождении Булла, несмотря на добычу более 30 лет объясняется перспективными нижними горизонтами. Чтобы определить нефтегазонасыщенность восьмого горизонта в 2010 году будет продолжено разведочное бурение скважины №89, кроме того, планируется, разведочное бурение скважины №90 на основании №29 проектной глубиной 5600 м. Анализ проведенных геолого-геофизических исследований скважин зоны Бабек указывает на большой потенциал газовых месторождений структуры Бабек. Так, с целью изучения нефтегазового потенциала восьмого горизонта перспективного слоя отложений на структуре Бабек, планируется начать бурение разведочной скважины №1. Кроме того, планируется в скором времени начать буровые работы, чтобы подтвердить имеющиеся по первой оценке запасы нефти, изучение тектоники центра и северо-запада месторождения Алят. 2009 год знаменателен и тем, что впервые за историю независимого Азербайджана начались буровые работы на перспективном месторождении Умид, что является составной частью новой нефтяной стратегии общенационального лидера Азербайджана Гейдара Алиева.

СЕ: Какие социальные программы предусмотрены в 2010 году для улучшения жизни нефтяников?

Сабухи Ахмедов: ПО «Азнефть» в 2010 году предполагает претворить в жизнь ряд мероприятий согласно программе социального развития на 2007-2010 годы, направленной на улучшение социального благосостояния работников управлений и учреждений ГНКАР. В их числе, строительство хлебных цехов на производственных участках, строительство и ремонт административных зданий и общежитий, строительство и ремонт химчисток, создание медпунктов и оснащение их оборудованием, строительство спортивно-оздоровительных комплексов, сдача построенных зданий и т.д. Президент ГНКАР Р.Абдуллаев на совещании в НГДУ Абшероннефть в конце декабря 2009 года предложил рассмотреть территорию старого резервуарного парка для строительства жилых зданий, или выбрать для этого другую территорию и подготовить соответствующий проект по улучшению снабжения острова Пираллахи питьевой водой.



HEYDAR ALIYEV BAKU OIL REFINERY

TAKING ULTIMATE CARE OF ENVIRONMENTAL ISSUES

The Heydar Aliyev Baku Oil Refinery has been one of the core economic entities in Azerbaijan for many years. For more than 57 years the Refinery has been covering oil needs domestically. Nowadays high-quality products are widely known beyond Azerbaijan and bring regular currency benefits to the country. To meet the State Programme on Development of the Fuel-Energy Complex (FEC) of Azerbaijan for 2005-2015 approved by President Ilham Aliyev of Azerbaijan, the Refinery, a true leader of the domestic oil industry, is taking more and more care to improve quality and volumes of manufactured oil products. As a result, in 2009 the processing depth reached record 90%. Refinery's ultimate objective for 2010 is introducing serious changes from ecologic point. Heydar Aliyev Baku Oil Refinery Director Elman Ismaylov is narrating about the outlooks of Refinery's development.



Caspian Energy (CE): Mr. Ismaylov, could you, please, provide us with the information about establishment of so high-capacity oil refinery in Azerbaijan; introduction of new technologies and production capacities?

Elman Ismaylov, Director, Heydar Aliyev Baku Oil Refinery: The basis of the Heydar Aliyev Baku Oil Refinery was laid according to the order of the FSU Ministry of Oil Industry dated July 29, 1953. At that time there were many old oil refineries, so the Refinery was named New Baku Oil Refinery. Anyway, the major era in the development of the Refinery along with the use of new technologies and production capacities is inseparably linked to the name of national leader of Azerbaijan Heydar Aliyev who initiated and boosted this progress in 1970s. It is noteworthy that all currently operating units at the Refinery were constructed after 1976.

It is result of the far-seeing and persevering policy of Heydar Aliyev that enabled to start up 6-MTa ELOU-AVT-6 unit at the Refinery within short period (during two years) in 1976.

The catalytic reforming unit for manufacture of high-octane petrol was installed at the Refinery in December 1980 on the initiative of the national leader of Azerbaijan. The unit with the capacity

of 1MT was constructed according to the license of UOP, world's true leader in this field, according to the design of LITVIN (France). At first there were plans to construct the unit at the Moscow Oil Refinery, but due to Heydar Aliyev's personal interference this unique unit came on stream in Azerbaijan.

In 1980s Heydar Aliyev, who worked in Moscow at that time, exerted a direct influence on the future development of the industry. The delayed coking unit was commissioned at the Refinery in 1986. The catalytic cracking unit, Q-43-107M, was commissioned at the Refinery in 1993 when Heydar Aliyev returned to power.

The Heydar Aliyev Baku Oil Refinery now meets all needs in oil domestically and exports oil products by means of these four units.

In 2004 the Refinery was named after Heydar Aliyev considering the leaders role in the history and development of the Baku Oil Refinery. Refinery's current capacity totals some 6MTa. Major products are engine oil, including all kinds of motor petrol, diesel fuel and jet kerosene as well as liquefied gas, coke, black oil and other oil products.

CE: The efficiency of oil refineries depends upon the depth of processing reached. Have you managed to improve this figure at the Heydar Aliyev Baku Oil Refinery?

Elman Ismaylov: At the moment the maximum processing depth at even world's major oil refineries makes 95% at most. Despite the age of our units the processing depth at the Heydar Aliyev Baku Oil Refinery has already reached 90%, which is quite high figure worldwide. In comparison with the 2008 year results, the growth of this figure exceeded 15%.

The efficient use of production capacities of processing facilities, in particular such units as catalytic cracking unit and delayed coking unit, helps to improve the processing depth, the major indicator of our industry. These units perform secondary processes and

process heavy and residuum fractions of primary distillation as crude. The crude with relatively cheap components of black oil is transformed into expensive end oil products.

If earlier black oil was supplied to energy entities and other consumers as a ready product, now, when the processing depth makes 90%, black oil is processed as crude to produce petrol, diesel fuel, coke and other end products.

CE: President Ilham Aliyev of Azerbaijan proclaimed 2010 as a Year of Ecology. What will be Refinery's contribution to this very important issue for the country?

Elman Ismaylov: As you know the oil and oil refining industries are major environment polluters. Bearing this in mind we apply all efforts to minimize negative effects. We even have already gained some progress in this field.

In particular, serious work has been performed at Refinery's flares. As a result, the hazardous emissions into air have been significantly reduced.

Serious work has been performed at our refining facilities. In particular, waste and industrial waters from the Refinery are accumulated in one workshop to be refined from oil products. Then they undergo second refining with the bioassay technique at the sea shore. We were the first in Azerbaijan to start using such plants as water hyacinth, which uses water polluting agents for food and plays the role of a filter.

In general, the special programme with tens of technological, mechanical, electric and other measures has been worked out to address and tackle Refinery's environmental problems.

First, to settle ecological problems we are now working on reduction of hazardous smoke emissions formed by combusted in furnaces fuel. We heat gas delivered to the refining facilities using energy produced by these facilities. As a result we get both economic and ecological benefits in the amount of



saved fuel. By now this project has been successfully introduced at Refinery's four major units.

Secondly, much care at the Refinery is taken on minimization of industrial waters discharge. If earlier the refining facilities received some 2,000 tonnes of water per hour, now this figure makes 1,400-1,500 tonnes per hour. As a result, we have reduced load on refining facilities. The work in this direction is underway. In summer 2010 we plan to install a propane-fueled cooling system for units to raise saving of used water and reduce water discharge into the sea to minimum. This is a very important environmental measure.

Thirdly, we plan to raise the automation of units to the maximum level. You do understand that mistakes can occur where a human labour is used, while the properly set automation rarely makes mistakes. It will help to minimize hazardous emissions into air and sea. The certain part of this work has been already performed and a part of them is still underway.

One of the major achievements is delayed coking unit's shifting to the computer control system. This will provide with economic, technological and environmental effects. The new system has been installed by some 85% already. The similar system was installed at the catalytic cracking unit 10 years ago. We know how reliable and effective it is. The system sends timely warnings to prevent emergency situations and helps to meet process parameters of the production circle. We also plan to install the computer control system at the catalytic reforming unit and ELOU-AVT-6.

CE: Do Refinery's products meet international and European quality standards?

Elman Ismaylov: One of the major achievements is the use of new AZS standards for our products, which replaced GOST standards. In this regard the primary care is taken of ecological aspects of manufactured products.

On January 1, 2010 we introduced AZS standard for diesel fuel. Here, the special care is taken of the sulphur content. If previously we produced diesel in which the sulphur content made 0.2%, in 2010 this content reduced down to 0.1%. Actually this standard is the analogy of the Euro 2 standard. Now we keep working to make the sulphur content in our diesel fuel meet the Euro 3 standard. In the future we plan to bring the sulphur content to 0.01% and then to 0.001%, etc. This is a great ecological measure.

As you know in Europe the benzol content in petrol now makes 1%. We

are also working on this because 45% of manufactured products are exported, including A-92 motor petrol. Good quality benefits from higher demand and price. To achieve the set objective, we have given a project charge to SOCAR-run Neftgaslayyihanengigat Institute. However, one can now say with confidence that Refinery's fuel meet the Euro 2 standard.

CE: Could you, please, tell about the results of Refinery's activities during 2009?

Elman Ismaylov: In 2009 the Refinery was expected to process 4020kT of oil and 1361.6kT of semi-processed products supplied as crude from the Azerneftayag Oil Refinery, in total 5381.6kT of crude. Actually, the Refinery processed 4053.1kT of oil and 1497.6kT of semi-processed

goods supplied from Azerneftayag Oil Refinery. In total it makes 5550.7kT of crude. The crude refining schedule was performed by 103.1%.

In general, 45% of products manufactured at the Heydar Aliyev Baku Oil Refinery were exported abroad.

I would like to note that since the times of my predecessor current SOCAR President Rovnag Abdullayev up to now the Refinery has taken ultimate care of social issues.

I would like to say that the team of the Refinery proudly bearing the name of national leader Heydar Aliyev is committed to holding its leading positions within the Azerbaijani industry domestically and making valuable contribution to Azerbaijan's becoming a rich and powerful country under the leadership of President Ilham Aliyev.





БНПЗ ИМЕНИ ГЕЙДАРА АЛИЕВА

УДЕЛЯЕТ ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ ВОПРОСАМ ЭКОЛОГИИ

Бакинский нефтеперерабатывающий завод (БНПЗ) имени Гейдара Алиева на протяжении долгих лет является одним из стержневых предприятий экономики Азербайджана. Завод на протяжении свыше 57 лет удовлетворяет потребности экономики страны в нефтепродуктах. Сегодня высококачественная продукция завода известна широко за пределами Азербайджана и приносит стране валютную выручку. В соответствии с Госпрограммой развития топливно-энергетического комплекса (ТЭК) страны на 2005-2015 гг., утвержденной президентом Азербайджана Ильхамом Алиевым, завод, являющийся лидером отечественной нефтяной промышленности, все больше внимание уделяет вопросам улучшения качественных и количественных показателей производимых нефтепродуктов, и как результат глубина переработки на заводе достигла по итогам минувшего 2009 года рекордных 90%. В 2010 году завод намеревается добиться серьезных изменений экологического характера. О перспективах развития БНПЗ рассказывает Caspian Energy директор завода Эльман Исмаилов.

Caspian Energy (CE): Г-н Исмаилов, расскажите о становлении столь мощного нефтеперерабатывающего предприятия в Азербайджане, внедрении новых технологий и производственных мощностей?

Директор Бакинского нефтеперерабатывающего завода им. Гейдара Алиева Эльман Исмаилов: Основа Бакинского нефтеперерабатывающего завода (БНПЗ) имени Гейдара Алиева была заложена приказом министерства нефтяной промышленности бывшего СССР от 29 июля 1953 года. В те времена в Баку функционировало множество старых нефтеперерабатывающих предприятий, в связи с этим завод был назван Ново-Бакинским нефтеперерабатывающим заводом. Но основная эра развития завода, как и внедрение новых технологий и производственных мощностей неразрывно связана с именем общенационального лидера Азербайджана Гейдара Алиева и проводились по его личной инициативе в 1970-е годы. Следует отметить, что и ныне все функционирующие на заводе установки были построены после 1976 года.

Так, благодаря дальновидности и целеустремленности Гейдара Алиева в течение короткого периода времени (двух лет) в 1976 году была введена в строй установка ELOU-AVT-6, мощностью переработки 6 млн. тонн нефти в год.

А в декабре 1980 года по инициативе общенационального лидера Азербайджана на заводе была построена установка каталитического риформинга по производству высокооктанового бензина, мощностью переработки 1 млн. тонн на основе лицензии мирового лидера в этой сфере американской компании UOP, построенная по проекту французской компании LITVIN. Стоит отметить, что первоначально строительство данной установки предполагалось на Московском нефтеперерабатывающем предприятии, но благодаря личному вмешательству Гейдара Алиева эта

уникальная установка была введена в строй именно в Азербайджане.

В 1980-х годах, работая в Москве, Гейдар Алиев оказывал непосредственное влияние на дальнейшее развитие отрасли, так на БНПЗ в 1986 году была введена в эксплуатацию установка замедленного коксования. А в 1993 году после повторного возвращения к власти Гейдара Алиева была пущена в строй установка каталитического крекинга Г-43-107М.

В настоящее время посредством этих четырех установок БНПЗ имени Гейдара Алиева полностью обеспечивает потребности Азербайджана в нефтепродуктах, а также отправляет их на экспорт.

С учетом роли в истории и развитии БНПЗ общенационального лидера, с

2004 года завод стал носить имя Гейдара Алиева. Сегодня производственная мощность переработки завода составляет 6 млн. тонн нефти в год, а основная продукция завода это моторное топливо, в том числе все виды автомобильного бензина, дизельного топлива и авиакеросина, а также жидкий газ, кокс, мазут и другие нефтепродукты.

CE: Эффективность нефтеперерабатывающих заводов определяется глубиной переработки нефти. Насколько удалось улучшить данный показатель на БНПЗ имени Гейдара Алиева?

Эльман Исмаилов: На сегодняшний день даже на самых передовых НПЗ мира максимальная глубина переработ-





ки нефти составляет 95%. Несмотря на возраст наших установок, глубина переработки нефти на БНПЗ имени Гейдара Алиева уже достигла 90%, что является довольно высоким мировым показателем. В сравнении с итоговыми данными 2008 года, рост по данному показателю превысил 15%.

Эффективное использование производственных мощностей технологического оборудования, в частности, таких установок как каталитический крекинг и замедленное коксование, дают возможность увеличить глубину переработки нефти – основного показателя нашей отрасли. Данные установки относятся к вторичным процессам, которые в качестве сырья перерабатывают тяжелые и остаточные фракции первичной перегонки с относительно дешевой стоимостью компонентов мазута, превращая их в дорогостоящие целевые нефтепродукты.

Если раньше мазут отправлялся в качестве готовой продукции энергетикам и другим потребителям, то сегодня в результате доведения глубины переработки на заводе до 90%, мазут перерабатывается как сырье и из него мы получаем тот же бензин, дизтопливо, кокс и другую конечную продукцию.

СЕ: 2010 год объявлен в Азербайджане президентом Ильхамом Алиевым Годом экологии. Какой вклад намеревается внести БНПЗ в столь важное для страны дело?

Эльман Исмаилов: Как Вы знаете, нефтяная и нефтеперерабатывающая промышленность являются основным источником загрязнения окружающей среды. В связи с этим мы стараемся минимизировать это отрицательное воздействие и в определенной степени мы этого уже добились.

В частности, серьезная работа была проведена на факелах завода. В связи с этим намного уменьшились вредные выбросы в атмосферу.

Наряду с этим, серьезные работы произведены на наших очистительных сооружениях. В частности, сточные и промышленные воды со всего завода теперь аккумулируются в одном цеху, где очищаются от нефтепродуктов, а затем на берегу моря вторично очищаются еще и биологическим методом. Впервые в стране мы стали использовать такие растения как эйхорния, которые питаются загрязняющими воду веществами и играют роль своеобразного фильтра.

В целом, с целью решения экологических проблем завода разработана специальная программа, включающая десятки мероприятий технологического, механического, электрического и другого характера.

Во-первых, с целью решения экологических проблем в настоящее время мы работаем над снижением вредных дымо-вых выбросов в атмосферу, образуемых за счет сжигаемого в печах завода топлива. Для этого мы подогреваем газ, подаваемый на технологические установки за счет собственной тепловой энергии этих установок, и тем самым получаем как экономическую выгоду, так и экологическую в размере сэкономленного топлива. Сегодня этот проект успешно внедрен на всех четырех основных установках завода.

Во-вторых, на заводе уделяется большое внимание минимизации сброса промышленных вод. Если раньше на очистительные сооружения подавалось 2 тыс. тонн воды в час, то сейчас 1400-1500 тонн в час. Таким образом, мы снизили нагрузку на очистительные сооружения. Работа в этом направлении продолжается, и летом 2010 года мы планируем внедрить систему охлаждения установок пропаном, чтобы увеличить экономию используемой воды и свести ее выбросы в море до минимума. Это очень важное экологическое мероприятие.

В-третьих, мы планируем довести автоматизацию установок завода до максимума. Сами понимаете, что там где используется человеческий труд, могут иметь место ошибки. А точно налаженная автоматика очень редко ошибается. Это позволит минимизировать вредные выбросы как в атмосферу, так и в акваторию моря. Определенную часть этих работ мы уже выполнили и часть работ еще продолжают.

Одним из самых важных мероприятий мы считаем перевод установки замедленного коксования на систему компьютерного управления. Это даст эффект как с экономической и технологической точек зрения, так и с экологической. Новая система на 85% уже внедрена. Такая система уже внедрена на установке каталитического крекинга 10 лет назад и мы знаем насколько это надежно и эффективно. Это и своевременные предупреждения и предотвращения аварийных ситуаций и постоянное соблюдение технологических параметров производственного цикла. Мы также планируем внедрение систем автоматизированного управления на установках каталитического риформинга и ELOU-AVT-6.

СЕ: Насколько продукция завода соответствует международным стандартам качества, в том числе европейским?

Эльман Исмаилов: Одним из самых больших достижений можно считать внедрение новых стандартов AZS на продукцию завода, которые заменяют ГОСТы и в этом вопросе самое большое внима-

ние уделяется экологическим аспектам выпускаемой продукции.

Так, с 1 января 2010 года мы внедрили стандарт AZS на дизтопливо, где особое внимание уделяется содержанию серы. Если ранее мы выпускали дизтопливо с содержанием серы 0,2%, то с 2010 года это содержание снизилось до 0,1%. Фактически этот стандарт аналог стандарта Евро-2. Сейчас мы работаем над тем, чтобы по содержанию серы наше дизтопливо соответствовало Евро-3. В дальнейшем мы планируем довести содержание серы до 0,01%, а затем 0,001% и т.д. Это большое экологическое мероприятие.

Как Вы знаете, в Европе уже введены стандарты по доведению содержания бензола в бензине до 1%. Мы тоже работаем в этом направлении, поскольку 45% производимой заводом продукции поступает на экспорт, в том числе и автомобильный бензин А-92. И насколько качественным будет продукция, настолько и будет выше спрос на нее и ее цена. Для достижения поставленной цели мы дали проектное поручение институту «Нефтьгазлайхететтигат» ГНКАР. Но уже сегодня можно с уверенностью говорить о том, что топливо завода полностью соответствует стандарту Евро-2.

СЕ: Каковы результаты деятельности БНПЗ имени Гейдара Алиева по итогам 2009 года?

Эльман Исмаилов: В 2009 году на БНПЗ прогнозировалась переработка 4020 тыс. тонн нефти и 1361,6 тыс. тонн полуфабрикатов, поступивших в качестве сырья с НПЗ «Азернефтьяг», составляющих в целом 5381,6 тыс. тонн сырья. Фактически же, в отчетном периоде было переработано 4053,1 тыс. тонн нефти и 1497,6 тыс. тонн полуфабрикатов, поступивших с НПЗ «Азернефтьяг», составляющих в целом 5550,7 тыс. тонн сырья. Установленное план-поручение по общему объему переработки сырья было выполнено на 103,1%.

В целом, 45% продукции, производимой на БНПЗ имени Гейдара Алиева, было экспортировано за рубеж.

Отмечу, что еще во время моего предшественника, ныне президента ГНКАР Ровнага Абдуллаева, особое внимание на заводе уделяется вопросам социальной обеспеченности работников.

Хочу Вас заверить, что коллектив Завода, гордо носящего имя общенационального лидера Гейдара Алиева, намерен и дальше твердо держать флаг одного из лидеров азербайджанской индустрии, и под руководством президента Ильхама Алиева вносить свой вклад в дальнейшее преобразование Азербайджана в богатую и могущественную страну.



OUR EMPLOYEES ARE OUR GREATEST ASSET

*"If you want to prosper for a year, grow rice;
If you want to prosper for a decade, plant trees;
If you want to prosper for a century, grow people."
(Chinese proverb)*

Caspian Energy (CE): Mr. Isayev, could you please tell us about establishment and development of SOCAR-AQS?

Ramin Isayev, General Director, SOCAR-AQS: SOCAR-AQS was established as a joint venture by its founding partners, SOCAR (51%) and AQS (49%) in December 2007. The purpose of creating the JV was to utilize advanced technology and management techniques for safe drilling, and handling of oil and gas wells to Azerbaijani government. We started our drilling operations in March 2008 with one rig on Platform 13, on Shallow Water Gunashli field. In May 2008 our second rig launched operation on Platform 13. And finally, in November 2008 our third rig started operating on Platform 11, on Shallow Water Gunashli field. Currently we operate 3 drilling rigs on 2 platforms on Shallow Water Gunashli field in the Caspian Sea. The number of our employees has increased from just over 100 people in early 2008 to nearly 400 people as of today. We are using world-class international subcontractor services for directional drilling, for drilling fluid services, etc. We understand that our employees are our greatest asset, and therefore, we have invested heavily in training and development of our team. We see our task in two directions: first, drill and deliver high-quality, highly productive and efficient oil and gas wells within short term; second, to develop organizational capacity, skilled labour force and technological capabilities for long-term growth. We have developed complete set of value elements for a value-based organization. Our set of values is composed of the following elements: safety, quality, integrity, novelty and frugality. We believe that an organization of people sharing the same values is capable of doing many good things.

SOCAR-AQS is very proud to work within the State Gas Programme approved by President of Azerbaijan Ilham Aliyev in 2005. We are pleased

that our work has been contributing to energy security of our country.

CE: If summarizing the results of the last year, what can you note as the most remarkable achievements?

Ramin Isayev: Of course, our record on labor safety. We continued LTI-free throughout 2009 and this continues even today. Another most notable achievement of the last year was completion of introducing of the Integrated Management System's implementation process (ISO 9001:2008 Quality Management System, ISO 14001:2004 Environmental Management System and ISO 18001:2007 Occupational Health & Safety Management System) and award of ISO certificates by Swiss SGS. In 2009, yet another remarkable achievement for us was putting together a comprehensive training matrix for all our employees and training of our employees in the leading national and international training centers. We are very proud to play our modest role in implementing the plan by SOCAR

senior management on turning SOCAR from a national into an international company.

CE: What are the plans of the company for 2010 and what projects do you intend to realize within this year?

Ramin Isayev: Major plans of SOCAR-AQS for 2010 are further development of our organizational capacity by intensification of the Integrated Management System implementation, training of our employees in advanced drilling industry training centres, drilling and delivering highly-productive wells to SOCAR and looking for international contract opportunities.

CE: What are the plans for new development directions of your company?

Ramin Isayev: SOCAR-AQS was established as the company for integrated drilling and well services management. In the near future, we would like to expand our activities by deploying advanced drilling, completion and workover technologies. Our aim is to





integrate with the front-runners of world drilling industry and to bring advanced techniques and technologies to Azerbaijani drilling industry.

CE: What type of machinery and equipment does the company use during the process of drilling works?

Ramin Isayev: During the drilling process we tend to use only modern and high-technology equipment and machinery that meet the world standards. Among the equipment and technology we are using currently, specially noteworthy are the following: a remote control system installed on the drilling rig and in the office, allowing our drilling engineers monitor the drilling processes online; directional drilling equipment, various modern technologies introduced by the leading subcontractor companies, closed cycle circulation system, automated drilling equipment and drilling tools, advanced drill pipes, modern top drive, etc.

CE: What activities are planned to be implemented by SOCAR-AQS within the frames of the Year of Ecology in Azerbaijan?

Ramin Isayev: We are planning large-scale activities within the Environmental

Protection sphere in 2010. We adhere to President Aliyev's Policy for environmental protection and improvement of our natural environment. Our company policy runs "To prevent environmental pollution by minimizing any possible negative impacts on the environment during the process of activity of the company". Generally speaking, our approach to environmental protection is guided by 'zero-discharge' philosophy. To realize this goal, the company prepared a Programme and developed a Waste Management Plan regarding minimization by 10% of the volume of wastes, compared to that of the last year. The Plan includes: gradual replacement of out-of-date power generation equipment with a modern one meeting the ecological requirements; producing minimal waste and providing maximum recycling of the product and materials so that we can minimize the volumes of wastes discharged into the atmosphere; preference in using high-quality spare parts and materials instead of fast-wearing and substandard spare parts and low-quality materials. At the same time, the personnel of the company, who carries out all these works, must be continuously informed and trained

with regards to the ecological aspects arising during the process of activity of the company, with regards to the use of equipment according to its intended purpose, with regards to production and with regards to the minimization and wastes segregation.

CE: How are social problems and issues of the company personnel solved?

Ramin Isayev: As I stated above, our employees are our most valuable asset. We, therefore, take proper care of our employees at work places and also when they are away from work. We established a performance-based culture and created a meritocratic employment environment for all our employees. Our employees are provided with medical services on the platforms and all employees are covered with health insurance. The company invests in skills training and creates long-term prosperity opportunities for our employees and their families. SOCAR-AQS is known as the best place for all who value hard work and share our common values. We have done everything necessary to be a successful company for many years to come.





НАШИ РАБОТНИКИ

ЯВЛЯЮТСЯ НАШИМ САМЫМ БОЛЬШИМ ДОСТОЯНИЕМ

«Если ты хочешь процветать один год, вырасти рис;
Если ты хочешь процветать двадцать лет, вырасти дерево;
Если ты хочешь процветать сто лет, вырасти людей».
(Китайская пословица)

Caspian Energy (CE): Господин Исаев, не могли бы Вы рассказать о становлении компании SOCAR-AQS и ее развитии?

Генеральный директор компании SOCAR AQS Рамин Исаев: ООО SOCAR-AQS было образовано в качестве совместного предприятия партнерами-учредителями – ГНКАР (51%) и АГШ (49%) в декабре 2007 года. Целью создания совместного предприятия было использование передовой технологии бурения и методов управления для безопасного и эффективного бурения и сдачи нефтяных и газовых скважин. Мы начали вести буровые работы в марте 2008 года с одной вышкой на Платформе №13, в мелководной части месторождения Гюнешли. В мае 2008 года в эксплуатацию была введена вторая вышка на Платформе №13. И, наконец, в ноябре 2008 года начала работу третья вышка на Платформе №11, в той же мелководной части месторождения Гюнешли. В настоящее время мы ведем операции с трех буровых вышек на двух платформах в мелководной части месторождения Гюнешли. Число наших работников выросло с чуть более ста в марте 2008 года до почти четырехсот на сегодняшний день. Мы пользуемся услугами международных субподрядных компаний мирового класса по направленному бурению, по буровому раствору, и т.д. Мы понимаем, что наши работники являются нашим самым большим достоянием и поэтому вложили существенные инвестиции в их обучение и развитие. Мы осуществляем нашу деятельность в двух направлениях: первое – бурение и сдача высококачественных, продуктивных и эффективных нефтяных и газовых скважин согласно утвержденному плану-графику работ в краткосрочной перспективе, и второе – разработка организационных возможностей, квалифицированной рабочей силы и улучшение технологических возможностей для долгосрочного развития. Мы разработали полный комплект элементов для организации, базирующейся на следующих ценностях: безопасность труда, качество, честность, новаторство и экономность. Мы верим в то, что организация, состоящая из людей с такими ценностями, способна сделать много хорошего.

ООО SOCAR-AQS гордится своей работой в рамках Государственной Газовой Программы, одобренной президентом Азербайджана Ильхамом Алиевым в 2005 году. Мы рады, что своей работой мы вносим лепту в энергетическую безопасность своей страны.

CE: Если подводить итоги минувшего года, что Вы можете отметить как наиболее значимые достижения?

Рамин Исаев: Конечно же, наши показатели по безопасности труда. Мы продолжили традицию «нулевой потери времени вследствие инцидентов» в 2009 году, и продолжаем ее и сегодня. Другим значительным достижением минувшего года было завершение процесса по внедрению в компании Интегрированной Системы Управления (ISO 9001:2008 Система Управления Качеством, ISO 14001:2004 Система Управления Окружающей Средой и ISO 18001:2007 Система Управления Охраной Труда и Техникой Безопасности) и последующая сертификация по ISO со стороны швейцарского сертификационного органа – SGS. Еще одним примечательным достижением для нас в 2009 году было создание всесторонней матрицы обучения для всех наших работников, и обучение наших работников в ведущих отечественных и международных центрах обучения. Мы очень гордимся тем, что вносим свою лепту в объявленный руководством компании план по преобразованию ГНКАР из национальной компании в международную.

CE: Каковы планы компании на 2010 год, какие проекты Вы намерены реализовать в текущем году?

Рамин Исаев: Основные планы ООО SOCAR-AQS на 2010 год – это дальнейшее развитие наших организационных возможностей посредством более углубленного внедрения Интегрированной Системы Управления, обучение наших работников в передовых центрах обучения по буровой индустрии, бурение и сдача высокопродуктивных скважин для ГНКАР и поиск возможностей для заключения международных контрактов.

CE: Каковы планы относительно

новых направлений развития Вашей компании?

Рамин Исаев: SOCAR-AQS было создано в качестве компании по интегрированному управлению буровыми работами и обслуживанию скважин. В ближайшем будущем мы хотели бы расширить наши операции путем использования передовых технологий по бурению, завершению и капитальному ремонту скважин. Нашей целью является интеграция в мировую буровую индустрию и внедрение передовой техники и технологий в азербайджанскую буровую индустрию.

CE: Какая техника и какое оборудование используются компанией в процессе буровых работ?

Рамин Исаев: В процессе буровых работы мы стремимся использовать только современное, высокотехнологичное, отвечающее мировым стандартам оборудование и технику. Из ныне используемых такого рода оборудования и техники особо хотел бы отметить установленную на платформе и в офисе компании систему дистанционного слежения в режиме онлайн за процессом буровых работ, оборудование по направленному бурению, различного рода современные технологии, привнесенные со стороны передовых подрядных компаний, высокопроизводительные насосы, автоматизированное буровое оборудование и буровой инструмент, бурильные трубы, верхний привод и т.д.

CE: Какие мероприятия планируются компанией SOCAR-AQS в рамках Года Экологии в Азербайджане?

Рамин Исаев: Мы планируем осуществление крупномасштабных мероприятий в области защиты окружающей среды в 2010 году. Мы придерживаемся политики президента АР Ильхама Алиева по защите и улучшению окружающей среды. В политике нашей компании говорится следующее: «Недопущение загрязнения окружающей среды путем уменьшения каких-либо негативных воздействий, которые могут быть оказаны на нее в процессе деятельности компании». Говоря общими словами, в нашем подходе к защите окружающей среды мы руководствуемся философи-



ей 'нулевого сброса отходов' в конечном итоге. Для реализации этой цели была подготовлена Программа и разработан План по Управлению Отходами касательно уменьшения первоначально на 10% объема отходов по сравнению с прошлым годом. В качестве основных мероприятий сюда были включены: постепенная замена старого силового оборудования современным, отвечающим экологическим требованиям; максимально безотходное и повторное использование продукции и материалов с целью снижения объема отходов, выбрасываемых в атмосферу; предпочтение в использовании вместо быстроизнашивающихся и превращаемых в отход запасных частей и низкокачественных материалов

высококачественными запасными частями и материалами. Одновременно, осуществляющий все эти работы персонал нашей компании должен постоянно информироваться и быть в курсе экологических аспектов, возникающих в процессе деятельности компании, использования оборудования по назначению, продукции и материалов, уменьшения и сегрегации отходов.

СЕ: Как решаются социальные проблемы и вопросы сотрудников компании?

Рамин Исаев: Как я уже говорил, наши работники являются нашим самым ценным достоянием. Поэтому, мы должным образом заботимся о них как на рабо-

чих местах, так и вне рабочих мест. Мы внедрили для всех наших работников культуру, основанную на показателях продуктивности их работы, и создали рабочую среду, основанную на меритократии. Нашим работникам предоставляются медицинские услуги на платформах. Все наши сотрудники имеют медицинскую страховку. Компания вкладывает средства в квалифицированное обучение и создает долгосрочные возможности для процветания наших работников и их семей. ООО SOCAR-AQS известно как лучшее место для всех, кто ценит труд и разделяет общие ценности. Мы сделали все возможное для того, чтобы стать успешной компанией на многие годы вперед.





EKOL ENGINEERING SERVICES CJSC: WE ARE FACING A VERY RESPONSIBLE YEAR



Caspian Energy (CE): Mr. Aliyev, what did the passed year bring to Ekol Engineering Services CJSC? Could you, please, tell about the results achieved?

Soltan Aliyev, General Director, Ekol Engineering Services: Ekol Engineering Services CJSC accomplished the year of 2009 quite successfully and met all performed undertaken commitments. In 2009 the Waste Treatment Department of the Joint-Stock Company cleaned 10,025,000 m³ of industrial waste waters from the Heydar Aliyev Baku Oil Refinery and 9,694,000 m³ of waters from Azerneftiyag Oil Refinery, processed and neutralized 9,000 tonnes of oily sludge. 293 tonnes of wax deposits in the oil pipelines underwent the treatment process. During the year the Soil Reclamation Department removed 39,810 m³ hydrocarbon-based drill wastes formed at the contract sites of

Garabagly and Kursangli fields from the storages to bioremediation areas. 70,010 m³ of soil cleaned from wastes was transported to fill the storages cleaned from drill wastes and restore the landscape, and 14,545 m³ of oil-polluted water was removed and handed to the oil collection centers.

The list of performed works also included the filling of storages cleaned from drill wastes, landscape restoration and bioremediation of drill wastes. The CJSC cleaned oil traps, sand traps and drainer traps from oily sludge, performed maintenance and overhaul repair of the existing equipment, the pipeline and facilities in line with the schedule to raise the efficiency of treatment of sewage waters arriving to CJSC's waste treatment facilities.

During the reported year the CJSC thoroughly worked out and provided customers with environmental logbooks, allowable norms of waste emissions into air, allowable norms of discharges, 31 projects of ecological monitoring, water economy passport and other ecological normative and technical norm documentation references, and performed the environmental impact assessment.

Last year the Company enjoyed great achievements in expanding foreign economic ties and establishing relations on mutual cooperation. For services in the

field of engineering and environmental protection, we received Ugur, the national award.

In 2009 we took much care of landscaping issues. Up to 2,150 trees and bushes were planted at CJSC's production areas and thus we started preparation for the year of 2010, the Year of Ecology.

CE: What projects are planned within the framework of 2010 announced as the Year of Ecology by President of Azerbaijan?

Soltan Aliyev: As you may know, 2010 activities plan developed by SOCAR's Ecology Department envisages projects on creation of Ecological Park at industrial area of Z.Taghiyev OGPU, drying out of small ponds located around the Beyukshor Lake, performance of bioremediation and greenery planting operations at mentioned areas.

Azneft PU assigned performance of operations on drying out of ponds located around the Boyukshor Lake, implementation of projects on bioremediation and greenery planting at these territories as well as at industrial area of Z.Taghiyev OGPU to Ekol Engineering Services CJSC since the latter is SOCAR's potential contractor.

In December, the operations on initial monitoring of territory, measurement and land improvement were performed. SOCAR's management also inspected industrial area of Z.Taghiyev OGPU where operations on bioremediation are to be performed.

We informed SOCAR's President Rovnag Abdullayev about the project essence and envisaged operations. We also demonstrated the territory panorama.

One of the major projects implemented in accordance with the Year of Ecology is the performance of operations on overhaul repair, reconstruction, land improvement and planting of greenery at non-residential areas provided to the CJSC late in 2009. These areas are located in Surakhany district and Zykx village (on a way to Hovsan).





SOCAR's President Rovnag Abdullayev and other officials participated in the activity on planting of greenery at the territory.

We provided detailed information about perspective plans of this area to SOCAR's management and Mass Media. In the meantime, we have won the tender announced by one of well-known western companies for rendering services on waste management. As a result, AAS-EKOL LLC was established and registered by the state in this February. The goal of establishment of this joint venture is to manage wastes (paraffin, pigging wax, oil residue, drilling sludge, water from the stratum, waters, lands and hard solids polluted by oil, etc), including provision of engineering services on transportation and supply by uniting material-technical capabilities of holding companies.

CE: The Company has independent accredited laboratory, could you please tell about its activity?

Soltan Aliyev: Our laboratory, operating within ecological monitoring department, is equipped with modern equipment for conducting ecological scientific researches, special equipment, mechanisms and motor transport for performance of the above mentioned service operations. For now, application of biological products in the process of decantation of industrial waste waters, oil residues, lands polluted with hydrocarbons and other wastes is a matter of high priority.

For this purpose, the CJSC's Laboratory on complex researches conducts special testing of industrial waste waters by application of microlife bacteria

and determines more probable contaminants. Besides, by application of micro-life bacteria held were initial and final researches of solid phase which was formed at Alfa-Laval decanting device. As a result of both researches, the decline of hydrocarbon wastes was revealed.

Apart from this, after new ProGreen substance at Alfa-Laval decanting device was used, Laboratory of complex researches held analytical study of major and solid phase of oil sludge. The results were positive.

Laboratory of complex researches of CJSC continues work on broad range of analytical studies including studying of application of the newest products and modern experience in the field of laboratory researches.

CE: As far as we know, this year, Ekol Engineering Services CJSC has already held the first session dedicated to the implementation of the new ecologi-

cal projects. Which issues were on the agenda?

Soltan Aliyev: Being SOCAR's potential contractor, this year Ekol Engineering Services CJSC implements ecological projects on bioremediation of drilling waste and oil residues along with Azneft Production Union at industrial areas of Z.Taghiyev OGPU (9 hectares), Siyazanyneft OGPU (15 hectares), Absheronneft OGPU (44 hectares) and Muradkhanly (5 hectares).

Production conference dedicated to implementation of the above-mentioned projects was held in the head office of the CJSC late in January. Both the management and heads of departments, workshops of the CJSC took part in the conference.

This year will be very responsible for us and will be the year to test our strength. We informed the participants about tasks set before the CJSC for implementation of ecological projects as well as about specific obligations that should be fulfilled by each department. The CJSC should mobilize all forces and apply internal potential for worthy fulfillment of the tasks set.

Technical issues and perspective plans were discussed, obligations on implementation of ecological projects between departments were distributed, project managers were assigned, and orders were given for the development of the program on joint activity with Azneft PU for determination of assignments and project implementation stages.

I may assure you that all necessary conditions for implementation of projects have been provided. We will try to do our best for appropriate fulfillment of the tasks set.





ЗАО «ЭКОЛ ИНЖЕНЕРНЫЕ УСЛУГИ»: ЭТОТ ГОД БУДЕТ ОЧЕНЬ ОТВЕТСТВЕННЫМ ДЛЯ НАС



Caspian Energy (CE): Г-н Алиев, каковы итоги минувшего года для ЗАО «Экол Инженерные Услуги»?

Генеральный директор компании «Экол Инженерные Услуги» Солтан Алиев: ЗАО «Экол Инженерные Услуги» достаточно успешно завершило 2009-й год и выполнило возложенные на него обязательства. В 2009 году департамент переработки отходов Акционерного Общества очищено 10 млн. 25 тыс. м³ промышленных сточных вод, поступивших с нефтеперерабатывающего завода имени Гейдара Алиева и 9 млн. 694 тыс. м³, поступивших с нефтеперерабатывающего завода «Азернефтьг», переработано и обезврежено 9 тыс. тонн нефтешлама. Через процесс очистки прошли 293 тонны парафинистых отложений нефтепроводов. В течение года департаментом по рекультивации земель ЗАО было вывезено из хранилищ на участки биоремедиации 39 810 м³ бурового шлама на углеводородной основе, сформировавшегося на контрактных промысловых территориях месторождений Гараблаглы и Кюрсанги. С целью заполнения очищенных от бурового шлама хранилищ и восстановления ландшафта 70 010 м³ очищенной от шлама земли было завезено в хранилища, 14 545 м³ загрязненной нефтью воды было перевезено и сдано в пункты нефтесбора. Кроме того, были произведены работы по заполнению освобожденных от бурового шлама хранилищ, восстановлению в первозданном виде ландшафта территории и биоремедиации бурового

шлама. Для улучшения эффективности очистки загрязненных промышленных сточных вод, поступающих на используемые Акционерным Обществом очистные установки, в соответствии с установленным графиком были выполнены работы по очистке от нефтешлама нефтяных ловушек, ловушек песка и отстойников, проведен капитальный и текущий ремонт действующего оборудования, трубопровода и установок.

В отчетном году для управлений и предприятий на высоком уровне были разработаны и переданы заказчикам экологические паспорта, допустимые нормы выброса отходов в атмосферу, допустимые нормы сброса, 31 проект экологического мониторинга, паспорта водного хозяйства и др. экологическая нормативно-техническая документация, проведена оценка воздействия на окружающую среду.

За прошедший год значительные успехи были достигнуты и в сфере расширения зарубежных экономических связей и установления отношений по взаимному сотрудничеству. За услуги, оказанные Акционерным Обществом в области инженерии и охраны окружающей среды, мы были удостоены национальной премии «Угур».

В 2009 году особое внимание было уделено и вопросам озеленения. Так, на производственных участках ЗАО было посажено до 2 150 деревьев и кустарников и, наконец, был дан старт подготовке к 2010-му году «Году Экологии».

CE: А какие проекты запланирова-

ны в рамках, объявленного президентом Азербайджана Годом Экологии на 2010 год?

Солтан Алиев: Как Вам известно, экологическим управлением ГНКАР в план мероприятий на 2010 год были включены проекты по созданию на промышленной территории НГДУ им.З.Тагиева «Экологического парка», осушению мелких прудов, расположенных вокруг озера Беюкшор, проведению на этих территориях работ по биоремедиации и озеленению.

Выполнение работ по осушению прудов, расположенных вокруг озера Беюкшор, осуществление экологических проектов по биоремедиации и озеленению этих территорий, а также промышленной территории НГДУ им.З.Тагиева, ПО «Азнефть» поручило ЗАО «Экол Инженерные Услуги», так как мы являемся потенциальным подрядчиком ГНКАР.

В декабре были осуществлены работы по первичному мониторингу территории, измерительные и по благоустройству. Руководство ГНКАР ознакомилось также с промышленной территорией НГДУ им.З.Тагиева, на которой планируется проведение работ по биоремедиации.

Мы всесторонне ознакомили президента ГНКАР Ровнага Абдуллаева с сутью проекта и подлежащими выполнению работами, продемонстрировали перспективный план территории.

Одним из проектов, осуществляемых в соответствии с Годом Экологии, является проведение работ по капитальному ремонту, реконструкции, благоустройству и озеленению переданных в конце года в пользование ЗАО «Экол Инженерные Услуги» нежилых площадей. Они расположены в Сураханском районе, в поселке Зых (по дороге в Говсаны). В акции по озеленению территории принял участие Президент ГНКАР и другие официальные лица.

Мы предоставили подробную информацию руководству ГНКАР и СМИ о перспективных планах относительно данного участка. В то же время недавно мы выиграли тендер одной из известных западных компаний по «Оказанию услуг управления отходами», по итогам которого было создано совместное общество с ограниченной



ответственностью «AAS-EKOL», которое в феврале уже прошло государственную регистрацию. Целью создания данного предприятия является организация управления отходами (парафин («pigging wax»), нефтешлам, буровой шлам, пластовые воды, загрязненные нефтью воды, загрязненные нефтью земли, твердые отходы и пр.), в том числе и оказание инженерных услуг по перевозке, снабжению путем объединения материально-технических возможностей компаний-учредителей.

СЕ: Компания располагает независимой аккредитованной лабораторией, не могли бы Вы рассказать подробнее о ее деятельности?

Солтан Алиев: Наша лаборатория, осуществляющая свою деятельность в составе департамента экологического мониторинга, оснащена современным оборудованием для проведения экологических научно-исследовательских работ, имеет специальную технику, оборудование, механизмы и автотранспорт для проведения вышеуказанных сервисных работ. В настоящее время крайне актуальным является применение биологических препаратов в процессе обезвреживания промышленных сточных вод, нефтешлама, загрязненных углеводородами земель и других отходов.

С этой целью в лабораторных условиях Лаборатории комплексных исследований (ЛКИ) ЗАО с применением бактерий микролайф проводятся испытательные тесты промышленных сточных

вод и устанавливаются наиболее вероятные примеси. В том числе, с помощью микролайф бактерий проведены первичные и итоговые исследования твердой фазы, образующейся на выходе деканторной установки «Альфа-Лаваль». В результате обоих исследований было определено снижение до минимума углеводородных остатков.

Наряду с этим, после использования в деканторной установке «Альфа-Лаваль» нового вещества «ProGreen» в ЛКИ были проведены аналитические исследования основной и твердой фазы нефтешлама, в результате которых были получены положительные результаты.

Лаборатория комплексных исследований ЗАО продолжает работу по проведению широкого спектра аналитических исследований, в том числе по изучению применения новейших препаратов и передового опыта в области лабораторных исследований.

СЕ: Как нам известно, ЗАО «Экол Инженерные Услуги» уже провело в этом году первое совещание, посвященное реализации новых экологических проектов. Какие вопросы стояли на повестке дня?

Солтан Алиев: Являясь потенциальным подрядчиком ГНКАР, ЗАО «Экол Инженерные Услуги» в текущем году совместно с Производственным Объединением «Азнефть» на промысловых территориях НГДУ им.З.Тагиева (9 га), НГДУ «Сиязаньнефть» (15 га), НГДУ «Абшероннефть» (44 га) и месторож-

дении «Мурадханлы» (5 га) реализует экологические проекты по биоремедиации бурового шлама и нефтешлама.

В конце января в головном офисе ЗАО состоялось производственное совещание, посвященное предстоящей реализации данных проектов. В совещании участвовало как руководство, так и начальники департаментов, цехов, отделов и участков ЗАО.

Этот год будет очень ответственным для нас и станет испытанием на прочность. Мы довели до сведения участников совещания задачи, стоящие перед Акционерным Обществом в связи с выполнением экологических проектов, а также конкретные обязательства, которые подлежат выполнению каждым структурным подразделением. Для достойного выполнения стоящих перед ЗАО задач должны быть мобилизованы все силы и использованы все внутренние возможности компании.

На совещании были обсуждены технические вопросы и перспективные планы, между структурными подразделениями были распределены обязанности по реализации экологических проектов, назначены руководители проектов, даны конкретные поручения по разработке программы совместной деятельности с ПО «Азнефть» по определению направлений и этапов реализации проектов.

Могу заверить, что все необходимые условия для выполнения проектов созданы, и с нашей стороны будут предприняты все усилия для надлежащего выполнения поставленных задач.





INTELLIGENT SOLUTIONS FOR INDUSTRIAL SERVICES

An international leader in the provision of essential non-mechanical industrial services, Cape first opened its doors for business in 1893, initially as an importer and manufacturer of insulation products. Throughout the intervening years it has expanded and evolved, and today it is universally recognised as one of the most innovative, professional and cost-effective organisations in its industry, serving primarily plant operators in the oil and gas sector, petrochemical, power generation, mining and mineral resources companies, and major engineering and construction contractors.

Nationalization strategy

With 14,500 employees in 28 countries delivering safe, reliable and intelligent solutions, both on and offshore, Cape consistently delivers world-class systems and processes across the entire business. Moreover, in every region where it operates - the UK, Middle East, CIS, Mediterranean & North Africa, Far East and the Pacific Rim - Cape takes care to build a reputation as a long-term investor in the local economy. It nurtures the skills of local managers and ensures that its operations are firmly embedded in local culture. For instance, in Azerbaijan 98% of Cape's personnel are local nationals. Samad Ismaylov, the citizen of Azerbaijan, is in charge of Cape office in Azerbaijan. Cape's office in Baku is administered from the Kazakhstan office by Regional Manager Bahruz Gurbanov.

Cape in CIS States

Over the past decade Cape has strategically established an operation in the CIS States, unmatched in size, reach, quality and breadth of services. With permanent offices in Baku (Azerbaijan), Atyrau, Aksai and Actua (Kazakhstan) and Yuzhno-Sakhalinsk (Sakhalin) and a workforce of 2,500 people in the region today, Cape has grown into the supplier of choice for essential services to a region rich in natural resources and geographically situated to feed the hungry markets of both Europe to the West and Asia to the East.

This is in no small part due to the development of an entirely home grown management team and the quality and training of the operatives they manage whom, despite being predominantly (97%) of Former Soviet Union nationality, are all certified in accordance with Cape's stringent internal UK procedures.

The Company now owns some 13,000 tonnes of conventional scaffolding in the region and a further 5,000 tonnes of system scaffolding, not to mention a number of powered access units, blasting and coating machinery and sheet metal equipment.

This combination of skilled labour with talented home grown management and top level equipment has led to Cape providing the majority of industrial services to each of Kazakhstan's three major oil fields (Tengiz, Kashagan and Karachaganak) for clients such as Ersai (Saipem) and Parsons Fluor Daniel. Work has included complex onshore and offshore access, insulation, refractory, blasting, painting and fire protection services worth in excess of \$100m.

One of Cape's largest projects in the region to date has been the

provision of common user scaffolding and cryogenic insulation to the Sakhalin LNG 2 project for CTSD (Chiyoda/Toyo JV), again valued at over \$100m. Other projects include providing fabric maintenance, access, painting and insulation services for AIOC's assets in Baku (Azerbaijan).

Today Cape continues to provide the ongoing maintenance for the Sakhalin LNG 2 project (\$10 million) as well as undertaking major onshore and offshore activities for clients such as Aker Solutions on their Karabatan offshore Hook-Up project (\$20 million), and Petrofac on the current phases of the Karachaganak developments in Aksai (\$20m).

Guy Rackham, Operations Director for Cape's CIS States, Mediterranean and North African operations, commented: "The management team responsible for the success achieved in this region are the people who will take the business forward to the next phase of development. Cape is uniquely placed with local people who have the experience and capability to manage such a business, meeting all the relevant quality and HSE standards. With this team Cape can look forward to continual growth in this burgeoning region".

Safety goes first

The company takes care of its people too: safety is a way of life at Cape. No matter how hazardous the environment is in which it operates, Cape believes that every accident is preventable. Indeed, its goal is zero accidents and injuries. This safety first culture means that Cape regularly receives awards and certifications from its clients for its excellent performance and commitment to safety.

Last year Cape was pleased to announce that its exemplary safety performance had been recognised by Saudi Basic Industries Corporation (SABIC) through the award of the 'Global Contractor SHE Award – First Place'.

The safety award was presented to Cape by the Vice Chairman and Chief Executive Officer, Mohamed H Al-Mady, in acknowledgement of Cape's operational safety performance whilst supporting the maintenance activities at the SABIC chemical complex at Wilton, Teesside.

Martin May, Chief Executive of Cape plc, commented: "We are delighted to receive this prestigious award from our long-standing partners SABIC, and to have contributed towards the safety performance at one of the UK's foremost chemical complexes. It demonstrates our ability to deliver innovative solutions to some of the





world's leading companies whilst setting global standards in health and safety performance".

In January Cape announced that its Abu Dhabi operations had received a HSE award from Abu Dhabi Gas Liquefaction Company Ltd (ADGAS) in recognition of Cape's contribution towards ten million man hours worked without a Lost Time Incident over the last three years on the ADGAS Annual Turnaround.

In addition to ensuring a safe workplace, Cape recognises that its people are its greatest asset, with their health and welfare being a major priority.

With this in mind, Cape provides extensive health screening and runs programmes across all of its operational businesses in order to tackle the most common health issues relevant to the industry.

In the Middle East and Far East, where many of its employees live in accommodation provided by the company, Cape has adopted the social accountability standard SA8000, and regularly audits accommodation facilities to make sure they meet this standard.

A Pioneering Company

The strength of Cape's systems and processes is critical to its business performance. Everywhere Cape operates, its reputation for total reliability and on-time delivery is underpinned by a robust set of systems, and the quality of those systems is tried and tested according to international standards. In addition to the ISO 9001 quality standard, Cape's accreditations include ISO 14001 (environmental) and OSHAS 18001 (health and safety). Cape is a company committed to continually introducing new construction and maintenance services, and has pioneered the development of a multi-discipline 'bundled services' capability, aimed at serving client needs more efficiently and competitively. The concept is designed to eliminate contractor interface problems by providing sub-contracting services from a single source.

Cape's broad range of expertise allows it to offer high quality, cost-effective solutions for a wide range of challenges, each carefully tailored to the needs of each individual project.

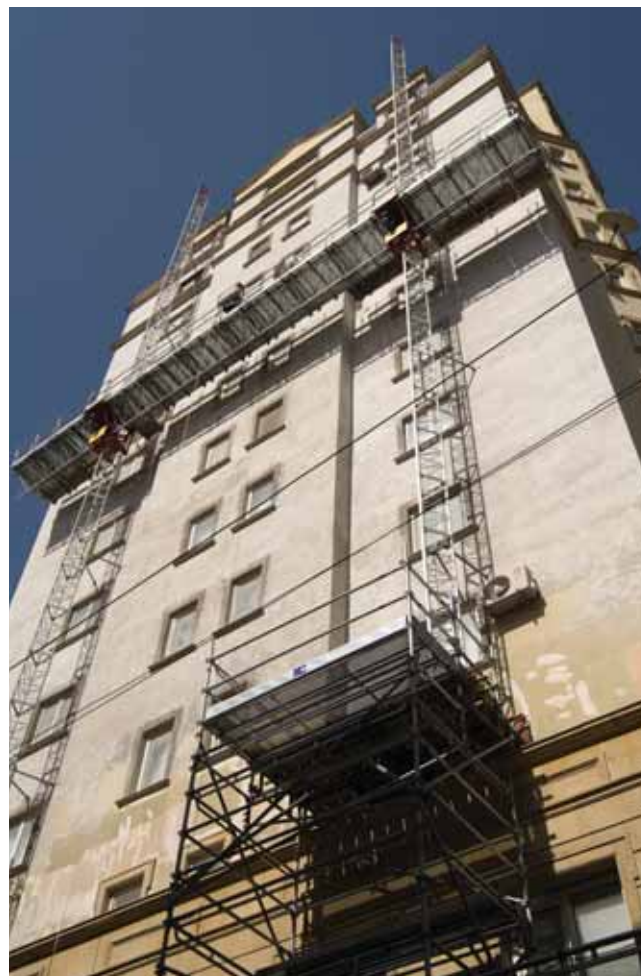
Through Cape-Resa JV Cape offers the Mast Climber working platform MC-3615 services.

This platform is the perfect equilibrium between sturdiness for heavy work and cost-efficiency in erection and mobilisations, consequently is the optimum machine for all these works.

The platform performs works listed below: restoration works, brick-laying, marble and pre-casted elements, window installation, all kind of facade works, industrial and prefabricated buildings, sand blasting, roof maintenance, new construction, lifting heavy materials, tower, bridges and civil construction. The platform is equipped with many safety devices.

Intelligent Solutions for Industrial Services

In January Cape announced that it had been awarded a five year Federal Contract for the provision of Fabric Maintenance Support and Deck Operations at all of BP's nine UK North Sea assets, together with Onshore Maintenance at BP's Dimlington Gas Terminal, with a total estimated value over the period of £150 million.



Cape currently provides these services to BP at six of its UK North Sea assets and this contract award therefore increases the existing scope by an additional three assets (Clair, ETAP and Andrew platforms) as well as the Dimlington Gas Terminal.

"Cape has been providing services in the North Sea for the past 28 years. We are delighted to have the opportunity to further develop this important relationship by expanding our provision of safe, cost effective and innovative services across BP's entire UK offshore operation", says Martin May, Chief Executive of Cape plc.

Bernard Looney, Managing Director BP North Sea, said: "Cape has demonstrated its capability to deliver the services we need safely and efficiently and we look forward to a continued productive partnership. The North Sea is an important part of BP's global business and our aim is to sustain investment here over the next decade and beyond. This award is the latest in our overall portfolio of key contracts representing £1 billion of investment by BP in our North Sea operations".

To learn more about Cape visit www.capeplc.com





УМНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ УСЛУГ

Компания Саре, являющаяся на сегодняшний день международным лидером в сфере предоставления немеханических промышленных услуг, начала работать в 1893 году в качестве импортера и производителя изоляционных материалов. За годы работы компания продолжала расширять и развивать сферу своей деятельности. Благодаря этому сейчас компания признана одной из самых передовых, квалифицированных и прибыльных организаций в своей сфере деятельности. В основном Саре предоставляет услуги компаниям, задействованным в нефтегазовом секторе, нефтехимическим предприятиям, энергетическим компаниям, предприятиям, занимающимся горнорудной промышленностью и добычей природных ресурсов, а также ведущим строительным и инжиниринговым компаниям.



Стратегия национализации

Имея в своем распоряжении 14500 сотрудников в 28 странах мира, компания Саре предлагает безопасные, надежные и интеллектуальные решения, как на прибрежных, так и на морских объектах. Саре применяет системы мирового класса и процессы во всех видах своей деятельности. Кроме того, в каком бы регионе не работала компания, будь это Ближний Восток, Великобритания, СНГ, район Средиземноморья и Северной Африки, Дальнего Востока или Тихоокеанский регион, компания стремится приобрести репутацию долгосрочного инвестора в местную экономику. Компания перенимает опыт местных руководителей и следит за тем, чтобы ее деятельность соответствовала местной культуре. К примеру, в Азербайджане 98% персонала являются гражданами Азербайджана, главой азербайджанского офиса является гражданин Азербайджана Самед Исмаилов. Руководство бакинским офисом Саре осуществляется из казахского офиса, региональным директором которого является Бахруз Гурбанов.

Деятельность в СНГ

За истекшие десять лет работы в странах СНГ, компания закрепила свои позиции на рынке СНГ и предоставляет услуги, не имеющие аналога в плане объемов, охвата, качества и ассортимента. Компания Саре открыла постоянные офисы в Баку (Азербайджан), казахстанских городах Атырау, Аксай и Актау, и Южно-Сахалинске (Сахалин), персонал компании насчитывает свыше 2500 сотрудников. Благодаря этому, компания превратилась в поставщика важных услуг в регионе, богатом природными ресурсами и имеющем выгодное географическое положение для восполнения потребностей рынков Европы на западе и Азии на востоке.

В этом не малая роль принадлежит сформированной из местных кадров руководящей группе и проводимым ею тренингам на качественно высоком уровне для местных сотрудников.

Несмотря на то, что 97% местных кадров, прошедших тренинги, в основном являются гражданами бывшего СССР, все они были сертифицированы в соответствии со строгими внутренними процедурами Саре.

В настоящее время в регионе компания располагает 13000 тоннами традиционных строительных лесов и 5000 тоннами системных строительных лесов. Кроме того, у компании также имеется целый ряд механизированных блоков доступа (powered access units), оборудования для изоляционных работ и обработки, а также оборудования для обработки листового металла.

Именно благодаря этому сочетанию квалифицированного труда с талантливым руководством и передовому оборудованию Саре обеспечивает большинство промышленных услуг на трех основных месторождениях Казахстана (Тенгиз, Кашаган и Карачаганак) для таких заказчиков, как Ersai (Saipem) и Parsons Fluor Daniel. Перечень работ включает: возведение строительных подмостков, изоляционные работы, огнеупорную кладку, покраску и пожарную защиту на морских и оншорных объектах на сумму свыше \$100 млн.

Один из крупных проектов, реализованных «Саре» в регионе, - возведение строительных подмостков и проведение криогенной изоляции в рамках проекта «Сахалин-2» по заказу компании Chiyoda/Toyo JV. Стоимость работ составила \$100 миллионов. Другие проекты предусматривали техническое обслуживание объектов, возведение строительных лесов, работы по покраске и изоляции на объектах компании АМОК в Баку (Азербайджан).

Сегодня Саре продолжает осуществлять материально-техническое обеспечение проекта «Сахалин-2» (\$10 млн.). Кроме того, компания выполняет работы на оншорных и морских объектах для таких заказчиков, как Aker Solutions в рамках проекта «Karabatan Hook-Up Project» (\$20 млн.), и для компании Petrofac в рамках нынешних фаз разработки месторождения Карачаганак в Аксае (\$20 млн.).

В этой связи директор по операциям «Саре» в странах СНГ, Средиземноморья и Северной Африке Гай Рэкхэм заявил следующее: «Руководящий состав, который сыграл огромную роль в достижении успеха в этом регионе, это люди, которые поведут бизнес на следующих этапах развития. Местный персонал компании Саре достаточно квалифицирован для ведения операций в соответствии со всеми существующими стандартами качества и стандартами по охране труда, технике безопасности и защите окружающей среды. С таким коллективом компания Саре может обеспечить продолжительный рост в этом расширяющемся регионе».

Безопасность превыше всего

Компания также проявляет заботу о своих сотрудниках, безопасность - это стиль работы «Саре». Независимо от степени опасности условий, в которых компания осуществляет свою деятельность, «Саре» считает, что любой аварийный случай можно



предотвратить. Фактически, задача компании сводится к тому, чтобы свести к нулю число аварий и повреждений. Так как компания ставит безопасность превыше всего, она постоянно получает награды и сертификаты от своих заказчиков за безупречную работу и технику безопасности.

В прошлом году компания Cape сообщила о том, что ее образцовая деятельность по обеспечению безопасности была удостоена в 2009 году премии «Global Contractor SHE Award - First Place» корпорации Saudi Basic Industries Corporation (SABIC/Саудовская корпорация базовых производств).

Премия «Global Safety Award» была вручена компании Cape вице-председателем и главным исполнительным директором Мухаммедом Аль-Мади в знак признания качества эксплуатационной безопасности во время проведения работ на химическом комплексе SABIC в местечке Уилтон в британском городе Тиссайте.

Глава компании «Cape plc» Мартин Мэй заявил следующее: «Мы очень рады, что получили эту престижную премию от нашего постоянного партнера («SABIC») и внесли вклад в обеспечение безопасности работ на одном из передовых химических комплексов Великобритании. Это говорит о способности нашей компании предоставлять инновационные решения для целого ряда ведущих мировых компаний, при этом внедряя мировые стандарты в сфере гигиены труда и техники безопасности».

В январе Cape объявила о том, что деятельность компании в Абу-Даби была удостоена премии HSE (охрана труда, техника безопасности и защита окружающей среды) от компании «Dhabi Gas Liquefaction Company Ltd» (ADGAS) в знак признания заслуг компании Cape в выработке 10 миллионов человеко-часов на объектах «ADGAS Annual Turnaround» без происшествий с потерей рабочего времени за последние три года.

Помимо обеспечения безопасности работ, приоритетной задачей компании является благополучие и забота о своих сотрудниках, которых она считает своим главным достоянием.

Компания регулярно проводит обширный медосмотр сотрудников, а также реализует программы во всех сферах своей деятельности, чтобы найти решения ко всем общим проблемам со здоровьем в этой сфере.

На Ближнем и Дальнем Востоке, где большинство сотрудников живут в помещениях, предоставляемых компанией, Cape приняла международный стандарт SA8000 (социальная ответственность) и регулярно проводит проверку в этих жилых помещениях с тем, чтобы они соответствовали этому стандарту.

Передовая компания

Потенциал систем и процессов компании Cape играет важную роль в ее деятельности. Там где представлена компания «Cape», ее репутация абсолютной надежности и своевременного выполнения работ подкрепляется множеством систем, и качество этих систем проверяется в соответствии с международными стандартами. Помимо стандарта качества ISO 9001, Cape также удостоена сертификатов ISO 14001 (в сфере охраны природы) и OSHAS 18001 (здоровье и безопасность). Компания Cape постоянно расширяет спектр предоставляемых услуг в сфере нового строительства и технического обслуживания, а также является разработчиком пакета смежных услуг, направленных на удовлетворение требований заказчиков более эффективным и конкурентоспособным способом. Эта концепция предназначена для решения интерфейсных проблем подрядчиков путем предоставления субконтрактных услуг из одного источника.

Благодаря богатейшему опыту, компания «Cape» может предложить высококачественные и эффективнее решения для широкого спектра проблем, и каждое решение отвечает требованиям каждого конкретного проекта.

Благодаря созданию совместного предприятия Cape-Resa компания также предоставляет услуги посредством подъемной

мачтовой рабочей платформы MC-3615 (Mast Climber working platform).

Эта платформа представляет идеально сбалансированное решение, поскольку она прекрасно выдерживает огромные нагрузки при выполнении трудных работ и при этом отличается эффективностью затрат в процессе строительства и мобилизации оборудования, фактически – это оптимальная машина для осуществления всех этих работ.

Платформа может быть задействована в реставрационных (восстановительных) работах, кладке кирпича, мрамора и преформированных элементов, установки окон, осуществлении всех видов фасадных работ, промышленном и полносборном строительстве, пескоструйной обработке, кровельных работах, новом строительстве (подъеме тяжелых грузов), строительстве вышек и мостов, а также гражданском строительстве. Платформа оборудована множеством защитных устройств.

Умные решения для промышленных услуг

В январе Cape объявила о заключении пятилетнего контракта стоимостью в 150 млн. британских фунтов с компанией BP. Контракт предусматривает техническое обслуживание объектов (платформ) и проведение работ на палубах девяти платформ в Северном море. Помимо этого, предусматривается техническое обслуживание оншорных объектов на территории газового терминала Димлингтон компании.



В настоящее время компания осуществляет вышеперечисленные работы на 6 объектах в Северном море. Нынешний контракт расширяет объем текущих работ. В рамках контракта Cape будет предоставлять свои услуги на еще трех дополнительных платформах (платформы Clair, ETAP и Andrew) и газовом терминале Димлингтон.

«Компания Cape является постоянным поставщиком услуг на платформах в Северном море в течение 28 лет. Мы очень рады, что имеем возможность развивать эти важные отношения, постоянно расширяя спектр безопасных, экономичных, эффективных и инновационных на всех морских участках BP», считает глава компании «Cape» Мартин Мэй.

По словам управляющего директора BP North Sea Бернарда Луни, «Компания Cape продемонстрировала свои возможности по предоставлению безопасных и эффективных услуг. Мы, в свою очередь, готовы продолжить это плодотворное сотрудничество. Северное море является важной частью работ всемирной деятельности BP и наша цель – это продолжение инвестирования на этом участке в последующие десятилетия и далее. Этот контракт является одним из последних в нашем портфолио ключевых контрактов, которые предусматривают вложение инвестиций в размере 1 миллиарда фунтов стерлингов в операции компании BP в Северном море».

Более подробную информации о деятельности Cape можно получить на сайте: www.capeplc.com.



Acoustic and Photogrammetry Survey Plays an Important Role in a Pioneering Jacket Installation Project in the Caspian Sea

Fugro Survey Ltd (Caspian) provided full survey support via BP when Azerbaijan International Operating Company (AIOC) installed two platforms in 175 m of water in the Deep Water Gunashli field in 2007. These jackets were built without mudmats and were placed over pre-installed pin-piles.

In order to set and shim the pin pile guides on the legs of the jackets the distances between the piles and their inclinations and elevations had to be measured with accuracies of better than ± 50 mm, $\pm 0.1^\circ$ and ± 25 mm respectively.

Two independent survey methods were adopted:- Sonardyne LBL acoustic ranging and Blom A1 3D underwater photogrammetry and both systems were subjected to rigorous verification against a calibrated 54 m long 30" diameter sub-sea pipeline spool to which were attached photo targets and Sonardyne COMPATT transponder beacons.

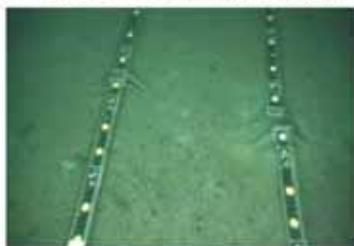


Arrangement of Targets and Target mats on 30" Spool

The results confirmed that the photogrammetry and acoustic systems were able to achieve the required accuracies.

An array of six LBL Compatt beacons was then deployed around each group of four pin piles and each pin pile was fitted with a transponder that was docked into a bracket that was force-centred on the top of pile. Inclination was measured by a combined Gyrocompass and pitch/roll unit that was also docked with the pin-pile bracket. Relative elevation was measured using a high precision depth sensor. All sensors were placed by the Fugro Survey Sealion ROV deployed from BP Survey vessel Tabriz, Khalilbayli.

Underwater photographs were taken using a digital camera held by the ROV as it flew over a network of targeted aluminum bars and frames that had previously been placed by the ROV to link pairs of pin piles.



Scale bars in parallel rows on the seabed

The frames were fitted with depth sensors and pitch/roll sensors that were calibrated to their respective frames. Magnetic targets were also attached to each pin pile:



Pin pile with Transponder and photo targets

The mean relative position, inclination and elevation of the pin piles from the acoustic and photogrammetry surveys were in agreement to the required accuracy and so the results were used to set the shims in the pile guides of the two jackets.



DUQ Jacket on Tow to Location

The jackets were then floated and docked successfully onto the pin piles and were confirmed to be within tolerance of position, level and elevation.



DUQ and PCWU jackets in Position and Docked onto the Pin Piles.



Акустические фотограмметрические исследования играют важную роль в передовом проекте установки опорного блока в Каспийском море

Fugro Survey Ltd (Caspian) предоставляла BP полное изыскательное обеспечение, когда в 2007 году Азербайджанская международная операционная компания (АМОК) установила две платформы на глубине 175 м в глубоководной части месторождения «Гюнешли». Эти опорные блоки были построены без донных плит и установлены на предварительно забитых тонких сваях.

Чтобы установить и заклинить сваи в своих направляющих на опорном блоке, необходимо было измерить расстояние между сваями, их угол наклона и высоту возвышения с точностью более ± 50 мм, $\pm 0.1^\circ$ и ± 25 мм соответственно.

Было использовано два независимых метода исследования – замеры с помощью акустического дальномера Sonardyne LBL и подводная фотограмметрия Blom A1 3D. Обе системы были подвергнуты тщательной проверке с помощью калиброванной секции подводного трубопровода длиной 54 м и диаметром 30 дюймов, к которой были прикреплены фотоцели и акустические маяки Sonardyne COMPATT.



Расположение целей и их опор на 30-дюймовой секции трубопровода

Результаты подтвердили способность фотограмметрической и акустической систем обеспечивать необходимую точность измерений.

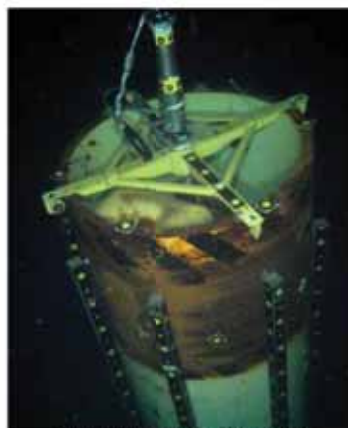
Набор из шести маяков LBL Compatt был установлен вокруг каждой группы из четырех свай; на верхнюю часть каждой из свай с помощью центрирующего кронштейна был установлен маяк. Наклон свай измерялся с помощью скомбинированного с гирокомпасом устройства измерения крена и дифферента, также прикрепленного к кронштейну свай. Относительная высота возвышения измерялась с помощью высокоточного датчика глубины. Все датчики были установлены с помощью Телеуправляемого Подводного Аппарата (ТПА) Fugro Survey Sealion с исследовательского судна BP «Табриз Халилбайли».

Подводные фотографии были сделаны с использованием установленной на ТПА цифровой камеры во время его прохождения над сетью целевых алюминиевых пластин и ферм, предварительно размещенных ТПА, соединяя сваи в пары.



Калибровочные полосы параллельными рядами на дне моря

На фермы были установлены датчики глубины, крена и дифферента, откалиброванные на соответствующие фермы. К каждой свае были также прикреплены магнитные цели:



Свая с маяком и фотоцелями

Полученные в процессе акустического и фотограмметрического исследования значения среднего относительного положения, наклона и высоты возвышения свай соответствовали критериям точности так, что они были использованы для установки клиньев в свайные направляющие обоих опорных блоков.



Опорный блок ПБЖ буксируется на место установки

Затем опорные блоки были отбуксированы и успешно установлены на сваи; кроме того, была подтверждена их установка в допустимых пределах положения, угла наклона и возвышения.



Опорные блоки ПБЖ и ГДГНВ отбуксированы на место и установлены на сваи.



GULF DRILLING AZERBAIJAN:

WITHIN SHORT PERIOD OF TIME WE'VE DEVELOPED ADVANCED DRILLING COMPANY WITH LOCAL STAFF



Caspian Energy (CE): Mr. Babayev, what are the major principles and slogan of Gulf Drilling Azerbaijan Company?

Ilham Babayev, Director of Gulf Drilling Azerbaijan: Gulf Drilling Azerbaijan Company carries out an activity in accordance with the policy of strategic development of oil-gas sector of Azerbaijan. This policy was laid by Azerbaijan's all-national leader Heydar Aliyev and successfully continued by President Ilham Aliyev within the framework of support of national entrepreneurship and local manufacturing.

Our company's values are reflected in our Deeper Greener Safer slogan which means that we apply three major principles while performing operations: introduction of modern technologies in accordance with HSE requirements.

CE: What have been company's major achievements since its establishment?

Ilham Babayev: In spite of the fact that Gulf Drilling Supply FZE Company has been recently established in Azerbaijan (the company was registered late in 2007), company carried out broad-scale activities at oil-gas fields of Surakhany, Kurovdag, Binagady, Ramany, Khilli and Neftchala by introducing advanced technologies and applying modern drilling techniques.

Total penetration rate at wells drilled by the company reached about 25 000

meters so far. 29 wells were successfully put in production after workover operations. Operations on production enhancement were performed at over than 1000 wells. The fleet of 4 various drilling rigs enables our company to render services on drilling to the depth of 3000 m and workover of wells at the depth of 4500m. The personnel play a major role in company's success. Our drilling crews have high professional qualification which conforms to modern requirements.

It is noteworthy that new rigs imported to Azerbaijan from Russia and Ukraine are modernized according to the requirements of each individual projects. Some major components of drilling equipment, including solids control system, cement mixing tanks, drill floors and others are produced by local companies.

Apart from this, the most modern



mobile hydraulically driven units (XK-90 power swivels produced in the USA and NS-80 rotor power station) were successfully utilized during drilling three wells.

One of the major fields of our activity is a side-track drilling. Modern one-





trip casing departure systems, single-cone drill bits, hydraulic reamers and stabilizers are widely used during side-track drilling operations. The company also provides services on supply of drill mud for drilling or workover operations, casing run services, as well as cementing services and laboratory researches.

In accordance with adopted international regulations, all the property of the company including drilling and support equipment has been insured from possible risk factors. According to the Azerbaijani legislation, all equipments passed technical appraisal and testing for technical safety in the state bodies for technical inspection and respective certificates were obtained. According to the regulations, drill pipe and other instruments go through the continuous maintenance and inspection, including visual inspection, crack detection and other types of technical appraisal.

CE: As you may know, 2010 was announced as the Year of Ecology by Azerbaijan's President. How will this initiative reflect on your company's activity?

Ilham Babayev: Taking into account that 2010 was announced as the Year of Ecology by the President of the Republic, we pay greater attention to environmental protection which is considered to be one of major priorities in company's activity. Ecological requirements set by customers and state structures are met on a high level. The company is currently an active member of the International Association of Drilling Contractors (IADC) and takes measures for obtaining international certificates such as ISO 14001 for Environmental Protection, OHSAS 18001 for Safety Management System and ISO-9001/2008 for Quality Management System.

CE: Each company aspires toward professionalism and quality. We would like to know who represents the staff of Gulf Drilling Azerbaijan.

Ilham Babayev: We managed to develop an advanced drilling locally staffed company. All operations at oil and gas fields are performed by highly skilled personnel who were trained abroad. When buying equipment that requires special managing skills, the group consisting of specialists of the company visits the manufacturer where they get special courses. For instance, in order to learn about



ZJ-30 drilling rig used in Surakhany field from early 2009, 8 employees of the company visited China for a manufacturer-held training course. All of them were awarded international certificates.

All the employees of the company participate in constant HSE, and other training programs in order to increase personnel qualification and improve manufacturing process.

As a result, we've achieved a "0" LTI during last year. We consider this as one of our major successes.

CE: Which social policy-related steps did the Company take?

Ilham Babayev: As to our social policy, I would like to say that our employees are provided with 24/7 medical services at work sites and all employees are covered with medical insurance. Health insurance includes first aid services along with ambulatory and stationary treatment services.

Also, the Company supports kindergartens, orphan asylums and children with injuries and corporals.

CE: How closely does the Company cooperate with local and foreign organizations? Do you plan to diversify your business activities?

Ilham Babayev: The Company closely cooperates with service companies of the State Oil Company of Azerbaijan Republic and many local and foreign companies.

Gulf Drilling Azerbaijan plans to expand its business in the near future and now consistently carries out works to bring new drilling technologies and equipment to the oil industry of Azerbaijan.

The talks are now underway to purchase new generation drilling rigs VR-500, TBA-300, HH-300CAR from the USA, Germany and Italy. They will create a technical background for time and cost efficient drilling to the depth of up to 5,000 meters. We hope these rigs (for the first time in Azerbaijan) will become a new milestone to introducing advanced technologies to the onshore oil&gas industry.





GULF DRILLING AZERBAIJAN:

ЗА КОРОТКИЙ ПЕРИОД ВРЕМЕНИ МЫ СФОРМИРОВАЛИ
В АЗЕРБАЙДЖАНЕ ПЕРЕДОВУЮ БУРОВУЮ КОМПАНИЮ,
ПРЕДСТАВЛЕННУЮ МЕСТНЫМИ КАДРАМИ

Caspian Energy (CE): Г-н Бабаев, каковы основные принципы и девиз компании Gulf Drilling Azerbaijan?

Директор компании Gulf Drilling Azerbaijan Ильхам Бабаев:

Компания Gulf Drilling Azerbaijan осуществляет свою деятельность в соответствии с политикой стратегического развития в нефтегазовом секторе Азербайджана, заложенной общенациональным лидером Гейдаром Алиевым и успешно продолжаемой нынешним президентом Азербайджанской Республики Ильхамом Алиевым, в соответствии с принципами поддержки развития национального предпринимательства и местного производства.

Мировоззрение компании отражено в нашем девизе: «Deeper Greener Safer», означающим, что в ходе проведения работ мы руководствуемся тремя основными принципами: внедрение современных технологий с соблюдением высоких требований по технике безопасности и охраны окружающей среды.

CE: Каковы основные достижения компании с момента ее создания?

Ильхам Бабаев: Несмотря на то, что компания Gulf Drilling Supply FZE в Азербайджане была учреждена сравнительно недавно (компания была зарегистрирована в конце 2007 г.), за время своего существования она проявила активную деятельность широкого профиля на нефтегазовых месторождениях Сураханы, Кюрювдаг, Бинагади, Раманы, Хылы и Нефтчала, успешно внедряя передовые технологии и используя буровые установки современного типа.

На сегодняшний день суммарная проходка пробуренных компанией скважин составляет в общей сложности около 25 000 метров, на 29 скважинах были успешно проведены работы по капитальному ремонту, на более чем 1000 скважинах были применены методы по увеличению дебита. Современный парк бурового оборудования, состоящий из 4 буровых установок различных типов позволяет нашей компании предоставлять услуги по бурению скважин до глубины в 3000 метров и капитальному ремонту скважин на глубине до 4500 метров. Ключевым фактором успеха является персонал компании. Наши буровые бригады



отличаются высокой профессиональной подготовкой, отвечающей современным требованиям.

Отмечу, что новые буровые установки, завозимые в Азербайджан из России и Украины модернизируются в рамках проектов и часть оборудования, в том числе система циркуляции бурового раствора, передвижное оборудование, используемое при цементировании ствола скважин, рабочие площадки буровых установок и прочие важные комплектующие изготавливаются местными компаниями.

Кроме того, используемые для устранения сложных аварийных прецедентов самые современные передвижные силовые установки (вертлюг типа ХК-90 американского производства и гидравлическая силовая установка типа NS-80, управляющая буровым инструментом на расстоянии) успешно прошли испытания уже на трех скважинах.

Одним из основных направлений нашей деятельности является восстановление скважин бурением второго ствола. В ходе этих работ находят широкое применение современные фрезеры и отклонители, одношарошечные долота, гидравлические расширители и стабилизаторы. Компания также оказывает услуги по снабжению буровым раствором используемого при бурении и капи-





тальном ремонте, спуск обсадных колонн, услуги по цементированию ствола скважин и проведению лабораторных исследований.

В соответствии с принятыми международными нормами, все имущество компании, включая буровое и вспомогательное оборудование застрахованы от возможных факторов риска. Все технологическое оборудование, в соответствии с законодательством Азербайджанской Республики, успешно прошло техническую экспертизу и испытания на техническую безопасность в органах государственного технического контроля, что подтверждено соответствующими сертификатами. В соответствии с правилами, эксплуатируемые трубы и прочие инструменты подвергаются периодическим и плановым обслуживанию и инспекции, включая визуальный осмотр, дефектоскопию и другие виды технической экспертизы.

СЕ: Как Вам известно, 2010 год объявлен президентом Азербайджана Годом Экологии. Как отразится данная инициатива на деятельности компании?

Ильхам Бабаев: В связи с тем, что президент Республики объявил 2010 год Годом Экологии, усилено внимание к одному из основных приоритетов в деятельности компании – фактору защиты окружающей среды. Экологические требования, предъявляемые заказчиками и госструктурами, выполняются на высоком уровне. На сегодняшний день компания является активным членом Международной ассоциации буровых подрядчиков (IADC) и ведет работу по получению международных сертификатов в соответствии со стандартами ISO 14001 по защите окружающей среды, OHSAS 18001 по обеспечению технической безопасности на производстве и ISO-9001/2008 по системе управления качеством.

СЕ: Профессионализм и качество – то к чему стремится любая компания. Хотелось бы узнать о том, кто представляет коллектив Gulf Drilling Azerbaijan?

Ильхам Бабаев: За короткий период времени мы сформировали в Азербайджане передовую буровую компанию, представленную местными кадрами. Все работы, проводимые на нефтегазовых месторождениях, осуществляются специалистами высокого профиля, в том числе, прошедшими зару-

бежную подготовку. При покупке оборудования, требующего особых навыков при эксплуатации, рабочая группа из специалистов компании командирована на заводы производителя, где они проходят специализированные курсы. К примеру, с целью изучения буровой установки типа ZJ-30, эксплуатируемой на месторождении Сураханы с начала 2009 года, 8 сотрудников компании были командированы в Китайскую Народную Республику для прохождения курса обучения, и были удостоены соответствующих международных сертификатов.

Все сотрудники компании проходят в обязательном порядке курсы по изучению правил и норм техники безопасности, участвуют в различных обучающих программах с

му медицинского страхования входят оказание услуг скорой помощи, услуги амбулаторного и стационарного лечения.

Кроме того, компания оказывает помощь детским садам, детским домам, детям с увечьями и физическими недостатками.

СЕ: Насколько тесно сотрудничает компания с местными и зарубежными организациями? Планируется ли диверсификация Вашей деятельности?

Ильхам Бабаев: Компания тесно сотрудничает с сервисными организациями Государственной нефтяной компании Азербайджанской Республики, а также со многими местными и зарубежными компаниями.



целью повышения квалификации персонала и усовершенствования производственного процесса.

В итоге, одним из наших основных достижений является также и то, что за последний год буровые установки эксплуатируются без аварийных происшествий и простоев, на производстве не зафиксировано несчастных случаев.

СЕ: Какие шаги были предприняты в области социальной политики компании?

Ильхам Бабаев: Касаясь нашей социальной политики, хотелось бы отметить, что на буровых созданы медпункты, оказывающие медицинскую помощь 24 часа в сутки, кроме того, все работники имеют медицинскую страховку. В програм-

Gulf Drilling Azerbaijan в ближайшем будущем намерена расширить свою деятельность и ведет целенаправленную работу в направлении внедрения в нефтяную промышленность Азербайджана современных технологий и оборудования для бурения.

Ведутся переговоры по закупке буровых установок нового поколения типа VR-500, TBA-300, HH-300CAR из США, Германии и Италии. Это обеспечит технические условия для бурения скважин глубиной до 5000 метров с меньшими затратами и в короткие сроки. Мы надеемся, что применение этих установок (впервые в Азербайджане) станет новым витком в процессе внедрения современных технологий в нефтегазовую промышленность на суше.



CROSS CASPIAN OIL AND GAS LOGISTICS LLC'S MISSION

IS TO SECURE SAFE, EFFECTIVE AND EFFICIENT TRANSPORTATION OF HYDROCARBONS VIA THE CASPIAN-BLACK SEA HYDROCARBONS TRANSSHIPMENT CORRIDOR



Caspian Energy (CE): Ms. Mehrabova, as far as we know you are the only representative of the Republic of Azerbaijan who graduated from Sloan Program, Stanford Graduate School of Business with the degree of Master of Science in Management. Can you please tell us something about yourself?

Naila Mehrabova, General Director of Cross Caspian Oil and Gas Logistics LLC: I greatly love my work and my company. Before taking my current position at Cross Caspian Oil and Gas Logistics LLC in May 2006, I was Head of the Representative Office of ConocoPhillips in Azerbaijan. I first joined Conoco in September 2000 as External Relations Advisor. I am a member of numerous professional organizations, includ-

ing Association of International Petroleum Negotiators (AIPN). I also hold a master's degree in Business Engineering from the State Oil Academy and a master's degree in Oriental Studies from Baku State University.

CE: Ms. Mehrabova, can you please tell about the activities of Cross Caspian Oil and Gas Logistics LLC and its achievements?

Naila Mehrabova: Established as a joint venture with the State Oil Company of the Azerbaijan Republic (SOCAR), Cross Caspian Oil and Gas Logistics LLC, coordinates and provides integrated hydrocarbons transportation services across the Caspian Sea to the Black Sea and the Baku-Tbilisi-Ceyhan pipeline entry point through marine, pipeline and railway shipments.

The company is committed to operational excellence acting in a safe and environmentally responsible manner and adhering to all international standards.

Beginning October 2008, Cross Caspian Oil and Gas Logistics LLC started transportation of crude oil produced from the Kazakh field of Tengiz, operated by Tengizchevroil, a consortium including Chevron, ExxonMobil, KazMunayGaz and Lukarco JV. Tengizchevroil's crude is transported across the Caspian Sea by shipping companies of both Azerbaijan and Kazakhstan. In Azerbaijan, the crude is received into terminal facilities for transshipment and storage. Further,

the oil is delivered either to the BTC system through the interconnection pipeline facilities and/or by rail to the Black Sea Ports of Georgia.

CE: What is your estimation on future prospects of the Caspian-Black Sea Transshipment Corridor?

Naila Mehrabova: The Caspian-Black Sea Transshipment Corridor is considered to be one of the strategically most important export routes for Caspian oil. The corridor is marked by the diversity of interconnected maritime oil loading facilities located on shores of the Caspian and Black Seas and linked by a railroad network to one another. Thus, it enables cargo owners to deliver their hydrocarbons to the Black Sea or BTC system for further supply to international markets.

The corridor has proved to be a competitive, reliable and flexible logistic solution for its clients. The Caspian region is seen among key hydrocarbon suppliers and associated with several major existing and upcoming oil projects, which development requires existence of viable and stable export options. There is a number of the infrastructure development projects launched within the Caspian-Black Sea transshipment corridor to improve and widen range of provided service, raise the standards and introduce the best industry practices, while increasing its availability capacity.

CE: Ms. Mehrabova, is there any plan on involvement of addition-



al resources and infrastructures for Corridor expansion?

Naila Mehrabova: One of the significant projects for expansion of the Caspian-Black Sea Transshipment Corridor is Garadagh-Sangachal oil terminal, which is currently under construction. I would like to note that Phase I of the project is to be completed by mid 2010. The terminal has been envisioned as a hub for transshipment of high volume equity barrels. It is a multiple berth port along with SPM (SAL) to receive all types of vessels with deadweight ranging 5,000 - 15,000 at berths to 60,000 MT at SPM (several alternative SPM/subsea pipeline/buffer tank farm locations). The port has been designed for handling massive streams through extensive storage facility to either the BTC System via high capacity interconnection facilities or to the Georgian terminals via modern and powerful railway loading installations.

CE: Could you, please, tell our readers about business principles and values that Cross Caspian Oil & Gas Logistics LLC has chosen to follow?

Naila Mehrabova: The absolute value is human. This is the fundamental value at Cross Caspian Oil and Gas Logistics LLC and it defines the way our corporate citizenship is created to provide employees with comfort and confidence, while unleashing their creativity and individuality along with implementation of high professional standards

to ensure their continuous self- and in-team development. This is the very value defining the way we do our business and view our relations with customers and contractors, pursuing an ultimate spirit of partnership based on the rigid business ethics.

Cross Caspian Oil and Gas Logistics LLC recognizes its global responsi-

bility to keep transshipment operations safe in an environmentally and socially conscious manner. With our committed professionals, we, at Cross Caspian Oil and Gas Logistics LLC have extensive auditing procedures whereby we regularly inspect the transshipment facilities in Azerbaijan and Georgia jointly with our customers to ensure their day-to-day adherence to international operational standards, including ISO 9002, ISO 18001, HSE and OHSAS, as well as their compliance with the IMO, IPIECA, OCIMF requirements and guidelines, local and international laws and regulations.

Cross Caspian Oil and Gas Logistics LLC takes great pride in being actively involved in one of the important business sectors for the local economies, playing a leading role in facilitating large scale investments in shipping and transshipment facilities in the region, therefore creating a secure future and job opportunities for the local communities.





МИССИЯ CROSS CASPIAN OIL AND GAS LOGISTICS LLC - ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОСТОЯННОЙ, БЕЗОПАСНОЙ И ЭФФЕКТИВНОЙ ТРАНСПОРТИРОВКИ УГЛЕВОДОРОДОВ ЧЕРЕЗ КАСПИЙСКО-ЧЕРНОМОРСКИЙ КОРИДОР

Caspian Energy (CE): Госпожа Мехрабова, насколько нам известно, Вы являетесь единственной представительницей Азербайджана, получившей степень магистра по специальности Бизнес Менеджмент Стенфордского Университета. Расскажите, пожалуйста, немного о себе.

Генеральный директор компании Cross Caspian Oil and Gas Logistics LLC Наиля Мехрабова:

Я очень люблю свою работу и свою компанию. До того как я заняла пост в компании Cross Caspian Oil and Gas Logistics LLC в мае 2006 года, я занимала пост главы представительства ConocoPhillips в Азербайджане. Впервые я вошла в состав команды Conoco в сентябре 2000 года в качестве советника по внешним связям. Являюсь членом многочисленных профессиональных организаций, включая Ассоциацию Международных Нефтяных Посредников. До того как я получила степень в Стенфорде у меня была степень магистра по бизнес инжинирингу, полученная в Азербайджанской Государственной Нефтяной Академии и степень магистра по востоковедению в БГУ.

CE: Госпожа Мехрабова, расскажите, пожалуйста, о деятельности компании Cross Caspian Oil and Gas Logistics LLC и о достижениях компании за годы ее деятельности?

Наиля Мехрабова: Cross Caspian Oil and Gas Logistics LLC

является совместным предприятием с Государственной нефтяной компанией Азербайджанской Республики (ГНКАР), координирующим и предоставляющим комплексные услуги по транспортировке углеводородов через Каспийское море на Черное море, а также в систему трубопровода Баку-Тбилиси-Джейхан посредством морских, трубопроводных и железнодорожных перевозок.

Компания стремится к безупречности операций, выполняя свои обязательства надежно и экологически безопасно, соблюдая все международные стандарты.

Начиная с 2008 года, компания Cross Caspian Oil and Gas Logistics LLC начала транспортировку сырой нефти, добываемой с казахстанского месторождения Тенгиз, оперируемого компанией «Тенгизшевройл» - кон-

сорциума, состоящего из компаний ChevronTexaco Overseas, ExxonMobil Kazakhstan Ventures Inc., национальной нефтегазовой компании Казахстана «КазМунайГаз» и СП LUKArco. Сырая нефть транспортируется через Каспийское море судоходными компаниями Азербайджана и Казахстана. В Азербайджане нефть доставляется в резервуары терминала для перевалки и хранения. Далее, нефть доставляется либо в систему BTC через соединительные трубопроводные сооружения или по железной дороге транзитом через Азербайджан в грузинские черноморские порты.

CE: Как Вы оцениваете перспективу дальнейшей деятельности каспийско-черноморского коридора?

Наиля Мехрабова: Каспийско-





черноморский транспортный коридор является одним из стратегически важных экспортных путей для каспийской нефти. Он характеризуется разнообразием взаимосвязанных морских нефтеналивных сооружений на берегах Каспийского и Черного морей, соединенных железнодорожной системой, таким образом, позволяя грузовладельцам доставлять свои углеводороды на Черное море или в систему БТД для дальнейшей доставки на международные рынки.

Коридор проявил себя конкурентоспособным, надежным и гибким логистическим решением



для своих клиентов. Каспийский регион ассоциируется с несколькими важными существующими и реализуемыми нефтяными проектами, чье развитие требует наличия эффективных и стабильных экспортных маршрутов. Существует несколько проектов по развитию инфраструктуры, реализуемых в пределах каспийско-черноморского транспортного коридора по повышению стандартов наряду с увеличением их доступной мощности.

СЕ: Госпожа Мехрабова, планируется ли вовлечение дополнительных ресурсов, а так же инфраструктур для расширения коридора?

Наиля Мехрабова: Одним из наиболее значимых проектов для расширения Каспийско-Черноморского коридора является Карадагско-Сангачальский нефтяной терминал, который на данный момент находится на стадии строительства. Хотелось бы отметить, что первая фаза реализации проекта будет завершена к середине 2010 года. Данный терминал предусмотрен для перевалки значительных объемов нефти и нефтепродуктов. Порт, включающий причалы и выносные причальные устройства (ВПУ) для приемки всех видов танкеров дедевейтом в пределах от 5 000 – 15 000 тонн на причалах и до 60 000 тонн на ВПУ (несколько альтернативных расположений ВПУ/морского трубопровода/буферного резервуарного парка) будет рассчитан для транспортировки крупных потоков через развитые резервуарные парки в систему БТД посредством подводящих сооружений, либо на грузинские терминалы через современные и мощные железнодорожные наливные эстакады.

СЕ: Какими принципами и ценностями руководствуется компания в своей деятельности?

Наиля Мехрабова: Важнейшее значение для нас имеет личность, являющаяся главной ценностью компании, что определяет то, как формируется наша команда. Мы предоставляем работникам поддержку и уверенность, обеспечивая свободу их креативности и индивидуальности наряду со следованием высокопрофессиональным стандартам для обеспечения их постоянного развития как индивидуального, так и в команде в целом. Это фундаментальная ценность, определяющая путь, по которому мы ведём свой бизнес, а также рассматриваем и оцениваем наши отношения с клиентами и под-



рядчиками, добиваясь партнерских отношений, основанных на строгой деловой этике.

Cross Caspian Oil and Gas Logistics LLC осознает свою ответственность за предоставление транспортных услуг безопасно для окружающей среды и общества. С нашими специалистами, мы, в Cross Caspian Oil and Gas Logistics LLC имеем подробные процедуры аудита, в соответствии с которыми мы регулярно инспектируем терминалы в Азербайджане и Грузии совместно с нашими клиентами, для обеспечения их строгого соответствия международным стандартам, включая ISO 9002, ISO 18001, HSE, и OHSAS, а также их соответствие требованиям и руководящим положениям IMO, IPIECA, OCIMF и действующему внутреннему и международному законодательству.

Мы гордимся тем, что компания активно вовлечена в один из важных бизнес секторов экономики региона, играя важную роль в содействии реализации инвестиционных проектов по созданию новых объектов инфраструктуры, наряду с модернизацией уже существующих, создавая вакансии для местного населения и укрепляя будущее.





CURRENT STRATEGY OF OUR COMPANY AIMED AT INCREASE OF VOLUME AND QUALITY OF WORK



Caspian Energy (CE): Mr. Isayev, which services does Caspian Pipe Coatings LLC provide and what are company's advantages over other companies involved in this sector?

Azer Isayev, Executive Director, Caspian Pipe Coatings LLC: Qualitative work and service, reliable partnership strategy and other factors play a significant role in sustainable and ensured work volume of enterprises engaged in market economy conditions. As one of the advanced enterprises working for within the framework of international standards, **Caspian Pipe Coatings LLC (CPC)** offers coating solutions for 4-48 inch steel pipes used in onshore and offshore oil, gas and water pipeline projects. Moreover, it renders additional services, including anode installation, storage, marking, stacking, transportation and maintenance of pipes as well as yard and warehouse logistics. There exist a railway line capable of receiving 40 wagons at one time for load-in and load-out of pipes and containers in safe condition and quay/jetty to the length of 150 m in **CPC** area of approximately 250,000 m².

Caspian Energy (CE): Which role did CPC play in the regional projects implemented along the Caspian region?

Azer Isayev: The major clients of **CPC** are AIOC and the State Oil Company of Azerbaijan Republic. The Company's first production project launched on anti-corrosion and concrete coating

of the pipes for Azeri-Chirag-Gunashli and Shahdeniz fields within the framework of the Production Sharing Agreement. Later **CPC** carried out concrete coating operations for the SOCAR regarding Baku-Tbilisi-Ceyhan project. Afterwards the Company accomplished the Produced Water Pipeline project of Azerbaijan International Operating Company, which was planned to enable technical water to Azeri-Chirag-Gunashli fields. **CPC** conducted coating operations for Neft Dashlary-Bahar, Bahar-Hovsan projects of SOCAR in 2007-2008. **CPC** coated more than 2100 km pipes of various diameters over the past seven years. Today the Company seeks for potential clients in oil, gas and water industries of Azerbaijan, also is going to offer its services to companies along

the Caspian region, especially on oil-gas sector of Russia, Kazakhstan and Turkmenistan.

CE: Your enterprise has been awarded compliance certificates on application of international standards ISO 9001:2008, ISO 14001:2004 and OHSAS 18001:2007 recently. What would you tell in details about it?

Azer Isayev: The enterprise launched application of requirements of ISO 9001:2008 (Quality Management System), ISO 14001:2004 (Environmental Management System) and OHSAS 18001:2007 (Occupational Health and Safety Management System) standards since 2007. Considering relevance of proper certificates award issues by application of ISO international man-





agement standards, necessary procedures, instructions, plans and other documents were compiled by working team of **Caspian Pipe Coatings LLC** and were submitted to consulting organization and subsequently, internal audit courses were held. Integrated management system applied by the enterprise has capacity to check compliance with the approved standards of each pipe coating and insulation operation. This process involves check-up and inspection of raw materials, spare parts and end product. There carried out preparatory works for international certification in current year and actions taken in this line yielded good results and hereof, QOHSE Integrated Management System was established in the enterprise. Certification audit was implemented on Integrated Management System of the Company in 2009 by Moody International Ltd. being advanced company in obtaining international certificates and arrangement of certification and, results of the audit on ISO 9001:2008, 14001:2004 and OHSAS 18001:2007 were approved by its head office located in London.

At the same time, **CPC** pays special attention to the issues related to health, occupational safety, security and environmental protection. As a result, **CPC** was awarded with four certificates by AIOC Project Administration as one of the best companies adhered to the requirements of Health, Safety, Security and Environment and possessed high safety and production parameters while implementing the Azeri-Chirag-Gunashli/Produced Water Pipeline projects.

CE: What are future work plans of your enterprise?

Azer Isayev: There used the most advanced and reliable equipment and facilities during production process within the framework of regional projects. In the course of large-scale projects, the Company employs up to 300 persons. I would like to note that when the plant was launched, about 45 expatriates worked here. Now our local professionals, who once worked as assistants to the foreign employees replaced majority of them after gained hands-on experience. Alongside with that, our specialists represent **CPC** at Qatar, Germany, Kazakhstan

and other countries in compliance with their skills and abilities. At the present, improvement of local specialists is ongoing. So, we arrange training courses to build up skills and achieve highest quality of performance for the employees on account of internal resources.

Current strategy of **Caspian Pipe Coatings LLC** aimed at increase of volume and quality of pipe coating work and improvement of technical capabilities. Thereof, the enterprise will study demands of clients in advance, who use pipe coating service and, will make efforts toward more effective and efficient service to customer organizations by integrating the acquired knowledge and modern experience. In this view, there created web-sites in Azeri, Russian and English languages (www.caspianpipecoatings.com; ww.cpc.az) reflecting production capabilities and potential of the enterprise. At the same time, preparatory works are ongoing in the Company regarding pipe coating works within the framework of Chirag Oil Project and Shah Deniz Phase 2 project to be implemented in the Caspian region in the years of 2011-2013.





НЫНЕШНЯЯ СТРАТЕГИЯ КОМПАНИИ НАПРАВЛЕНА НА УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМА И КАЧЕСТВА РАБОТ

Caspian Energy (CE): Г-н Исаев, какие услуги предоставляет ООО «Caspian Pipe Coatings» и какими преимуществами обладает компания, если сравнить ее с прочими компаниями, задействованными в данном секторе?

Исполнительный директор ООО «Caspian Pipe Coatings» Азерб Исаев: Качественная работа и сервис, стратегия надежного партнерства и прочие факторы играют значительную роль в обеспечении устойчивого и гарантированного объема работ предприятий, задействованных в рыночной экономике.

Будучи одной из ведущих компаний, осуществляющей свою деятельность в соответствии с международными стандартами, ООО «Caspian Pipe Coatings» (CPC) предлагает антикоррозийную изоляцию стальных труб диаметром 4-48 дюймов, используемых в проектах нефте-, газо- и водопроводов как на суше, так и в море. Более того, компания оказывает дополнительные услуги, такие как установку анодов, хранение, регистрацию, укладку, транспортировку и техническое обслуживание труб, а также логистические услуги в виде закрытых и открытых складов. Компания располагает железнодорож-

ной линией для загрузки и выгрузки труб и контейнеров, которая способна принимать одновременно до 40 вагонов, отвечающих всем правилам техники безопасности. Компания также имеет собственную пристань длиной 150 метров и площадью 250 000 м².

CE: Какую роль сыграла компания CPC в региональных проектах, реализованных в Каспийском регионе?

Азерб Исаев: АМОК и Государственная нефтяная компания Азербайджана (ГНКАР) являются основными клиентами CPC. Первый проект, который был осуществлен компанией, включал проведение антикоррозийной и бетонной изоляции труб в рамках Соглашения о долевом разделе продукции по месторождениям Азери-Чыраг-Гюнешли и Шах Дениз. Вслед за этим, CPC провела работы по бетонной изоляции труб для ГНКАР в рамках проекта Баку-Тбилиси-Джейхан. Позднее, по заказу Азербайджанской Международной Операционной Компании CPC провела работы по антикоррозийной и бетонной изоляции трубопровода для транспортировки пластовых вод с целью планового обеспечения технической водой месторождений

«Азери-Чыраг-Гюнешли». В 2007-2008 годах CPC произвела бетонное покрытие для проектов Нефт Дашлары-Бахар, Бахар-Говсаны по заказу ГНКАР. За последние 7 лет CPC осуществил изоляцию более 2100 км труб различного диаметра. В настоящее время компания занята активными поисками потенциальных клиентов в нефтегазовой сфере и в сфере водоснабжения Азербайджана, а также намерена предоставлять услуги компаниям Каспийского региона, преимущественно тем, что задействованы в нефтегазовом секторе России, Казахстана и Туркменистана.

CE: Ваша компания недавно была удостоена сертификатами качества по применению международных стандартов ISO 9001:2008, ISO 14001:2004 и OHSAS 18001:2007. Не могли бы Вы рассказать об этом подробнее?

Азерб Исаев: Начиная с 2007 года, компания начала применять стандарты ISO 9001:2008 (Система контроля качества), ISO 14001:2004 (Система менеджмента окружающей среды) и OHSAS 18001:2007 (Система управления охраной труда и производственной безопасностью). Учитывая важность





получения соответствующих сертификатов через применение международных стандартов менеджмента, рабочая группа **ООО «Caspian Pipe Coatings»** выполнила все необходимые процедуры, собрала инструкции, планы и прочие документы и представила их консалтинговой организации, после чего были проведены курсы по внутреннему аудиту. Комплексная (интегрированная) система управления позволяет компании проверять работы по изоляции труб на соответствие международным стандартам. Этот процесс предусматривает контроль и проверку сырья, запасных деталей и конечной продукции. В этом году была проведена подготовка к международной сертификации и шаги, принятые в этом направлении, оказались очень результативными, так как в результате в компании была внедрена Интегрированная Система Менеджмента (QHSE). В 2009 году компания «Moody International Ltd», являющаяся лидером в сфере выдачи международных сертификатов и проведения сертификации, провела сертификационный аудит системы менеджмента качества в компании. Результаты аудита по ISO 9001:2008, 14001:2004 и OHSAS 18001:2007 были одобрены головным офисом в Лондоне. В то же время, **СРС** уделяет особое внимание вопросам здоровья, охраны труда, безопасности и охраны окружающей среды. **СРС** получила 4 сертификата от руководства АМОК, которое признало **СРС** одной из лучших компаний, соблюдающих требования по здоровью, безопасности и охране окружающей среды. Кроме того, **СРС** обеспечила абсолютную безопасность и высокие параметры производства при проведении работ по проектам «Азери-Чыраг-Гюнешли» и «Пластовые Воды».

СЕ: Каковы будущие планы компании?

Азер Исаев: При осуществлении производственных процессов в рамках региональных проектов используется самое передовое и надежное оборудование. В процессе реализации широкомасштабных проектов компании бывает задействовано до 300 сотрудников. Хотелось бы отметить, что при запуске завода здесь работали 45 иностранных специалистов. В настоящее время наши местные специалисты, которые раньше работали помощниками иностранных сотрудников, заменили большую их часть после приобретения практического опыта. Кроме того, наши специалисты представляют **СРС** в Катаре,



Германии, Казахстане и в других странах в соответствии с их опытом и квалификацией. Сейчас мы продолжаем работать над повышением уровня квалификации местных специалистов. Мы организуем тренинги для формирования соответствующих навыков и повышения качества работы сотрудников за счет внутренних средств.

Нынешняя стратегия **ООО «Caspian Pipe Coatings»** направлена на увеличение объема и повышение качества работ по покрытию труб, а также улучшение технических возможностей. В связи с этим компания предварительно изучит требования заказчиков, пользующихся услугами по изоляции

труб, и сделает все со своей стороны, чтобы повысить эффективность услуг для организаций-заказчиков, используя приобретенные знания и передовой опыт. В связи с этим были созданы веб-сайты на азербайджанском, русском и английском языках (www.caspianpipecoatings.com; www.cpc.az), предоставляющие сведения о производственных возможностях и потенциале компании. Сейчас в компании проводятся подготовительные работы к выполнению работ по изоляции труб в рамках проектов «Чыраг Ойл» и второй фазы «Шах Дениз», которые будут осуществляться в Каспийском регионе в 2011-2013 гг.





KHAZAR GLX LLC: FULL RANGE REPAIR OF VESSELS IN CASPIAN



Caspian Energy (CE): Could you please tell about the company's development? Did you manage to fulfill the tasks set while establishing of the company?

Beyukagha Asgarov, Director of Khazar GLX LLC: Khazar GLX LLC was established in 2006. We have been dealing with repair of vessels since the company was established. Kaspimornefteflot (Caspian Sea Oil Fleet Department under the State Oil Company of Azerbaijan Republic) became our first client. Our company gained more popularity right after first orders whereupon we started receiving new orders from foreign companies and joint ventures established with participation of the State Oil Company of Azerbaijan Republic.

Later, we started participating in new projects together with these companies. In particular, we were involved in overhaul dock repair of Astra self-elevating drilling rig belonging to the Russian Company. After fulfilling orders for the Russian section of the Caspian, we received new orders meant for the Kazakh section of the sea from the Turkish company. The order envisaged Firat vessel's repair that we successfully completed.

Operations at SUNKAR floating drilling rig which belongs to the American company operating in the Kazakh section of the Caspian Sea have been recently completed.

Nowadays, held are operations on overhaul repair of Atlet-1 and Garadag-14 ves-

sels which belong to UAE Company operating in the Turkmen section of the Caspian Sea. Khazar GLX LLC is involved in the project of upgrading work of Gurban Abbasov crane ship.

Our company's strategy aims at meeting of our clients' requirements. We try to fulfill orders in a qualitative manner within a short period of time and provide favorable prices in order to be able to compete at the market. Our work can be evaluated only by our clients who are very satisfied with it.

In general, we have repaired over 120 vessels over 4 years of operation. This is quite a high figure taking into account the short period of operation.

CE: What services does the company provide and what importance does your company attach to the issues of international quality management systems, professional security and labor protection?

Beyukagha Asgarov: The Company was awarded certificates from Azerbaijan State Maritime Administration, Russian Maritime Register of Shipping, ABS and DNV. Thus, according to the certification, quality management system of Khazar GLX LLC meets the requirements of ISO 9001:2000. Management system in the professional security field as well as labor protection meets the requirements of OHSAS 18001:2007 that are concerned preparing of ship's technical documentation, defectation, ship repair, reconstruction, ships hull modification of ships and vessels ; prepara-





tion of technical documentation for ships main and auxiliary mechanisms, boilers, heating and pressure apparatus and cargo heaving gears; defectation and repair at the ship's pipeline systems; preparation of technical documentation, defectation, repair and fixing of ship's electric equipment with the voltage up to 660 V, inspection and repair of ships' fire-extinguisher equipments and systems, inspection and repair of ships' fire warning stations and smoker detectors; defectation, repair and setting of the automatic equipment; defectation, current and overhaul repairs of ship's electric engines with the tension of up to 660V and 1500 kVt; installation of GMDSS and electric-navigation equipment ATS and satellite television; repair and testing of lifting facilities.

The certificates prove that Khazar GLX LLC has passed through an audit inspection and demonstrated satisfactory practical fulfillment of above-mentioned services.

We are also involved in repair and testing of all types of lifeboats and launching structures.

All our employees have high qualification and certificates providing their access to the mentioned operations.

CE: What were the results of company's activity during the crisis of 2009?

Beyukagha Asgarov: We positively estimate the results of the past year. The global crisis did not impact our activity owing to the correct policy implemented by the government of our republic. Our work is based on orders of companies operating in the Caspian Sea. As you know, no operations were halted in the Caspian.

As a private company, we managed to make payments to the state budget throughout the whole period of 2009 in time, rendered financial support to our employees and even renewed the park of equipment. In particular, we purchased new compressors, welding transformers, machines for metal working, various types of vehicles and other equipment to perform repair operations. The company attaches major importance to the security of the personnel. For this purpose, the company provides personal protection equipment to the employees.

Cooperation with training companies has been also established. Trainings on safety measures, labor protection, sanitation and hygiene are regularly held each year. Sport complex with a football field and fitness club has been built for company's employees to spend their leisure time. Employees are also provided with free hot meal during the working day.

CE: What is the range of operations to be implemented on modernization of Gurban Abbasov crane ship?

Beyukagha Asgarov: We kept working hard on modernization of Gurban Abbasov crane ship during 2009.

This project is currently on the verge of completion. For now, operations are held at the crane section of the vessel. In spite of the fact that the capacity of the crane will not change (600 tons), all outdated equipment has been upgraded. Full dismantling and mounting of cable connection is carried out.

Within the framework of the project, our company is involved in works of cleaning, painting, hull-welding operations, electricity, radio, installation of navigation equipment, mounting of cable connections and pipeline systems. Besides, the joint work with foreign companies involved in the project is held.

CE: What type of vessels can be built in the Caspian currently? What perspective plans does the company pursue?

Beyukagha Asgarov: With certain investments provided, our company is able to build any vessels and floating

facilities for operation in the Caspian. For instance, we are currently involved in building of a towing vessel with engine capacity up to 100 kVt. We have also received orders from the Turkish company for construction of towing vessels with the length of 14m for further operation in the Kazakh section of the Caspian Sea.

I think we should start small orders including construction of towing and passenger vessels so that our clients could assess the activity of the company.

Today, we are able to build vessels with the capacity of up to 100 tons.

In future, we plan to continue developing of our skills in the field of vessels construction and increase the range of fulfilled repair operations so that to make contribution to the development of national oil fleet. Along with it, we plan to continue activities aiming at well-being improvement of our personnel.

But today, we may proudly say that we are one of the leading companies of Azerbaijan on construction and repair of vessels as well as floating facilities.





ООО «ХАЗАР GLX»: ПОЛНЫЙ СПЕКТР РЕМОНТА СУДОВ НА КАСПИИ

Caspian Energy (CE): Не могли бы рассказать о пути становления компании? Были ли достигнуты поставленные при создании компании задачи с позиции с сегодняшнего дня?

Директор ООО «Хазар GLX» Бейюкага Аскеров: ООО «Хазар GLX» было учреждено в 2006 году. С момента учреждения компании мы приступили к ремонту судов. Первым заказчиком стало управление «Каспморнефтефлот» Госнефтекомпании Азербайджана. После первых же заказов наша компания стала узнаваемой, и начали поступать новые заказы уже от иностранных компаний и совместных предприятий с участием Государственной нефтяной компании Азербайджана.

В дальнейшем мы уже участвовали в новых проектах в альянсе с этими компаниями. В частности, участвовали в капитальном доковом ремонте самоподъемной буровой установки «Астра», принадлежащей российской компании. Освоив заказы российского сектора Каспия, мы получили новые заказы от турецкой компании казахстанского сектора моря, на ремонт судна «Фират», которое успешно завершили.

Недавно завершены работы на плаву-

чей буровой установке «SUNKAR», принадлежащей американской компании, работающей в казахстанском секторе Каспийского моря.

В настоящее время ведется капитальный ремонт судов «Атлет-1» и «Гарадаг-14», принадлежащих компании ОАЭ, задействованной в туркменском секторе Каспийского моря.

Компания задействована в проекте модернизации кранового судна «Гурбан Аббасов».

Стратегия нашей компании заключается в удовлетворении требованиям наших заказчиков. Мы стараемся выполнять заказы качественно, в короткие сроки и за приемлемую цену, чтобы выдержать конкуренцию на рынке. О нашей работе могут говорить только наши заказчики, а они нами очень довольны.

В целом, за четыре года существования мы выполнили ремонт более 120 судов. Это довольно высокий показатель с позиции небольшого периода функционирования компании.

CE: Какие услуги предоставляются компанией и какое внимание возглавляемая Вами компания уделяет вопросам международных систем менедж-

жмента качества, профессиональной безопасности и охране труда?

Бейюкага Аскеров: Компания имеет сертификаты от Государственной морской администрации Азербайджана, Российского Морского Регистра Судоходства, ABS и DNV. Так, согласно сертификации, система менеджмента качества ООО «Хазар GLX» признана соответствующей ISO 9001:2000, а система менеджмента в области профессиональной безопасности и охраны труда признана соответствующей OHSAS 18001:2007 в отношении разработки технической документации, дефектации, ремонта, переоборудования и выполнения модернизации корпусов судов; разработки технической документации, дефектации, ремонта и наладки главных и вспомогательных механизмов, котлов, теплообменных аппаратов и сосудов под давлением, грузоподъемных устройств; дефектации и ремонта судовых систем и трубопроводов; разработки технической документации, дефектации, ремонта и наладки судового электрооборудования напряжением до 660 В; ремонта, проверки и наладки станций обнаружения пожара, дымовых и тепловых датчиков пожарной сигнализации; дефектации, ремонта





и наладки оборудования автоматизации; дефектации, текущего и капитального ремонта электрических машин постоянного и переменного тока напряжением до 660 В, мощностью до 1500 кВт; монтажа радиооборудования ГМССБ и электрорадионавигационного оборудования, видеонаблюдения, АТС судна и системе спутникового телевидения; ремонта и испытаний грузоподъемных устройств.

Согласно сертификатам удостоверяется, что компания «Хазар GLX» прошла аудиторскую проверку и продемонстрировала удовлетворительное практическое выполнение упомянутых услуг.

Мы также занимаемся ремонтом и подержанием испытанию всех видов спасательных шлюпок и пусковых устройств.

Все наши работники имеют высокую квалификацию и свидетельства о допуске к выполняемым работам.

СЕ: Каковы результаты деятельности компании в условиях кризисного 2009 года?

Беюкага Аскеров: Мы оцениваем положительно итоги минувшего года для нашей компании. Мировой финансовый кризис не сказался на нашей деятельности, благодаря правильной политике руководства нашей республики. Наша работа связана с заказами компаний, работающих в Каспийском море. А работы на Каспии, как Вы знаете, не останавливались.

Мы как частная компания в течение всего минувшего года планомерно осуществляли и выплаты в госбюджет, и финансово поддерживали своих сотрудников, и успели обновить парк оборудования компании. В частности, для выполнения ремонтных работ нами были закуплены новые компрессора, сварочные трансформаторы, станки для обработки металла, автомобили разного назначения и другое оборудование. Большое внимание в компании уделяется обеспечению безопасности работы персонала. С этой целью компания обеспечивает работников качественными индивидуальными средствами защиты. Компания наладила сотрудничество с тренинговыми компаниями. Ежегодно проводятся тренинги по технике безопасности, охране труда, по санитарии и гигиене. Для обеспечения досуга работников компании, построен спортивный городок с футбольной площадкой и тренажерами. Работники также обеспечиваются бесплатным горячим обедом.

СЕ: Какие работы предстоит выполнить для завершения проекта модернизации кранового судна «Гурбан Аббасов»?

Беюкага Аскеров: В течение 2009 года мы продолжали усиленно работать по



проекту модернизации кранового судна «Гурбан Аббасов».

В настоящее время этот проект находится на завершающей стадии. Основные работы сейчас ведутся в крановой части судна. Несмотря на то, что грузоподъемность крана останется прежней (600 тонн), все устаревшее оборудование на судне модернизируется. Производится полный демонтаж и монтаж кабельной трассы.

В рамках проекта наша компания задействована в работах по очистке, окраске, корпусно-сварочным работам, электрической и радио части, по установке навигационного оборудования, монтажу кабельных трасс и систем трубопроводов. Также ведется совместная работа с иностранными компаниями, задействованными в проекте.

СЕ: Какие суда компания может строить сегодня на Каспии? Каковы перспективные планы развития компании?

Беюкага Аскеров: При определенных инвестиционных вливаниях, наша компания может построить в

Азербайджане любые суда и плавсредства для эксплуатации на Каспии.

К примеру, сейчас мы строим буксир мощностью главного двигателя 100 кВт. Имеются заказы от турецкой компании для строительства буксиров длиной 14 метров для дальнейшей эксплуатации в казахстанском секторе Каспия.

Я считаю, что нужно начинать с малого, чтобы клиенты могли оценить деятельность компании, и этим малым для нас являются буксиры и пассажирские суда.

Сегодня мы в состоянии строить суда весом до 100 тонн.

В дальнейшем мы намерены развиваться в области строительства судов и увеличить объем выполняемых ремонтных работ, чтобы помочь развитию отечественного нефтяного флота. Наряду с этим, мы планируем продолжить деятельность в направлении улучшения благосостояния нашего персонала.

Но уже сегодня мы с гордостью можем говорить, что являемся одной из ведущих компаний Азербайджана по ремонту судов, а также плавучих установок.





SAFE LIFE: FIRE SAFETY SHOULD BE PROVIDED AT ALL FACILITIES OF AZERBAIJAN



Caspian Energy (CE): Mr. Ismayilov, what shall be the company's major activities in 2010?

Khalig Ismayilov, Director, Safe Life: I would like to note that fire safety of our citizens and their properties has

always remained and will remain a major activity of our company in future. You might have been aware (read Caspian Energy № 5 (59), 2009) that our company maintains round-the-clock surveillance over the facilities of our clients through the Centralized Monitoring System. Centralized Monitoring System was introduced in Safe Life Company as early as January 2009. This system operates 24 hours per day through AES Intellinet waves. In case any fire signal is received, all information about fire is transmitted to the state fire service 101. For now, Centralized Monitoring System covers only Baku and the Absheron Peninsula. But our goal is to set this system within the entire territory of Azerbaijan and provide fire safety across the country.

CE: Could you please tell our readers about the legal framework of fire safety in Azerbaijan?

Khalig Ismayilov: No single legal framework has been developed in Azerbaijan yet. Nowadays, it is under development and preparatory work is carried out within its framework. For this reason, we apply the legal and regulatory framework of our Russian counterparts.

CE: We all remember the fire occurred at the night club of Perm, Russia, in December 2009. In your opinion, were they able to avoid the fire accident and what should have been done in terms

of safety there? What could you say about the fire safety of our clubs and other resort places?

Khalig Ismayilov: I would like to note that I have no doubts about the high work skills of fire services and fire safety system of Russia's Ministry of Emergency Cases. But sometimes, we witness such accidents which make us doubt the most reliable system of fire extinguishing. We may come to such conclusion that fire safety should be provided at all the state, social and residential facilities of Azerbaijan. Apart from this, connection of these facilities to the Centralized Monitoring System may provide instant notification about fire and prevent high casualties and property loss.

CE: What could you say about the growth of interest towards the activity of your company? Is the number of orders increasing?





Khalig Ismayilov: Certainly the growth tempo of the company is good enough taking into account that we are a comparatively young company. I would like to note that the number of our clients and orders keeps increasing owing to professional services and high-quality equipment we have been providing.

CE: *Are there trainings held to improve qualification of company's employees?*

Khalig Ismayilov: We try to catch up with requirements of modern technologies. Our specialists often take part in international trainings held in various countries and organized by ISO and firms which sell us equipment. Our specialists have recently come back from Ukraine where they took part in training for getting knowledge of handling new system of fire extinguishing equipment.

CE: *Do you plan to hold any activities to spread fire safety instructions among the population?*

Khalig Ismayilov: When possible, we try to develop the line of enlightenment on fire safety at facilities of social and cultural designation. We have already held such activity at one of Baku schools and will do our best in order to increase the range of such activities in social sphere.





SAFE LIFE: ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЖАРОБЕЗОПАСНОСТИ ОБЪЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО, СОЦИАЛЬНОГО И ЖИЛОГО НАЗНАЧЕНИЯ НЕОБХОДИМО ДЛЯ ВСЕГО АЗЕРБАЙДЖАНА



Caspian Energy (CE): Г-н Исмаилов, что будет являться основным приоритетным направлением в деятельности компании в 2010?

Директор компании Safe Life Халиг Исмаилов: Должен отметить, что приоритетным направлением в деятельности нашей компании всегда было и будет обеспечение пожарной безопасности здоровья и имущества наших граждан. Но Вы уже осведомлены (чит. в номере Caspian Energy № 5 (59) 2009 г.), о том, что наша фирма осуществляет круглосуточное наблюдение за объектами наших клиентов посредством Централизованной Системы Мониторинга. Система Централизованного Мониторинга работает 24 часа в сутки посредством волн AES Intellinet. В случае поступления пожарного сигнала

вся информация о пожаре поступает в государственную пожарную службу 101.

На данном этапе Система Централизованного Мониторинга охватывает лишь Баку и Абшеронский полуостров, нашей целью является распространение данной системы на всей территории Азербайджана и обеспечение пожарной безопасности всей республики.

CE: Не могли бы Вы осведомить наших читателей о нормативно-правовой базе в области пожаробезопасности в Азербайджане?

Халиг Исмаилов: На сегодняшний день единой сформированной нормативно-правовой базы в Азербайджане как таковой нет, так как она находится на стадии ста-

новления и разработки, идут подготовительные работы, именно по этой причине пока мы руководствуемся нормативно-правовой базой своих российских коллег.

CE: Все мы помним о пожаре, произошедшем в ночном клубе Перми в декабре 2009 года, как на Ваш взгляд, можно было бы избежать подобного, что нужно было соблюдать с точки зрения техники безопасности и насколько обстоит дело с пожаробезопасностью в наших клубах и прочих местах культурного отдыха?

Халиг Исмаилов: Должен отметить, что не имею каких-либо сомнений в высоком профессиональном уровне пожарных служб и системы пожарной безопасности МЧС России. Но, порой мы

являемся свидетелями подобных несчастных случаев, которые заставляют усомниться даже в самых надежных системах пожаротушения. Отсюда можно сделать вывод, что обеспечение пожаробезопасности объектов государственного, социального и жилого назначения необходимо для всего Азербайджана. Кроме того, подключение данных объектов к Централизованной Системе Мониторинга может обеспечить мгновенное поступление информации о пожаре и тем самым предотвратить высокое количество жертв и потери имущества.

СЕ: Насколько растет интерес к деятельности компании? Увеличивается ли количество заказов?

Халиг Исмайлов: Безусловно, темп роста компании очень хороший, принимая во внимание тот факт, что мы сравнительно молодая компания. Но хочу сказать, что мы увеличиваем количество наших клиентов и, следовательно, заказов посредством профессиональных услуг и высококачественного оборудования предлагаемого им.

СЕ: Проводятся ли тренинги по повышению квалификации среди своих сотрудников?

Халиг Исмайлов: Мы стараемся не отставать от современных требований века технологий. Наши специалисты очень часто принимают участие в международных тренингах, проводимых в различных странах и организованных ISO и фирмами, у которых мы закупаем оборудование. Недавно наши специалисты вернулись из Украины, где принимали участие в тренинге по овладению навыками установки новой системы оборудования пожаротушения.

СЕ: Планируете ли Вы проводить мероприятия по просвещению населения о пожаробезопасности?

Халиг Исмайлов: По возможности мы стараемся развивать линию просвещения по пожарной безопасности в объектах социального и культурного назначения и уже проводили подобного рода мероприятие в одной из школ Баку и в дальнейшем постараемся увеличить интенсивность подобных работ в социальной сфере.





AZERYOLSERVIS OJSC'S MAJOR TASK AIMS AT MODERNIZATION OF ROAD-TRANSPORTATION INFRASTRUCTURE IN AZERBAIJAN

According to the order dated June 23, 2003 the Ministry of Transport of the Republic of Azerbaijan, established was Yolnagliyatservis LLC that changed its legal form in accordance with the Presidential order on February 22, 2007 and was transformed into Azeryolservis JSC under the Ministry of Transport of the Republic of Azerbaijan. Azeryolservis OJSC is mainly involved in repair, support and maintenance of highways of Azerbaijan. Azeryolservis OJSC plays the role of a customer during the construction of new, modernization and reconstruction of available highways of Azerbaijan. The total length of highways operated by Azeryolservis OJSC reaches 18.9 thousand km. Of this total, some 4.3, 13.1 and 1.5 thousand km fall to the share of republican roads, local functioning roads and Baku city roads respectively.



During the passed 2009 Azeryolservis OJSC implemented projects, performed operations on reconstruction, overhaul repair and construction of highways, bridges and transitions. All of these activities were carried out in accordance within the framework of the "State program of social development for 2009-2013" and the plan on "Additional activities for modernization of transport system of Baku during 2008-2013".

Only in 2009, Azeryolservis OJSC repaired roads with total length of 464.4km in Azerbaijan. Over 30km of highways were repaired in Baku and suburbs in 2009. Seven bridges were built and launched in the regions in 2009. New highways, bridges, high-way over crossings and pedestrian passages under supervision of the Head of the Azerbaijani state were paved and launched.

On February 12, 2009, a tunnel crossing at Khyrdalan circle, the 11th km of Baku-Guba highway (Russian border) with participation of Azerbaijan's President Ilham Aliyev was opened. Reconstruction of Baku-Guba highway (State border of Russia) was launched in May 2008. Construction operations were performed on demand of Azeryolservis OJSC of the Ministry of Transport. Within the framework of the mentioned project which is implemented under financial support of the European Bank for Reconstruction and Development, a road section starting from the 16th km up to 134th km was covered with concrete. President Ilham Aliyev attended the opening of this section on September 18,

2009. There are lots of trucks passing through this international highway. For this reason, thick concrete layer is to prolong its durability. Baku-Sumgayit road a part of this highway was fully launched on August 22, 2008. The President of the Republic took part in the ceremony of opening of this road section.

On February 12, 2009, bridge-type high-way-over crossing was also launched at the 16th km of Baku-Guba highway towards Russian State Border. This over-crossing enables vehicles moving from Khyrdalan in the direction of Sumgayit and Baku to cross the major highway through different levels.

On April 6, Azerbaijan's President Ilham Aliyev participated in the opening of high-way-over crossings, bridge-type tunnels and thoroughly reconstructed pedestrian passages in different parts of the capital. One of them is the highway-over crossing of tunnel type located at the intersection of Heydar Aliyev Avenue and Agha Neymatulla Street. The construction here was commissioned in July 2008. Highway-over crossing enables transport facilities to keep moving along Agha Neymatulla Street without crossing Heydar Aliyev Avenue.

Further, Ilham Aliyev took part in opening of the second access bridge (near the railroad bridge) at Heydar Aliyev Avenue. The road became 12-lane after reconstruction works at Heydar Aliyev Avenue. However, the traffic at this section of the avenue remained 6-lane that caused certain difficulties. The launch of the two underground access bridges helped to remove these difficulties.

The following facility opened with participation of the Head of the State, was an underground pedestrian passage launched at Heydar Aliyev Avenue after thorough reconstruction. Due to the poor condition of the passage located within the territory with intensive traffic it was practically out of use. This caused danger for safe movement of both traffic and pedestrians. The repair and reconstruction operations were performed in accordance with the order of Azeryolservis OJSC of the Ministry of Transport.

On the same day, Ilham Aliyev inspected reconstruction held in the underground pedestrian passage in front of the Sport-Concert Complex named after Heydar Aliyev. The inscriptions of citation of the All-National Leader Heydar Aliyev and President Ilham Aliyev about sports as well as an emblem of the Olympic Games were engraved at the entrances of this passage. Sport themes were also applied in decoration of the passage.

Azerbaijan's President Ilham Aliyev inspected reconstructed underground pedestrian passage in Azerbaijan avenue right in front of the Ministry of Internal Affairs. Reconstruction in this pedestrian passage was carried out within the framework of measures on improvement of the transportation system of Baku city. The Head of the State expressed satisfaction with work done here.

On July 23 President Ilham Aliyev of Azerbaijan attended the major repair of the underground pedestrian crossing near the Baku Railway Terminal performed by the order of Azeryolservis OJSC under the Ministry of Transport.

On the same day (July 23) President Aliyev inaugurated the bridge constructed near Masazyr settlement at the Baku-Guba-Russian frontier highway. The Baku-Guba-Russian Frontier Upgrade Project includes reconstruction of three bridges and construction of one new bridge at 6-16km. Azeryolservis JSC under the Ministry of Transport is the contractor of the project funded by the Czech Export Bank. The new bridge that links the roads from Khyrdalan and Masazyr with the highway is very important in terms of comfortable traffic here.

On July 23 President Aliyev also expressed interest to the construction of the Baku Ring Road. The work at the Baku Ring Road performed by the order of Azeryolservis OJSC under the Ministry of Transport was launched in October 2006. Some 22,359 m² of dirt



back walls shall be built to prevent cracks and landslides discovered during the construction at road slopes. The erection of 640-m long concrete supporting walls is now underway. 652 drainage facilities shall be built across the territory.

President Ilham Aliyev charged to perform all construction work on the top quality level. The highway will link Baku-Russian frontier, Baku-Georgian frontier and Baku-Iranian frontier highways.

Then President Ilham Aliyev visited the section of the Baku Ring Road that would be linked to the Baku-Iranian frontier highway. 6 bridges, 1 underground automobile crossing, 1 subway pedestrian crossing and 4 bus stops shall be constructed as projected. In general, the Baku Ring Road will be commissioned in August 2010.

On September 24 President Ilham Aliyev took part in the ceremony of launching of the Bilgah-Sumgayit Highway Reconstruction Project.

On September 24, Baku, President Ilham Aliyev inaugurated the new road juncture constructed at the crossroads of Babak avenue, Mohammad Khadi and Mikail Aliyev streets. The juncture consists of two overpasses, two five-span highway-over crossings, three highway crossings and two pedestrian passages. The construction works were performed by the order of Azeryolservis OJSC under the Ministry of Transport. The juncture consisting of two supplementary overpasses differs from similar constructions from point of its complexity. It will greatly contribute to removing traffic jams and raising safety of pedestrians in this heavy traffic area. The road juncture will provide free traffic towards 20 January metro station, Gunashli residential area and Bakikhanov settlement, Boyukshor road juncture, Azadlig square, Heydar Aliyev international airport, etc.

On November 19 President Ilham Aliyev of Azerbaijan inaugurated the upgraded Ujar-Yevlakh highway, the part of the Great Silk Road. The 52.5km highway is a section of the Baku-Alyat-Gazakh-Georgian border highway running from the Ujar section of the Goychay-

Zardab highway stretched to Yevlakh. Five bridges were constructed at the highway where reconstruction was launched in April 2007. One of the bridges stretches across the Kura River. 74 water drains were built along the highway. The construction was backed up by the budget money and the funds of the OPEC Foundation and the Islamic Development Bank. Alyat-Hajikabul, Hajikabul-Kurdamiir and Ganja-Gazakh sections of the Great Silk Way have been already commissioned. Construction of Kurdamiir-Ujar, Yevlakh-Ganja and Gazakh-Georgian border highways is now underway. The project shall totally spend \$69,283,000.

On November 26 President Ilham Aliyev took part in the solemn commissioning ceremony of the upgraded Baku-Shamakhy highway. The upgrade work was performed according to the Agreement on Azerbaijan Trunk Highway 2 Project between the Government of Azerbaijan and the International Bank for Reconstruction and Development. This highway, one of the major highways in Azerbaijan, was reconstructed using state-of-the-art technologies under the order of Azeryolservis OJSC. 147 crossings were erected, two bridges reconstructed and five bridges rebuilt according to the project.

On December 11 President Aliyev inaugurated the tunnel, part of the split-level road juncture at the crossroads of Azadlig and Ziya Buniyatov avenues, Baku. The two-level tunnel, a part of the multi-level juncture, was constructed at the crossroads of Azadlig and Ziya Buniyatov avenues according to the Baku Transport Infrastructure Upgrading Project.

At the government session arranged on January 18, 2010 to sum up the results of the social and economic development in 2009 President Ilham Aliyev said the implementation of large infrastructure projects, including road projects, would be continued in 2010. "Roads are constructed in all directions, both trunk and interurban highways", he said.

"The construction of the Baku-Georgian border highway shall have been accomplished this year. At the same time it is strongly required to speed up works at the road linking us with Iran that stretches to the Iranian frontier. This road is of great importance. The major part of the Baku-Russian border highway has been already commissioned. This is the road of good quality with concrete pavement. The construction of the road section to the Russian border shall be accomplished this year. In 2010 we will build and commission major sections of these three highways. All the rest intercity, interurban and rural highways should be upgraded and repaired as well", President Ilham Aliyev said.

Azeryolservis's team is committed to meeting this national strategic objective, the upgrading of the entire road-transport infrastructure of Azerbaijan.

According to Azerbaijan President Ilham Aliyev's decree dated February 20, 2008, February 22 is celebrated as a professional holiday of highway workers of the Republic of Azerbaijan. During the holiday celebrated in 2009, the Head of the State awarded "Honoured Engineer of the Republic of Azerbaijan" rank to the three employees of the OJSC. One employee was awarded Shokhrat order, 14 employees were awarded Tereggi medal, and one employee was provided with a personal Presidential stipend. During the professional holiday celebrated in 2010, 11 employees of the OJSC were awarded Tereggi medal, and 2 employees received personal Presidential stipends.





МОДЕРНИЗАЦИЯ ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ АЗЕРБАЙДЖАНА - СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЗАДАЧА ОАО «АЗЕРЙОЛСЕРВИС»

Согласно приказу министерства транспорта Азербайджана 23 июня 2003 года было создано ООО «Йолнаглийатсервис», которое 22 февраля 2007 согласно Распоряжению президента Азербайджана Ильхама Алиева сменило организационно-правовую форму и было преобразовано в ОАО «Азерйолсервис» министерства транспорта Азербайджана. В основные функции ОАО «Азерйолсервис» входит ремонт, поддержка и эксплуатация автомобильных дорог Азербайджана. ОАО «Азерйолсервис» выступает в роли заказчика при строительстве новых, модернизации и реконструкции имеющихся автомобильных дорог Азербайджана. Общая протяженность автодорог, находящихся на балансе ОАО «Азерйолсервис» составляет 18,9 тыс. км. Из них, 4,3 тыс. – республиканского значения, 13,1 тыс. км – местного значения и 1,5 тыс. км в городе Баку.



За минувший 2009 год ОАО «Азерйолсервис» в рамках «Государственной программы социального развития на 2009-2013 годы» и в соответствии с планом «О дополнительных мероприятиях в области совершенствования транспортной системы в городе Баку на 2008-2013 годы» были реализованы проекты и проделана большая работа в области реконструкции, капитального ремонта и строительства автодорог, мостов, переходов.

Только в 2009 году ОАО «Азерйолсервис» в Азербайджане были отремонтированы дороги общей протяженностью 464,4 км. В Баку и пригородах в 2009 году было отремонтировано более 30 км автодорог. В 2009 году в регионах были построены и сданы в эксплуатацию 7 мостов. Новые автомобильные дороги, мосты и путепроводы, пешеходные переходы были построены и сданы в эксплуатацию при непосредственном участии главы азербайджанского государства.

Так, 12 февраля 2009 года на 11-м километре автодороги Баку-Губа-государственная граница с Россией – Хырдаланском кругу состоялось открытие путепровода тоннельного типа с участием президента Азербайджана Ильхама Алиева. Реконструкция автодороги Баку-Губа-государственная граница России началась в мае 2008 года. Строительные работы осуществлялись по заказу ОАО «Азерйолсервис» министерства транспорта. В рамках данного проекта, реализуемого при финансовой

поддержке Европейского банка реконструкции и развития, бетоном выложен участок дороги от 16 до 134-го километра. На открытии данного участка 18 сентября 2009 года принял участие президент Ильхам Алиев. Интенсивность движения грузовых машин на этой дороге международного значения высока, поэтому толстое бетонное покрытие повышает ее устойчивость. Ранее, 22 августа 2008 года была полностью сдана в эксплуатацию дорога Баку-Сумгайыт, являющаяся одним из участков автомагистрали. В церемонии открытия этого участка дороги принимал участие президент республики.

12 февраля 2009 года на 16-м километре автодороги Баку-Губа-государственная граница с Россией также сдан в эксплуатацию путепровод мостового типа. Путепровод позволяет автомобилям, движущимся из города Хырдалан в направлении Сумгайыта и Баку, пересекать основную магистраль на разных уровнях.

6 апреля 2009 года президент Азербайджана Ильхам Алиев принял участие в открытии путепроводов, мостов-тоннелей и капитально реконструированных подземных пешеходных переходов в различных местах столицы. Среди них - путепровод тоннельного типа, расположенный на пересечении проспекта Гейдара Алиева и улицы Ага Нейматуллы, строительство которого началось в июле 2008 года. Путепровод позволяет транспортным средствам продолжать движение на этом участке улицы Ага Нейматуллы, не пересекая проспект Гейдара Алиева.

Затем президент Ильхам Алиев принял участие в открытии второго подъездного моста-тоннеля на столичном проспекте Гейдара Алиева рядом с железнодорожным мостом. После проведенной на проспекте Гейдара Алиева реконструкции дорога стала 12-полосной. Однако движение на этом участке проспекта оставалось шести-полосным, что создавало трудности. Ввод в эксплуатацию двух подъездных мостов-тоннелей позволило полностью устранить эти трудности.

Очередным объектом, в открытии которого принял участие глава государства, стал подземный пешеходный переход, сданный в эксплуатацию после капитальной реконструкции на проспекте Гейдара Алиева. Переход, расположенный на территории с интенсивным движением транспорта, находился в непригодном состоянии, и пешеходы практически не пользовались им. Это создавало угрозу безопасному движению транспорта и пешеходов. Ремонт и реконструкция перехода осуществлена по заказу ОАО «Азерйолсервис» министерства транспорта.

В тот же день президент Ильхам Алиев ознакомился с реконструкцией, проведенной в подземном пешеходном переходе перед Спортивно-концертным комплексом имени Гейдара Алиева. На его входах приведены высказывания общественного лидера Гейдара Алиева и президента Ильхама Алиева о спорте, изображена эмблема Олимпийских игр. В оформлении перехода использована спортивная тематика.

Президент Азербайджана Ильхам Алиев ознакомился с реконструированным подземным пешеходным переходом на проспекте Азербайджан в центре столицы, перед зданием министерства внутренних дел. Реконструкция в этом подземном переходе была осуществлена в рамках мер по совершенствованию транспортной системы в городе Баку. Глава государства выразил удовлетворение проделанной работой.

23 июля президент Азербайджана Ильхам Алиев ознакомился с капитальной реконструкцией, проведенной в подземном пешеходном переходе у железнодорожного вокзала столицы, осуществленной по заказу ОАО «Азерйолсервис» министерства транспорта.



В тот же день (23 июля) глава государства принял участие в открытии моста, построенного близ поселка Масазырь, на автомагистрали Баку-Губа-государственная граница с Россией. Проект реконструкции участка автомобильной дороги Баку-Губа-государственная граница с Российской Федерацией на 6-16-километрах включает реконструкцию трех мостов и строительство одного нового. Заказчиком проекта, который финансировался Чешским экспортным банком, является ОАО «Азерйолсервис» министерства транспорта. Новый мост, соединяющий автодороги, ведущие из Хырдалана и Масазыря, с магистралью, представляет большое значение с точки зрения обеспечения удобства движения транспортных средств на этой территории.

Затем глава государства ознакомился со строительством Бакинской окружной автомобильной дороги. Работы на Бакинской окружной дороге, которая строится по заказу ОАО «Азерйолсервис» министерства, начались с октября 2006 года. В целях предотвращения трещин и оползней, которые были обнаружены в ходе строительства на откосах дороги, предусмотрено строительство 22 тысяч 359 квадратных метров земляных подпорных стен. Здесь также строятся бетонные подпорные стены протяженностью 640 метров. На территории предусмотрено разместить 652 дренажа.

Глава государства дал поручения о качественном выполнении строительных работ по данному проекту, который соединит автомагистрали Баку-граница России, Баку-граница Грузии и Баку-граница Ирана.

Затем президент Ильхам Алиев ознакомился с участком Бакинской окружной дороги, которая будет соединена с автомагистралью Баку-граница с Ираном. В рамках проекта предусмотрено строительство 6 мостов, 1 подземного автомобильного перехода, 1 подземного пешеходного перехода и 4 автобусных остановок. В целом Бакинскую окружную дорогу планируется сдать в эксплуатацию в августе 2010 года.

24 сентября 2009 года президент Ильхам Алиев принял участие в церемонии, посвященной началу реализации проекта реконструкции автомобильной дороги Бильгя-Сумгайыт.

В этот же день в Баку с участием главы государства состоялось открытие нового комплекса дорожного узла, построенного на пересечении проспекта Бабека и улиц Мухаммеда Хади и Микаила Алиева. Комплекс состоит из двух путепроводов, двух пятиполосных путепроводов, трех автомобильных переездов и двух пешеходных переходов. Строительные работы выполнены по заказу ОАО «Азерйолсервис» министерства транспорта. Комплекс, состоящий из двух дополняющих друг друга путепроводов, отличается от других подобных конструкций своей сложностью. Он будет играть важную роль в устранении автомобильных пробок и обеспечении безопасности пешеходов на этой территории с чрезвычайно интенсивным движением. Дорожный узел будет способствовать беспрепятственному движению транспорта в направ-

лении круга у станции «20 Января», жилого массива «Гюнешли» и поселка Бакиханова, Беюкшорского узла, площади Азадлыг, международного аэропорта имени Гейдара Алиева и др.

19 ноября президент Азербайджанской Республики Ильхам Алиев принял участие в церемонии открытия после реконструкции автомобильной дороги Уджар-Евлах, являющейся частью Великого Шелкового пути. 52,5-километровая дорога является участком магистрали Баку-Алят-Газах-государственная граница с Грузией. Дорога, берущая начало с уджарского участка трассы Гейчай-Зардаб, протянулась до Евлаха. На дороге, реконструкция которой началась в апреле 2007 года, сооружено пять мостов, один из которых – над рекой Кура. Вдоль дороги построено 74 водоотвода. Прокладка дороги была осуществлена как за счет средств государственного бюджета, так и за счет кредита Фонда ОПЕК и Исламского банка развития. К нынешнему дню сданы в эксплуатацию участки Алят-Гаджигабул, Гаджигабул-Кюрдамир и Гянджа-Газах Шелкового пути. В настоящее время продолжается строительство автомобильных дорог Кюрдамир-Уджар, Евлах-Гянджа и Газах-граница с Грузией. Общая стоимость проекта составляет 69 миллионов 283 тысячи долларов США.

26 ноября с участием главы государства состоялось открытие реконструированной автомобильной дороги Баку-Шамаха. Реконструкция автомобильной дороги Баку-Шамаха осуществлена в соответствии с подписанным между правительством Азербайджана и Международным банком реконструкции и развития соглашением по проекту «Азербайджанская магистральная автомобильная дорога-2». Эта дорога, являющаяся одной из основных магистралей страны, реконструирована на основе самых современных технологий по заказу ОАО «Азерйолсервис». Согласно проекту построено 147 трубопроводных переходов, два моста на дороге отремонтированы, а пять – отстроены заново.

11 декабря 2009 года глава государства принял участие в открытии тоннеля, входящего в разноуровневый дорожный узел на пересечении проспектов Азадлыг и Зии Буниятова в Баку. В соответствии с проектом усовершенствования транспортной инфраструктуры в городе Баку на пересечении проспектов Азадлыг и Зии Буниятова построен двухэтаж-

ный тоннель, являющийся частью дорожной развязки. На заседании правительства Азербайджана 18 января 2010 года, посвященном итогам социально-экономического развития в 2009 году, президент Ильхам Алиев отметил, что реализация крупных инфраструктурных проектов, в том числе автомобильных дорог будет продолжена и в 2010 году. «Дороги прокладываются во всех направлениях – как магистральные, так и междугородные дороги», – подчеркнул он.

«Прокладка дороги Баку-граница с Грузией должна быть завершена в этом году. В то же время необходимо продолжить, причем, более ускоренными темпами, работы на дороге, соединяющей нас с Ираном, ведущей к иранской границе. Эта дорога также представляет огромное значение. Уже сдан в эксплуатацию большой участок дороги Баку-граница с Россией. Это очень качественная дорога с бетонным покрытием. В этом году должно быть завершено строительство участка дороги до границы России. Таким образом, в наступившем 2010 году мы построим и сдадим в эксплуатацию большую часть этих трех основных магистралей. Все остальные дороги – как внутригородские, так и междугородные, проселочные – должны быть отремонтированы и восстановлены», – заявил президент Ильхам Алиев.

Работники ОАО «Азерйолсервис» намерены приложить все усилия для достижения этой стратегической для страны задачи – модернизации дорожно-транспортной инфраструктуры Азербайджана.

20 февраля 2008 года президент Азербайджана Ильхам Алиев подписал Распоряжение об учреждении 22 февраля как профессиональный праздник работников автомобильных дорог Азербайджанской Республики.

В 2009 году в канун профессионального праздника главой государства 3 сотрудникам ОАО было присвоено почетное звание «Заслуженный инженер Азербайджанской Республики», 1 сотрудник награжден орденом «Шохрат», 14 сотрудников награждены медалью «Тереги», 1 сотруднику предоставлена персональная стипендия президента Азербайджанской Республики. В 2010 году в канун профессионального праздника 11 сотрудников ОАО были награждены медалью «Тереги», 2 сотрудникам предоставлена персональная стипендия президента Азербайджанской Республики.





YAGMUR: YOU GET COMFORT, WATER SAVING, PRECISE WATER DOSAGE, BROAD AREA COVERED AND GUARANTEE OF QUALITY



Caspian Energy (CE): Mr. Hajiyevev, your company provides a comparatively new type of services (automatic watering system) in Azerbaijan, whereas so-called smart systems have gained much broader popularity in the West.

Namig Hajiyevev, General Director of Yagmur Company: The costs for shifting to the system of smart technologies in the West are considerably covered by saving on maintenance costs. Of course this is the result of high prices for consumed water and energy resources. For now, a resource-saving factor does not play a major role in our country because of comparatively lower prices for water and energy resources. This generates different views on the issue. Fresh water is considered to be the most important natural resource. One would think that there is plenty water in the Earth. And here comes a question whether there is a need to save water or not? The answer turns out to be positive. It has been a long time since western scientists worked on various innovative technologies to make human-beings use of every precious drop. For instance, scientists in Israel came to such conclusion that water use efficiency grows by 1.5 times during subsurface drip feeding. Lower amount of water is delivered to the roots of plants through irrigation lines laid to the depth of 20-25cm. In the meantime, the surface soil remains dry that reduces surface evaporation. Besides, the amount of water that simply goes into the soil without feeding plants is being reduced.

Western scientists contributed to the creation not only of economical irrigation system but also smart flowerpots

meant for domestic appliance. They are equipped with special sensors that measure soil moisture. As soon as house plant needs watering, a flowerpot sends notification to a master by email. Thus, considerable amount of water is saved when one waters plants just in time instead of performing random cases.

CE: Could you tell more about drip irrigation? What are the advantages of this method compared to ordinary watering?

Namig Hajiyevev: Drip irrigation is a comparatively new method of watering. This method is characterized by availability of permanent distribution network under pressure which enables permanent or frequent watering that closely corresponds to water consumption of plants. Drip feeding moistens only a limited part of soil surface, prevents surface flow or water filtration into a deeper soil layer. Surface or overhead irrigation also causes local excessive moistening in soil at the time of it is watered further drying. This process negatively impacts plants and breaks normal development cycle. Drip irrigation enables maintaining humidity of root layers at optimal level without considerable changes observed in other methods of irrigation. During drip irrigation, soil is moistened by means of capillaries. Owing to this method the physical properties of soil are maintained and the loss of water at the expense of subsurface water flow or infiltration into the depth is prevented.

Capillary irrigation technology has distinctive excellence over an ordinary watering: firstly, it prevents soil from over-dampening, and even after or during irrigation, it provides intensive respiration (soil aeration) of roots throughout the entire development cycle. Soil oxygen provides active functioning of root system. Root system develops better than if any other methods were applied. Major mass of roots is consolidated in zone of capillaries. Slow water supply prevents soil erosion and all of this enables avoiding desiccation. Dissolved fertilizers reach root zone along with water. Quick and intensive absorption of nutrient substances occur. I would like to note that this is the most effective way of fertilizer application in dry climate conditions. Leaves of plants do not get moistened as it happens during overhead irrigation. Drip

irrigation enables carrying out soil treatment, sprinkling and harvesting at any time regardless of irrigation schedules since allies of planted areas remain dry throughout the whole season. Drip irrigation enables watering at slopes and areas with complex topographic conditions without creating any steps or soil transfer. When strip irrigation is held, one third of plants receive more water than needed. Thus it causes their gasping. The remaining two thirds receive either less or sufficient amount of water. Drip irrigation regulates not only water amount but also supply of fertilizers dissolved in it. As a result, considerable amount of water is saved: only the root zone (from 40% to 60%) gets moistened; the amount of vaporized water is reduced; losses from peripheral water flow are prevented. Unlike overhead irrigation, drip irrigation maintains high soil temperature that enables early harvesting. Products produced through drip irrigation are of better quality. Crop capacity grows three times as much. The watering costs are also reduced. This whole system operates automatically. In case of necessity it can be connected to a computer. All of this enables saving 60% of work time as well.

CE: Time saving is weighty argument in view of crazy life rhythm of the capital...

Namig Hajiyevev: Time saving is the major advantage of the automatic watering system since it requires minimal involvement of humans. Automatic irrigation system saves time, rules out the necessity of grabbing a hose each time it comes to watering of green plantations and is managed by a simple controller. The mentioned controller enables regulating automatic watering system's operation period since one can preset the required running time, as well as the amount of water needed for the irrigated area during automatic watering. It is also noteworthy that the automatic watering system is equipped with weather sensors that take into account any change of climate conditions and provide immediate stoppage of watering if it rains. Hence, the system provides saving of huge water amounts and prevents emergence of boggy areas that are usually witnessed at many yards and gardens. Sprinkler heads are hidden under the ground and show up on the surface after the auto-



matic watering is on. Pipes are dug into the depth of 30-35cm. Therefore, there is no need for being concerned about the appearance of your area. You get comfort, water saving, precise water dosage, broad coverage area and guarantee of quality.

CE: Is it possible to apply automatic watering system both in gardens to water flower beds and to water lawns and sports grounds? Is it a standard system or is it modified on the purpose?

Namig Hajiyeu: The system may be applied everywhere, but one thing must be noted. This concerns sprinkler heads since they may be different and selected depending on the purpose. For instance, small fan sprinklers, drip irrigation or micro irrigation will suffice for watering of the very flower beds whereas more powerful impulsive and rotary sprinkler heads may best suit lawns and sports grounds. When drip irrigation is applied, micro-sprinklers and drip hoses are target devices for water delivering towards plants. As I have already mentioned, automatic watering is managed by program controller. According to the command of the controller, electromagnetic valves alternate launch and halt of watering in a certain section or zone.

CE: 2010 has been officially announced as the Year of Ecology in Azerbaijan. The activity of your company aims directly at solving one of the most important problems concerning water resources deficiency ...

Namig Hajiyeu: It is not a secret that nowadays, the water deficiency problem is one of the most important issues for the global community in whole. Though it is not a very pressing problem for Azerbaijan, it is still better to start thinking of it since sooner or later this issue

will concern everyone. We will do our best in order to emphasize the importance of introducing of such technologies in our country. I would say that it is not so much a matter of business but a prediction of the objective necessity of saving water in the future.





YAGMUR: ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ КОМФОРТ, ЭКОНОМИЮ ВОДЫ, ТОЧНУЮ ДОЗИРОВКУ, ОХВАТ БОЛЬШИХ УЧАСТКОВ ПЛОЩАДИ И ГАРАНТИЮ КАЧЕСТВА



Caspian Energy (CE): Г-н Гаджиев, Ваша компания предлагает относительно новый вид услуг в Азербайджане - систему автоматического полива, в то время как на Западе так называемые «умные» системы (smart systems) прочно вошли в жизнь всех и каждого...

Технический директор компании «Yagmur» Намиг Гаджиев: На Западе затраты, связанные с переходом на систему «умных» технологий, в значительной мере окупаются экономией на эксплуатационных расходах. Конечно, это связано с высокой стоимостью воды и энергоресурсов. В нашей стране ресурсосберегающий фактор пока не играет такой заметной роли из-за относительно низких цен на воду и энергоносители. Отсюда и разница в мировоззрении. Пресная вода является важнейшим природным ресурсом. Казалось бы, на Земле так много воды, и у многих возникает вопрос неужели ее нужно экономить? Как оказалось нужно. Западные ученые давно работают над различными инновационными технологиями, призванными помочь человеку использовать с пользой каждую драгоценную каплю. В Израиле, к примеру, поняли, что примерно в 1,5 раза повышается эффективность использования воды при подпочвенном капельном поливе — с помощью линий орошения, расположенных на глубине 20-25 см, подается небольшое количество воды в зону корней растений. При этом

снаружи почва остается сухой, что уменьшает поверхностное испарение. Кроме того, сокращается количество воды, которая просто ушла в землю, не дав ничего растениям.

На счету западных ученых изобретение не только экономных оросительных систем, но и «умных» цветочных горшков для домашнего использования. Они оснащены специальными датчиками, измеряющими влажность почвы. Как только домашнее растение нуждается в поливе, горшок посылает хозяину сообщение по электронной почте. Таким образом, если не поливать наугад, а делать это тогда, когда растению действительно нужна влага, экономится приличное количество воды.

CE: Не могли бы Вы рассказать подробнее что представляет собой капельный полив? Какими преимуществами он обладает по сравнению обычным поливом?

Намиг Гаджиев: Капельное орошение — это относительно новый метод полива. Он характеризуется наличием постоянной распределительной сети под давлением, позволяющей осуществлять непрерывные или частые поливы, точно соответствующие водопотреблению насаждений. При капельном поливе увлажняется только ограниченная часть почвенной поверхности, без поверхностного стока или фильтрации воды в глубинные слои почвы. При поверхностном орошении или при поливе

дождеванием вследствие большого интервала почве периодически создаются условия местного переувлажнения с последующим высыханием, что, безусловно, негативно сказывается на растениях и нарушает нормальный цикл их развития. Капельное же орошение позволяет поддерживать влажность корнеобитаемого слоя на оптимальном уровне без значительных ее колебаний, характерных для всех других способов орошения. При капельном орошении увлажнение почвы осуществляется капиллярным путем. За счет этого сохраняются физические свойства почвы и устраняются потери влаги за счет поверхностного стока и инфильтрации в глубину.

Технология капельного орошения имеет ряд бесспорных преимуществ по сравнению с обычным поливом: во-первых, не происходит переувлажнения почвы, это обеспечивает интенсивное дыхание корней (аэрация почвы) на протяжении всего цикла роста, не прерывающееся во время или непосредственно после орошения. Почвенный кислород позволяет активно функционировать корневой системе. Корневая система развивается лучше, чем при любом другом способе орошения. Основная масса корней сосредотачивается в зоне капельницы. Вода подается медленно, почва не подвергается эрозии - все это позволяет избежать потери влаги. Растворенные удобрения попадают непосредственно в корневую зону вместе с поливом. Происходит быстрое и интенсивное поглощение питательных веществ. Отмечу, что это самый эффективный способ внесения удобрений в засушливых климатических условиях. Листья растений не увлажняются, как при дождевании. Капельный полив позволяет осуществлять обработку почвы, опрыскивание и сбор урожая в любое время, независимо от проведения орошения, так как участки почвы между рядами на протяжении всего сезона остаются сухими. Капельное орошение предоставляет возможность применять полив на склонах или участках со сложной топографией, без сооружения специальных уступов или переноса почвы. При поливе напуском одна треть растений получает очень много воды, от чего они задыхаются, другая треть недополучает влаги, и в результате только



оставшаяся треть получает оптимальное количество воды. Капельное орошение регулирует не только количество воды, но и подачу удобрения растворенного в ней. Наблюдается значительная экономия воды: увлажняется только прикорневая зона растений, от 40 до 60% объема общей площади; снижаются потери на испарение; отсутствуют потери от периферийного стока воды. При капельном орошении температура почвы выше, чем при дождевании, поэтому можно получить более ранний урожай. Продукты, полученные в результате использования капельного орошения, лучше по качеству, урожайность повышается примерно в три раза, уменьшаются затраты человеческих ресурсов на проведение поливов. Вся система действует автоматически, при необходимости она может быть подключена к компьютеру. Все это позволяет экономить 60% рабочего времени.

СЕ: В условиях сумасшедшего ритма жизни столицы экономия времени это весомый аргумент...

Намиг Гаджиев: В этом главный плюс системы автоматического полива: он осуществляется с минимальным участием человека. Система автоматического орошения экономит время, избавляет от необходимости каждый раз, когда необходимо полить зеленые насаждения или газон, браться за шланг, управляется довольно простым в эксплуатации контроллером. Именно с его помощью, кстати, регулируется продолжительность работы системы автополива - можно установить необходимое время, продолжительность, а также количество воды, которым орошается участок за время автоматического полива. Очень важен тот факт, что система автоматического полива оснащена погодными датчиками, которые чутко реагируют на изменение климатических условий и своевременно прекращают полив при выпадении осадков, следовательно, огромная экономия воды, и исключение заболоченности участка, что является у нас обычной картиной во многих дворах и садах. Поливочные головки спрятаны под землей и поднимаются на поверхность только, когда происходит включение автоматического полива. Трубы также закапывают в землю на глубину 30-35 сантиметров, поэтому можно не беспокоиться за то, что автоматический полив может как-то испортить внешний вид и ландшафтный дизайн вашего участка. В итоге Вы получаете комфорт, экономию воды, точную дозировку, охват больших участков площади, и гарантию качества.

СЕ: Касательно участка, систему



автоматического полива можно использовать как у себя в саду для полива цветочных клумб, так и для газонов, или, к примеру, спортивных площадок? Она стандартна или подбирается в зависимости от назначения?

Намиг Гаджиев: Использовать ее можно везде, но тут присутствует одно «но». Это касается вопроса поливочных головок, они могут быть достаточно разными и подбираются в зависимости от назначения. Например, для полива тех же самых цветочных клумб подойдут небольшие разбрызгиватели веерного типа или даже капельный полив и микроорошение, а мощные импульсные и роторные головки обеспечат автоматический полив газонов и спортивных площадок. При капельном поливе конечными устройствами подачи воды к растениям являются микроспринклеры и капельные шланги. Как я уже отмечал, автоматический полив управляется программируемым контроллером. По его команде электромагнитные

клапаны поочередно включают и выключают полив в определенном секторе или зоне.

СЕ: 2010 год официально объявлен Годом Экологии в Азербайджане. Деятельность Вашей компании непосредственно связана с решением одной из важнейших экологических проблем- проблемы дефицита водных ресурсов...

Намиг Гаджиев: Не секрет, что проблема дефицита воды является одной из наиболее актуальных для мирового сообщества на сегодняшний день. Пусть это не столь острая проблема для Азербайджана пока, тем не менее, чем раньше мы задумаемся о ней, тем лучше, поскольку рано ли поздно этот вопрос затронет всех.

Мы со своей стороны будем пытаться донести важность внедрения подобных технологий в нашей стране. И дело даже не столько в бизнесе, сколько в перспективном видении объективной необходимости экономии воды в будущем.





AS TEXNIKA: WE PROVIDE GUARANTEE OF QUALITY TO OUR CLIENTS



Caspian Energy (CE): Mr. Ahmadov, what was the impact of financial crisis on the company headed by you?

Elmar Ahmadov, General Director, AS Texnika Company: 2009 was very

difficult year for many countries. Thanks God, the crisis did not hit Azerbaijan as deep as other countries. Azerbaijan was experiencing that much serious world crisis for the first time so, we have been dealing with its psychological effect nowadays. Although, there was not that much serious problem for general economic indicators in Azerbaijan, especially construction industry was seriously affected. Many civil construction projects were stopped or delayed. Our company is tightly involved in construction sector. Therefore, the crisis hit our company too. The volume of equipment sale declined a little bit in 2009. But we still expect to witness positive trends in 2010 since the market is getting recov-

ered. We hope that this year will be successive both for us and the construction sector. We plan to develop new activity line which envisages the sale of electric equipments such as circuit breakers, magnetic contactors, relays, automatic control units etc. in 2010. We have recently opened a show room and launched Hyundai electric equipments to the Azerbaijan market.

CE: What were company's major achievements over the past year?

Elmar Ahmadov: We are comparatively young company which has entered the Azerbaijani market since 2006. Our company is an official distributor of many leading brands in con-





struction, cleaning, lifting and electric industry such as Hyundai, Putzmeister, Potain, Grove, Manitowoc, Atlas Copco, Dynapac, Hako, Gomaco, Belaz, Çukurova, Imer etc. Besides, we also provide professional services and technical support to valuable Azerbaijan's customers. Together with stationary

also we are providing warranty services to the customers. There is the broad assortment of construction and other equipment sold in Azerbaijan by many companies but only few companies are official distributors and giving real warranty to their equipments. We are responsible for goods we offer. It is not a secret that

fact that most of them again return to us. They value us for our honesty because we do only what we can and are not used to wasting words.

CE: Does the technique and equipment sold by your Company meet international norms and standards?

Elmar Ahmadov: Since we are the distributor of major foreign companies, all technique and equipment completely meet international norms and standards. Moreover, one of our key objectives is to raise the level of standards and quality expectations in Azerbaijan. What we need is to create such an environment that will make standards the essential part of the market. So, this is the wide-scale problem.

CE: How actively is the Company represented at exhibitions?

Elmar Ahmadov: We regularly take part in Baku Build exhibitions. I find it a perfect platform for business talks and follow-up conclusion of new contracts.



and mobile service team and experiences sales team we did not only sell our equipment but also we developed solutions for customer requirements. Getting a big support from our suppliers we introduced new and superior technology to Azerbaijan. AS Texnika kept growing every day and increased sales and service performance from the beginning.

CE: Could you, please, tell the difference of AS Texnika from other companies of this sector?

Elmar Ahmadov: The major difference is that our company represents only well known and quality oriented manufacturers as of official distributor of them. So, we are not only selling the equipment but

sometimes our customers make an alternative choice and select other companies of this sector. But it is indeed a pleasant





AS ТЕХНИКА: МЫ ПРЕДОСТАВЛЯЕМ ГАРАНТИЮ КАЧЕСТВА НАШИМ КЛИЕНТАМ

Caspian Energy (CE): Г-н Ахмедов, как отразился финансовый кризис на деятельности возглавляемой Вами компании?

Генеральный директор «AS Техніка» Эльмар Ахмедов: Минувший год был достаточно сложным для многих стран. Благо, кризис не затронул Азербайджан в той мере, в какой он затронул прочие страны мира. Для нашей страны это, фактически, первый опыт прохождения через серьезнейший мировой кризис. Поэтому сейчас мы работаем над проблемой его психологических последствий. Хотя кризис не оказал драматического влияния на основные экономические показатели Азербайджана, строительный сектор, тем не менее, столкнулся с серьезными трудностями. Многие проекты в сфере гражданского строительства были заморожены или приостановлены на определенный срок. Наша компания тесно связана со строительным сектором, поэтому кризис не мог не отразиться на нас. В 2009 году

несколько уменьшились объемы продажи техники. Все же, мы ожидаем от 2010 года положительных тенденций, уже наметилось оживление рынка. Надеемся, что для строительного сектора, равно как и для нас, это будет успешный год. В 2010 году мы намерены развивать новое направление – продажу электрооборудования, к примеру, автоматические выключатели, электромагнитные контакторы, реле и другие устройства автоматического управления. Мы недавно открыли выставочный зал и вывели электрооборудование «Hyundai» на азербайджанский рынок.

CE: Каковы главные достижения компании за минувший год?

Эльмар Ахмедов: Наша компания сравнительно молодая, мы осуществляем свою деятельность на азербайджанском рынке с 2006 года. Мы являемся официальными дистрибьюторами многих ведущих брендов строительной, уборочной, грузовой и электротехники

«Hyundai», «Putzmeister», «Potain», «Grove», «Manitowoc», «Atlas Copco», «Dynapec», «Hako», «Gomaco», «Belaz», «Çukurova», «İmer», и т.д. Кроме того, мы предоставляем профессиональные услуги и техническую помощь нашим дорогим азербайджанским заказчикам. Благодаря нашим сотрудникам, занятым в сфере стационарных и мобильных услуг, и нашим маркетинговым специалистам мы не только реализовывали наше оборудование, но и разрабатывали решения для выполнения требований наших заказчиков. А колоссальная поддержка наших поставщиков помогла нам вывести новые, передовые технологии на рынок Азербайджана. С момента основания компании и по сегодняшний день «AS Техніка» продолжала развиваться и в результате увеличила объемы продаж и улучшила эксплуатационные показатели.

CE: В чем отличие компании AS Техніка от прочих компаний данного сектора?





Эльмар Ахмедов: Самое главное отличие заключается в том, что наша компания представляет исключительно всемирно-известных, ориентированных на качество, производителей, будучи их официальными дистрибьюторами. Мы не только продаем оборудование, мы также предоставляем гарантию качества нашим клиентам. На азербайджанском рынке представлен широкий ассортимент строительной и другой техники, но мало кто является официальным дистрибьютором и предоставляет гарантию качества на реализуемое оборудование. Мы отвечаем за предлагаемый нами товар. Не секрет, что порой наши клиенты находят альтернативный вариант в лице прочих компаний данного сектора, но, что, естественно, не может нас не радовать, так это тот факт, что преимущественно все возвращаются обратно к нам. Нас ценят за честность - мы делаем только то, что действительно можем и в чем компетентны, мы не привыкли бросать слов на ветер.

СЕ: Насколько техника и оборудование, реализуемые Вашей компанией соответствуют международным нормам и стандартам?

Эльмар Ахмедов: Ввиду того, что мы являемся дистрибьюторами крупнейших зарубежных компаний, вся техника и оборудование полностью соответствуют международным нормам и стандартам. Более того, одна из наших ключевых целей заключается в том, чтобы со своей стороны поднять уровень стандартов и отношение к ним в нашей стране. Необходимо создать такую среду в Азербайджане, в которой стандарты станут неотъемлемой частью рынка, то есть это проблема широкого спектра.

СЕ: Насколько активно компания представлена на выставках?

Эльмар Ахмедов: Мы регулярно принимаем участие в выставках Baku Build. Считаю это прекрасной платформой для ведения деловых переговоров и последующего заключения контрактов.





DELTA TELECOM'S INFRASTRUCTURE - MOST RELIABLE ROUTE BETWEEN EUROPE AND ASIA



Caspian Energy (CE): How would you evaluate Delta Telecom's contribution to the development of the telecommunication and Internet services market in Azerbaijan? Which services does the Company offer now?

Rahid Alekberli, Technical Director, Delta Telecom: Delta Telecom established in 2000 opened its business as a provider of services via the satellite communication. We have been the first to install earth stations and offer these services in the regions of Azerbaijan. Up to now the created infrastructure serves to connect regional offices of large companies, most banks and their branches and public institutions to the central network.

In 2003 we launched the analyzing of advanced network technologies. We started from wireless technologies. In 2003 we were the first in the region to implement trunk WiFi spots in the same year. In 2004 we first tested the WiMax technology with six producers in San Francisco, USA, and selected one of them. Together with this producer we launched the first in the region WiMax coverage area in Baku in 2005. In those times WiMax technology was not adopted as a standard, it happened later, in 2006. Afterwards we started expanding this service to WiMax fixed-line telephony.

In 2008, we signed following contracts envisaging development of mobile WiMax services. In 2009, introduced were mobile broadband technologies for the first mobile WiMax service in Baku and Absheron peninsula.

If speaking about other segments of telecommunication services, it is noteworthy that in 2004 our company held first negotiations on maximal use of resources of fiber-optics communication with producers of DWDM technologies. As a result, we were the first to introduce DWDM-network in the region. In the meantime, the total volume of traffic of network resources reached 1.6 Tbit/s. These were investments made not

only for today but also in future, besides not only for Azerbaijan but the entire region. Total capacity of internet connection in Azerbaijan used to total several tens of Mbit/s at that period.

We also noticed that there was no big operator in Azerbaijan for provision of highway services on internet connection and which could be involved only in transit internet-services. As a result, we created a new service that was called internet-highway services. In this direction, we increased speed up to 155 Mbit/s within the region and kept increasing the traffic that positively influenced price regulation and field of provision of internet services. Owing to introduction of the newest technologies and increase of volumetric resources of international internet, the price \$36 000 per 1 Mbit was reduced down to 110 AZN (about \$136) for internet providers. This is not a last step in this direction since we shall proceed with our policy aiming at price decline. In the meantime, we want providers render qualitative services to end users. As is known, it is the quality which is considered to be one of major moving forces of rendering of commercial services. Therefore, we have currently focused all our efforts on improvement of quality of service rendered to end users.

Nowadays, internet services in Azerbaijan develop fast enough under support of Delta Telecom. Delta Telecom is currently involved in a number of strategic projects. One of the activity lines concerns quality increase of internet. So, in order to develop internet-technologies and web-technologies, we have been providing free access to local exchange for all Azerbaijani providers within the network of our company since 2006.

CE: Internet tariffs in Azerbaijan are more expensive than in Europe and developing countries ...

Rahid Alekberli: Today's Internet tariffs for ADSL end users make 20 AZN for 1 Mbit/s. This is a very good price close to the tariff packages of Turkey. This price is lower than that in many CIS countries.

Since there is such notion as multiplexing flows of end users, it appears necessary for users to choose right technologies and get quality-wise Internet access services. If users want cheap Internet, they can use DialUp service. However, this service does not correspond to today's level of Internet services because DialUp does not boost most Internet services.

On the other hand, to enhance the quality of services for end users we help our Internet providers to launch advanced technologies such as ADSL2+ or VDSL technologies. These technologies expand benefits and technological opportunities of end users. In particular, through state-of-the-art technologies end users can fully use flows they purchase from providers. Advanced technologies have a guaranteed future because they permit to be ready for all existing Internet applications. Internet services are now rapidly developing. Already tomorrow Cable Television and other multimedia and interactive services will use Internet as communication for their technologies.

I would like to stress that Delta Telecom has smartly balanced price and quality. We offer the combination of maximum speed, maximum quality and minimum price. If we reduce the current price, Internet in Azerbaijan will not be reserved and lose its quality. I guess the current price permits Internet providers sell their own or our resources to end users on most optimum packages.

Consequently, nowadays Azerbaijan's Internet trunk line traffic has been reserves in the fourfold volume.

At the moment we are implementing several projects to get a wider spread





of Internet among end users. In 2005 we witnessed serious problems with Internet access in the regions of Azerbaijan. As you know, some Azerbaijan regions do not have resources to provide end users with high-speed Internet. With this in mind, we have launched VSAT technologies to provide end users in the remote regions of Azerbaijan with high-speed Internet. Today several thousands Internet users in Azerbaijan use Internet via Delta Telecom's satellite communication on tariffs set for regions where the land-based infrastructure does already exist.

CE: Could you, please, tell about today's network potential of Azerbaijan via fiber-optic communication?

Rahid Alekberli: Delta Telecom takes advantage of the smart fiber-optic infrastructure, so at each company's node we have equipment of different producers. Such policy pursues the objective to improve the quality of services. Today we provide our users with the traffic from 2 Mbit to 10-40 Gbit. Our resources permit boosting traffic for the Internet trunk line to Europe in the volume of more than 30 Gbit/s. As far as the national network is concerned, I would like to say that all GSM operators and 3G operators of Azerbaijan are now using Delta Telecom's infrastructure to render their services.

Hence, investments in the fiber optic infrastructure have been contributed with tomorrow's demands in mind. At the moment international flows use not more than 20% of Delta Telecom's infrastructure. Internet trunk services make only 4% of our resources. The rest part of our resources is free, so we can use them for Internet trunk and regional resources, and transit volumes.

The throughput capacity of Delta Telecom's trunk fiber optic infrastructure with the outlet to international or regional nodes makes 1.6 Tbit/s. If expanded, it will reach 3.84 Tbit/s.

CE: How would you evaluate the last year results of the Company?

Rahid Alekberli: I guess we did much last year. For national Internet resources we started up data centers that collected more than 25% of national web resources in 2009. Most of them have migrated from European data centers.

We also launched a new Internet access technology, WiMAX Mobile Technology, for end users. This technology permits end users to get the access to Internet without fixed telephone lines through a small USB modem or router.

CE: Could you, please, provide more details on your data-centers? Which else technologies does the Company plan to launch in the country to improve the quality of provided services?

Rahid Alekberli: Azerbaijan is justly considered to be a center of the Great Silk Road,

but this does not settle all problems because information and communication technologies (ICT) require closeness of their segments. One of such segments is Internet services. If we get closer to servers, we will provide more qualified services to web resources. But most of these servers are in Europe, so we go a long way to get the access to these resources. For this reason we cannot improve the quality. We have developed a number of projects in this direction. As I have already said one of them is Delta Telecom's data center. We have created a data centre covering most Internet services of users of Azerbaijan and the region. We want to collect most web resources in the Baku-based data centre of Delta Telecom so as to enhance the quality of Internet services. Through this we will be able to develop web technologies of Azerbaijan resources.

On the other hand we are in the process of creating some web resources to push forward the development of content resources. We are building our data centre according to state-of-the-art technologies. We have launched CDN technologies. Also, we have a special security system to protect our technologies and get a maximum effect for open Internet.

CE: Does the Company plan to expand wireless Internet projects like WiFi, WiMax and others?

Rahid Alekberli: We have been involved in wireless Internet activities since 2004. We now keep expanding WiMax technologies. One of our services is broadband mobile internet access through which we can provide end users with 10Mbit/s Internet access.

At first this service covered Baku and the Absheron Peninsula. Now we are committed to expanding the coverage area to regions. At the moment people in regions can use Internet via Delta Telecom's satellite communication. Today this communication meets demands for Internet services.

WiMAX permits taking advantage of high-speed Internet and using the technology as trunk channels continued by traditional DSL and leased lines, and local networks. Such approach makes possible to create scalable high-speed networks within cities.

Through wireless Internet Delta Telecom can transfer more than 4 Gbit/s of Internet resources to end users.

On January 1, 2010 the Company launched WiMAX wireless Internet services via prepaid Internet cards. Internet users that buy an Internet card take advantage of new opportunities. When topping up a balance, they can choose between an Internet access ranging from 128 Kbit/s to 2 Mbit/s.

We have removed connection speed limits for business users and provide them with the speed stipulated in their contracts, so far up to 10 Mbit/s.

As to the development of mobile broadband Internet access, we have concluded a number of memorandums with producers to be able to launch new generation network technologies. This will open up more opportunities. One of such opportunities useful for end users will be the opportunity to use IP-TV service via the wireless Internet access. Moreover, the advanced generation of these technologies opens up the opportunity to use even High Definition TV via modems.

CE: Does the Company plan to expand its business to country regions and beyond Azerbaijan?

Rahid Alekberli: Delta Telecom's infrastructure is so extensive that can cover not only resources of Azerbaijan, together with resources of Azerbaijan and even Georgia we cannot fill more than 20% of our resource capacities. At the moment we discuss and initiate new projects to use these resources jointly with neighbouring countries. Today, as you know, we offer our services in Iran. Many countries now need additional optic resources to Europe. Certainly Delta Telecom enjoys the advantageous positions because our access infrastructure to Europe is land-based, not underwater. This facilitates access to the infrastructure in case of emergencies and enables a cheaper repair. Delta Telecom's infrastructure is the closest and most reliable route between European and Asian markets.

Nowadays most operators of the Caucasus Region choose Delta Telecom's infrastructure to access the world and this is a stark fact.





ИНФРАСТРУКТУРА DELTA TELECOM - САМЫЙ НАДЕЖНЫЙ МАРШРУТ МЕЖДУ ЕВРОПОЙ И АЗИЕЙ

Caspian Energy (CE): Как Вы оцениваете роль компании Delta Telecom в развитии рынка телекоммуникационных услуг, в том числе и Интернета в Азербайджане? Какие услуги в настоящее время предоставляет компания?

Технический директор компании Delta Telecom Раид Алекберли: Компания Delta Telecom, созданная в 2000 году, начала свою деятельность с сегмента предоставления услуг посредством спутниковой связи. Мы стали пионерами по установке наземных станций для предоставления этих услуг в регионах Азербайджана, и созданная инфраструктура по сей день оказывает услуги по подключению к центральной сети для региональных офисов ряда крупных компаний, большинства банков и их филиалов, а также государственных учреждений.

С 2003 года мы приступили к анализу новейших сетевых технологий. В данном направлении начали работу с беспроводных технологий (Wireless). В том же году мы впервые в регионе имплементировали магистральные WiFi-споты. В 2004 году в городе Сан-Франциско (США) впервые протестировали технологию WiMax с шестью производителями и отобрали одного из них, посредством которого в 2005 году мы наладили в Баку первую в регионе зону охвата WiMax. В те времена технология WiMax не была принята в качестве стандарта, это произошло позднее в 2006 году, после чего мы стали расширять эту услугу на фиксированную связь WiMax.

В 2008 году мы заключили очередные контракты по направлению развития уже мобильных услуг WiMax. И в 2009 году внедрили мобильные широкополосные технологии для первого мобильного WiMax в Баку и на Абшеронском полуострове.

Если говорить о других сегментах телекоммуникационных услуг, то наша компания в 2004 году провела первые переговоры с производителями технологий DWDM для максимального использования ресурсов оптико-волоконной связи. В результате мы впервые в регионе внедрили DWDM-сеть. При этом общий объем трафика сетевых ресурсов составил 1,6 Tbit/s. Это были инвестиции не только в сегодняшний день, но и в будущее, причем не только для Азербайджана, но и всего региона в целом. В то время общая емкость международного выхода к интернету всего Азербайджана составляла несколько десятков Mbit/s.

Мы заметили также, что в Азербайджане в области магистральных услуг по доступу к интернету не существует крупного оператора, который бы занимался только транзитными интернет-услугами. В результате мы создали новую услугу компании,

так называемые интернет-магистральные услуги. По данному направлению мы впервые довели до региона скорость в объеме 155 Mbit/s и продолжили расширение трафика, что положительно сказалось на регулировании ценовой политики в области предоставления интернет-услуг. Путем внедрения новейших технологий и увеличения объемных ресурсов международного интернета, снизили цену с \$36 тыс. за 1 Mbit до 110 манатов (около \$136) для интернет-провайдеров. И это не последний шаг в данном направлении, мы продолжим свою политику, направленную на снижение цен. Но вместе с тем, мы хотим, чтобы провайдеры передавали конечным пользователям качественные услуги. Как известно, именно качество является одним из основных движущих сил оказания коммерческих услуг, и поэтому в настоящее время мы перенаправили свои усилия на улучшение качества интернет-услуг конечным пользователям.

Сегодня интернет-услуги в Азербайджане с поддержкой Delta Telecom довольно быстро развиваются. Delta Telecom сегодня работает по ряду стратегических проектов. Одно из направлений – улучшение качества интернета. И конечно же, для того чтобы развивать интернет-технологии и web-технологии, с 2006 года мы также оказываем бесплатный доступ к локальному обмену для всех провайдеров Азербайджана в сети нашей компании.

CE: Но стоимость интернета в Азербайджане дороже, чем в Европе и развивающихся странах...

Раид Алекберли: Сегодня стоимость нашего интернета для конечных пользователей ADSL составляет 20 манатов за 1 Mbit/s и это очень хорошая цена, очень близкая к тарифным пакетам Турции. Эта цена ниже, чем во многих странах СНГ.

Поскольку существует еще и такое понятие как уплотнение потоков конечных пользователей, нужно чтобы пользователи выбирали правильные технологии, чтобы получать качественные услуги по доступу к интернету. Если Вы будете думать только о дешевизне интернета, то есть такая услуга как DialUp. Но она не соответствует уровню сегодняшних интернет-услуг, поскольку посредством данной услуги не работает большинство интернет-сервисов.

С другой стороны для улучшения качества услуг для конечных пользователей сегодня мы поддерживаем наших интернет-провайдеров, чтобы те внедряли новейшие технологии, такие как ADSL2+ или VDSL-технологии. Это позволяет конечным пользователям иметь больше преимуществ и технологических возможностей. В част-

ности, посредством новейших технологий конечные пользователи имеют возможность полноценно использовать те потоки, которые они покупают у провайдеров. Внедрение новейших технологий гарантирует свое будущее, поскольку позволяет быть готовыми ко всем существующим интернет-аппликациям. Сегодня интернет-услуги развиваются очень стремительно. Уже завтра кабельное телевидение и другие мультимедийные и интерактивные услуги будут использовать интернет в качестве связи для своих технологий.

Я хочу подчеркнуть, что в балансе цены и качества Delta Telecom выбрал золотую середину – мы держим и максимальную скорость, и максимальное качество за минимальную цену. Если цена будет ниже существующей, интернет Азербайджана не будет резервирован и станет некачественным. Я думаю, что сегодня эта цена позволяет существующим интернет-провайдерам продавать свои или наши ресурсы конечным пользователям по самым оптимальным пакетам.

Как результат, сегодня интернет-трафик магистралей Азербайджана зарезервирован в четырехкратном объеме.

В настоящее время мы реализуем несколько проектов, чтобы интернет получил большее распространение среди конечных пользователей. Еще в 2005 году мы видели, что в регионах Азербайджана имеются серьезные проблемы по выходу в интернет. Как Вы знаете, в ряде регионов страны нет ресурсов, чтобы конечные пользователи получали высокоскоростной интернет. И поэтому мы внедрили VSAT-технологии для того, чтобы и в отдаленных регионах Азербайджана конечные пользователи имели высокоскоростной интернет. Сегодня несколько тысяч азербайджанских интернет-пользователей выходят в интернет через спутниковую связь Delta Telecom по таким же тарифам, что и в регионах, где уже существует наземная инфраструктура.

CE: Каковы сегодняшние сетевые возможности Азербайджана посредством оптико-волоконной связи?

Раид Алекберли: Оптико-волоконная инфраструктура Delta Telecom в настоящее время достигла такого уровня, что по каждому узлу компании мы имеем оборудование различных производителей. Такая политика направлена на улучшение качества услуг. Сегодня мы предоставляем для конечных пользователей трафик от 2 Mbit до 10-40 Gbit. Наши ресурсы позволяют поддерживать трафик для интернет-магистралей в Европу в объеме более 30 Gbit/s. В рамках национальной сети, хочу подчеркнуть, что сегодня все GSM-



операторы и 3G-операторы Азербайджана используют инфраструктуру Delta Telecom для предоставления своих услуг.

Таким образом, инвестиции в оптиковолокночную инфраструктуру вложены с учетом завтрашнего дня. Так, сегодня международные потоки используют не больше 20% инфраструктуры Delta Telecom. А интернет-магистральные услуги это всего 4% наших ресурсов. Остальная часть ресурсов компании считается свободной, и мы можем использовать их как для интернет-магистральных и региональных ресурсов, так и для транзитных объемов.

Пропускная способность магистральной оптиковолокночной инфраструктуры компании с выходом на международные или региональные узлы составляет 1,6 TBit/s, но путем расширения мы можем довести ее объем до 3,84 TBit/s.

СЕ: Как Вы оцениваете для компании итоги минувшего года?

Раид Алекберли: Я думаю, что за минувший год мы сделали многое. Для национальных ресурсов интернета, мы в 2009 году запустили data-центры, в которых разместили более 25% национальных web-ресурсов. И большинство из них перешли из европейских data-центров.

Для конечных пользователей мы также реализовали новую технологию доступа к интернету. Это технология мобильного WiMax. Эта технология дает возможности конечным пользователям посредством небольшого USB-модема или рутера получить беспроводной выход к интернету без использования наземных телефонных линий.

СЕ: Не могли бы Вы более подробно рассказать о data-центрах компании? Какие еще технологии компания намерена внедрять в стране для улучшения качества предоставляемых услуг?

Раид Алекберли: Азербайджан по праву считает центром Великого шелкового пути, но это не решает все вопросы, поскольку информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) предпочитают близость своих сегментов. Один из таких сегментов это услуги интернета. Если мы будем ближе к серверам, мы будем представлять

более качественные услуги доступа к web-ресурсам. Но поскольку большинство серверов размещены в Европе, мы получаем доступ к этим ресурсам, проходя долгий путь, и это не дает возможность повышать качество. В этом направлении мы разработали несколько проектов. Один из них, как я уже отметил, это проект data-центра Delta Telecom. Мы построили data-центр, охватывающий очень большую часть интернет-услуг пользователей Азербайджана и региона. И сегодня для повышения качества интернет-услуг хотим собрать большинство web-ресурсов в data-центре Delta Telecom в Баку. Это даст возможность развитию web-технологий азербайджанских ресурсов.

С другой стороны мы создаем несколько web-ресурсов, чтобы дать толчок развитию контентных ресурсов. Мы строим свой data-центр согласно новейшим технологиям. Мы внедрились CDN-технологии. У нас также предусмотрена специальная система защиты своих web-ресурсов, чтобы получить максимальный эффект для открытого интернета.

СЕ: Планирует ли компания расширять реализацию проектов беспроводного интернета типа WiFi, WiMax и т.д.?

Раид Алекберли: По направлению беспроводного интернета мы работаем с 2004 года, расширяем внедрение WiMax-технологий. Одна из услуг – мобильный широкополосный доступ в интернет, посредством которого мы сегодня можем предоставить выход к интернету для конечного пользователя на уровне 10 MBit/s.

Вначале эта услуга была представлена для Баку и Абшеронского полуострова. В данный момент мы продолжаем работу, чтобы расширить зону охвата также и на регионы. Пока же жители регионов Азербайджана могут пользоваться доступом к интернету через спутниковую связь Delta Telecom. В настоящее время эта связь покрывает большинство их запросов на интернет-услуги.

WiMAX позволяет осуществлять доступ в интернет на высоких скоростях, использовать технологию в качестве «магистральных каналов», продолжением которых выступают традиционные DSL- и выделенные

линии, а также локальные сети. В результате подобный подход позволяет создавать масштабируемые высокоскоростные сети в рамках целых городов.

Сегодня посредством беспроводного интернета Delta Telecom может перенаправить больше 4 GBit/s интернет-ресурсов для конечных пользователей.

С 1 января 2010 года компания также предоставляет услуги беспроводного интернета по WiMAX посредством интернет-карт Prepaid. Причем, интернет-пользователи, купив интернет-карту, получают новые возможности, поскольку пополняя свой баланс, они могут сами выбирать скорость доступа к интернету в интервале от 128 KBit/s до 2 MBit/s.

Для бизнес-пользователей интернета мы сняли ограничения скорости подключения и обеспечиваем ту скорость, которая заранее оговаривается в контракте, конечно, пока до 10 MBit/s.

По направлению развития мобильного широкополосного доступа к интернету – мы заключили несколько меморандумов с производителями, чтобы внедрять новые поколения технологий сети. После этого у нас появится еще больше возможностей. Одной из таких возможностей, полезной для конечного пользователя, станет возможность использовать услугу IP-TV посредством беспроводного доступа к интернету.

Скажу больше, сегодня новейшее поколение этих технологий дает возможность посредством модемов использовать даже High Definition TV (телевидение с высоким разрешением).

СЕ: Планирует ли компания расширять свою деятельность в регионах страны и за пределами Азербайджана?

Раид Алекберли: Инфраструктура Delta Telecom рассчитана не только на ресурсы Азербайджана, поскольку с ресурсами Азербайджана и даже Грузии мы не можем заполнить больше чем 20% наших ресурсных возможностей. В настоящее время мы обсуждаем и создаем новые проекты, чтобы использовать эти ресурсы совместно с соседними странами. Сегодня, как Вы знаете, мы оказываем услуги для Ирана. Есть много стран, нуждающихся в дополнительных оптических ресурсах в Европу. И, конечно же, Delta Telecom находится в выигрышном положении, поскольку вся инфраструктура для выхода в Европу у нас наземная, а не подводная. Это облегчает доступ к инфраструктуре в случае повреждений, это дешевле и для восстановления. Таким образом, инфраструктура Delta Telecom является самым близким и надежным маршрутом между европейским и азиатским рынками.

Сегодня большинство операторов кавказского региона выходят в мир именно через инфраструктуру Delta Telecom, и это неоспоримый факт.





ICT-SOLUTIONS INTEGRATOR FOR ENTIRE REGION

The rapid development of information and communication technologies (ICT) field in Azerbaijan has enabled to lay the foundations of a new alternative to the oil industry vital for the country. SINAM is one of the true leaders in the ICT market of Azerbaijan and during its activity has become one of the major regional system integrators on implementation of unique and large-scale projects in the field of information technologies. SINAM President Elchin Aliyev kindly answered our questions about the ICT development in Azerbaijan.



Caspian Energy (CE): How would you evaluate SINAM's activities in the IT market since the company has been established?

Elchin Aliyev, President of SINAM: The foundation of our business was laid much earlier than the year of 1994 when SINAM Company was established up. Advanced technologies have always been our ultimate priority, even when the IT business was limited to operations with computer equipment purchase and sale. We have contributed many efforts to the development of software and system integration. The time has proved our right choice of the company's strategy. Today SINAM is one of the largest IT companies in Azerbaijan and the whole region. SINAM's opinion is important when it comes to setting priorities of the further market development. Our today's commitment is new technological solutions, know-how, knowledge, integration solutions, when you can offer your customer better optimally efficient solutions for the business to provide maximum profits. Customer has to be sure that efficiency of his major activity will increase thanks to solutions offered. Only then, customer focuses on his core business and keeps promoting it. The success of our customers is our success.

CE: Has the ICT segment been developing successfully during the global financial crisis?

Elchin Aliyev: In spite of the fact that the financial crisis hit almost all countries, our country managed to maintain a high growth rate. ICT as the priority area of the national economy was not undergone serious impacts. Speaking about global market, I admit that many companies face bankruptcy during crisis, but those offering technologically optimal

solutions to customers even manage to obtain new opportunities. While a company did not think of budget while implementing project solutions before, facing tight financial conditions client starts to count all expenses and chooses more efficient and mobile solutions of smaller companies rather than making a choice in favour of well-known companies. We hold leading positions in the Caucasus and Central Asia. We also participate in foreign tenders and manage to implement huge projects. We may also offer a customer more efficient and flexible solutions that enable him to optimize his expenses. i.e. the financial crisis has been our chance for gaining new opportunities. For this reason, we set the task to expand our activity and go beyond Azerbaijan.

Today, we enter the global market with our products. These are the solutions company has collected over 16 years of activity and the period before its establishment. In particular, these are solutions on electronic signature, ERP, automation of organization's activity, documents circulation, etc.

CE: What institutions apply for SINAM solutions? How great was the success gained in the project on introduction of electronic signature?

Elchin Aliyev: Institutions of state and banking sector are our major clients for now. We conduct active work in these directions. We position ourselves as e-government solutions provider. Once there is an interesting and prospective direction, we provide our own financing and implement a project promoted by a group of our employees. This was the way we developed one of the best e-signature solutions. We provided our first e-signature solution to the State Customs Committee of Azerbaijan. We keep supporting the group involved in this project and are ready to provide full-scale solutions in this sphere both for the country and for the successful introduction of corporate e-signature at the market. This product has already been successfully introduced in the State Customs Committee, Central Bank of Azerbaijan, and is being introduced in the State Social Protection Fund (SSPF) of Azerbaijan. We are ready to provide our product for all the structures domestically including the banking and telecommunication sectors where we also plan to introduce our e-signature solutions.

CE: How successful was the project of introduction of personnel insurance registration system in the State Social

Protection Fund of Azerbaijan? What other projects is SINAM involved in?

Elchin Aliyev: We are proud of results gained from implementation of this project. It was a hard job since in SSPF the system had to be set up from zero and we rendered them support. While implementing the project, we faced cases that required making amendments in the legislation. For this reason, we had to make corrections within target tasks and the programme throughout the project course. Nowadays, this is the perfect system of personnel insurance account systems that was founded by SINAM. Not so long ago, WB arranged a visit of a group of experts from the Ministries of Finance and Social Protection of Afghanistan to Baku. After visiting about 6 countries, they chose the Azerbaijani system as a sample for their country and already signed a memorandum envisaging application of the Azerbaijani model in Afghanistan. The database consisting of almost 1.7 mln citizens has been established in the SSPF. The record and full transparency of processes is provided. Within the framework of development of SSPF's system, an information-administrative system for district departments of SSPF was established. This system is currently introduced in all parts of the country. Due to the switch to the single window principle for registering both legal and physical individuals involved in commercial activity, the old system of registration of insurers was totally re-designed and the system of operative delivery of registration data from the Ministry of Taxes to SSPF was established. It is quite pleasant that effective application of ICT in SSPF has been recently (March 2010) awarded by ISSA GOOD PRACTICE AWARDS EUROPE COMPETITION 2010 (International Association of Social Security) certificate.

Another large-scale project which envisaged introduction of automatic payment of utility services (APUS) and involved participation of the SINAM Company together with the Swedish CMA gives wonderful results. The system already provides daily reception of about 40-50 thousand payments for electricity, gas and water. The collection of fees through this system totals over 500,000 AZN a day. Still 200 mln AZN a year is not a limit. We assume that it will increase at least twice as much. Most importantly, the architecture solutions laid in the system enable to hold out such load. This is a project of nation-wide importance which has been implemented for the first time in Azerbaijan and in the region. This system enables subscribers to pay for public utilities



through banks, Azerpocht branches and ATMs. Payments can be performed in cash, by plastic card, bank transfers and internet banking.

Apart from this, we are involved in development documents circulation system. Thanks to our efforts, EMC, the leading documents circulation system in the world becomes Azerbaijani. It is assumed that the national system of documents circulation will show up at the market in April. This system will provide electronic signature solutions of ours and documents circulation solutions belonging to the world's leading EMC Company. This already can be considered a base for the e-government. This project is currently introduced in CBA by a group of qualified specialists under the support of EMC.

CE: SINAM Company was involved in the project on automation of postal operations. What does the country benefit from it and what was the role of the company you headed in this project?

Elchin Aliyev: As for the significance, this is one of the most effective projects. Azerpocht has set a goal to become a post-bank since this is a new conception in the global practice of financial services. Having a network of 1,600 branches in Azerbaijan, Azerpocht had to combine and computerize their operation via a single postal banking system. Introduction of the system of postal-financial services and the system of automation of postal operations enabled to set a system of corporate record keeping, increasing work transparency and efficiency of processes. It is noteworthy that thanks to the joint efforts, we managed to attain new operational level, develop business-processes and new approaches to solution of issues.

SINAM Company was involved in the project along with HP and British Colvir companies. During the implementation of this project, we have successfully demonstrated our skills and our potential as system integrators. In accordance with the project, we have provided a server solution and what is most important, full featured postal-banking system. Apart from this, we also created a backup server system in Sumgayit in order to provide security and unbreakable operation of the entire system. All operations performed in the head office are automatically replicated in the backup system that provides additional data integrity.

For the first time, the profitability is not a matter of great importance for Azerpocht. Azerpocht has already began making profits. Azerpocht will receive a license for performing a number of banking operations in the near future. It will start performing banking operations throughout the whole country not only by competing but also supplementing services provided by commercial banks that do not aspire to move deep into distant districts where profits are lower but postal services have been traditionally available. Thus, the whole population of our country will have a chance to access financial services. The financial sector itself will be strengthened thanks to attracting additional funds. What is more important, the

post will become the front office of the electronic government throughout the whole country including distant villages and areas. Apart from postal-banking services, Azerbaijani citizens will be provided with e-government services wherever a postoffice is available.

CE: How will data be transferred to remote parts of the country within the framework of projects implemented by SINAM?

Elchin Aliyev: Within the framework of the joint project (National E-government Network Initiative) of Azerbaijani Government and UN Development Programme, we are involved in building an advanced AzDATACOM IP MPLS network. This is also our pride since the system architecture and applied equipment provide basis for centralized multi-service transmission network in Azerbaijan. Data exchange in Baku will reach as much as 10 Gbs. In the regions 1-10 Gbs will be available. The network will provide opportunities for state-of-the-art tools of e-government, e-business, e-education, and e-health. The AzDATACOM network will provide real opportunities for eliminating the digital divide in Azerbaijan.

Namely this system is also to be applied during the implementation of the project of automation of postal operations that is on the verge of completion. I.e. any facility, either in the cities or in the regions of the country, will get an access to the network by means of usual ADSL-modem. So here you get a ready network operating within the whole country.

CE: Which projects of education system is SINAM involved in?

Elchin Aliyev: We have implemented many projects in the education system. Today, when the country is facing tasks on joining the Bologna process aimed at creation of the European Higher Education Area (EHEA) through rapprochement and harmonization of the educational systems of the European countries, we have set an objective to develop learning management system necessary for each university.

Now, we may provide such system in Azerbaijani by becoming a partner of IMC Company, one of the biggest suppliers of education solutions in the world. Learning Management System enables to computerize planning, teaching, testing and evaluation processes not only in education institutions but also in places where trainings play a major role in enterprise activity. But we did not stop on this. In the integration with enterprise management system we developed, not only the education process but also the entire range of activities of schools, universities, firms, etc may be computerized.

Within the framework of the project meant for State Social Protection Fund, we were thinking how to teach 2,000 people including the rural areas. There is a need for the creation of the learning system. This is just the same product that we developed for universities. The result turns out to be more effective and with smaller expenses once solutions are approached in a centralized way.

CE: What could you say about ICT export opportunities within Azerbaijan?

Elchin Aliyev: SINAM has a broad human potential. Not vainly we were named "the cradle of IT human resources" and we are very pleased with this fact. Long standing experience and the wish to be involved in foreign markets provide even broader opportunities for us. Nowadays, we started active work in the American, Central Asian and Middle Eastern markets.

We are pleased that President Ilham Aliyev sets out ICT as the priority sector of economy showing far-sightedness in the issue of Azerbaijan's development. Production requires huge investments. In the meantime, there is also necessity to solve the problems concerning supplies, transportation, customs operations, etc. Just imagine, for opening a plant millions of AZN are invested of which lion's share is material costs whereas profits can hardly cover expenses. The development of the sector named priority by the Head of the State requires investing in human resources and knowledge and this is much more beneficial.

The time when Azerbaijan reaches peak oil export is to come soon whereas no conditions for export of ICT products are available in the country. Speaking on development of ICT products' export without regional innovation zones and technoparks with favorable taxation on manufactured products and respective works is at least not serious. Look at our closest neighbors within CIS. For instance, Kyrgyzstan and Belarus have passed a special law to regulate activity of technoparks. Internet City in Dubai should be noted as well. It is necessary to accelerate adoption of appropriate bills promoting the export of ICT products from Azerbaijan and broad-scale development of ICT sector in the country. This shall be great success comparable with oil boom. The decision should be made today because tomorrow can be late.





ИНТЕГРАТОР ИКТ-РЕШЕНИЙ ДЛЯ ВСЕГО РЕГИОНА

Стремительное развитие информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) Азербайджана позволило заложить фундамент новой приоритетной для страны альтернативы нефтяной отрасли. Одним из лидеров рынка ИКТ Азербайджана является компания SINAM, которая за период своей деятельности превратилась в одного из ведущих в регионе системных интеграторов, занимающегося выполнением уникальных и масштабных проектов в сфере информационных технологий. Президент компании SINAM Эльчин Алиев ответил на наши вопросы о развитии ИКТ в Азербайджане.

Caspian Energy (CE): Как Вы оцениваете деятельность компании SINAM на IT-рынке с момента создания?

Президент компании SINAM Эльчин Алиев: Основа нашей деятельности была заложена гораздо раньше 1994 года, когда мы учредили компанию SINAM. Для нас всегда приоритетом были передовые технологии, еще во времена, когда ИТ-бизнес ограничивался операциями купли-продажи компьютерной техники. Очень большое внимание мы уделяли разработке программного обеспечения, системной интеграции. Время показало, что мы выбрали правильную политику. Сегодня SINAM является одной из крупнейших ИТ-компаний в стране и регионе, мнение которой имеет значимость в определении приоритетов дальнейшего развития рынка. То чем мы живем сегодня – это новые технологические решения, ноу-хау, знания, интеграционные решения, когда ты можешь предлагать заказчику лучшие оптимально эффективные для него решения, чтобы его бизнес мог приносить максимальную прибыль. Клиент должен быть полностью уверен, что в результате предлагаемых решений коэффициент полезного действия его основной деятельности только повысится. И тогда клиент начинает концентрироваться на своем основном бизнесе и продвигать свой бизнес дальше. А успех наших клиентов – это наш успех.

CE: Насколько успешно развивается сегмент ИКТ в период мирового финансового кризиса?

Эльчин Алиев: Несмотря на то, что финансовый кризис затронул абсолютно все страны, наша страна смогла сохранить высокие темпы роста. И сфера ИКТ как приоритетная отрасль национальной экономики не подверглась серьезным воздействиям. Говоря о глобальном рынке, я согласен, что в кризисный период многие компании разоряются, но для тех компаний, которые предлагают технологически оптимальные решения для клиентов, открываются новые возможности. Если раньше компания не задумывалась о бюджете при реализации проектных решений, то в стесненных финансовых условиях клиент начинает рассчитывать все свои затраты и останавливает свой выбор не на знаменитых именах с «родословной», а на более эффективных и мобильных решениях небольших компаний. В регионе Закавказья и Средней Азии мы находимся на передовых позициях, участвуем в зарубежных тендерах, реализуем крупные проекты. Мы также можем предоставлять наиболее

эффективные и гибкие решения, позволяя заказчику оптимизировать свои затраты. Т.е. в условиях финансового кризиса для нас открываются новые возможности, и поэтому мы ставим задачу – расширить диапазон и выйти за пределы Азербайджана.

Сегодня мы выходим со своими продуктами на мировой рынок. Это те решения, которые компания накопила за 16 лет своей деятельности и в период до учреждения компании. В частности, это решения по электронной подписи, по автоматизации деятельности предприятия, по документообороту, решения ERP и многие другие.

CE: Где востребованы решения SINAM? Насколько успешно компания продвинулась по проекту внедрения электронной подписи?

Эльчин Алиев: Основными крупными заказчиками сегодня являются учреждения государственного сектора и банковский сектор. В этих направлениях мы активно работаем. Мы себя позиционируем как e-government solutions provider (провайдер решений электронного правительства). Если есть интересное перспективное направление, мы открываем собственное финансирование и выполняем проект, который продвигает группа наших сотрудников. Именно таким образом, мы сформировали одно из лучших решений по электронной подписи. Мы первое решение по электронной подписи представили для государственного таможенного комитета (ГТК) Азербайджана. Группу по проекту мы продолжаем поддерживать и сегодня мы готовы представлять полномасштабные решения в этой сфере как для страны, так и для корпоративной электронной подписи и успешно продолжаем внедрять этот продукт на рынке. На сегодняшний день, этот продукт успешно внедрен в ГТК, Центробанке (ЦБА), внедряется в Госфонде соцзащиты (ГФСЗ) Азербайджана. Мы готовы представить свой продукт для любых структур, в том числе и для банковского и телекоммуникационного сектора, куда мы также планируем представить свои решения по электронной подписи.

CE: Насколько успешным оказался проект внедрения автоматизированной



системы персонализированного учета в ГФСЗ Азербайджана? В каких еще проектах задействована компания SINAM?

Эльчин Алиев: Мы гордимся результатами реализации данного проекта. Это было тяжело, в ГФСЗ пришлось с нуля ставить систему, и мы оказывали поддержку. В ходе реализации проекта были случаи, когда требовались поправки в законодательстве, и приходилось по ходу менять постановку задач, корректировать программы. На сегодняшний день это великолепная система персонализированного учета, фундамент которой заложен SINAM. Не так давно по линии ВБ в Баку побывала группа экспертов минфина и минсоцзащиты Афганистана. Объехав около шести стран, они выбрали азербайджанскую систему в качестве образца для своей страны и уже подписали меморандум, согласно которому в Афганистане будет использоваться азербайджанская модель. И сейчас в ГФСЗ собрана база из почти 1,7 млн. граждан, ведется учет и обеспечивается полная прозрачность процессов. В рамках развития системы ГФСЗ разработана информационно-административная система для районных отделений ГФСЗ, которая сейчас повсеместно внедряется. В связи с переходом к принципу единого окна при регистрации юридических и физических лиц, занимающихся коммерческой деятельностью, полностью переработана старая система регистрации страхователей и налажена система оперативной доставки регистрационных данных из министерства налогов в ГФСЗ. Весьма приятно, что эффективность применения ИКТ в ГФСЗ совсем недавно – в марте 2010 года отмечена специальным сертификатом ISSA Good Practice Awards Europe Competition 2010 (Международной ассоциации социального страхования).



Еще один проект в масштабе всей страны, внедрение системы оплаты коммунальных услуг (APUS), в котором участвовала компания SINAM совместно со шведской компанией CMA, дает великолепные результаты. Уже сегодня система обеспечивает прием приблизительно 40-50 тыс. платежей за электричество, газ, воду в сутки, что выливается в более 500 тыс. манатов собираемости оплат через систему в день. И эта цифра, 200 млн. манатов в год, не предел, предполагаем, что она вырастет как минимум вдвое. И самое главное, что архитектурные решения, заложенные в систему позволяют выдерживать такие нагрузки! Этот проект носит общенациональную важность и реализуется впервые среди стран региона именно в Азербайджане. Данная система предоставляет абонентам возможность оплаты коммунальных долгов посредством банков, филиалов Азербайджанской почты и банкоматов, различными платёжными механизмами – наличным путём, посредством пластиковых карт, банковских переводов и интернет-банкинга.

Помимо этого, мы разрабатываем систему документооборота. Благодаря нашим усилиям ведущая система документооборота в мире, EMC, становится «азербайджанской». Уже в апреле на рынке будет национальная система документооборота. В ее основе будут лежать наши решения по электронной подписи и документообороту от мирового лидера, компании EMC. А это уже основа для электронного правительства. Сейчас идет внедрение данного проекта в ЦБА группой квалифицированных специалистов при полной поддержке EMC.

СЕ: Компания SINAM принимала участие в проекте автоматизации почтовых операций. Что это дает стране, и насколько была задействована в проекте возглавляемая Вами компания?

Эльчин Алиев: По значимости это один из самых эффективных проектов. Азербайджанская почта поставила перед собой цель стать почта-банком, новая концепция в мировой практике финансовых услуг. Имея сеть из 1600 филиалов по всему Азербайджану, почте нужно было соединить и автоматизировать их работу посредством единой почтово-банковской системы. Внедрение системы почтово-финансовых услуг и системы автоматизации почтовых операций позволило полностью наладить систему корпоративного учета, повысить прозрачность работы и в несколько раз увеличить эффективность процессов. Очень важно отметить, что благодаря совместным усилиям мы смогли добиться качественно нового уровня работы, разработали бизнес-процессы и новые подходы к организации дела.

Компания SINAM была задействована в проекте в консорциуме с компаниями HP и английской компании Colvir. В этом проекте мы успешно проявили себя и свой потенциал как системные интеграторы. Так, нами было представлено по проекту серверное решение и что самое главное – полнофункциональная почтово-банковская система. Кроме того, нами создана резервная серверная система в Сумгайите с целью обеспече-

ния безопасности и бесперебойной работы всей системы. Все проводимые операции в головном офисе автоматически дублируются в резервном, что обеспечивает дополнительную сохранность данных.

Впервые для почты вопрос рентабельности не стоит столь остро. Почта уже стала зарабатывать! В скором времени Азербайджанская почта получит лицензию на осуществление ряда банковских операций и начнет осуществлять банковские операции по всей стране, не только конкурируя, но и дополняя сервисы, предоставляемые коммерческими банками, которые не очень-то и стремятся в отдаленные сельские районы, где рентабельность гораздо ниже, а почта там традиционно присутствует. Таким образом, все население нашей страны будет иметь возможность пользоваться финансовыми услугами, и сам финансовый сектор окрепнет в результате привлечения дополнительных средств. А что еще важнее, почта станет фронтом электронного правительства по всей стране включая и отдаленные деревни. Везде, где есть почтовое отделение граждан Азербайджана смогут получать кроме почтово-банковских услуг и сервисы электронного правительства.

СЕ: И каким образом будет осуществляться передача данных в самые отдаленные уголки страны в рамках реализуемых SINAM проектов?

Эльчин Алиев: В рамках совместного проекта правительства Азербайджана и программы развития в Азербайджане «Национальная инициатива сети e-управления» мы строим современную IP MPLS сеть AzDATACOM. Это тоже наша гордость, архитектура системы, используемое оборудование обеспечивает основу для централизованной мультисервисной сети передачи в Азербайджане со скоростью передачи в Баку и по региональному кольцу на уровне 10 Гб/с; в отдаленных регионах - 1 Гб/с. Сеть предоставит возможности для современных инструментов e-правительства, e-бизнеса, e-образования и e-здравоохранения. Сеть AzDATACOM предоставит реальные возможности для устранения «цифрового разрыва» в Азербайджане.

Именно эта система будет использоваться и при реализации проекта автоматизации почтовых операций, который находится на стадии завершения. Т.е. любое предприятие в городах и регионах страны сможет получить доступ к сети с помощью обычного ADSL-модема и вот тебе готовая сеть, которая работает по всей стране.

СЕ: В каких проектах в системе образования участвует SINAM?

Эльчин Алиев: Мы реализовали множество проектов в системе образования. И сегодня когда перед страной поставлены большие задачи в рамках подключения к Болонскому процессу (процесс сближения и гармонизации систем образования стран Европы с целью создания единого европейского пространства высшего образования), мы поставили себе цель подготовить систему управления образованием, необходимую для каждого ВУЗ-а.

Теперь мы уже можем предложить такую систему на азербайджанском языке став партнерами компании IMC, крупнейшим поставщиком образовательных решений в мире. Система управления обучением (Learning Management System) позволяет автоматизировать процесс планирования, обучения, тестирования и оценки не только в образовательных учреждениях, но и там где тренинги неотъемлемая часть деятельности предприятия. Но мы не остановились на этом, в интеграции с системой управления предприятием разработанной нами, можно автоматизировать не только образовательный процесс, но и всю хозяйственную деятельность школ, ВУЗ-ов, фирм и т.д.

Еще в рамках проекта для ГФСЗ мы задумались – как обучить 2 тыс. человек, в том числе из деревень? Надо создать обучающую систему. А это тот же самый продукт, который мы подготовили для ВУЗ-ов. И если подходить к решениям централизованно, результат получается гораздо эффективнее при меньших затратах.

СЕ: Каковы возможности экспорта ИКТ Азербайджана?

Эльчин Алиев: SINAM имеет большой кадровый потенциал, не даром нас прозвали «колыбель ИТ-кадров» и мы рады этому. Многолетний опыт и желание работать на зарубежных рынках открывают еще большие возможности для нас. Сейчас мы начали активно работать на американском, среднеазиатском и ближневосточном рынках.

Мы рады, что наш президент Ильхам Алиев еще раз подтверждая дальновидность в деле развития Азербайджана объявляет ИКТ приоритетным сектором развития экономики. Для сфер производства требуются крупные капиталовложения, и это при том, что нужно решать проблемы связанные с поставкой, транспортировкой, таможенными операциями и т.д. Только представьте, чтобы открыть завод инвестируется не один миллион манатов, из которых львиная доля – материальные затраты, а доход едва покрывает издержки. Для развития же сектора названного главой государства приоритетным нужно инвестировать в людей, в знание, а это намного выгоднее.

Близится время, когда экспорт нефти Азербайджане достигнет пика, а в стране еще нет условий для экспорта ИКТ-продукции. Без региональных инновационных зон и технопарков со льготным налогообложением на выпускаемую продукцию и соответствующей работы, говорить о развитии экспорта ИКТ-продукции как минимум несерьезно. Посмотрите даже на наших ближайших соседей по СНГ, например Кыргызстан, Белоруссию, где специальным законом упорядочена деятельность технопарков. А Internet City в Дубае? Нужно поторопиться с принятием соответствующих законов стимулирующих экспорт ИКТ-продукции из Азербайджана и полномасштабным развитием ИКТ-сектора в стране. Это принесет огромный эффект, сравнимый с нефтяным бумом. Решение нужно принимать сегодня. Завтра может быть уже поздно.



FOREX-AZ[®] BAKU TO BECOME WORLD'S FINANCIAL HUB IN FUTURE



Caspian Energy (CE): Mr. Guliyev, could you, please, tell our readers about development of the FOREX market in Azerbaijan and establishment of FOREX-Azerbaijan Company?

Elshan Guliyev, General Director, FOREX-AZ: Our Company started business in 2000. At first the Company worked in the field of Internet dealing, offering people the opportunity to work at financial platforms worldwide via internet network. We have greatly expanded this business and now work at all major financial markets around the globe by means of US broker companies. I mean the New York Stock Exchange, Chicago, Frankfurt and Tokyo Exchanges, and the London Stock Exchange. Each of these markets has its own individual working time and it creates a certain geographic limit for our activities. Fortunately, our geographic location enables us to work at the US, European and Asian exchanges within a day.

FOREX means an interbank currency exchange. All banks worldwide (about 300 big ones) as market makers are connected to each other via the communication Internet networks. The exchange rates of major global currencies change within several seconds according to the demand and supply. The market operates 24/7hrs. It is not linked to certain working hours of exchanges. Trade is carried out between

banks in different corners of the world. Physically this market exists nowhere. The FOREX market has the extensive trade experience worldwide. The annual turnover around the globe makes nearly \$3 trillion. This figure exceeds the aggregate scope of all financial exchanges worldwide.

CE: What services does the Company offer today in the Azerbaijani market?

Elshan Guliyev: We are currently representing a broker company in Azerbaijan. We as an Azeri company arrange trainings for our residents to enable them work freely within the financial markets using the received knowledge. All trainings are certified and consist of several levels. Each training course involves technical and fundamental parts. The fundamental part includes the analysis of financial markets through watching news. The technical part suggests work with a technically equipped platform. This platform helps in analyzing and forecasting of future market movements by means of computer-based indicators. During the trainings our students have the opportunity to carry out experiments on virtual accounts. So, they can check their knowledge at real markets using virtual money. Apart from trainings, we offer our students to open accounts in foreign broker companies and work in financial markets.

We were the first in Azerbaijan to publish

a book in the Azerbaijani language for local investors. This book proved to be very successful. Professors of many universities and experts of this industry really liked our book and admitted that they had needed such a book. We knew that many universities had rendered information about exchanges and financial markets and wanted to make our own contribution to expand the list of special literature in Azeri. Initially the book was written to be used at our trainings, while now it is sold in bookshops.

We also published the book in the Turkish language. This book is a product of our company, which is of great interest for businesspeople and investors in Turkey.

CE: How do operations at the FOREX market take place? Who can become a participant of this market?

Elshan Guliyev: The major principle of FOREX currency market's operation is the purchase and sale of the price of currency couples in relation to one another. All operations are conducted through marginal trade and credit shoulder (1:50, 1:100, 1:200, etc.).

Mainly individuals now take part in market operations. As regards legal entities, they have to physically send somebody to us for trainings to gain certain success. In recent years we have observed the growing interest of legal entities to the market. I can say that namely banks will draw these customers to us. We see their keenest interest to our market. Through our services such as assets management and trading platform we offer them the opportunity to take part in the financial markets. We let them download the required software from our website and install it to open both virtual and real accounts.

Our trainings allow learning the theoretical knowledge and apply these skills in practice. We work in practice with our students to show how they can earn. After the trainings traders can freely work in real markets and value their skills. Then they open an account and conclude contracts with broker companies.

CE: What is the major difference between this market and other similar stock markets?

Elshan Guliyev: Exchange market



enables tracking circulation of foreign currencies through Internet from any part of the world as well as buying and selling in real time regime through home or office computer. This is considered to be a major advantage of the exchange market. For this reason, you need to open a commercial account at Brokerage Company. With minimal deposit worth \$300 and 1:100 credit shoulder provided by the brokerage company, you may manage the sum that is 100 times bigger than your deposit is. I.e. you may make purchases to the sum of \$100,000 with only \$1,000 at your account. In this case, change of price by 1% provides you profits worth \$1,000. Nowadays, initial costs to enter this business are not big. One should get initial training, acquire personal computer and open a deposit to the sum of a few hundred dollars. It is impossible to establish any business with such amount. If taking into account that you have a computer and may win an initial deposit at the auction of traders, then your expenditures are minimal. All these factors are a doubtless advantage of working at Forex.

CE: What new financial opportunities does FOREX provide?

Elshan Guliyev: This market has been strongly developing for the past 8 years. There is no need for traders to meet in order to conclude a deal. The current world provides opportunities to sell and purchase via a computer without seeing each other like broker sees a dealer or trader meets another trader. This enables increasing the range of trading through internet. When our company was making the first steps, this market used to provide opportunities only for trading in currency. Now, there are opportunities for purchasing and selling gold, oil, silver, but not only currencies and raw materials can be traded but also the shares of all other states. For instance, being in Azerbaijan, one can purchase and sell American Companies' shares quoted at London Stock Exchange and Tokyo Stock Exchange. And if Azerbaijani investors express interest toward other tools, let's say to futures and other derivative instruments then we are ready to expand the range of our services in this direction.

CE: Could you tell about company's activities abroad?

Elshan Guliyev: The Company plans to open offices at other states as well. The first step was made in Turkey where we may feel at home. I think this is a major feeling of businessmen while choosing the place to work. We know that we have gained good image in Azerbaijan owing to our services since we did a lot of good for our citizens by presenting these markets to them at a high level. The first thing that we did was

opening of the 4th version of our internet-site in the Turkish language. Today, our site fully operates in four languages: Azerbaijani, English, Russian and Turkish. We gained a huge number of requests from Turkey due to our services. It was a positive signal for us that meant the lack of something at this market. After thorough analysis, we revealed the absence of professional work teaching in this market segment, just like it was in Azerbaijan 8-10 years ago. Many people simply do not understand new markets which are available for investors now. Due to this, we have recently published the Turkish version of our book and opened a representative office. Now, we are succeeding in Turkey, have a competitive company, and employees working very positively at this market. Yes, we do have competitors which are the US and European companies. Entrance into the Turkish market did not pursue only the access to foreign markets. The goal was rather simple – we did not consider local companies to be our competitors. There is no development without competition. For this reason, we chose foreign companies operating in this segment of the market. Believing in our power and company philosophy, we successfully promote our products and services at other markets as well. Besides, we increase the level of Azerbaijani office while competing with foreign companies.

CE: What tasks shall the company fulfill at the domestic market in 2010?

Elshan Guliyev: Things that happen at global financial markets point out to the fact that it will be hard for states to manage economies without financial literacy. We currently observe many states, the former Soviet countries in particular, to suffer from insufficient financial literacy. Azerbaijan is not an exception from this point, for this reason we should improve financial literacy of our population. For this purpose, we are filling in some gap since the financial literacy should be provided both in small and big business. Financial literacy does not only envisage work at financial exchanges around the world. This concerns, accounting, work with financial instruments and correct maintenance of family budget. We call this financial literacy. We bear some responsibility in this sector too. Azerbaijan develops in high tempo and we are pleased with this fact. Our goal is to provide development of financial markets of Azerbaijan along with economy's development.

CE: What are company's development for the near term outlook?

Elshan Guliyev: It has been a long time since our company is involved in attracting of clients at an international level. We have already established a tradition on training

of foreign students. We even have to refuse many foreigners because of time scarcity. All these facts points out to company's potential. Tight cooperation has been established with Kazakhstan and Russia. We keep watching all changes that occur at the financial markets of these countries. We have chosen partners and work on plans of integration into these markets. Apart from this, we plan to attract foreign specialists to the company in order to increase qualification level of local specialists. We want this brand to emerge in Azerbaijan and be known all over the world. In principle, this happens since the company is called FOREX-AZ. AZ means Azerbaijan for us whereas this abbreviation is known like from A to Z at international markets. Our brand is recognized as international and that is not a random case.

CE: What activities are held within the company to improve the qualification and skills of the specialists?

Elshan Guliyev: Practice, trainings, studying and exchange of experience with leading American and European institutions is considered to be the best way to increase qualification of our own employees. Our company believes trainings are very important. But in the meantime, we also attach importance to studying and qualification growth of our clients – traders.

The strategy of our company is to become an engine of the financial market in Azerbaijan that is great honor for us.

CE: What could you say about the future of this market and the role of your company in it?

Elshan Guliyev: The major goal set by the company is to make sure that this economy sphere gains worthy position at the market of Azerbaijan. We do enough work to achieve these goals. We do participate at all trade exhibitions and work hard there every year.

The economic growth observed in the country makes me believe that Baku, now Caucasus's financial hub, will become world's financial hub in future with FOREX-AZ having a worthy niche in it. There are all prerequisites for it and we work on turning Baku into such a center. All our work is performed at a rather high level. We can not offer our clients things that we find unacceptable for us. This is the development incentive of our company. The range of services we offer will broaden together with the development country's economy. Azerbaijan's potential is very big and we have already started work on new projects. Our projects are already prepared from the psychological and theoretical point of view. There will be a need for introducing these projects in due time.



БАКУ СТАНЕТ В ПЕРСПЕКТИВЕ ФИНАНСОВЫМ ЦЕНТРОМ МИРА

Caspian Energy (CE): Господин Гулиев, не могли бы Вы рассказать нашим читателям о пути развития рынка FOREX в Азербайджане и становления компании FOREX-AZ?

Генеральный директор FOREX-AZ Эльшан Гулиев: Наша компания начала свою деятельность в 2000 году. На начальном этапе компания вела деятельность в сфере Интернет-диллинга, предоставляя людям возможность работы через сеть на финансовых площадках мира. Сегодня эта деятельность еще больше расширилась, и мы посредством американских брокерских компаний, работаем на всех основных финансовых рынках мира. Сюда включаются Нью-Йоркская фондовая биржа, Чикагская, Франкфуртская, Токийская биржи, London Stock Exchange. Каждый из этих рынков в отдельности имеет свое время работы, и этот факт создает определенный географический лимит деятельности.

Но к счастью, наше географическое расположение позволяет работать в течение суток на американской, европейской и азиатской биржах.

Само понятие FOREX означает межбанковскую валютную биржу. Все банки мира (около 300 крупных) как маркет мейкеры подключены через коммуникационные Интернет сети друг к другу и в течении нескольких секунд, согласно спросу и предложению, меняют курсы основных мировых валют. Рынок функционирует круглосуточно, он не связан с определенными часами работы бирж, торговля происходит между банками, находящимися в разных частях земного шара. Физически этот рынок нигде не существует. Рынок FOREX имеет самый большой объем торговли во всем мире – ежедневный оборот составляет около \$3 трлн., что превышает совокупный объем всех финансовых бирж мира.

CE: Какие услуги сегодня компания предоставляет на азербайджанском рынке?

Эльшан Гулиев: Мы представляем брокерскую компанию в Азербайджане. Мы как азербайджанская компания обслуживая наших резидентов, проводим тренинги для того чтобы они, используя полученные знания могли свободно работать на финансовых рынках. Все курсы, предоставляемые

нашей компанией, сертифицированы, проводятся на разных уровнях. Каждый курс делится на техническую и фундаментальную часть. Фундаментальная часть включает аналитическую работу на финансовых рынках по новостям. Техническая часть включает работу с технически оснащенной платформой. Эта платформа помогает Вам анализировать и прогнозировать будущее движение рынка с помощью компьютерных индикаторов. Во время тренингов наши студенты имеют возможность экспериментировать на виртуальных счетах, что позволяет им проверять свои знания на реальных рынках с помощью виртуальных денег. Кроме тренингов, мы также предоставляем нашим студентам возможность открытия счетов в иностранных брокерских компаниях, и работать на финансовых рынках.

Впервые в истории Азербайджана мы выпустили книгу на азербайджанском языке для местных инвесторов. Она получилась очень удачной, и профессора многих ВУЗов, и люди компетентные в этой области очень полюбили нашу книгу и признались, что нуждались в ней. Мы знали, что во многих ВУЗах преподают про биржи и финансовые рынки, и мы хотели бы внести свою лепту в пополнение списка специализированной литературы на азербайджанском языке. Книга была запланирована для наших тренингов, но она сейчас продается и в книжных магазинах.

Кроме этого была выпущена книга на турецком языке и именно эта книга, которая является продуктом нашей компании, завоевала огромный интерес среди деловых людей и инвесторов Турции.

CE: Как происходят операции на рынке FOREX и кто может стать участником этого рынка?

Эльшан Гулиев: Основным принципом работы на валютном рынке Forex является покупка и продажа стоимости валютных пар относительно друг-друга. Все операции проводятся при помощи маржинальной торговли и кредитного плеча (1:50, 1:100, 1:200 и т.д.).

В основном сейчас участниками рынка являются физические лица. Что касается юридических лиц, то для успешной работы на этих рынках они должны кого-то

физически направить к нам на учебу. В последние годы наблюдается тенденция роста интереса к рынку со стороны юридических лиц и могу сказать, что локомотивом этих клиентов для нас будут банки. Мы уже видим очень большой интерес с их стороны к нашему рынку. Предлагаемые для них продукты – это управление активами компаний, торговая платформа, которая дает им возможность участвовать на финансовых рынках. Мы даем им возможность скачать необходимую программу с нашего сайта и установить у себя для последующего открытия виртуального и реального счетов.

Проводимые компанией тренинги помогают в обучении теоретических основ с дальнейшим применением этих навыков на практике. Мы работаем на практике вместе с нашими студентами, демонстрируя, как можно зарабатывать. После окончания курсов трейдеры могут уже свободно работать на реальных рынках и оценивать свои силы. Затем уже идет процесс открытия счета, заключения контрактов с брокерскими компаниями.

CE: В чем главное отличие этого рынка от аналогичных фондовых рынков?

Эльшан Гулиев: Главное достоинство валютного рынка в том, что, сидя за компьютером дома или на работе, в любой точке мира Вы имеете возможность круглосуточно отслеживать движение международных валют через Интернет, а также покупать или продавать в реальном режиме времени. Для этого Вам нужно открыть торговый счёт в брокерской компании. С минимальным размером депозита в \$300 и кредитным плечом 1:100, предоставляемым брокерской компанией, Вы можете управлять суммой в 100 раз больше Вашего депозита. То есть, имея на счету \$1 тыс., Вы можете купить на \$100 тыс. В этом случае изменение цены всего лишь на 1 цент приносит Вам \$1 тыс. прибыли. Начальные затраты на вхождение в этот бизнес сегодня невелики. Нужно пройти начальное обучение, приобрести компьютер, и сформировать депозит в несколько сотен долларов: на такие деньги никакой реальный бизнес не создашь. А если учесть то, что у Вас уже есть компьютер, а начальный депозит Вы можете выиграть на конкурсе трейдеров,



то Ваши затраты сводятся к минимуму. Все это и многое другое является безусловными преимуществами работы на валютном рынке Forex.

СЕ: Какие новые финансовые возможности открывает рынок FOREX?

Эльшан Гулиев: Последние восемь лет этот рынок очень сильно развивается. Трейдерам нет необходимости видаться для торговли. Нынешний мир дает возможность не видя друг друга, как брокер дилера или трейдер трейдера, покупать и продавать с помощью компьютера. И это дает возможность увеличить объем торгов с помощью интернета. Если раньше, когда наша компания делала свои первые шаги, этот рынок предоставлял возможность торговать валютой, то сейчас имеются возможности покупки-продажи котировок золота, нефти, серебра. Отмечу, что сегодня уже имеются возможности купли-продажи не только валюты и сырьевых инструментов, но также и акций других государств. Например, находясь в Азербайджане, Вы сегодня можете покупать и продавать акции американских компаний, которые котируются на London Stock Exchange или Tokyo Stock Exchange. И если среди азербайджанских инвесторов будет интерес и к другим инструментам, скажем опционам и фьючерам, или другим деривативным инструментам, мы будем расширять спектр наших услуг в этом направлении.

СЕ: Расскажите о деятельности компании за рубежом?

Эльшан Гулиев: Компания планирует открыть офисы в других государствах. Первый шаг мы сделали по отношению к Турции, потому что это та страна, где мы можем чувствовать себя, как дома. Я думаю, это основное чувство, которое движет бизнесменами, когда они решают, где открывать офис и работать. Мы знаем, что с нашими услугами в Азербайджане мы создали себе хороший имидж, и сделали благую работу для наших граждан и представили им эти рынки на самом высоком уровне. Начали мы с того, что открыли четвертую версию нашего интернет-сайта на турецком языке. Сегодня наш сайт полноценно функционирует уже на четырех языках – азербайджанском, английском, русском и турецком. Мы получили огромное количество запросов из Турции, связанных с интересом к нашим услугам. Это преподнесло нам позитивный сигнал о том, что на этом рынке чего-то не хватает, и после глубокого анализа было выявлено отсутствие профессионального преподавания работы в данном сегменте рынка, как это наблюдалось 8-10 лет назад в Азербайджане. Многие просто не понимают новые рынки, которые сейчас доступны инвесторам. В связи с этим, мы недавно выпустили и турецкую версию нашей книги, открыли представ-

ительский офис, а затем и полноценный офис и сейчас мы в Турции очень удачно работаем и имеем хорошую конкурентоспособную компанию, офис из сотрудников, которые работают очень позитивно на этом рынке. Да, у нас есть конкуренты, причем в основном не турецкие компании, многие компании представляют США и европейские страны. Выход на турецкий рынок не преследовал только цель выхода на международные рынки, цель была проста – мы не видели себе здесь конкурентов, а без конкуренции мы не можем развиваться. Поэтому в качестве конкурентов мы выбрали иностранные компании, работающие на данном сегменте рынка. И веря в свои силы, веря в философию компании, мы сегодня успешно продвигаем наши продукты и услуги на других рынках. Причем, конкурируя с иностранными компаниями, мы поднимаем и уровень азербайджанского офиса.

СЕ: Какие задачи стоят перед компанией в 2010 году на внутреннем рынке?

Эльшан Гулиев: Происходящие на мировых финансовых рынках процессы еще раз подтверждают тот факт, что без финансовой грамотности государствам будет сложно управлять экономикой. Сейчас мы видим, что многие государства, в частности постсоветские страны, страдают от недостаточной финансовой грамотности. Азербайджан в этом аспекте не является исключением – мы должны поднимать финансовую грамотность нашего населения. В связи с этим, мы заполняем какую-то пустоту, так как финансовая грамотность должна присутствовать и в малом и в большом бизнесе. Финансовая грамотность заключается не только в работе на финансовых биржах мира. Сюда относится и бухгалтерия, и работа с финансовыми инструментами, сюда можно также отнести правильное ведение семейного бюджета. Все это мы называем финансовой грамотностью. В этом секторе какая-то доля ответственности относится и к нам. Азербайджан развивается большими темпами и это нас радует. Наша цель заключается в том, чтобы вместе с развитием азербайджанской экономики, мы развивали финансовые рынки Азербайджана.

СЕ: Каковы планы развития компании на ближайшую перспективу?

Эльшан Гулиев: Уже достаточно долгое время мы работаем над привлечением клиентов на международном уровне. У нас уже зародилась традиция готовить иностранных студентов. За неимением времени мы даже вынуждены отказывать многим желающим иностранцам. Эти факты лишний раз показывают имеющийся у компании потенциал. Тесное сотрудничество налажено с Казахстаном и с

Россией. Следим за всеми изменениями, происходящими на финансовых рынках этих стран, выбрали партнеров и работаем над планами интеграции в эти рынки. Кроме этого мы подумываем о привлечении иностранных специалистов в компанию для повышения уровня местных специалистов. Мы хотим, чтобы бренд, который зародился в Азербайджане, стал всемирно известен. В принципе так и получается, потому что компания называется FOREX-AZ. Для нас «AZ» означает Азербайджан, а сейчас на международных рынках «AZ» воспринимают как «от А до Z». Это уже не случайно, наш бренд воспринимают как международный.

СЕ: Какие мероприятия проводятся в компании для повышения уровня собственных специалистов?

Эльшан Гулиев: Лучшим методом повышения квалификации наших сотрудников являются практика, тренинги, обучение, стажировки и обмен опытом с ведущими американскими и европейскими институтами. В нашей компании тренингам придается важное значение. Не менее важное значение мы придаем обучению и повышению квалификации наших клиентов – трейдеров.

Стратегия нашей компании – стать локомотивом финансового рынка в Азербайджане, что станет для нас огромной честью.

СЕ: Каким видите будущее этого рынка? И какую роль отводите при этом Вашей компании?

Эльшан Гулиев: Основная цель, поставленная перед компанией – обеспечение достойного места данной сферы экономики на рынке Азербайджана. Мы проводим достаточно работ для достижения этих целей. Каждый год участвуем на всех отраслевых выставках, проводим на них активную работу.

Наблюдаемый в стране экономический рост, сулит мне уверенность в том, что Баку являясь финансовым центром Кавказа, в перспективе станет финансовым центром мира, в котором достойное место займет и FOREX-AZ. И для этого есть все предпосылки. Мы работаем в направлении превращения Баку в такой центр. Вся наша работа предоставляется на самом высоком уровне. Что не считаем приемлемым для себя, то не можем предложить и клиенту. Это стимул развития нашей компании. С развитием экономики страны будет расширяться и перечень предлагаемых нами услуг. Потенциал в Азербайджане очень большой и мы уже сейчас работаем над новыми проектами. С психологической и теоретической точек зрения наши проекты готовы. При благоприятной обстановке надо будет их внедрять.



Почетным председателем CEIBC с 2002 года (в то время первый вице-президент ГНКАР) является президент Азербайджанской Республики господин Ильхам Гейдар оглы Алиев.

President of the Republic of Azerbaijan İlham Heydar oğlu Aliyev has been a Honorary Chairman of the CEIBC since 2002 (when he was First Vice-President of SOCAR)

Caspian-European Integration Business Club is the largest and dynamically developing regional organization that brings together over 500 companies and organizations from 30 countries around the world operating (or having intentions to work) in the Caspian, Black Sea and Baltic regions.

CEIBC was established in June 2002 in association with Caspian Energy International Media Group and under support of largest oil & gas companies.

Caspian Business Alliance LLC currently functions as a managing company that arranges the activity of the Club. CEIBC is headquartered in Baku, the only littoral capital in the Caspian Sea region.

The primary objective of CEIBC is to create conditions on the informational level to work out a common programme on such matters as economy, power industry, customs, taxes, environmental protection, etc., implementation of various information projects of regional significance and maintain the dialogue between government institutions and the private sector.

Caspian Energy & Industry Club, Caspian Investment Club, Caspian IT & Communication Club, Caspian Construction Club, Caspian Finance Club, Caspian Transport Club, Caspian Agroindustry Club and others

function within the Club as the similar branch associations.

The CEIBC members are divided into honorary, full-fledged and associate. Honorary Club members have widest powers and authorities to plan arrangements and other information activity of the Club.

Full-fledged Club members are the companies and organizations which activity does not contradict to the legislations of states where they work. They pay membership fees, have the rights to elect and be elected heads of branch clubs, to vote during discussions and take important decisions within the Club.

Associate members with the Club are legal entities and individuals with limited powers within CEIBC. They are allowed to take part in discussions, but are not eligible to elect, to be elected and make decisions. Associative members act mainly as observers and pay minimum membership fees.

CASPIAN ENERGY INTEGRATION AWARD and BRAND AWARD AZERBAIJAN ceremonies are annually held within CEIBC; solely members of the Club are allowed to take part in these awarding ceremonies.

CEIBC activity is covered • on pages of CASPIAN ENERGY Journal • on pages of CASPIAN ENERGY FINANCE Journal • on pages of CASPIAN ENERGY CONSTRUCTION Journal • on pages of CASPIAN ENERGY TELECOM Journal • on the newslines of CEIBCNews Agency • on pages of Caspian Energy Investor Journal • on URL: www.caspenenergy.com • on URL: www.cibcgroup.com





Каспийско-Европейский Интеграционный Деловой Клуб (Caspian-European Integration Business Club) - самая крупная и динамично развивающаяся региональная организация, объединяющая в своих рядах более 500 компаний и организаций из 30 стран мира, осуществляющих свою деятельность (или имеющих намерение) на территории государств каспийско-черноморского и балтийского регионов.

CEIBC был создан в июне 2002 года при активном участии Международной Медиа Группы «Caspian Energy» и при поддержке крупнейших нефтегазовых компаний, работающих в каспийско-черноморском регионе.

На данный момент управляющей компанией, для организации работы Клуба объявлена компания Caspian Business Alliance LLC. Штаб-квартира CEIBC находится в Баку - единственная прибрежная столица государства в прикаспийском регионе.

Основная цель CEIBC это создание на информационном уровне условий для разработки общей программы по вопросам экономики, энергетики, таможни, налогов, охраны окружающей среды и т.д., реализация различных информационных проектов регионального значения и поддержка диалога между государственными структурами и частным сектором.

В составе Клуба функционируют аналогичные объединения по отраслевому признаку Caspian Energy & Industry Club, Caspian Investment Club, Caspian IT & Communication Club, Caspian Construction Club, Caspian Finance Club, Caspian Transport Club, Caspian Agroindusrtу Club, и др.

Члены CEIBC подразделяются на почетных, действительных и ассоциативных. Почетные члены Клуба имеют самые широкие полномочия и возможности в рамках планирования мероприятий и другой информационной деятельности Клуба. Действительные члены Клуба - компании или организации, деятельность которых не противоречит законодательствам государств, на территории которых они функционируют, вносят членский взнос, имеют право избирать и быть избранными руководителями отраслевых клубов, а также право голоса при обсуждении и принятии важных решений в рамках CEIBC. Ассоциативные члены Клуба юридические или физические лица, имеющие ограниченные возможности в рамках CEIBC, могут участвовать в обсуждениях, но не имеют право избирать, избираться и принимать решения. Ассоциативные члены в основном выполняют функцию наблюдателей и платят минимальную сумму членских взносов.

В рамках CEIBC ежегодно проходит вручение премий **CASPIAN ENERGY INTEGRATION AWARD** и **BRAND AWARD AZERBAIJAN**, в церемонии награждения которых, принимают участие только члены Клуба.

Деятельность CEIBC освещается • на страницах журнала CASPIAN ENERGY, • на страницах журнала CASPIAN ENERGY FINANCE, • на страницах журнала CASPIAN ENERGY CONSTRUCTION • на страницах журнала CASPIAN ENERGY TELECOM, • на ленте агентства CEIBCNews, • на страницах журнала Caspian Energy Investor, • на веб-странице www.caspenergy.com • на веб-странице www.cibcgroup.com



SOCAR



President –
Rovnag Abdullayev
Президент –
Ровнаг Абдуллаев



**First Vice-President on
Geology, Geophysics and
Field Development Issues-**
Khoshbakht Yusifzade
**Первый вице-президент
по геологии, геофизике и
разработке месторождений-**
Хошбахт Юсифзаде



**Vice-President on
Economic Issues –**
Suleyman Gasimov
**Вице-президент по
экономическим вопросам-**
Сулейман Гасимов



**Vice-President on
Investment and Marketing-**
Elshad Nasirov
**Вице-президент
по инвестициям и
маркетингу –**
Эльшад Насиров



**Vice-President on
Refining Issues –**
David Mammadov
**Вице-президент по
переработке –**
Давид Мамедов



Vice-President –
Mikayil Ismayilov
Вице-президент-
Микайыл Исмаилов



**Vice-President on HR, Regime and
Information Technologies-**
Khalik Mammadov
**Вице-президент по кадрам, режиму
и информационным технологиям-**
Халик Мамедов



**Vice-President on Social
Affairs -**
Gorkhmaz Huseynov
**Вице-президент по
социальным вопросам-**
Горхмяз Гусейнов



Vice-President on Ecology -
Mukhtar Babayev
**Вице-президент по
экологии -**
Мухтар Бабаев

State Oil Company of Azerbaijan Republic

About the company: Geophysical and geological operations, exploration and production drilling, oil&gas production, oil&gas field development, refining and transportation of oil, gas and refined products, marketing, sale of production, external economic activity, scientific projects, machinery-building and construction.

Branches and offices: Azneft Production Union, Azerigaz Production Union, Marketing and Operations, Oil Pipeline Department, Heydar Aliyev Baku Deepwater Jackets Factory, Azorneftiyagh Oil Refinery, Heydar Aliyev Baku Oil Refinery, Gas Processing Plant, Investment Department, Geophysics and Geology, Security Department, Social Development Department, Gas Operations, IT and Communication Department, Ecology Department, Complex Drilling Works Trust, Oil&gas Construction Trust, Caspian Oil Fleet, Neftgazelmitatgigatlayihe Institute.

Established in: 1992 Personnel: 59,000

Address: 73, Neftchilar Avenue, Baku, Az1000, Azerbaijan

Tel.: (+994-12) 521-03-32

Fax: (+994-12)-521-03-83

Email: info@socar.az

URL: www.socar.az

Государственная Нефтяная Компания Азербайджанской Республики

О компании: Геофизические и геологические работы, разведывательное и эксплуатационное бурение, добыча нефти и газа, обустройство нефтяных и газовых месторождений, переработка и транспортировка нефти, газа и продуктов их переработки, маркетинг, реализация продукции, внешняя экономическая деятельность, научные проекты, машиностроение и строительство.

Филиалы и офисы: Производственное объединение «Азнефть», Производственное объединение «Азеригаз», Управление маркетинга и экономических операций, Управление нефтепроводов, Бакинский завод глубоководных оснований имени Гейдара Алиева, Нефтеперерабатывающий завод «Азернефтьяг», Бакинский нефтеперерабатывающий завод имени Гейдара Алиева, Газоперерабатывающий завод, Управление инвестиций, Управление геофизики и геологии, Управление безопасности, Управление социального развития, Управление газовых операций, Управление информационных технологий и связи, Управление экологии, Трест комплексных буровых работ, Трест «Нефтегазстрой», Каспийский морской нефтяной флот, Институт «Нефтьгазэлмитатгигатлайиха».

Год основания: 1992 Численность работников: 59 000

Адрес: Азербайджан, AZ 1000, г.Баку, просп. Нефтяников, 73

Телефоны: (+994-12) 521-03-32

Факс: (+994-12) 521-03-83

E-mail: info@socar.az

URL: www.socar.az

2010/11

ITE INTERNATIONAL OIL & GAS EVENTS

www.oilgas-events.com



9th GEORGIAN INTERNATIONAL OIL, GAS, ENERGY & INFRASTRUCTURE CONFERENCE & SHOWCASE
24 - 25 March 2010 • Tbilisi, Georgia



9th NORTH CASPIAN REGIONAL ATYRAU OIL & GAS, INFRASTRUCTURE EXHIBITION
6 - 8 April 2010 • Atyrau, Kazakhstan



4th ATYRAU REGIONAL PETROLEUM TECHNOLOGY CONFERENCE
6 - 7 April 2010 • Atyrau, Kazakhstan



16th INTERNATIONAL CONFERENCE & EXHIBITION ON LIQUEFIED NATURAL GAS
18 - 21 April 2010 • Oran, Algeria



6th INTERNATIONAL SPECIALIZED EXHIBITION OF EQUIPMENT & TECHNOLOGIES FOR EXTRACTION, PROCESSING AND TRANSPORTATION OF ENERGY RESOURCES
27 - 29 April 2010 • Novosibirsk, Russia



14th UZBEKISTAN INTERNATIONAL OIL & GAS EXHIBITION & CONFERENCE
11 - 13 May 2010 • Tashkent, Uzbekistan



17th INTERNATIONAL CASPIAN OIL & GAS EXHIBITION & CONFERENCE Incorporating REFINING & PETROCHEMICALS
1 - 4 June 2010 • Baku, Azerbaijan



13th INTERNATIONAL EXHIBITION FOR EQUIPMENT & TECHNOLOGIES FOR THE OIL AND GAS INDUSTRIES, NEFTEGAZ 2010
21 - 25 June 2010 • Moscow, Russia



8th RUSSIAN PETROLEUM & GAS CONGRESS Alongside NEFTEGAZ 2010 EXHIBITION
22 - 24 June 2010 • Moscow, Russia



18th KAZAKHSTAN INTERNATIONAL OIL & GAS EXHIBITION & CONFERENCE
5 - 8 October 2010 • Almaty, Kazakhstan



9th INTERNATIONAL OIL & GAS CONFERENCE & EXHIBITION
31 October - 3 November 2010 • New Delhi, India



5th MANGYSTAU REGIONAL OIL & GAS, INFRASTRUCTURE EXHIBITION
2 - 4 November 2010 • Aktau, Kazakhstan



2nd MANGYSTAU REGIONAL PETROLEUM TECHNOLOGY CONFERENCE
2 - 3 November 2010 • Aktau, Kazakhstan



10th TURKISH INTERNATIONAL OIL & GAS CONFERENCE & SHOWCASE
16 - 17 March 2011 • Ankara, Turkey



London office
T + 44 (0) 20 7596 50 00
F + 44 (0) 20 7596 51 06
E oilgas@ite-exhibitions.com



Moscow office
T + 7 495 935 7350
F + 7 495 935 7351
E oil-gas@ite-expo.ru



Tashkent office
T + 99 871 113 01 80
F + 99 871 252 51 64
E post@ite-uzbekistan.uz



Hamburg office
T + 49 (0) 40 235 24 201
F + 49 (0) 40 235 24 410
E energy@gima.de



Almaty office
T + 7 727 258 34 34
F + 7 727 258 34 44
E oil-gas@iteca.kz



Baku office
T + 994 12 447 47 74
F + 994 12 447 89 98
E oilgas@iteca.az



Istanbul office
T + 90 212 2918311
F + 90 212 2404381
E info@ite-turkey.com



**Azersun Holding
President:**
Abdolbari Goozal
**Президент Azersun
Holding:** Абдулбари Гозал



**Azersun Holding
Director General:**
Fevzikhon Araz
**Генеральный директор
Azersun Holding:**
Февзихан Араз



**ASB Bank Chairman of the
Board:** Ahmet Yeman
**Председатель правления
ASB Bank:** Ахмет Йеман



**Cross Caspian Oil and Gas
Logistics LLC General Manager:**
Naila Mehrabova
**Генеральный директор Cross
Caspian Oil and Gas Logistics LLC:**
Наиля Мехрабова

Azersun Holding

About the company: Azersun Holding established in 1991 is the leading producer and supplier of wide range of foodstuffs and packing materials to home and foreign markets. The well-run operation enabled the company to expand the delivery zone of high-quality and available goods. Final, Super Sun, Blendo, Pasha, Azercay, Aysun, etc are well-known trade brands dominating in home and foreign markets.

Azersun Holding is following the integrated strategy of encouragement of economic projects through social and cultural initiatives with a due consideration of cultural and spiritual heritage of people. The Company is committed to fulfilling its mission, which is to create, protect and hand on this heritage to future generations.

The Holding incorporates **ASB Bank** established in 1996. The Bank set up two associations, Azerbaijan Industrial Insurance (1997) and Azerbaijan Industrial Leasing (2004). ASB Bank's services include the following: cashier services, all types of accounts and money transfers, acceptance of deposits, corporate and consumer crediting and plastic business.

Middle East Petrol, a part of the Holding, deals with the transit transportation of crude oil and oil products from Caspian Sea Ports to Georgian Ports at Black Sea through its own Dubendi Terminal in Azerbaijan. The Company provides smooth and integrated shipping, storage and railway transportation services to its clients by close cooperation with Caspian Shipping Company (Caspar), Azerbaijan and Georgian State Railway Companies and storage facility owners in Georgian Ports of Black Sea.

Established as a joint venture with the State Oil Company of the Azerbaijan Republic (SOCAR), **Cross Caspian Oil and Gas Logistics LLC** coordinates and provides integrated hydrocarbons transportation services across the Caspian Sea to the Black Sea and the Baku-Tbilisi-Ceyhan (BTC) pipeline entry point through marine, pipeline and railway shipments. The Company is committed to operational excellence acting in a safe and environmentally responsible manner and adhering to all international standards.

Address: 94, H. Aliyev ave., Baku, Azerbaijan
Tel: (+99412) 496-66-14
Fax: (+99412) 496-68-88
E-mail: info@azersun.com
URL: www.azersun.com

Azersun Holding

О компании: Основанная в 1991г. **Azersun Holding** является сегодня ведущим производителем и поставщиком широкого ассортимента продовольственных товаров и упаковочных материалов на местные и зарубежные рынки. Скоординированная работа позволила компании расширить зону поставок товаров, общеизвестных высоким качеством и доступностью. Наиболее известными торговыми марками компании являются Final, Super Sun, Blendo, Pasha, Azercay, Aysun и др., занимающие лидерские позиции на местных и зарубежных рынках.

Azersun Holding следует интегрированной стратегии стимулирования экономических проектов социально-культурными инициативами, отдавая должное культурному и духовному наследию человечества, относится с особым трепетом и рвением к выполнению своей миссии, связанной с формированием, охраной этого ценного наследия и передачи его последующим поколениям.

В структуру Холдинга входит **ASB Bank**, основанный в 1996г. Банком учреждены две структуры – Азербайджанское Промышленное Страхование (1997г.) и Азербайджанский Промышленный Лизинг (2004г.). Основные услуги, оказываемые ASB Bank: расчетно-кассовое обслуживание, открытие всех видов счетов и осуществление денежных переводов, прием вкладов, корпоративное и потребительское кредитование и пластиковый бизнес.

Middle East Petrol, входящая в структуру Холдинга, осуществляет транзитную перевозку сырой нефти и нефтепродуктов из портов Каспийского моря до портов Грузии на Черном море через свой терминал, расположенный в Дюбенди (Азербайджан). Компания обеспечивает регулярные и интегрированные перевозки судами, услуги по хранению и транспортировке железной дорогой при тесном сотрудничестве с КАСПАРом, железнодорожными управлениями Азербайджана и Грузии, и операторами терминалов черноморских портов Грузии.

Компания **Cross Caspian Oil and Gas Logistics LLC**, основанная, как совместное предприятие с участием ГНКАР (SOCAR), координирует и оказывает интегрированные услуги транспортировки углеводородов через Каспийское к Черному морю, а также посредством морских и железнодорожных поставок начиная с пункта входа в трубопровод Баку-Тбилиси-Джейхан. Придерживаясь международных стандартов, компания довольно успешно осуществляет свою деятельность на основе принципов безопасности и экологической ответственности.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, пр. Г. Алиева, 94
Тел: (+99412) 496-66-14
Факс: (+99412) 496-68-88
E-mail: info@azersun.com **URL:** www.azersun.com



Chief Executive Officer:
 Ineke Botter
Генеральный Директор:
 Инеке Боттер



Chief Financial Officer
 Rene-Heinrich Bienz
Финансовый Директор:
 Рене Бинц



Chief Commercial Officer
 Krasimir Genov
Коммерческий Директор
 Красимир Генов



Chief Technology Officer
 Cristian Vasilcan
Технический Директор
 Кристиан Василькан

Bakcell Ltd

About company: Bakcell Ltd was founded as the Joint Venture by GTIB Company and Azerbaijan's Ministry of Communication in March 1994. Bakcell was the first company which provided services of cellular communication in Azerbaijan. Holding a worthy position among big investors at Azerbaijani market Bakcell keeps investing into Azerbaijan's economy by demonstrating the example of the successful business-entrepreneurship within the country.

Today Bakcell is fully privatized mobile operator in Azerbaijan serving more than 1.5 million subscribers.

Bakcell always takes needs of its subscribers into account. The company provides a broad assortment of cellular products and services meant for getting interested clients with excessive demands and satisfying their needs in communication services as well as in prepaid and postpaid markets.

Address: 24, U. Gadjibekov str., Baku AZ1000, Azerbaijan;

Phone.: (+994 12) 498 94 44

Fax: (+994 12) 498 92 55

E-mail: news@bakcell.com

URL: www.bakcell.com

Bakcell Ltd

О компании: Компания Вакселл была учреждена в марте 1994 года как Совместное Предприятие компаний GTIB и министерством связи Азербайджанской Республики.

Именно Вакселл стала первой компанией, которая начала оказывать услуги сотовой связи в Азербайджане. По праву занимая достойное место среди первых крупных инвесторов на азербайджанском рынке, Bakcell и сегодня вкладывает большие инвестиции в экономику Азербайджана, демонстрируя пример успешного бизнес-предпринимательства в стране.

Сегодня Вакселл является полностью приватизированным оператором мобильной связи в Азербайджане, который обслуживает более 1,5 миллиона абонентов.

Вакселл всегда ориентируется на нужды своих абонентов. Компанией представлен широкий ассортимент мобильных продуктов и услуг, призванный заинтересовать клиентов с самыми высокими запросами и удовлетворить их потребности в услугах связи, как на рынке prepaid, так и postpaid.

Адрес: Азербайджан, г.Баку, AZ1000, ул. У. Гаджибекова 24

Тел.: (+994 12) 498 94 44

Факс: (+994 12) 498 92 55

E-mail: news@bakcell.com

URL: www.bakcell.com



AZPETROL

AZPETROL LTD

General Director:

Huseynaga Rahimov

About the company: The oil company Azpetrol established in 1997 is a national company that owns a network of up-to-date filling and gas stations meeting the international standards.

The company offers its clients high-quality services at the fuel market of the republic. Azpetrol controls over 50% of the market and owns a source of oil supply and an autopark.

Address: 63/69 Mirza Mansur Str.,
Baku AZ1004, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 497-69-75/74
Fax: (+99412) 497-68-64
E-mail: azpetrol@azpetrol.com,
URL: www.azpetrol.com

AZPETROL LTD

Генеральный Директор:
Гусейнага Рагимов



О компании: Начиная со времени своего основания в 1997 году и по сей день, нефтяная компания Азпетрол является национальной компанией владеющей сетью самых современных, отвечающих международным стандартам бензозаправочных и газозаправочных станций и оказывающей высококачественные услуги своим клиентам на рынке продажи горючего в республике. Азпетрол удерживает инициативу контроля более чем 50% рынка продажи горючего в Азербайджане. Компания владеет нефтяной базой и автопарком.

Адрес: Азербайджан, г. Баку,
AZ1004, ул. Мирза Мансура 63/69
Тел: (+99412) 497-69-75/74
Факс: (+99412) 497-68-64
E-mail: azpetrol@azpetrol.com,
URL: www.azpetrol.com



GDF SUEZ

GDF SUEZ Representative Azerbaijan & Kazakhstan: Heike Liebold

About the company: One of the leading energy providers in the world, GDF SUEZ is active across the entire energy value chain, in electricity and natural gas, upstream to downstream. The Group develops its businesses (energy, energy services and environment) around a responsible-growth model to take up the great challenges: responding to energy needs, ensuring the security of supply, fighting against climate change and maximizing the use of resources. GDF SUEZ relies on diversified supply sources as well as flexible and high-performance power generation in order to provide innovative energy solutions to individuals, cities and businesses. The Group employs 200,000 people worldwide and achieved revenues of €83.1 billion in 2008. Opening the Representative Offices in Baku/Azerbaijan and Astana/Kazakhstan reflects the GDF SUEZ Group's involvement and commitment to developing in the Caspian Region.

Address: 90A Nizami Street, Landmark Building III, 4th floor, Baku,
AZ 1010, Azerbaijan
Phone: (+99 412) 4989788
Fax: (+99 412) 4989805
E-mail: heike.liebold@gdfsuez.az

Address: 29/1 Tauelsyzdyk Street, Diplomat Business Centre,
3rd floor, office Orenburg, Astana, 010000, Kazakhstan
Phone: (+7 7172) 55-01-35
Fax: (+7 7172) 55-01-35
E-mail: heike.liebold@gdfsuez.az

GDF SUEZ

Глава Представительства в Азербайджане и Казахстане: Хэйке Либольд



О компании: Являясь ведущим мировым поставщиком энергии, компания проводит активную деятельность в сфере электро-энергетики, газовой промышленности, разведке, добыче, транспортировке, переработке и продаже нефти. Компания очень ответственно относится к возникающим в ходе работы вопросам: сюда относится обеспечение энергетических потребностей, безопасность поставок, борьба с изменением климата, рост использования ресурсов. Компания надеется на диверсифицированные источники поставок и высокоэффективную выработку энергии, чтобы предоставлять инновационные энергетические решения для физических лиц, городов и субъектов предпринимательской деятельности. В мировом масштабе, компания насчитывает 200000 сотрудников, доходы компании в 2008г. составили 83,1 млрд. евро. Открытие представительств в Баку и Астане отражает участие и стремление компании расширять свою деятельность в Каспийском регионе.

Адрес: Азербайджан, г.Баку, AZ 1010, ул. Низами - 90А,
Лэндмарк-III, 4-тый этаж
Тел: (+99 412) 498-97-88
Факс: (+99 412) 498-98-05
E-mail: heike.liebold@gdfsuez.az

Адрес: Казахстан, г.Астана, ул. Таулысуздук 29/1,
Бизнес Центр Дипломат, 3-й этаж
Тел: (+7 7172) 55-01-35
Факс: (+7 7172) 55-01-35
E-mail: heike.liebold@gdfsuez.az

GOLDEN MEMBER



President:
Kristian B. Hausken

Президент:
Кристиан Хаускен

STATOIL Azerbaijan a.s

About the company: Norway's STATOIL, is one of the world's largest net sellers of crude oil, and a leading supplier of natural gas to Europe. STATOIL is the biggest operator in Norway, and one of the largest foreign investors in Azerbaijan.

Current interests include Azeri-Chirag-Gunashli (8.6 per cent), Shah Deniz (25.5 per cent) and Alov (15.0 per cent).

STATOIL also participates in the BTC oil pipeline (8.7%) and the South Caucasus gas Pipeline.

Country: Norway

Address: 96 Nizami street, Baku, AZ0010, Azerbaijan

Tel: (+994 12) 497-69-74, 497-73-40:

Fax: (+994 12) 497-79-44

E-mail: konjaga@statoil.com

URL: http://statoil.com

STATOIL Azerbaijan a.s

О компании: Норвежская компания STATOIL является одним из самых крупных продавцов сырой нефти в мире и ведущим поставщиком природного газа в Европу. STATOIL является крупнейшим оператором в Норвегии и самым большим инвестором в Азербайджане. Нынешнее участие компании включают Азери-Чыраг-Гюнешли (8,6%), Шах Дениз (25,5%), Алов (15,0%). STATOIL также участвует в проекте строительства трубопровода БТД (8,7%) и в строительстве Южно-Кавказского газопровода.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ0010, ул. Низами, 96

Тел: (+99412) 497-73-40

Факс: (+99412) 497-79-44;

E-mail: konjaga@statoil.com

URL: http://statoil.com



SOCAR's Azneft PU

General Director: Sabuhi Ahmadov

About the company: Azneft PU deals with exploration, prospecting, development, as well as oil and gas onshore and offshore field-facilities construction, current repairs and overhaul of wells. 12 oil and gas production departments, one integrated subdivision and 6 drilling departments function within Azneft PU. Totally Azneft PU includes 37 enterprises.

Address: 39 Agha Nematulla, Baku, Azerbaijan

Tel.: (+99412) 566-54-06;

Fax: (+99412) 567-47-82;

URL: www.socar.gov.az

ПО "Азнефть" ГНКАР

Генеральный директор: Сабухи Ахмадов

О компании: ПО "Азнефть" занимается поиском, разведкой, разработкой, обустройством месторождений нефти и газа на море и суше, текущим и капитальным ремонтом скважин. В состав ПО "Азнефть" входит 12 НГДУ, одно укрупненное промышленное предприятие и 6 Буровых Управлений. В целом в состав ПО "Азнефть" входит 37 предприятий.

Адрес: Азербайджан, AZ1000, город Баку, ул. Ага Нейматулла, 39

Тел.: (+99412) 566-54-06;

Факс: (+99412) 567-47-82;

URL: www.socar.gov.az



Azerigaz PU SOCAR

General Director: Akbar Hajiyev

About the company: Azerigaz is mainly involved in transportation, processing, storage and distribution of natural gas. Azerigaz is also involved in gas transportation to Iran and Georgia. Azerigaz PU includes 11 departments and organizations. Azerigaz supplies gas to 1.3 million subscribers. For this purpose, created is an optimal management system which includes gas processing plant, two underground gas storages, 163 gas distributing stations, gas pipelines with total length of 34831km, and other numerous technical-technological facilities.

Address: Azerbaijan 1025, U.Safarov Street 23, Baku city, Azerbaijan.

Phone: (+994 12) 490-43-34

Fax: (+994 12) 490-42-92

E-mail: info@azerigaz.com

ПО «Азеригаз» ГНКАР

Генеральный директор: Акбер Гаджиев

О компании: Основная деятельность «Азеригаз» сосредоточена в сфере транспортировки, переработки, хранения и распределения природного газа. «Азеригаз» также занимается транспортировкой газа в Иран и Грузию. В структуру «Азеригаз» входят 11 управлений и организаций. «Азеригаз» обеспечивает газом 1,3 млн. абонентов, для газообеспечения которых создана оптимальная система управления, включающая газоперерабатывающий завод, два ПГХ, 163 газораспределительные станции, газопроводы общей протяженностью 34831 км, другие многочисленные технико-технологические объекты.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ1025, ул. Ю.Сафарова 23

Тел: (+994 12) 490-43-34

Факс: (+994 12) 490-42-92

E-mail: info@azerigaz.com



AZERENERJI JSC

President: Etibar Pirverdiyev

About the company: Largest energy producer of Azerbaijan, Azerenerji OJSC is the region's leader in distribution networks and extension of power lines. The company operates 10 thermal power plants, 6 hydroelectric power plants and a number of substations and module plants. OJSC's nearest plans include the construction of some new stations and substations, power transmission lines and the upgrade of existing facilities.

Address: 10 Abdulkərim Alizadə Str., Baku AZ 1005, Azerbaijan
Tel: (+994 12) 493-73-58
Fax: (+994 12) 598-55-23
E-mail: azerenerji@azerenerji.com
URL: www.azerenerji.com

ОАО «AZERENERJI»

Президент: Этибар Пирвердиев

О компании: Самый крупный энергопроизводитель Азербайджана ОАО «Azerenerji» по количеству распределительных сетей и протяженности линий электропередач занимает лидирующие позиции в регионе. В распоряжении компании находятся 10 теплоэлектростанций, 6 гидроэлектростанций и ряд подстанций и модульных станций. В ближайших планах ОАО строительство ряда новых станций и подстанций, линий электропередач и модернизация существующих объектов.

Адрес: Азербайджан, г. Баку AZ 1005, ул. Абдулкерима Ализаде 10
Тел: (+994 12) 493-73-58
Факс: (+994 12) 598-55-23
E-mail: azerenerji@azerenerji.com
URL: www.azerenerji.com



FUGRO SURVEY LTD

Managing Director: Jan Middelkoop

About the company: Fugro collects and interprets data related to the earth's surface and the soils and rocks beneath.

According to this data, the Company provides advice, mainly for purposes related to the oil and gas, the mining and the construction industry.

Fugro operates around the world at sea, on land and from the air, using professional, highly specialised staff and advanced technologies and systems, many of which have been developed in-house.

Address: ISR Plaza, 3rd floor, 340 Nizami Str., Baku AZ1000, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 497-13-83;
Fax: (+99412) 497-11-32
E-mail: jmiddelkoop@fs-caspian.com
URL: www.fugro.com

FUGRO SURVEY LTD

Управляющий Директор: Ян Мидделкуп

О компании: Компания "Фугро" занимается сборкой и интерпретацией данных относительно поверхности земли, грунта и рифов. На основе этих данных компания предоставляет рекомендации относительно работ в нефтегазовом секторе, горной и строительной промышленности. Компания "Фугро" функционирует во всем мире и предоставляет свои услуги на море, суше и воздухе, используя высококвалифицированный персонал специалистов, современные технологии и системы, многие из которых были произведены внутри страны.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ1000, ул. Низами 340, "ISR Plaza" 3-й этаж
Тел.: (+99412) 497-13-83;
Факс: (+99412) 497-11-32;
E-mail: jmiddelkoop@fs-caspian.com;
URL: www.fugro.com



GRUNT GEO

Director: Fahraddin Mammadov

About the company: Grunt Geo Ltd was established in 1999. Its primary activity comprises geotechnical, hydrogeological and geo-ecological surveys and design and exploration works. The experience of highly qualified specialists-members of international geotechnical seismic-resistance-oriented societies and associations ensures high-quality implementation of sophisticated geotechnical projects. Grunt Geo Ltd operates probes and technique that meet republican and international standards.

Address: 63A Magomed Hadi Street, Baku AZ 1129, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 470-68-07
Fax: (+99412) 470-68-09
Email: info@gruntgeo.az
URL: www.gruntgeo.az

Грунт ГЕО Лтд

Директор: Фахраддин Мамедов

О компании: Компания "Грунт ГЕО Лтд" создана в 1999 г. Она специализируется в основном, на проведении комплекса инженерно-геологических, гидро-геологических, геоэкологических исследований и проектно-изыскательских работ. Опыт высококвалифицированных специалистов, являющихся членами международных обществ и ассоциаций по геотехнике и сейсмостойкости, обеспечивает высококачественное выполнение сложных проектов в области инженерной геологии. Компания имеет в своем распоряжении исследовательские приборы и технику, соответствующую республиканским и международным стандартам.

Адрес: AZ 1129. г. Баку, ул. Магомеда Хади - 63 а
Тел.: (+99412) 470-68-07
Факс: (+99412) 470-68-09
E-mail: info@gruntgeo.az
URL: www.gruntgeo.az



Gulf Drilling Azerbaijan

Director General: İlham Babayev

About the company: Gulf Drilling Supply FZE was established in United Arab Emirates with its branch office began operation in Baku, Azerbaijan in the forth quarter of 2007. The services provided include drilling oil and gas wells, workover, and application of oil production enhancement methods and other quality services based on advanced technology in onshore oil & gas fields of Azerbaijan Republic with prospect for more activities outside of Azerbaijan.

Address: 29 Shamsi Rahimov str, Baku, Azerbaijan
Phone: (+994-12) 564-49-25/26/27
Fax: (+994-12) 564-49-25
E-mail: info@gulfdrilling.az
URL: www.gulfdrilling.az

Gulf Drilling Azerbaijan

Генеральный директор: Ильхам Бабаев

О компании: Компания "Gulf Drilling Supply" основана в Объединенных Арабских Эмиратах. В конце 2007 года был зарегистрирован и приступил к деятельности филиал компании в Азербайджанской Республике. Основными направлениями деятельности компании являются бурение и капитальный ремонт нефтегазовых скважин, предоставление услуг при бурении скважин, применение методик повышения нефтедобычи с использованием современных технологий на месторождениях на суше в Азербайджанской Республике и других стран мира.

Адрес: Азербайджан, г.Баку, ул. Шамси Рахимова, 29
Тел.: (+994-12) 564-49-25/26/27
Факс: (+994-12) 564-49-25
E-mail: info@gulfdrilling.az
URL: www.gulfdrilling.az





**Complex Drilling Works Trust with
the State Oil Company of Azerbaijan**

Manager: Iskender Shirali

About the company: The Complex Drilling Works Trust is performing exploration and production drilling operations at 24 on and offshore fields of Azerbaijan using the state-of-the-art equipment and technology. The Trust incorporates 5 drilling departments, 1 drilling expedition, Plugging Department, 2 special technique departments, including Bayil Limani, Gumn Adasi, Neft Dashlari, Gobustan, Absheron and Siyazan.

Address: 3 Vyshka Street, Baku AZ1003, Azerbaijan

Tel.: (+99412) 447-57-19

Fax: (+99412) 497-04-36

**Трест «Комплексные буровые работы»
Госнефтекомпания Азербайджана**

Директор: Искандар Ширали

О компании: Трест «Комплексные буровые работы» выполняет разведочное и эксплуатационное бурение на 24 оффшорных и оншорных месторождениях Азербайджана с использованием передовой техники и технологий. В составе Треста функционируют 5 буровых управлений, 1 буровая экспедиция, Тампонажное управление, 2 специализированных управления спецтехники, в частности - «Байил Лиманы», «Гум Адасы», «Нефт Дашлары», «Гобустан», «Абшерон», «Сиязан».

Адрес: Азербайджан, г.Баку, AZ1003, Вышка 3

Тел.: (+99412) 447-57-19

Факс: (+99412) 497-04-36



DRILLING

CASPIAN ENERGY CLUB

CHEMICAL INDUSTRY & OIL PROCESSING

CASPIAN INDUSTRY CLUB

METALLURGY



Azerneftiyag Oil Refinery

Director: Rovshan Gasanov

About the company: Azerneftiyag oil refinery processes over 20 types of oil products, including L-62 diesel fuel, distilled gasoline like naphtha, TC-1 reactive fuel, KO-20 kerosene, various types of lubricant oil, construction and road asphalts.

Considering the world's tendency towards ecological component, the management has developed the prospective plan of development for the period of 2005-2015. Today the entity uses up-to-date technologies to manufacture its products.

Address: 64 Nobel Ave., Baku AZ1026, Azerbaijan

Tel.: (+99412) 490-45-61/62, 490-31-42/45, 490-32-25

Fax: (+99412) 490-45-63

E-mail: director@azerneftiyag.az

URL: www.azerneftiyag.az

НПЗ «Азернефть»

Директор: Ровшан Гасанов

О компании: НПЗ «Азернефть» производит более 20 видов нефтепродуктов, включая дизтопливо Л-62, бензин прямой гонки - нефть, реактивное топливо ТС-1, керосин КО-20, различные виды смазочных масел, строительный и дорожный битумы. Учитывая мировую тенденцию неуклонного роста внимания к экологической составляющей, разработан перспективный план развития НПЗ на 2005-2015гг. Сегодня продукция производится на установках предприятия, основанных на современных технологиях.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ1026, пр. Нобеля 64.

Тел.: (+99412) 490-45-61/62, 490-31-42/45, 490-32-25

Факс: (+99412) 490-45-63

E-mail: director@azerneftiyag.az

URL: www.azerneftiyag.az



Baku Steel Company



Baku Steel Company President: Axel Borowski

About the company: The plant was established in 1998. It was built on the basis of the latest technologies from German Badische Stahl Engineering Co.

The plant started its operations in 2001 after the inauguration ceremony held by national leader Heydar Aliyev. The Company is the first modern and biggest steel producer in Azerbaijan. BSC produces square prime billets and reinforcing bars. Its trade center provides post-processing stage services. BSC serves the environment recycling the ferro-scrap into high quality products.

Address: 15 Mirjalal Street, Darnagul highway, Baku AZ1029, Azerbaijan,

Tel.: (+99412) 490-30-67/ 68 /69 /70

Fax: (+99412) 490-30-71

E-mail: office@bakusteel.com

URL: www.bakusteel.com

Baku Steel Company

Президент: Аксел Боровски

О компании: Сталелитейный завод построен в 1998г. с использованием новейших технологий немецкой компании Badische Stahl Engineering Co. Завод приступил к работе в 2001г. после проведения церемонии открытия общенациональным лидером Азербайджана Гейдаром Алиевым. Компания является первым современным и крупнейшим производителем стали в Азербайджане, производит арматурные стержни и квадратные бруски. Торговый центр компании предоставляет услуги, охватывающие постпроизводственную стадию. Перерабатывая металлолом в высококачественную продукцию, компания приносит пользу окружающей среде.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ1029, Дарнагальское шоссе, ул. Мирджалала 15;

Тел.: (+99412) 490-30-67/ 68/ 69/ 70

Факс: (+99412) 490-30-71

E-mail: office@bakusteel.com; **URL:** www.bakusteel.com



“KHAZAR BORU” LLC

General Director: Ayaz Gulumjanov

About the company: Passed a state registration on principles of «Single window» on June 24 2008.

Production: Pipes with spiral sewing on basis of

TC AZ 1100429471-001-2009; TC AZ 1100429471-002-2009; TC AZ 1100429471-003-2009; TC AZ 1100429471-004-2009 modern technologies.

Produced are pipes from 219 mm to 2020 mm in diameter out of plates with the wall thickness between 4 mm and 20 mm

Certificates: ARCSMP

Certificates: Quality Control System - ISO 9001:2008 Environmental Management System - ISO 14001: 2004

Occupational, Health and Safety Management System OHSAS 18001: 2007

Address: AZ 1071, Garadag district, Puta PGT, Baku, Azerbaijan

Tel.: (+994 12) 447 04 76

Fax: (+994 12) 447 04 75

E-mail: office@khazarboru.com

URL: www.khazarboru.com

ООО «ХАЗАР БОРУ»

Генеральный директор: Аяз Гюлюмджанов

О компании: ООО «ХАЗАР БОРУ» прошла государственную регистрацию по принципу «Единого окна» 24 июня 2008 года.

Производство: Спиральношовные трубы на основе ТУ AZ 1100429471-001-2009; ТУ AZ 1100429471-002-2009; ТУ AZ 1100429471-003-2009; ТУ AZ 1100429471-004-2009 современных технологий.

Изготавливаются: трубы диаметром от 219 мм до 2020 мм из листов с толщиной стенки между 4 мм и 20 мм

Сертификаты соответствия: КСМПАР

Сертификаты: Системы Управления Качествен - ISO 9001:2008 Системы Управления Окружающей Средой ISO 14001: 2004 Систем Управления Охраной и Безопасностью Труда OHSAS 18001: 2007

Адрес: Азербайджанская Республика, город Баку, Карадагский район, Пути ПГТ, AZ 1071

Тел.: (+994 12) 447 04 76

Факс: (+994 12) 447 04 75

E-mail: office@khazarboru.com **URL:** www.khazarboru.com





AZERI-FUGRO

Director: Samir Aliyev

About the company: AZERI-FUGRO J.V. was founded in 1995 between the State Oil Company of Azerbaijan Republic (SOCAR) and Fugro N.V. Company of the Netherlands. Utilising local resources and involving Fugro Group of Companies, Azeri-Fugro renders geotechnical services required for hydrocarbon activity in Azerbaijan. The geotechnical lab of JV located in Baku provides laboratory testing services on high international standards. The lab is ISO 9001-2000 certified.

Address: Azeri-Fugro Ltd, Bulbul Avenue, 11, Apt. 10/9, Baku, Azerbaijan
Tel.: (+994 12) 497-34-38
Fax: (+994 12) 498-36-28
URL: www.azerifugro.com

AZERI-FUGRO

Директор: Самир Алиев

О компании: СП АЗЕРИ-ФУГРО создано в 1995 г. при участии ГНКАР и Fugro N.V. (Нидерланды). Используя местные ресурсы и привлекая группу компаний Fugro, компания оказывает геотехнические услуги, связанные с углеводородной деятельностью на Каспии. Геотехническая лаборатория АЗЕРИ-ФУГРО, расположенная в Баку, предоставляет услуги по анализу образцов пород множеству компаний и консорциумов по высшим международным стандартам. Лаборатория имеет международный сертификат качества ISO 9001-2000.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, пр. Бюльбюля 11, 10/9 Azeri-Fugro Ltd
Тел.: (+994 12) 497-34-38
Факс: (+994 12) 498-36-28
URL: www.azerifugro.com



Cape PCH

General Manager: Samed Ismailov

About the company: Cape is an international market leader in the provision of essential support services to the energy and natural resources sectors. The Company specialises in providing services, such as Access, Insulation, Industrial Coating, Industrial Cleaning, Asbestos Management, and Fire Protection. Cape PCH also provides other essential services throughout the life cycle of major industrial assets. The Company continues to broaden its range of services, whilst deepening relationship with existing customers.

Address: 96, Nizami str., Landmark III bld. Baku, AZ1010, Azerbaijan
Tel.: (+994-12) 437-30-04/05/06
Fax: (+994-12) 437-30-07
E-mail: baku.office@capeplc.com
URL: www.capeplc.com

Cape PCH

Генеральный Директор: Самед Исмаилов

О компании: Компания Cape является лидером международного рынка по предоставлению услуг поддержания объектов в сфере энергетики и природных ресурсов. Компания специализируется на предоставлении услуг по доступу к объектам, изоляционные работы, промышленному покрытию, промышленной очистке, применению асбеста, противопожарной защите. Помимо этого, компания также предоставляет другие важные услуги в течение эксплуатации главных промышленных объектов. Компания продолжает расширять спектр услуг, углубляя отношения с существующими клиентами.

Адрес: Азербайджан, AZ1010, г.Баку, ул. Низами 96, Landmark III.
Тел.: (+994-12) 437-30-04/05/06
Факс: (+994-12) 437-30-07
E-mail: baku.office@capeplc.com
URL: www.capeplc.com



CASPIAN OILFIELD SERVICES

General Manager: İlkin Ağayev



About the company: Caspian Oilfield Services is a part of IOT-DOSCO group which provides sales, rental and maintenance of all drilling equipment for onshore and offshore in Baku, Azerbaijan and the Caspian region. The Company offers service in 23 areas of the world. COS is an exclusive representative of Top-Co LP in Azerbaijan.

COS is now and will continue to be a strong force in the Azerbaijan market with its highly dedicated personnel and financial ability to support any venture presented as a challenge in the Caspian region.

Address: 55 Xojali Ave., Aga Business Center, Baku AZ1025, Azerbaijan
Tel.: (+994 12) 496-83-66
Fax: (+994 12) 496-85-71
E-mail: ilkin@cos.az
URL: www.caspianoilfieldservices.com; www.iot-dosco.nl

CASPIAN OILFIELD SERVICES

Генеральный директор: Илькин Агаев

О компании: «Caspian Oilfield Services» входит в группу компаний IOT-DOSCO, которая занимается продажами, арендой и техническим обслуживанием всех видов бурового оборудования в Баку (Азербайджан) и Каспийском регионе. Компания представлена в 23 регионах мира. COS является эксклюзивным дилером Тор-Со LP в Азербайджане. COS занимает лидирующие позиции на рынке Азербайджана. Благодаря квалифицированному персоналу и финансовым возможностям компания способна удовлетворить запросы предприятий Каспийского региона.

Адрес: Азербайджан, г.Баку, AZ1025, пр. Ходжалы, 55, Aga Business Center
Тел.: (+994 12) 496-83-66
Факс: (+994 12) 496-85-71
E-mail: ilkin@cos.az
URL: www.caspianoilfieldservices.com; www.iot-dosco.nl



Caspian Pipe Coatings LLC

Executive Director: Azer İsəyev



About the company: "Caspian Pipe Coatings" has a beneficial infrastructure due to location on the Caspian seashore.

Area of 260 000m².
Services:

- Anticorrosion (Fusion Bonded Epoxy, 3-Layer Polyethylene or Polypropylene, Internal Lining) and Concrete Weight Coating for offshore, onshore pipelines of different purposes, storage
- Logistics: jetty, railway connection, transportation road, storage rooms

Main partners - SOCAR, BP/AIOC. Provided services to McDermott, CCIC companies.

Address: 36, Nobel Avenue, Baku AZ 1025, Azerbaijan
Tel.: (+994 12) 496 51 62
Fax: (+994 12) 496 51 63
E-mail: office@cpc.az

ООО "Caspian Pipe Coatings"

Исполнительный Директор: Азер Исаев

О компании: "Caspian Pipe Coatings" имеет благоприятную инфраструктуру благодаря местоположению на берегу Каспия. Территория 260 000м².

Услуги:

- Антикоррозийное (Эпоксидный Сплав, Трех-слойный Полиэтилен или Полипропилен, Внутренняя Изоляция) и Бетонное Покрытие морских и наземных труб различного назначения, складирование.
 - Логистика: морской причал, железнодорожная ветка, автомобильная дорога, складские помещения
- Основные партнеры ГНКАР, ВР/АМОК. Оказывала услуги компаниям McDermott, CCIC.

Адрес: Азербайджан, Баку, АЗ 1025, Пр. Нобеля, 36
Тел.: (+994 12) 496 51 62
Факс: (+994 12) 496 51 63
E-mail: office@cpc.az





EKOL

"ENGINEERING SERVICES EKOL" CJSC

General Director: Soltan Aliyev

About the company: "Engineering services Ekol" CJSC was established by SOCAR (51%) and foreign company (49%) on March 01, 2006. The company has a strong material and technical base, high qualified personnel, as well as TSE- ISO- EN- 14001 certificates. The company is involved in purification of polluted industrial waters, refinery and utilization of oil mud, conduction of ecological monitoring, provision of laboratory services, installation of fountains, irrigation systems, planting of greenery, making chemical analyses of floor profile, etc.

Address: Azerbaijan, Baku, O.Veliyev Street 1
Phone: (+99412) 470-53-76, 470-53-46
Fax: (+99412) 470-93-12
E-mail: info@ekol.az
URL: www.ekol.az

ЗАО «ИНЖЕНЕРНЫЕ УСЛУГИ ЭКОЛ»

Генеральный директор: Солтан Алиев

О компании: ЗАО «Инженерные услуги Экол» учреждено 1 марта 2006г. ГНКАР (51%) и иностранной компанией (49%), обладает сильной материально-технической базой, высококвалифицированными кадрами, получены сертификаты TSE- ISO- EN- 14001. Компания осуществляет очистку загрязненных промышленных вод, переработку и утилизацию нефтяного шлама, осуществляет экологический мониторинг, оказывает комплексные лабораторные услуги, занимается установкой фонтанов, оросительных систем, озеленением, снятием профиля почвы, проведением его химического анализа и др.

Адрес: Азербайджан, Баку, ул. О.Велиева – 1
Тел.: (+99412) 470-53-76, 470-53-46
Факс: (+99412) 470-93-12
E-mail: info@ekol.az **URL:** www.ekol.az



EMERSON
 Process Management

EMERSON Process Management

Area Sales Manager: Mark McCready

About the company: Emerson Process Management, subdivision of Emerson, is a leader in producing equipment to automate production, processing, and distribution in the chemical, oil and gas, power, pulp and paper, food, pharmaceutical, and other industries. The company combines superior quality products and technology with industry-specific engineering, consulting, project management and maintenance services.

Its brands include PlantWeb®; Fisher®; Micro Motion®; Rosemount®; DeltaVE; Ovation®; and AMS.

Country: USA

Address: Caspian Business Center, Floor 9,
 40 Jafar Jabbarli Str., Baku AZ0065, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 498-24-48, 497-08-14;
Fax: (+99412) 498-24-49
E-mail: info.az@emerson.com

EMERSON Process Management

Региональный Директор: Марк МакКреди

О компании: Emerson Process Management подразделение корпорации Emerson является ведущим мировым производителем оборудования для автоматизации технологических процессов химической, нефтегазовой, энергетической, целлюлозно-бумажной, пищевой, фармацевтической и других отраслей промышленности. Компания сочетает изделия и технологии высшего качества с промышленным инжинирингом, консалтингом, управлением проектами и сервисными услугами.

Торговые марки включают PlantWeb®; Fisher®; Micro Motion®; Rosemount®; DeltaVE; Ovation®; и AMS

Страна: США

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ0065,
 ул. Джафара Джаббарлы 40, Caspian Business Center, 9 этаж
Тел.: (+99412) 498-24-48, 497-08-14;
Факс: (+99412) 498-24-49; **E-mail:** info.az@emerson.com



**EXPERIMENTAL INDUSTRIAL PLANT
 OF IPCP NASA**

Director: Nariman Javadov

About the company: The Experimental Industrial Plant of Institute of Petrochemical Processes of National Academy of Sciences of Azerbaijan (EIP IPCP NASA) is the unique experimental enterprise of a chemical and petrochemical structure in Azerbaijan. The factory possesses unique technical opportunities to produce small batches of various chemical and petrochemical production like special oils, lubricants, inhibitors, de-emulsifiers, super-plastifiers for concrete, polyesterurethane varnish, liquefied gases, dry ice and others. Too, the plant is implementing new processes and building pilot units.

Address: h. 9, 622 st., Ahmedli, Baku AZ10 32, Azerbaijan Republic
Tel.: (+99412) 470-29-85
Faks: (+99412) 470-96-35
E-mail: eip-ipcp@mail.ru

**ОПЫТНО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ
 ЗАВОД ИНХП НАНА**

Директор: Нариман Джавадов

О компании: Опытный-Промышленный Завод Института нефтехимических процессов Национальной Академии Наук Азербайджана (ИНХП НАНА) является единственным экспериментальным предприятием химического и нефтехимического профиля в Азербайджане. Завод обладает уникальными техническими возможностями для выработки небольших партий разнообразной химической и нефтехимической продукции, такой как спец. масла; смазки; ингибиторы, деэмульгаторы, суперпластификатор для бетона, полиэфируретановый лак; сжиженные газы; сухой лед и др. Завод занимается освоением новых технологических процессов, строительством пилотных установок.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ1032, ул. Ахмедлы 622 д. 9
Тел.: (+99412) 470-29-85
Факс: (+99412) 470-96-35
E-mail: eip-ipcp@mail.ru



Nobel Oil

General Manager: Murad Taysi

About the company: Nobel Oil is a contractor with headquarters in London that provides engineering, procurement, drilling, construction and installation services to customers in the oil&gas industry.

The Company performs engineering and design with the involvement of international engineering companies as subcontractors and procures high-quality equipment and materials.

Address: 89 Neftchilar Avenue, Baku, Azerbaijan
Tel.: (+994 12) 437-26-20/ 21/ 22/ 23
Fax: (+994 12) 437-26-19
E-mail: office@nobeloil.com
URL: www.nobeloil.com

Nobel Oil

Генеральный менеджер: Мурад Тайси

О компании: Компания Nobel Oil, головной офис, которой находится в Лондоне (Великобритания), является подрядной компанией, предоставляющей инжиниринговые, строительные и монтажные услуги, а также услуги в области бурения и снабжения для клиентов, работающих в сфере нефтегазовой промышленности. Компания занимается выполнением инжиниринговых и дизайнерских работ, с привлечением международных инжиниринговых компаний в качестве субподрядчиков, обеспечением качественными материалами и оборудованием.

Адрес: Азербайджан, Баку, пр. Нефтяников, 89
Тел.: (+994 12) 437-26-20/ 21/ 22/ 23
Факс: (+994 12) 437-26-19
E-mail: office@nobeloil.com
URL: www.nobeloil.com





Optilan (UK) Ltd

Optilan (UK) Ltd

Engineering Manager: Brian Burnett

Главный инженер: Брайан Бёрнет



About the company: As systems integrators, Optilan designs, delivers and supports fully integrated communications packages incorporating a range of sub-systems such as CCTV, Radio, PABX, Access Control, On-Demand/Entertainment Systems, and many more over a common backbone infrastructure.

Established in 1990 Optilan now has offices throughout the world including, UK, Houston, Abu Dhabi, Azerbaijan, and Russia.

Address: 5th Floor, Natavan Residences & Offices Centre Millennium,
3 Tbilisi Avenue, Baku, AZ1065, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 447-94-28/35
Fax: (+99412) 447-94-20
E-mail: bakusales@optilan.com
URL: www.optilan.com

О компании: Будучи системным интегратором, Optilan разрабатывает, поставяет и обеспечивает техническое обслуживание и поддержку полностью интегрированных систем связи, включающих ряд подсистем, таких как системы видео-наблюдения (CCTV), радио, PABX, системы контроля доступом (СКД), системы On-Demand/Entertainment и многие другие системы общей базовой инфраструктуры.

Созданная в 1990г, компания «Optilan» имеет офисы по всему миру, в частности в Великобритании, Хьюстоне, Абу-Дави, Азербайджане и России.

Адрес: Азербайджан, Баку, проспект Тбилиси 3,
Natavan Residences & Offices Centre Millennium, 5-й этаж
Тел.: (+99412) 447-94-28/35
Факс: (+99412) 447-94-20
E-mail: bakusales@optilan.com
URL: www.optilan.com



SDL Denholm Limited

Managing Director: Peter Waddel

SDL Denholm Limited

Управляющий Директор: Питер Вадел



About the company: SDL Denholm's expertise and experience in the Caspian Region lies in the fabrication and installation of structural steelwork; pipework systems including high pressure flow lines; vessels; tanks and related equipment packages.

In addition, SDL offer a wide range of plant and tools for hire and operate a labour resource capability.

Address: 5 Sabir Str, Old City,
Baku AZ1000, Azerbaijan
Tel: (+99412) 497-87-50
Fax: (+99412) 497-87-51
E-mail: peter.waddel@denholm-oilfield.az
URL: www.denholm-oilfield.az

О компании: Опыт компании в Каспийском регионе основан на изготовлении и установке несущих стальных конструкций; трубных систем включая поточные линии рассчитанные на высокое давление; суда; цистерны и другое аналогичное оборудование.

К тому же, SDL предлагает широкий диапазон оборудования и инструментов напрокат и возможность предоставления рабочей силы.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ1000, Ичери Шехер,
ул. Сабира 5
Тел.: (+99412) 497-87-50
Факс: (+99412) 497-87-51
E-mail: peter.waddel@denholm-oilfield.az
URL: www.denholm-oilfield.az



SOCAR-AQS LLC

General Director: Ramin Isayev

ООО "SOCAR-AQS"

Генеральный директор: Рамин Исаев



About the company: SOCAR-AQS LLC was established in 2007 as the joint venture by parent companies SOCAR (51%) and AQS (40%). The joint venture is involved in integrated management of drilling and well service operations. Integrated Management System (Quality Management System ISO 9001:2008, Environmental Management System ISO 14001:2004, Health and Safety Management system ISO 18001:2007) was introduced in the company. The company was awarded ISO certificates by the Swiss certification body – SGS.

Address: 40, A.Rajabli str, Baku, AZ 1052, Azerbaijan
Tel: (+994 12) 565-15-15
Fax: (+994 12) 565-15-55
E-mail: office@socar-aqs.com

О компании: Образованное в 2007 году, ООО SOCAR-AQS было создано в качестве совместного предприятия партнерами-учредителями – ГНКАР (51%) и AQS (49%) по интегрированному управлению буровыми работами и обслуживанию скважин. В компании внедрена Интегрированная Система Управления (ISO 9001:2008 Система Управления Качеством, ISO 14001:2004 Система Управления Окружающей Средой и ISO 18001:2007 Система Управления Охраной Труда и Техники Безопасности) и получена сертификация по ISO со стороны швейцарского сертификационного органа – SGS.

Адрес: Азербайджан, г.Баку, AZ 1052, ул. А.Раджабли 40
Тел: (+994 12) 565-15-15
Факс: (+994 12) 565-15-55
E-mail: office@socar-aqs.com



SOCAR's Neftgazelmitedgigatlayiha
Institute

Director: Fahraddin Ismayilov

Институт «Нефтьгазэлмитадигатлайиха»
ГНКАР

Директор: Фахраддин Исмаилов



About company: "Neftgazlayihe" Institute was established in 1949. By request of SOCAR's entities the Institute is performing designing and engineering, scientific and research work covering geology and geophysics, development and operation of oil&gas fields, and technique and process of drilling and completion of oil and gas wells. In 2006, the Institute was awarded ISO 9001:2000 Quality Management Certificate from DNV.

Address: 88A Zardabi Avenue, Baku
Tel: (+994 12) 431-58-85/ 431-77-19
Fax: (+994 12) 431-87-08
Email: director@socar-gipro.az
URL: www.socar-gipro.az

О компании: Институт «Нефтьгазпроект» основан в 1949 году. Основная деятельность связана с выполнением заказов предприятий ГНКАР, отечественных и зарубежных компаний проектно-конструкторских и научно-исследовательских работ в области геологии и геофизики, разработки и обустройства нефтяных и газовых месторождений, техники и технологии бурения и освоения нефтяных и газовых скважин. В 2006 году институт получил сертификат качества ISO 9001:2000 от фирмы DNV.

Адрес: Азербайджан, Баку, Проспект Зардаби, 88А
Тел.: (+994 12) 431-58-85; 431-77-19
Факс: (+994 12) 431-87-08
E-mail: director@socar-gipro.az
URL: www.socar-gipro.az



Swift Technical Group

General Manager: Norman Young

Technical Azerbaijan

About the company: Swift Technical has over 25 years of international experience in the provision of multidiscipline management and engineering staff and a great understanding of our Oil and Gas clients requirements. We have offices worldwide and experienced staff based in the various countries with a huge support team in our London Headquarters dealing with taxation, logistics, visa's and legal issues. Swift Engineering Azerbaijan offers in country services of design and engineering, fabrication and machining workshop, ship repair and package specialists. Our in country management team are highly skilled in delivering a quality and timely project.

Address: ISR Plaza, 3rd floor, Nizami str., 340, Baku, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 598-33-00, 498-17-04/05, 448-09-60
Fax: (+99412) 498-17-06
Email: office@swift-technical.az
URL: www.swift-technical.com

Swift Technical Group

Генеральный Директор: Норман Янг

О компании: Swift Technical функционирует более 25 лет, занимается предоставлением инженерно-технического персонала и работников разного профиля. Компания относится к требованиям клиентов нефтегазовой промышленности с высокой ответственностью. Мы располагаем офисами и квалифицированным персоналом в различных странах, которые получают широкую поддержку из головного офиса в Лондоне. Swift Engineering Azerbaijan предлагает следующие услуги: инжиниринг, проектирование, общее производство, цех для обслуживания техники, судоремонт, специалистов различных сфер.

Адрес: Азербайджан, Баку, ул. Низами 340, ISR Plaza, 3-й этаж
Тел.: (+99412) 598-33-00, 498-17-04/05, 448-09-60
Факс: (+99412) 498-17-06
Email: office@swift-technical.az
URL: www.swift-technical.com



OIL & GAS SERVICES

CASPIAN SERVICES CLUB

OIL CONSTRUCTION

SHIPBUILDING



Weatherford

WEATHERFORD, WEUS HOLDING INC

Country Manager Azerbaijan and Georgia: Elnour Babaiev

About the company: Weatherford is one of the world leading oilfield services company and operates in 110 countries with more than 45000 employees. Weatherford is broadly represented in Azerbaijan providing services for clients like BP, Lukoil Overseas, Socar AQS, Absheron OC, Karasu OC and others. Weatherford is a leader in providing engineering solutions and performing qualified services for Tubular Running, Drilling, Inspection and Fishing, Intelligent Completions, Artificial Lift Systems, Expandable Tubulars and Screens, Production Optimization and Aluminum Drilling Equipment production and etc.

Address: Bakikhanov street, 6 Bridge Plaza Building
 9th floor, Baku, AZ1022, Azerbaijan
Tel.: (+994 12) 404-50-40
Fax: (+994 12) 404-50-43
E-mail: info.cis@eu.weatherford.com
URL: www.weatherford.com

WEATHERFORD, WEUS HOLDING INC

Директор по Азербайджану и Грузии: Эльнур Бабаев

О компании: Weatherford International является одним из мировых лидеров нефтесервисного рынка, со штатом сотрудников более 45000 человек в 110 странах. Компания широко представлена в Азербайджане, работая с такими операторами, как BP, Lukoil Overseas, Socar AQS, Absheron OC, Karasu OC и др. Weatherford - ведущий провайдер инженерных решений и качественных услуг в области спуска обсадных колонн, бурения, дефектоскопии оборудования, ловильных работ, интеллектуального заканчивания скважин, систем мехдобычи, расширяемых труб и фильтров, оптимизации добычи и производства продуктов для бурения из алюминия.

Адрес: Азербайджан, Баку, AZ1022 Ул.Бакиханова 6, Bridge Plaza, 9 этаж
Тел.: (+994 12) 404-50-40
Факс: (+994 12) 404-50-43
E-mail: info.cis@eu.weatherford.com
URL: www.weatherford.com



Konteks

Chairman of Board and CEO: Novruz Novruzov

About the company: Established in 1931, Konteks open JSC (former 1st Baku Mechanical and Installation Department with MinMontajStroy), is one of the leading Azerbaijani enterprises engaged in mechanical, installation and special construction operations. Primary activity: fabrication and installation of steel structures, pipelines and process equipment and civil construction. The company has a rich experience of work with both local and foreign companies. Slogan of the company - safety and high quality of operations.

Address: 27 A.Jalilov Street, Baku, Azerbaijan
Tel.: (+994 12) 490-54-21; 490-56-27
Fax: (+994 12) 490-56-30
Email: kontekst@azdata.net

«Контекс»

Председатель правления, генеральный директор: Новруз Новрузов

О компании: АОТ «Контекс» (бывшее 1 Бакинское Механомонтажное управление «Минмонтаж-Строя»), основанное в 1931 году, является одним из ведущих среди управлений Азербайджана по выполнению механомонтажных и специально-строительных работ. Основные направления: изготовление и монтаж металлоконструкции трубопроводов и технологического оборудования, общестроительные работы. Компания имеет большой опыт работ как с местными, так и с иностранными компаниями. Девиз компании - безопасность и высокое качество выполнения работ.

Адрес: Азербайджан, Баку, ул.А.Джалилова, 27
Тел.: (+994 12) 490-54-21; 490-56-27
Факс: (+994 12) 490-56-30
E-mail: kontekst@azdata.net



CASPIAN MARINE SERVICES (UK) LTD.

Deputy GM, OPS Manager: Chingiz Aliyev



About the company: The Azerbaijan branch of the «Caspian Marine Services (UK) Limited» has started its business in the Caspian region since September 2006. The company provides specialist services in the field of shiprepair and ship management for offshore oil and gas industry.

The company is accredited to ISM, ISO 9001:2000, ISO 14001:2004, OHSAS 1800 standards and fully meets all requirements of oil and gas industry.

Address: Baku AZ1010, Azerbaijan 72, 28 May street
Tel.: (+994 12) 598 10 18; 598 10 28
Fax: (+994 12) 598 17 33
E-mail: info@caspmarine.com
URL: www.caspmarine.com

CASPIAN MARINE SERVICES (UK) LTD.

Заместитель генерального менеджера: Чингиз Алиев

О компании: Азербайджанский филиал компании «Каспиан Марин Сервисез» начал свою деятельность в Каспийском регионе в сентябре 2006-го года. Основным направлением деятельности азербайджанского филиала является предоставление услуг по судоремонту и управлению морских судами, задействованными в нефтегазовых проектах. Компания работает по стандартам ISM, ISO 9001: 2000, ISO 14001:2004, OHSAS 1800 и полностью отвечает всем требованиям по предоставлению услуг в нефтегазовой промышленности.

Адрес: Азербайджан, г. Баку AZ1010 ул 28 Мая 72,
Тел.: (+994 12) 598 10 18; 598 10 28
Факс: (+994 12) 598 17 33
E-mail: info@caspmarine.com **URL:** www.caspmarine.com





Khazar GLX LLC

Director: Boyukagha Asgarov

About the company: Established in 2006 Khazar GLX LLC is one of Azerbaijan's leading companies involved in repair of vessels and floating facilities. We work with such companies as SOCAR, CMS (UK) LTD, Enka İnşaat ve Sənaye AS (Turkey), LUKOIL (Russia), PARKER DRILLING (USA), DRAQON OIL (Turkmenistan), etc. The Company has been certified according to ISO 9001:2000 and OHSAS 18001:2007 standards.

Address: Southern Bay 3, Baku, Azerbaijan

Tel.: (+99412) 447-01-44

Fax.: (+99412) 447-01-44

E-mail: office@khazarglx.com

URL: www.khazarglx.com

ООО «Хазар GLX»

Директор: Бююкага Аскеров

О компании: ООО «Хазар GLX», созданное в 2006 году, является одной из ведущих компаний Азербайджана по ремонту судов и плавучих сооружений. Мы работаем с такими компаниями как SOCAR, CMS (UK) LTD, "Enka İnşaat ve Sənaye AS" (Турция), LUKOIL (Россия), «PARKER DRILLING» (США), «DRAQON OIL» (Туркменистан) и т.д. Компания сертифицирована в соответствии со стандартами ISO 9001:2000 и OHSAS 18001:2007.

Адрес: Азербайджан, г.Баку, Южная Бухта – 3

Тел.: (+99412) 447-01-44

Факс.: (+99412) 447-01-44

E-mail: office@khazarglx.com

URL: www.khazarglx.com



Iteca Caspian LLC / ITE Azerbaijan

Director: Farid Mammadov

About the company: ITE Group Plc is recognized as the leading organizer of over 200 events per year in over 20 countries in different sectors.

Iteca Caspian LLC. is an exclusive partner of ITE Group PLC in TransCaucasus. Annually company organises more than 20 significant specialised exhibitions and conferences in Azerbaijan and Georgia. The portfolio of the company's events is being broadened.

Address: 63, Ac. Hasan Aliyev str., 5th floor., Baku AZ1110, Azerbaijan

Tel.: (+99412) 447-47-74

Fax: (+99412) 447-89-98

E-mail: office@iteca.az

URL: www.iteca.az

Iteca Caspian LLC / ITE Azerbaijan

Директор: Фарид Мамедов

О компании: ITE Group PLC ведущий организатор 200 международных выставок и конференций в 20-ти странах с развивающимся рынком, в различных секторах экономики.

Iteca Caspian LLC. - эксклюзивный партнер компании ITE Group PLC. в Закавказье. Ежегодно компания организует более 20 крупных специализированных выставок и конференций в Азербайджане и в Грузии. Портфолио выставок, организованных компанией расширяется.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ1110,

ул. Ак. Гасана Алиева 63, 5-й этаж

Тел: (+99412) 447-47-74

Факс: (+99412) 447-89-98

E-mail: office@iteca.az

URL: www.iteca.az



MKT ISTEHSALAT KOMMERSIYA Ltd

General Director:

Ikram Sh. Karimli

About the company: MKT Istehsalat Kommersiya Ltd has been engaged in cotton growing and processing of high-quality cotton fiber, its wastes (uluk, lint and fuzz), cotton yarn of different types and numbers, including the processing of refined cotton oil. 90% of the products of the Company get exported to various countries of the world.

The Company is an associative member of the Liverpool Cotton Association since 2003. The Company warrants the high quality of own products and provides their opportune shipment

Address: 95 H. Aliyev Ave., Baku AZ1029, Azerbaijan

Tel: (+99412) 497-13-04; 497-13-07

Fax: (+99412) 497-13-08

E-mail: mkt@mktcotton.com

URL: www.mktcotton.com

ООО "MKT ISTEHSALAT KOMMERSIYA

Генеральный Директор:

Икрам Керимли

О компании: ООО "MKT Istehsalat Kommersiya" занимается выращиванием хлопка и переработкой высококачественного хлопкового волокна, его отходов (улюк, линт и пух), хлопковой пряжи различных видов и номеров, а также производит рафинированное хлопковое масло. 90% продукции Компании экспортируется в различные страны мира. С 2003г. Компания является ассоциативным членом Ливерпульской Хлопковой Ассоциации. ООО "MKT Istehsalat Kommersiya" гарантирует высокое качество своей продукции и обеспечивает своевременную отгрузку.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ1029, пр. Г. Алиева 95

Тел: (+99412) 497-13-04; 497-13-07

Факс: (+99412) 497-13-08

E-mail: mkt@mktcotton.com

URL: www.mktcotton.com





Director: Kenan Jalilov
Директор: Кенан Джалилов



Ibrahim Jalilov
Ибрагим Джалилов

Aki-Inter

«Аки-Интер»

About the company: Aki-Inter Company was established in 1998. Principal activity: education abroad.

Annually Aki-Inter Company assists with sending students abroad and gives an opportunity to all students of Azerbaijan to get education in the USA, Great Britain and European Union. Services of the Company include programs: high school, universities and colleges, academic preparation, pre-masters, short-term language courses during all year and summer schools. Aki-Inter Company also offers English language courses in Baku. Our specialization is annual English language courses with different methods for all age groups starting from 6 year-aged students.

In 2008 the Aki-Inter Company was awarded the international certificate of quality ISO 9001:2000 and in the same year Aki-Inter Company was awarded as Brand of the Year 2008.

Address: 80, Azadlig Avenue, Baku, AZ 1007, Azerbaijan
Tel: (+99412) 4474247
Fax: (+99412) 4973523
E-mail: office@aki-inter.com
URL: www.aki-inter.com

О компании: «Аки-Интер» была создана в 1998г. Основная деятельность: образование за рубежом. Ежегодно компания дает возможность студентам Азербайджана получить образование в США, Великобритании и Европе. Сервис компании включает: средние школы, университеты, колледжи, подготовку в высшие учебные заведения и магистратуру, краткосрочные курсы английского языка и летние программы для детей и подростков. «Аки-Интер» также представляет курсы английского языка в Баку. Наша специализация - годичные программы обучения английскому языку по разным методикам для всех возрастных групп, начиная с 6 лет. После окончания курсов выдается сертификат международного уровня. В 2008г. компания была награждена международным сертификатом качества ISO 9001:2000 и удостоена премии «Бренд года 2008».

Адрес: Азербайджан, AZ 1007, Баку, проспект Азадлыг, 80
Тел: (+99412) 4474247
Факс: (+99412) 4973523
E-mail: office@aki-inter.com
URL: www.aki-inter.com



ZQAN HOLDING

President: Anar Mammadov

About the company: ZQAN Holding established in 2000 is a managing company of ZQAN Group of Companies. ZQAN Group of Companies is dealing with: production of construction materials, banking services, telecommunication, health and sport centers, hotel business, construction, passenger and freight transportation, manufacture of PVC doors and windows, etc. Main mission of ZQAN Holding is effective utilization of geographical and economical potential of the country for the welfare of Azerbaijan nation.

Address: H.Sarabski str., 657 quarter, Baku AZ1022, Azerbaijan
Tel: (+99412) 499-76-76
Fax: (+99412) 499-78-87
E-mail: info@zqan.az
URL: www.zqan.az

ZQAN HOLDING

Президент: Анар Мамедов

О компании: ZQAN Holding основанный в 2000г., реализовывает свою деятельность в качестве управленческой компании группы компаний ZQAN. Основными видами деятельности является: производство строительных материалов, банковские услуги, телекоммуникация, оздоровительные и спортивные комплексы, гостиничный бизнес, строительство, пассажирские и грузовые перевозки, производство дверей и окон и т.д. Основная идея деятельности ZQAN Holding заключается в эффективном использовании географического и экономического потенциала Азербайджана для увеличения благосостояния народа.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ1022, улица Г.Сарабского, квартал 657
Тел: (+99412) 499-76-76
Факс: (+99412) 499-78-87
E-mail: info@zqan.az
URL: www.zqan.az



ATROPATENA

Chairman of Board: Elshad Rasulov

About the company: Atropatena CJSC was established in November 1992. The company is the official distributor of below given leading global producers at the Azerbaijani market:

Hygiene products: Kimberly-Clark, GlaxoSmithKline, Schwarzkopf, 3M;
Household chemical goods: Reckitt Benckiser, Henkel;
Pharmaceuticals: GlaxoSmithKline, Bristol-Myers, Novartis, Reckitt Benckiser Healthcare, Berlin-Chemie;
Dairy products: Danone;
Professional safety and hygiene products: Kimberly-Clark Professional.

Address: 11 Teymur Aliyev Str., Baku AZ1106, Azerbaijan
Tel: (+994 12) 493-87-62
Fax: (+994 12) 440-86-95
E-mail: office@atropatena.az

ATROPATENA

Председатель правления: Эльшад Расулов

О компании: АОЗТ «Атропатена» создано в ноябре 1992г. Компания является официальным дистрибьютором указанных ниже ведущих мировых производителей на азербайджанском рынке:

Средства гигиены: Kimberly-Clark, GlaxoSmithKline, Schwarzkopf, 3M;
Бытовая химия: Reckitt Benckiser, Henkel;
Фармацевтика: GlaxoSmithKline, Bristol-Myers, Novartis, Reckitt Benckiser Healthcare, Berlin-Chemie;
Молочная продукция: Danone;
Профессиональные средства защиты и гигиены: Kimberly-Clark Professional.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ1106, ул. Теймура Алиева 11
Тел: (+994 12) 493-87-62
Факс: (+994 12) 440-86-95
E-mail: office@atropatena.az





BM INTERNATIONAL LAW FIRM

Senior Partner: Jamal Baghirov

About the company: BM was the first private law firm founded after declaration of independence in Azerbaijan.

BM specialists are involved in the process of privatization and creation of favorable legal framework for foreign investments. BM advises on all aspects of Azerbaijan's legislation, has unrivalled experience in assisting foreign investors in projects implementation in Azerbaijan, provides comprehensive dispute resolution before the courts and state bodies.

Total number of lawyers: 10

Address: Caspian Plaza 44 J. Jabbarly Str., Baku AZ1065, Azerbaijan

Tel: (+99412) 497-19-14; 497-19-15

Fax: (+99412) 497-19-13

E-mail: info@bmlawaz.com

Web-site: www.bmlawaz.com

ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА "БМ ИНТЕРНЕШНЛ"

Старший Партнер: Джамал Багиров



О компании: «БМ» была первой частной юридической фирмой, созданной после провозглашения независимости Азербайджана. Специалисты «БМ» участвуют в процессах приватизации и создании благоприятных правовых основ для привлечения в Азербайджан иностранных инвестиций. В Азербайджане фирма предоставляет консультации по всем аспектам законодательства; имеет беспрецедентный опыт содействия иностранным инвесторам при осуществлении инвестиционных проектов; предоставляет услуги в процессе разрешения споров в судах и государственных органах.

Число юристов: 10.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ1065, ул.

Дж. Джаббарлы 44, Caspian Plaza

Тел: (+99412) 497-19-14; 497-19-15

Факс: (+99412) 497-19-13

E-mail: info@bmlawaz.com; **URL:** www.bmlawaz.com



"V.E.S. Consultancy LLC" Consulting Company

President: Khagani Bashirov

About the company: "V.E.S. Consultancy LLC" is one of the leading consulting companies in Azerbaijan for the period more than 15 years.

The company provides a full spectrum of consulting services: legal services, accountancy and translation services, audit, marketing, employment, management consulting, business planning, assessment, complete information legal data base of Azerbaijan Republic and countries of Commonwealth of Independent States (CIS).

Address: 3 Inshaatchilar Ave., Baku AZ1073, Azerbaijan

Tel: (+99412) 492-92-77

Fax: (+99412) 492-92-88

E-mail: vescc@vescc.com, eccmngt@wanadoo.fr

URL: www.vescc.com, www.vesconsultancy.com

Консалтинговая Компания "V.E.S. Consultancy LLC"

Президент: Хагани Баширов



О компании: "V.E.S. Consultancy LLC" более 15 лет является одной из ведущих консалтинговых компаний в Азербайджане.

Компания предоставляет полный спектр консалтинговых услуг: юридические услуги, ведение бухгалтерского учета и переводческие услуги, аудит, маркетинг, трудоустройство, управленческий консалтинг, бизнес-планирование, оценочная деятельность, предоставление полной информационной базы данных по законодательству Азербайджанской Республики и стран Содружества Независимых Государств (СНГ).

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ1073, пр.Иншаатчылар 3

Тел: (+99412) 492-92-77

Факс: (+99412) 492-92-88

E-mail: vescc@vescc.com, eccmngt@wanadoo.fr

URL: www.vescc.com, www.vesconsultancy.com



Language Services Direct

Director: Paul Thorley

About the company: Language Services Direct is the largest language training organization in Baku. We specialise in the design and delivery of courses for the oil and gas sector, finance, embassies, governmental organizations and the general public. We have over 40 highly qualified trainers, both native and non-native speakers, three qualified IELTS examiners on staff, a highly efficient management reporting system and internationally recognized standards of achievement.

Address: Azerbaijan Ave. crossroad 7,

4th floor, Baku, Azerbaijan

Tel/Fax: 492-74-56, 492-62-73

E-mail: samira@languageservicesdirect.com;

paul.thorley@languageservicesdirect.com

URL: www.languageservicesdirect.az

Language Services Direct

Директор: Пол Тёрли



О компании: «Language Services Direct» является крупнейшей компанией по организации языковых курсов в Баку. Мы специализируемся в разработке и организации курсов для нефтегазового сектора, финансовой сферы, посольств, правительственных организаций и всех желающих. Мы располагаем более 40 высококвалифицированными местными и иностранными специалистами, тремя квалифицированными штатными экзаменаторами IELTS, высокоэффективной системой административной отчетности и осуществляем обучение на уровне международных стандартов.

Адрес: Азербайджан, г.Баку, проспект Азербайджана,

7-ой перекресток, 4-ый этаж

Тел./Факс: (+99412) 492-74-56, 492-62-73

E-mail: samira@languageservicesdirect.com;

paul.thorley@languageservicesdirect.com

URL: www.languageservicesdirect.az



CTS TRANSLATION

Director: Rasim Jafarov

About the company: CTS Translation provides technical translations/interpretations and employs professional, technically qualified translators, as well as native speaking editors. We work with leading local/foreign companies and a growing number of governmental agencies. They rely on our timely expert translations, strict confidentiality and quality-wise prices. CTS Translation also offers video translations and professional video voice-overs.

Address: 44 J. Jabbarly St., Caspian Plaza, Plaza 1, Floor No. 13

Tel.: (+99412) 497-87-35/39

Fax: (+99412) 497-87-39

E-mail: office@ctstranslation.com

URL: www.ctstranslation.com

CTS TRANSLATION

Директор: Расим Джафаров



О компании: CTS Translation обеспечивает своих клиентов переводом технического материала и поручает эту работу квалифицированным переводчикам, с техническим образованием и редакторам-носителям языка. Нашими услугами пользуются местные и международные компании, а также ряд государственных организаций. За цену, соответствующую качеству перевода, компании обеспечивают профессиональными переводами, в установленное время и с соблюдением конфиденциальности. CTS Translation также обеспечит перевод сценариев/видео материалов, а профессионалы озвучат предоставленный видеоматериал.

Адрес: Азербайджан, г.Баку, ул. Дж.Джаббарлы 44, Caspian Plaza, Plaza 1, 13-ый этаж

Тел.: (+99412) 497-87-35/39

Факс: (+99412) 497-87-39

E-mail: office@ctstranslation.com

URL: www.ctstranslation.com



VTB Bank President and Chairman of the Management Board, Member of VTB Bank Supervisory Council:
Andrei L. Kostin



Chairman of the VTB Bank (Azerbaijan) OJSC Management Board:
Oleq S. Crasnojon

VTB Bank (Azerbaijan) Open Joint-Stock Company

About the company: VTB Bank (Azerbaijan) is incorporated to VTB Group.

VTB Group is a dynamically developing international financial group which is presented in 21 countries of Western Europe, Asia and Africa. The main shareholder of VTB Bank is the Government of the Russian Federation with 85.5% of shares. VTB bank shares are in demand at MICEX, RTS, and London Stock Exchange in the form of global depositary receipts. VTB Bank OJSC is one of the leading creditors of Russian economy. As of September 30, 2009 the assets of VTB Group made 3,583.8 bn RUB.

The official opening of VTB Bank (Azerbaijan) took place on November 23, 2009 (license #06/06-634). As of today, 51.0% of shares of VTB Bank (Azerbaijan) belong to the Russian party (VTB Bank OJSC) and 48.99% to the Azerbaijan party (AtaHolding OJSC). VTB Bank (Azerbaijan) offers a wide range of services adopted in the international banking practice.

Address: 96, Nizami street, 1-2 floors of Landmark-1, Baku, AZ1010, The Republic of Azerbaijan
Phone: (+99412) 492-00-80
Fax: (+99412) 437-71-21
SWIFT: VTBAAZ22
E-mail: info@vtb.com.az **URL:** www.vtb.az

ОАО Банк ВТБ (Азербайджан)

О компании: Банк ВТБ (Азербайджан) входит в Группу ВТБ.

Группа ВТБ - динамично развивающаяся международная финансовая группа, представленная в 21 стране Западной Европы, Азии и Африки. Главный акционер ОАО Банк ВТБ с долей в 85,5% - Правительство РФ. Акции ВТБ обращаются на ММВБ, РТС, а также на Лондонской фондовой бирже в форме глобальных депозитарных расписок. Банк ВТБ является одним из ведущих кредиторов экономики России. По состоянию на 30 сентября 2009 года активы группы ВТБ составили 3 583,8 млрд. руб.

Официальное открытие ОАО Банк ВТБ (Азербайджан) состоялось 23 ноября 2009 года (лицензия №06/06-634). В настоящее время 51,0% акций ОАО Банк ВТБ (Азербайджан) принадлежит российской стороне (ОАО Банк ВТБ) и 48,99% - азербайджанской (ОАО «АтаХолдинг»). Банк ВТБ (Азербайджан) предлагает широкий спектр услуг, принятых в международной банковской практике.

Адрес: Азербайджанская Республика, AZ1010, г.Баку, ул. Низами 96, Лэндмарк-1, 1-2 этаж
Тел.: (+99412) 492-00-80
Факс: (+99412) 437-71-21
SWIFT: VTBAAZ22
E-mail: info@vtb.com.az **URL:** www.vtb.az



Chairman of the Board:
Elmar Mammadov

Председатель правления:
Эльмар Мамедов

Kapital Bank

About the company: Kapital Bank has the longest banking history in Azerbaijan. It is the bank with the widest network of branches in the country. Being the universal bank, it offers a wide spectrum of products and services to corporate clients and individuals. Bank is the major agent for the state in realization of large-scale state programs all over the country. Bank actively participates in the development of the real sector of the economy. Bank is the leader in the plastic card business. It has its own in-house processing center. The official auditor is Ernst & Young. Every year Bank receives ratings from international ratings agencies Fitch Ratings and Moody's Investors Services. The shareholder of the Bank is PashaHolding, which owns 97.5% of shares, while the remaining 2.5% belong to the Bank's employees.

Address: 71 Fizuli str., Baku, Azerbaijan AZ1014
Tel: (+99412) 598-12-95
Fax: (+99412) 493-78-95
E-mail: office@kapitalbank.az
URL: www.kapitalbank.az

Капитал Банк

О компании: Капитал Банк – это банк с самой длинной банковской историей в Азербайджане и самый крупный банк по филиальной сети. Банк, являясь универсальным, предлагает широкий спектр услуг как корпоративным, так и индивидуальным клиентам. Банк является основным агентом государства, реализующим масштабные госпрограммы по всей республики. Банк активно участвует в развитии реального сектора экономики. Банк является лидером в сфере пластиковых карт. Банк имеет собственный процессинговый центр. Официальный аудитор банка – Ernst & Young. Банк ежегодно получает рейтинги от международных рейтинговых агентств Fitch Ratings и Moody's Investors Services. Акционером банка является компания PashaHolding, которой принадлежит 97,5% акций, оставшиеся 2,5% акций принадлежат трудовому коллективу.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ1014, ул. Физули 71
Тел: (+99412) 598-12-95
Факс: (+99412) 493-78-95
E-mail: office@kapitalbank.az
URL: www.kapitalbank.az

AGBANK

AGBANK OPEN JOINT-STOCK COMPANY

Chairman of Board: Azer Movsumov

About the company: Established in 1992, AGBank open JSC has a wide correspondent account network in the most reliable banks of the world. AGBank is one of IFC's SMB funding program agents, a member of Western Union, SWIFT, the Tourism Industry Development Union in Azerbaijan, Mastercard International, VISA, NFBS, ABA; it has EBRD's credit lines to perform funding and crediting SMBs and a credit line from KfW. Currently, the bank runs 16 branches and 4 banking facilities.

Address: 16 Landau Str., Baku AZ1073, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 497-50-17; 403-06-50/51/52/53/54
Fax: (+99412) 498-96-15
Telex: 142360 AGB JS
E-mail: agbank@agbank.az
URL: www.azerigazbank.com

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «AGBANK»

Председатель Правления: Азерб Мовсумов

О компании: ОАО «AGBank», основанный в 1992г., имеет широкую сеть корреспондентских счетов в надежных банках мира. «AGBank» является одним из двух банков-агентов МФК по программе финансирования МСП, членом Western Union, SWIFT, Ассоциации развития туристической индустрии в Азербайджане, Mastercard International, VISA, НФП, АБА, имеет кредитные линии ЕБРР по финансированию и кредитованию МСП, кредитную линию КФВ. Сегодня функционируют 16 филиалов и 4 отделения банка.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ1073, ул. Ландау 16
Тел.: (+99412) 497-50-17; 403-06-50/51/52/53/54;
Факс: (+99412) 498-96-15
Телекс: 142360 AGB JS
E-mail: agbank@agbank.az; **URL:** www.azerigazbank.com



AMRAHBANK

Chairman of the Board:
Emil Mammadov

About the company: Amrahbank was established in 1993. From 2003, the Bank is the agent of the Ministry of Economic Development. Amrahbank is a participant of Baku Stock Exchange and a co-founder of Millikart processing center. It is the member of VISA International, Mastercard and Azericard, as well as urgent money transfer systems Western Union, Migom, Bistraya Pocta, XpressMoney, Blizko.

The Bank maintains close business relations with banks of the United States, Russia, Germany, Switzerland and Baltic countries; it runs a significant network of branch offices (currently 20).

Address: 10, Yusif Safarov str., Baku, AZ1025, Azerbaijan
Tel.: (99412) 497-88-60/61
Fax: (99412) 497-88-63
E-mail: info@amrahbank.az
URL: www.amrahbank.az

АМРАХБАНК

Председатель Правления: Эмиль Мамедов

О компании: «Амрахбанк» основан в 1993 г. С 2003 г. банк является агентом Министерства Экономического Развития. «Амрахбанк» также участник Бакинской Фондовой Биржи и соучредитель процессингового центра «Millikart». Член платежной системы VISA International, Mastercard и Azericard, международных систем срочных денежных переводов Western Union, Migom, Bistraya Pocta, XpressMoney, Blizko.

Банк имеет тесные деловые отношения с банками США, России, Германии, Швейцарии и стран Балтии, а также широкую сеть филиалов (на сегодняшний день 20).

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ1025, ул. Юсифа Сафарова 10
Тел: (99412) 497-88-60/61
Факс: (99412) 497-88-63
E-mail: info@amrahbank.az **URL:** www.amrahbank.az



Bank of Azerbaijan

Chairman of the Board:
Khayal Sharifzadeh

About the company: Bank of Azerbaijan JSC established in 1993 is a juridical heir of RabbatBank. Bank's estimated assets exceeding 117 mln. manat. Bank of Azerbaijan JSC is included into ZQAN Group of Companies. Bank of Azerbaijan provides high quality banking services to various groups of population, takes an active part in the development of country's economy and providing loan support for entrepreneurship.

Bank owns a large network of branches. Bank is an associate member of the VISA society.

Address: H.Sarabski str., 657 quarter, Baku AZ1022, Azerbaijan
Tel: (+99412) 499-70-00
Fax: (+99412) 499-70-10 / 15 / 07
E-mail: office@bank.az, info@bank.az
URL: www.bank.az

ОАО "Bank of Azerbaijan"

Председатель Правления: Хаял Шариф-заде

О компании: ОАО "Bank of Azerbaijan", основанное в 1993г., является юридическим наследником "RabbatBank". Оцененные активы Банка превышают 117 млн. манат. "Bank of Azerbaijan" входит в состав Группы Компаний ZQAN. "Bank of Azerbaijan" оказывает высококачественные банковские услуги широким слоям населения, принимает активное участие в развитии экономики страны, оказывая кредитную поддержку предпринимательству. Банк владеет крупной сетью филиалов, является ассоциативным членом VISA.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ1022, улица Г.Сарабского, квартал 657
Тел: (+99412) 499-70-00
Факс: (+99412) 499-70-10 / 15 / 07
E-mail: office@bank.az, info@bank.az
URL: www.bank.az



"PASHA Bank" JSCB

Chairman of the Executive Board:
Farid Akhundov

About the company: "PASHA Bank" JSCB established in June 2007. Its mission is to offer the best corporate client services in Azerbaijan. The bank was founded on the principles of transparency, integrity and high-quality service. The bank's share capital is equal to AZN 100 million - second largest in Azerbaijan. Bank is the main holder of government short-term bonds.

Address: 15, Yusif Mammadaliyev str., Baku, AZ1005, Azerbaijan
Tel.: (+994 12) 496-50-00
Fax: (+994 12) 496-50-10
E-mail: office@pashabank.az
URL: www.pashabank.az

ОАО "PASHA Bank"

Председатель Правления: Фарид Ахундов

О компании: ОАО "PASHA Bank" основан в июне 2007 года. Миссия банка заключается в предоставлении услуг корпоративным клиентам в Азербайджане на самом высоком уровне. Банк придерживается принципов прозрачности, этичности и высококачественного обслуживания. Акционерный капитал банка является вторым по величине в Азербайджане и составляет 100 миллионов манатов. Банк является одним из основных держателей государственных краткосрочных облигаций.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ1005, ул. Юсифа Маммедалиева 15
Тел.: (+994 12) 496-50-00
Факс: (+994 12) 496-50-10
E-mail: office@pashabank.az
URL: www.pashabank.az





"RABITABANK" JSCB



Chairman of Supervisory Board:
 Zakir Nuriyev

About the company: Established in 1993 Rabitabank is the privately owned universal bank providing full range of bank services to corporate, SME and retail customers throughout 18 branches including 6 in the city of Baku and 12 in the regions of the country. Rabitabank has a successful history of cooperation with the international financial institutions, such as the International Finance Corporation (IFC), the Islam Corporation of Development (ICD), European Bank of Reconstruction and Development (EBRD) as well as investment funds in Europe and USA.

Address: Azerbaijan, AZ0001, Baku, 33/35 U.Hajibeyov str.
Phone: (+99412) 598-44-88
Fax: (+99412) 497-11-01
E-mail: rb@rabitabank.com

AKB "РАБИТАБАНК"

Председатель Наблюдательного Совета:
 Закир Нуриев



О компании: Акционерный Коммерческий Банк (АКБ) «Рабитабанк» создан в 1993г. Будучи Универсальным Коммерческим Банком, «Рабитабанк» оказывает полный спектр финансовых услуг физическим и юридическим лицам. В сфере привлечения международных ресурсов для финансирования кредитов «Рабитабанк» сотрудничает с IFC, ICD, EBRD и частными инвестиционными фондами Европы и США. С 1998г. выпускает пластиковые карточки системы Eurocard/Mastercard. Действуют 18 филиалов, 6 из которых в Баку, 12 в регионах.

Адрес: Азербайджан, AZ0001, г.Баку, ул.У.Гаджибекова, 33/35
Тел.: (+99412) 598-44-88
Факс: (+99412) 497-11-01
E-mail: rb@rabitabank.com



Turanbank

Chairman of the Board:
 Nazim Sadigov

About the company: Turanbank OAO has operated in Azerbaijan's market since 1992. From 2002 the bank acts as an agent in SMB development program. Turanbank is a member of MasterCard, Western Union, Contact, «Bistraya Pochta», and Migom systems. It opened correspondent accounts in banks of Switzerland, Austria, Germany, Turkey, Kazakhstan and Russia. The limits of credit line the bank has been opened in Banque de Commerce et de Placement (BCP) have recently been extended to CHF 1,200,000.

Address: 85, I.Gutgashenli str., Baku AZ1073, Azerbaijan
Tel.: (+994 12) 497-25-11/92; 510-79-11/22
Fax: (+994 12) 497-25-77; 510-80-33
E-mail: office@turanbank.az
URL: www.turanbank.az

Turanbank

Председатель правления: Назим Садыгов



О компании: ОАО «Туранбанк» функционирует на азербайджанском рынке с 1992 г. С 2002 г. банк выступает банком – агентом в программе развития малого и среднего предпринимательства. Туранбанк – член международных платежных систем MasterCard, Western Union, Contact, «Быстрая Почта», Migom. Имеет корсчета в банках Швейцарии, Австрии, Германии, Турции, Казахстана и России. Рамки кредитной линии в Banque de Commerce et de Placement (BCP) недавно были расширены до 1200 000 швейцарских франков.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ1073, ул. И. Гутгашенлы 85
Тел.: (+994 12) 497-25-11/92; 510-79-11/22
Факс: (+994 12) 497-25-77; 510-80-33
E-mail: office@turanbank.az
URL: www.turanbank.az



UNITED CREDIT BANK

UNITED CREDIT BANK JSC

Chairman of the Board:
 Azad Iskandarov

About the company: United Credit Bank JSC began its activity on April 30, 1996. Bank is one of the founders of BSE, member of BIBCE, ABA, participant of Collective Arrangement on Organized International Banking Credit market, member of Azerbaijan Chamber of Commerce and SWIFT. Bank renders to its customers whole services. For the first time bank, emitted the plastic cards with set microprocessor (Smart-card) in Azerbaijan. There are also operating the international payment systems such as SWIFT, WESTERN UNION, PRIVATE MONEY, and EXPRESS remittance. Bank also implements the crediting of MSB.

Address: 49 N. Rafiyev Str., Baku AZ1025, Azerbaijan.
Tel.: (+99412) 490-06-41/42
Fax: (+99412) 490-05-22
E-mail: ucb@ucb.az
URL: www.ucb.az

ОАО "Юнайтед Кредит Банк"

Председатель Правления: Азад Искандаров



О компании: ОАО "Юнайтед Кредит Банк" основан в 1996г. Банк является одним из учредителей БФБ, БМББ, член SWIFT, АБА и ТПП, участник Коллективного Соглашения по ОМКР. Банк предоставляет весь спектр банковских услуг. Банк впервые в Азербайджане эмитировал пластиковые карты со встроенным микропроцессором (Smart-карты). Также действуют такие международные платежные системы как SWIFT, WESTERN UNION, PRIVATE MONEY, EXPRESS перевод. Банк осуществляет кредитование МСП.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ1025, ул. Н. Рафиева 49
Тел.: (+99412) 490-06-41/42
Факс: (+99412) 490-05-22
E-mail: ucb@ucb.az
URL: www.ucb.az



A-GROUP Insurance Company CJSC

Chairman of the Supervisory Board:
 Sabir Adnayevev

About the company: A-GROUP founded in 1995 is one of the largest companies in the insurance market of Azerbaijan. Covering such fields as property, vehicle, cargo and liability insurance A-Group is regarded as a true leader in the health insurance market. The company's customers are famous international petroleum and audit companies, embassies and banks. The annual amount of insurance premiums exceeds \$5.5 million.

Address: 172, L. Tolstoy Str., Baku AZ1000, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 498-21-82/83/84
E-mail: insurance@a-group.az
URL: www.a-group.az

A-GROUP Insurance Company CJSC

Председатель Наблюдательного Совета:
 Сабир Аднаев



О компании: A-GROUP, основанная в 1995г., является одной из крупнейших компаний на страховом рынке Азербайджана. Работая в сфере страхования имущества, автотранспорта, грузов, ответственности, A-Group является признанным лидером на рынке медицинского страхования. Клиентами компании являются известные международные нефтяные и аудиторские компании, посольства и банки. Ежегодный объем страховых премий превышает \$5,5 млн.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ1000, ул. Л.Толстого 172
Тел.: (+99412) 498-21-82/83/84
E-mail: insurance@a-group.az
URL: www.a-group.az



**MBASK Joint-Stock Insurance
Company**

First Deputy Chairman of the Board:
Rashad Abbasov

About the company: MBASK insurance company has been operating in Azerbaijan since 1992. It is licensed to provide 29 types of insurance. As the oldest insurance Company in Azerbaijan and one of the leaders in the market MBASK has a highly experienced team to meet various technical and business needs of its clients. The company has achieved the highest level of transparency of its operations and as a result, in 2005 EBRD became the shareholder of MBASK.

Address: Baku city, 80/9 H. Aslanov str.
Tel: (+99412) 498-91-90
Fax: (+99412) 498-10-62
Email: office@mbask.com
URL: www.mbask.az

Акционерная Страховая Компания «МБАСК»

**Первый Заместитель Председателя
Правления:** Рашад Аббасов



О компании: Страховая компания MBASK работает в Азербайджане с 1992 г, имеет лицензию на предоставление 29 видов страхования. Компания, долгое время работающая на страховом рынке Азербайджана и являющаяся одним из лидеров данного рынка обладает опытной командой, способной проводить специализированную экспертизу для выявления различных технических и деловых нужд корпоративных клиентов. Компания добилась наивысшего уровня прозрачности операций, и как результат, в 2005 году ЕБРР стал акционером MBASK.

Адрес: Азербайджан, Баку, ул. А.Асланова 80/9
Тел.: (+99412) 498-91-90
Факс: (+99412) 498-10-62
Email: office@mbask.com
URL: www.mbask.az



FOREX-AZ

General Director: Elshan Guliyev

About the company: Forex-AZ, established in 2000, is one of the largest dealing companies providing a complete range of services in financial markets of the world.

The partner of Forex-AZ is Trendoks IMG (USA), which in turn operates through such well-known banks as Bank of America, UBS AG, Par-ex Bank, AP Bank. Forex-AZ also provides professional training courses of trading on the financial markets for retail and corporate clients.

Address: 65 Azadlig Ave., Baku AZ1010, Azerbaijan
Tel/Fax: (+99412) 441-63-93, 449-80-72, 498-1677
E-mail: info@foreks.az
Web: www.foreks.az

FOREX-AZ

Генеральный директор: Эльшан Гулиев



О компании: Компания «Forex-AZ», основанная в 2000 г., является одной из крупнейших дилинговых компаний, предоставляющей полный спектр услуг на мировых финансовых рынках. Партнером Forex-AZ является брокерская компания Trendoks IMG (USA) которая в свою очередь, работает через такие известные банки, как Bank Of America, UBS AG, Parex Bank, AP Bank. «Forex-AZ» также предлагает профессиональное обучение торговле на финансовых рынках как для частных, так и для корпоративных клиентов.

Address: Азербайджан, г. Баку, AZ1010, пр. Азадлыг 65,
Tel/Fax: (+99412) 441-63-93, 449-80-72, 498-1677
E-mail: info@foreks.az
Web: www.foreks.az



President:
Tahir Mirkishili

Президент:
Тахир Миркишили



General Director:
Zaur Mammadzade

Генеральный директор:
Заур Маммадзаде



Corporate Sales Director:
Mahammad Zulfugarli

**Директор по корпоративным
продажам:** Махаммад Зульфугарлы

ULTRA

About the company: The scope of ULTRA enterprise, which is one of the most prominent manufacturers in Azerbaijan and the whole region at all, is Electronic Solutions, Programming, Manufacturing and Export of ICT products as well as representation of interests and official distribution of products delivered by world known IT corporations (Intel, Microsoft, HP, Cisco etc.). The enterprise successfully conducts its business well over 10 consecutive years and distinguishes itself by persistent dynamic of renovation and improvement.

Nowadays ULTRA enterprise engaged in implementation of significant global projects, such as E-Learning, E-Workflow, E-Sign, E-Sanitation (E-Health). The enterprise expands its activities in manufacturing computers and laptops under the national brand – NEXUS – and conducts an active economic policy to support the widespread of this national brand abroad.

Address: 30 Kaverochkin str., AZ1007, Baku, Azerbaijan.
Tel: (+994 12) 449-55-55
Fax: (+994 12) 440-99-77
E-mail: info@ultracom.az
URL: www.ultracom.az; www.nexus.az

ULTRA

О компании: В сферу основной деятельности компании ULTRA, являющейся одной из ведущих компаний Азербайджана и региона в целом, входят электронные решения, программирование, производство и экспорт продукции ИКТ, официальное представительство в Азербайджане всемирно известных ИТ-корпораций (Intel, Microsoft, HP, Cisco и т.д.) и дистрибуторство их продукции. Компания, которая успешно действует уже более 10 лет, отличается новизной и динамикой развития.

Сегодня компания ULTRA осуществляет реализацию таких широких проектов глобального значения, как Э-Образование, Э-Документооборот, Э-Подпись, Э-Здравоохранение и т.д. Компания расширяет деятельность по производству ноутбуков и компьютеров национального производственного бренда NEXUS и проводит активную экономическую политику по широкому распространению этого национального бренда в зарубежных странах.

Адрес: Азербайджан, AZ1007, г.Баку, ул. Каверочкина, 30
Тел.: (+994 12) 449-55-55
Факс: (+994 12) 440-99-77
E-mail: info@ultracom.az
URL: www.ultracom.az; www.nexus.az



Azerbaijan Electronics (AZEL) JSV

President: Igor Yakovenko

About the company: Established in 1991, today AZEL is a leader in the market of computer and office equipment in Azerbaijan. AZEL provides a full range of products and services. Company is a leader in business of system integration, supplying software and hardware products and provides regular service support as well as complex solutions in the information technology field. AZEL is an official partner of such esteemed companies as HP, Compaq, IBM, Microsoft, Toshiba, JVC, SAP, Canon, Siemens, Samsung, and others.

Address: 71 Rashid Behbudov Street, Baku AZ0014, Azerbaijan
Tel: (+99412) 497-40-40
Fax: (+99412) 497-40-42
URL: www.azel.net

"Azerbaijan Electronics" (AZEL) JSV

Президент: Игорь Яковенко

О компании: Компания AZEL основанная в 1991 г. является лидером на рынке компьютерного и офисного оборудования Азербайджана. AZEL обеспечивает полный спектр товаров и услуг. Компания является лидером в системной интеграции, программном обеспечении и обеспечении комплектующими и обеспечивает постоянное обслуживание и комплексное решение в области информационных технологий. AZEL является официальным партнером HP, Compaq, IBM, Microsoft, Toshiba, JVC, SAP, Canon, Siemens, Samsung и других компаний.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ0014, ул.Рашида Бехбутова 71
Тел.: (+99412) 497-40-40
Факс: (+99412) 497-40-42
URL: www.azel.net



R.I.S.K. Company

General Director: Jabir Jumshudov

About the company: R.I.S.K. Company was established in August 1993 in Baku. It is the region's leading system integrator with 15 years of experience of work in information technology market. Maximum customer satisfaction and the highest level of services are the company's top priorities. R.I.S.K. is a multifunctional structure oriented to the following solutions: ICT consulting, system integration, software development, GIS systems development and implementation.

Address: 59 Rashid Behbudov Street, Baku AZ1022, Azerbaijan
Phone: (+99412) 4973737
Fax: (+99412) 4981993
E-mail: info@risk.az
URL: www.risk.az

R.I.S.K. Company

Генеральный директор: Джабир Джумшудов

О компании: Научно-Производственная Компания R.I.S.K. основана в августе 1993г. в Баку. Компания - ведущий региональный системный интегратор с 15-летним опытом работы на рынке информационных технологий. Приоритетами компании являются достижение наивысшего уровня услуг и максимальное удовлетворение потребностей наших клиентов. R.I.S.K. - это многофункциональная структура, ориентированная на предоставление решений в области: ICT-консалтинга, системной интеграции, разработки программных приложений, разработки и внедрения ГИС-систем.

Адрес: Азербайджан, Баку, ул. Рашида Бейбутова, 59
Тел.: (+994 12) 97-37-37
Факс: (+994 12) 98-19-93
E-mail: info@risk.az
URL: www.risk.az



SINAM

President: Elchin Aliyev

About the company: SINAM Company based in 1994, is the largest system integrator of South Caucasus and Central Asia. Over a 16 year activity, the company implemented a row of infrastructural projects by introducing high-technology solutions into the system of state management, corporate and bank sector. HP, IBM, Alcatel/Lucent, Cisco, Oracle, Microsoft, EMC, 3M, IMC and ABBYY are the partners of the SINAM Company. The company exports its products and services to the USA, Europe, and countries of the Middle East, Russia and CIS.

Address: 9 F. Aghayev, Baku, AZ1141, Azerbaijan
Tel: (+994 12) 510 1100
Fax: (+994 12) 439 26 33
E-mail: office@sinam.net
URL: www.sinam.net

SINAM

Президент: Эльчин Алиев

О компании: Основанная в 1994г., компания является крупным системным интегратором Южного Кавказа и Центральной Азии. За 16-летний период деятельности, компания реализовала ряд инфраструктурных проектов, внедряя высокотехнологичные решения в систему госуправления, корпоративного и банковского сектора. Партнерами SINAM являются HP, IBM, Alcatel/Lucent, Cisco, Oracle, Microsoft, EMC, 3M, IMC, ABBYY. Компания экспортирует свои продукты и сервисы в США, Европу, страны Ближнего Востока, Россию и СНГ.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ1141, ул. Ф. Агаева 9
Тел: (+994 12) 510 1100
Факс: (+994 12) 439 26 33
E-mail: office@sinam.net
URL: www.sinam.net



Smart Systems Technology

Deputy Director: Yusif Agakishiyev

About the company: Smart Systems Technology was established in 1999. The primary activity: automating the activities of banking and financial structures, developing complicated software complexes, projecting and creation of wide area networks, transmission services, creation and application of VOIP and video-observation systems over optic lines and WIFI technologies, system integration and installation of communication equipment. The Company is the official partner of ORACLE and has acquired the ISO 9001:2000 quality management system certificate.

Address: 14, F. Aghayev str., Baku AZ 1141, Azerbaijan
Tel/Fax: (+99412) 436-83-68; (994 12) 510-64-11
E-mail: info@smart.az
URL: www.smart.az

Smart Systems Technology

Заместитель директора: Юсиф Агакишиев

О компании: Smart Systems Technology основана в 1999г. Основная деятельность: автоматизация деятельности банков и финансовых структур, создание сложных программных комплексов, проектирование, построение корпоративных сетей и предоставление услуг трансмиссии, внедрение услуг VOIP и систем видео-наблюдения на базе оптоволоконных каналов и беспроводных технологий, системная интеграция продаж и установка коммуникационного оборудования. Компания является официальным партнером ORACLE и сертифицирована по системе управления качеством ISO9001: 2000.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ 1141, ул. Ф. Агаева 14.
Тел/факс: (+994 12) 436-83-68; (+99412) 510-64-11
E-mail: info@smart.az
URL: www.smart.az





AvirTel Ltd

Director: Esmail Shabani

About the company: AvirTel Ltd was established in 2000 by CyberNet Communications from U.S.A. to provide state-of-the-art telecommunications services in CIS countries. AvirTel has established a JV with the Ministry of Communications and Information Technologies and AzTelecom JV to provide AzteleCard calling card service. Under support of the Ministry AvirTel has introduced Toll Free 088 service in Azerbaijan. AvirTel also provides high speed internet access.

Address: 38 Khatai str.,
Baku AZ 1008, Azerbaijan

Tel: (+99 412) 434 80 88; 434 50 77; 434 54 77

Fax: (+99 412) 498 58 39

Toll Free Number: 088 AVIRTEL

E-mail: info@avirtel.com

URL: www.avirtel.com;
www.088tollfree.com

AvirTel Ltd

Директор: Есмаил Шабани

О компании: AvirTel Ltd была основана в 2000 г. американской компанией CyberNet Communications для предоставления современных телекоммуникационных услуг в странах СНГ. AvirTel Ltd учредила СП с министерством связи и информационных технологий Azerbaijan и ПО «AzTelecom» по предоставлению переговорных карт AzteleCard. При содействии министерства AvirTel Ltd основала службу 088 Toll Free в Azerbaijanе. AvirTel Ltd также представляет высокоскоростной, выгодный доступ к Интернету.

Адрес: Azerbaijan, г. Баку,
AZ1008, Ул. Хатаи 38

Тел: (+99 412) 434 80 88; 434 50 77; 434 54 77

Факс: (+99 412) 498 58 39

Toll Free Number: 088 AVIRTEL

E-mail: info@avirtel.com

URL: www.avirtel.com;
www.088tollfree.com



Azercell Telecom LLC

CEO (Chief Executive Officer): Ali Agan

About the company: Established in 1996, Azercell has a subscriber base of 3.7 million, 60% of the market share, network covering 80% of the country and 99.6% of the population. Over the last 13 years Azercell has invested nearly \$1 billion in the Azerbaijani economy. As the largest taxpayer in the non-oil sector, the overall amount of taxes paid by the company exceeded \$600 million. Thanks to Azercell's growth, some 120,000 jobs were created last year, and around 100 new companies were set up in recent years in the telecommunications sector. The company offers competitive roaming services enabling subscribers to make calls using the networks of 340 operators in 149 countries around the world.

Address: Tbilisi Avenue 61a, Baku city, Azerbaijan

Phone: (+994-12) 496-70-07

Fax: (+994-12) 430-05-68

E-mail: office@azercell.com

URL: www.azercell.com

ООО «Azercell Telekom»

Президент: Али Аган

О компании: Основанное в 1996-м году «Azercell Telekom», с базой в 3,7 млн. абонентов и с 60% долей на рынке, охватывает 80% территории страны и 99,6% ее населения. В течении 13 лет «Azercell Telekom» инвестировал в экономику Azerbaijanа около 1 млрд. манатов. Будучи самым крупным налогоплательщиком в нефтегазовом секторе страны мы выплатили налогов на общую сумму более \$600 млн. Благодаря устойчивому развитию Azercell было создано около 12 тыс. новых рабочих только в 2008 году, а также открыто около 100 новых компаний в телекоммуникационном секторе страны. Компания также предлагает широкий спектр роуминговых услуг посредством партнерства с 340 операторами в 149 странах мира.

Адрес: Azerbaijan, г.Баку,
проспект Тбилиси, д. 61а

Тел: (+994-12) 496-70-07

Факс: (+994-12) 430-05-68

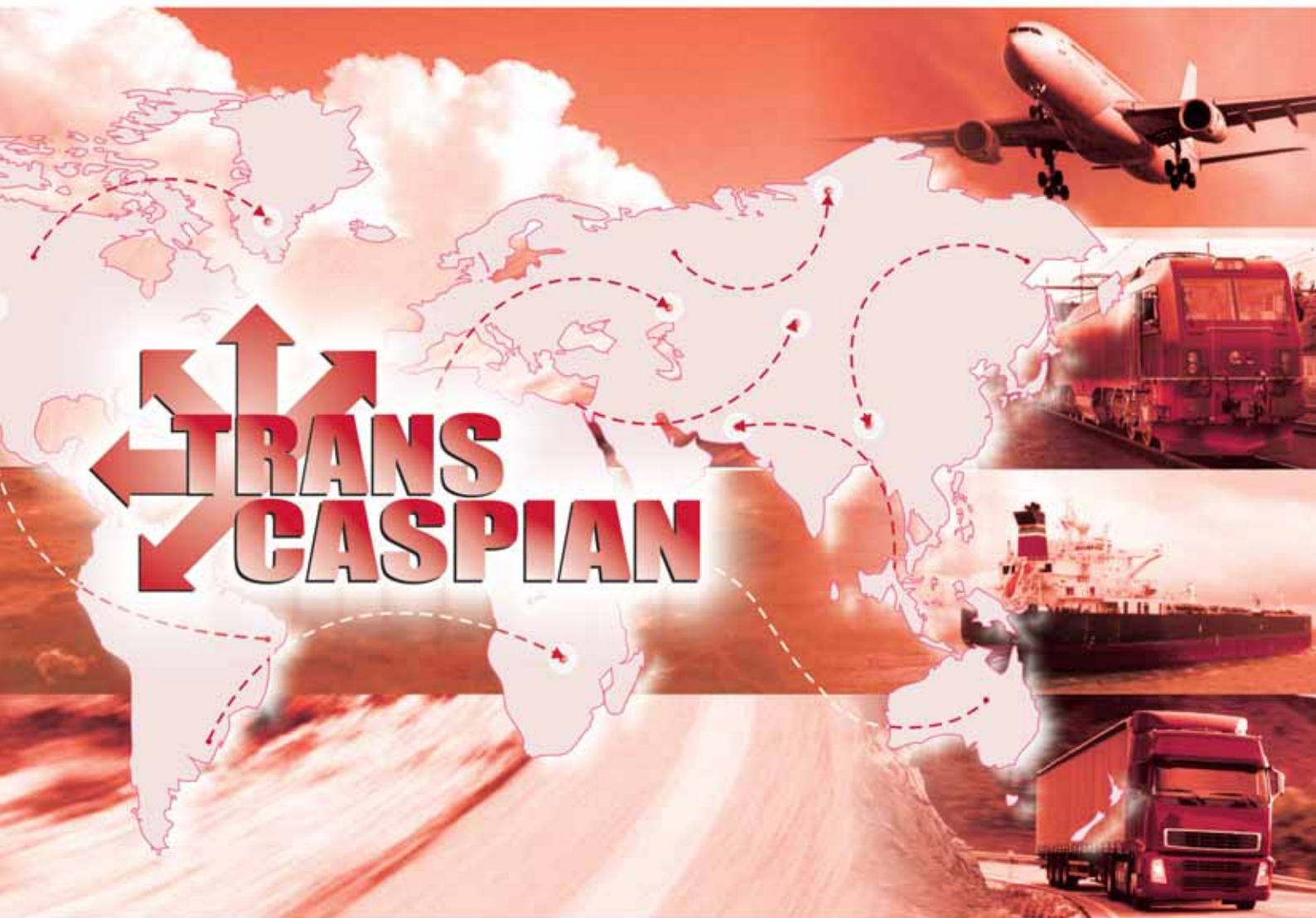
E-mail: office@azercell.com

URL: www.azercell.com



9th INTERNATIONAL
TRANSPORT, TRANSIT & LOGISTICS
EXHIBITION

TRANSCASPIAN



1-4 JUNE 2010
BAKU, AZERBAIJAN

ORGANISERS



Tel.: +994 12 447 47 74; Fax: + 994 12 447 89 98
E-mail: transport@iteca.az

www.transcaspian.az



azerfon

AZERFON LLC

Chief Executive Officer: Guido Helbich

About the company: AZERFON LLC was licensed by the Ministry of Communications and Information Technologies of Azerbaijan Republic (MCIT) on December 30, 2005 to provide mobile services throughout the territory of Azerbaijan. AZERFON Company launched its commercial activities on 21st of March, 2007 under brand name Nar Mobile as a symbol of the relationship between rich cultural heritage and modern life. Nar Mobile offers innovative services, competent approach and flexible solutions, network technologies and high quality customer services. Today the network coverage of AZERFON reaches 80% of territory of Azerbaijan Republic. Currently, over 1,500,000 customers use the network of AZERFON. In 2009 AZERFON LLC signed a non-equity partnership agreement with Vodafone Company and launched 3G services first time in Azerbaijan. For additional information please see Azerfon LLC web site www.azerfon.az

Address: Building 20 C, 1240 Nobel ave.,
Khatai district, Baku AZ1025, Azerbaijan
Tel: (+994 12) 444-07-30
Fax: (+ 994 12) 444-07-33
E-mail: ghelbich@azerfon.az
URL: www.azerfon.az

Генеральный директор: Гидо Хелбих

О компании: Лицензия для оказания услуг мобильной связи стандарта GSM на территории Азербайджана компании ООО «АЗЕРФОН» выдана 30 декабря 2005 года министерством связи и информационных технологий (МСИТ) Азербайджана. Свою коммерческую деятельность компания начала 21 марта 2007 года под торговой маркой Nar Mobile, являющейся олицетворением богатого культурного наследия и современности. Nar Mobile предлагает новые услуги мобильной связи, грамотный подход и гибкие цены, сетевые технологии и абонентские услуги высокого качества. Сетью AZERFON покрыто около 80% территории Азербайджанской Республики. На данный момент связью AZERFON пользуются более 1 500 000 абонентов. В 2009 году ООО AZERFON подписал договор о неакционерном партнерстве с компанией Vodafone и впервые в Азербайджане начал предоставлять услуги основанные на 3G технологии. Дополнительная информация на сайте www.azerfon.az.

Адрес: Азербайджан, г.Баку, AZ 1025,
Хатаинский район, пр. Нобеля, квартал 1240, Здание 20С
Тел: (+994 12) 444-07-30
Факс: (+ 99 412) 444-07-33
E-mail: ghelbich@azerfon.az
URL: www.azerfon.az



Nokia Siemens Networks



Country manager:
Alexander Bogomolov

Региональный менеджер:
Александр Богомолов

NOKIA SIEMENS NETWORKS BAKU LLC

About the company: The Company is one of world's biggest producers and suppliers of telecommunication equipment, software and professional telecommunication services.

NOKIA SIEMENS NETWORKS Company was established in April 2007 as a result of amalgamation of telecommunication divisions of global NOKIA and SIEMENS corporations. The local representative office of NSN - NOKIA SIEMENS NETWORKS BAKU LLC was opened in Azerbaijan approximately at the same time. It is noteworthy that NOKIA SIEMENS NETWORKS BAKU LLC also coordinates an activity of the company in Turkmenistan and Georgia where well-known operators of fixed line telephony and cellular communication are our clients.

Company's activity aims at creation and development of information and telecommunication technologies of Azerbaijan. Together with its business partners, NSN created powerful branched networks of fixed line telephony and cellular communication that enabled Azerbaijani people, subscribers of local communication operators, to take advantage of provided NSN technologies such as telephony, Internet, IP TV, etc.

Address: 95, H. Aliyev ave. International Trade Centre, 7th floor
Baku, AZ1029, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 437-19-60/61/62/63/64
Fax: (+99412) 437-19-65
E-mail: yelena.fyodorova.ext@nsn.com
URL: www.nokiasiemensnetworks.com

О компании: Компания является одним из крупнейших в мире производителей и поставщиков телекоммуникационного оборудования, программного обеспечения и профессиональных телекоммуникационных услуг.

В апреле 2007г. в результате объединения телекоммуникационных подразделений глобальных корпораций NOKIA и SIEMENS была образована компания NOKIA SIEMENS NETWORKS. Примерно в это же время в Азербайджане было зарегистрировано локальное представительство NSN – компания NOKIA SIEMENS NETWORKS BAKU LLC., которая также координирует деятельность компании в Грузии и Туркменистане, где нашими клиентами являются известные операторы фиксированной и мобильной связи.

Деятельность компании направлена на создание и развитие информационных и телекоммуникационных технологий Азербайджана. Вместе со своими партнерами по бизнесу NSN создал мощные разветвленные сети фиксированной и мобильной связи, что позволило народу Азербайджана – абонентам местных операторов связи использовать преимущества предоставляемых NSN технологий – телефонии, Internet, IP TV и других.

Адрес: Азербайджан, AZ1029, г.Баку, проспект Гейдара Алиева, 95,
Международный Торговый Центр (ИТЦ), 7 этаж
Тел.: (+99412) 437-19-60/61/62/63/64
Факс: (+99412) 437-19-65
E-mail: yelena.fyodorova@nsn.com
URL: www.nokiasiemensnetworks.com





Azerbaijan International Exhibition and Conference
TELECOMMUNICATIONS AND INFORMATION TECHNOLOGIES



Bakutel

3-6 November 2010

Baku, Azerbaijan

Organisers



Tel.: +994 12 447 47 74; Fax: +994 12 447 89 98
E-mail: telecoms@iteca.az

www.bakutel.az



B&B TV Kommyunikeyşn

CEO: Sabina Babayeva

About the company: B&B TV Kommyunikeyşn company was established in 1997 and began to render wireless-cable broadcasting with analogue method for the first time in Azerbaijan.

Since April 2007 B&B TV Kommyunikeyşn has been presenting to the people digital wireless-cable broadcasting for the first time in South Caucasus in Azerbaijan.

B&B TV Kommyunikeyşn implements digital wireless-cable broadcasting in Baku, Sumgayit and Absheron peninsula.

Address: 2 İnshaatchılar Ave., Baku, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 497-52-32
Fax: (+99412) 497-52-32
E-mail: office@bbtv.az
URL: www.bbtv.az

B&B TV Kommyunikeyşn

Директор: Сабина Бабаева

О компании: «B&B TV Kommyunikeyşn» основан в 1997 году и впервые в Азербайджане начал предоставлять услуги аналоговой эфирно-кабельной трансляции радио- и телеканалов.

Начиная с апреля 2007 года «B&B TV Kommyunikeyşn» впервые в Азербайджане начал предоставлять услуги цифрового эфирно-кабельного вещания.

На сегодня «B&B TV Kommyunikeyşn» предоставляет услуги цифрового эфирно-кабельного вещания радио- и телеканалов в Баку, Сумгайите и на Абшеронском полуострове.

Адрес: Азербайджан, г.Баку, пр. Иншаатчылар 2
Тел.: (+99412) 497-52-32
Факс: (+99412) 497-52-32
E-mail: office@bbtv.az
URL: www.bbtv.az



Director General: Togrul Hadjizadeh

About the company: CATEL company which was established in 1997, offers wireless connection services to WLL telephone subscribers in FH-CDMA standards, also services to mobile connection subscribers in 3G CDMA standards. CATEL was the first fixed wireless digital network in the country to provide telephone, facsimile, ISDN, Internet, and Data transmission. Besides, for the first time in Azerbaijan, the company has started to apply to the 3rd generation technology in Azerbaijan - CDMA 2000 1x.

Address: 54, S.Rustam str., Baku, Azerbaijan
Tel.: (+994 12) 448 48 00
Fax: (+994 12) 447 46 00
Call centre: (+994 12) 448 77 00
E-mail: info@catel.az
URL: www.fonex.az; www.catel.az

CATEL

Генеральный директор: Тогрул Гаджизаде

О компании: Созданная в 1997г. компания «CATEL» предоставляет услуги беспроводной связи в стандарте FH-CDMA для абонентов WLL и в стандарте 3G CDMA для абонентов мобильной связи. «CATEL» в стране создала первую стационарную беспроводную цифровую сеть, предоставляющую такие услуги, как телефон, факсимум, ISDN, Интернет и Дата. Также компания, впервые в Азербайджане, начала внедрять технологию сотовой связи 3-го поколения - CDMA 2000 1x.

Адрес: Азербайджан, г.Баку, ул.С.Рустама, 54
Тел.: (+99412) 448-48-00
Факс: (+99412) 447-46-00
Call centre: (+99412) 448-77-00
E-mail: info@catel.az
URL: www.fonex.az; www.catel.az



Delta Telecom

General Director:
Ramazan Valiyev

About the company: Delta Telecom is the leading telecom operator in the Caucasus region. Delta Telecom owns the largest Internet backbone network in the region serves to all ISPs of Azerbaijan and more than 78% of Georgia. The company's DWDM network infrastructure covers all regional centers and international gates, its interconnection capacity with neighbor countries reached tens gigabit per second. Delta Telecom's Carrier Ethernet and Metro Ethernet network infrastructure has the capability to accommodate corporate networks, DATA and professional IP/MPLS services. Delta Telecom's achievements also include the first deployment of mobile WiMAX and IMS technologies.

Address: 241 Sharifzadeh str. Az1012, Baku city, Azerbaijan Republic
Phone : (+994 12) 4311420; 4040478
Fax : (+994 12) 4310065
E-mail: office@delta-telecom.net
URL : www.delta-telecom.net

Delta Telecom

Генеральный директор:
Рамазан Велиев

О компании: Delta Telecom – лидирующая телекоммуникационная компания в Закавказье, владеющая крупнейшим Internet backbone-ом в регионе, оказывающим услуги всем ISP Азербайджана и более 78% ISP Грузии. DWDM-инфраструктура компании со скоростью соединения с соседними странами в десятки гигабит в секунду охватывает все региональные центры и международные выходы республики. Инфраструктура сети Carrier Ethernet и Metro Ethernet способна вместить корпоративные сети, услуги передачи данных, профессиональные услуги IP/MPLS. К достижениям Delta Telecom также относится развертывание технологий мобильного WiMAX и IMS.

Адрес: Азербайджан, Баку ул. Шарифзаде 241
Тел.: (+994 12) 4311420; 4040478
Факс: (+994 12) 4310065
E-mail: office@delta-telecom.net **URL:** www.delta-telecom.net



ERICSSON AB

Country Manager: Oguz Pardun

About the company: Ericsson is a world-leading provider of telecommunications equipment and related services to mobile and fixed network operators globally. Over 1,000 networks in 140 countries utilize our network equipment and 40 percent of all mobile calls are made through our systems. Through our Sony Ericsson Mobile Communications joint venture we offer a range of mobile devices, including those supporting multimedia applications and other services allowing richer communication.

Address: 7th floor, Caspian Plaza, 44 J. Jabbarly Str., Baku AZ 1065, Azerbaijan
Tel.: (+994 12) 596-38-38
Fax: (+994 12) 596-00-88
URL: www.ericsson.com

ERICSSON AB

Региональный менеджер: Огуз Пардун

О компании: Ericsson является ведущим мировым поставщиком телекоммуникационного оборудования и соответствующих услуг операторам мобильной и фиксированной связи по всему миру. Наше сетевое оборудование используется в более 1000 сетях 140 стран и через наши системы проходят 40% всех мобильных звонков. Через наше СП Sony Ericsson Mobile Communications мы предлагаем линейку мобильных устройств, включая поддерживающие мультимедиа-приложения и другие услуги, обеспечивающие более богатую связь.

Адрес: Азербайджан, Баку AZ 1065, ул. Дж.Джаббарлы 44, Caspian Plaza, 7-й этаж
Тел.: (+994 12) 596-38-38
Факс: (+994 12) 596-00-88
URL: www.ericsson.com





Kron Shipping (UK) Limited

Director of the representative office in Azerbaijan:
 Abulfaz Hajiyeu

Kron Shipping (UK) Limited

Директор представительства в Азербайджане: Абульфаз Гаджиев



About the company: Kron Shipping (UK) Limited has been founded in 2000 as a UK registered Company representing Kron Shipping Co. Ltd, established in 1995 as the first independent Azeri shipping company. After completion of a restructuring process in 2005 Kron Shipping (UK) Limited has become a London based head quarter with its representative office in Baku. The company continues to run successfully its activity in maritime business covering practically all aspects concerning this industry.

О компании: Kron Shipping (UK) Limited основана в 2000г. как Компания, зарегистрированная в Великобритании и представляющая Kron Shipping Co.Ltd, учрежденной с 1995г. как первая независимая азербайджанская судоходная компания. После завершения процессов реструктуризации в 2005г. Kron Shipping (UK) Limited стала Компанией с головным офисом в Лондоне и представительством в Баку. Компания продолжает успешно оперировать в морском бизнесе, охватывая практически все аспекты этой индустрии.

Address: 9, Suleiman Rustam Str., Baku AZ1007, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 498-12-60, 449-93-04/07
Fax: (+99412) 498-12-84
E-mail: a_hajiyeu@kronshipping.com
URL: www.kronshipping.com

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ1007, ул.Сулеймана Рустама, 9
Тел.: (+99412) 498-12-60, 449-93-04/07
Факс: (+99412) 498-12-84
E-mail: a_hajiyeu@kronshipping.com
URL: www.kronshipping.com



ASIA SKY EXPRESS & OCS

Managing Director Baku branch office: Rashad Abbasov

ASIA SKY EXPRESS & OCS

Управляющий Директор Бакинского офиса: Рашад Аббасов



About the company: The Company renders its services in courier and freight forwarding. A wide selection of services provides safe and stable delivery.

The Company carries out both international and domestic supplies, provides reliable and professional international service and subscription to different mass media.

The Company serves customers in 84 countries and 215 cities and offers domestic service throughout Azerbaijan.

Address: 25 U.Hajibayov Str., Baku, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 497-37-75/76; 494-88-45
Fax: (+99412) 493-84-73
E-mail: asebaku@ase.az; ocsbaku@ocs.az;
URL: www.ase.com.tr; www.ocstracking.com; www.ocscourier.com

О компании: Компания предоставляет услуги в сфере доставки срочной курьерской почты и грузов. Различные сервисные услуги компании гарантируют безопасную и стабильную поставку писем и грузов. Компания осуществляет как международные, так и внутренние поставки, обеспечивает надежный и профессиональный международный сервис, а также подписку на различные СМИ. Компания оказывает услуги клиентам в 215 городах из 84 стран мира, предоставляет сервис во всех регионах Азербайджана.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, ул. У.Гаджибекова 25
Тел.: (+99412) 497-37-75/76; 494-88-45
Факс: (+99412) 493-84-73
E-mail: asebaku@ase.az; ocsbaku@ocs.az;
URL: www.ase.com.tr; www.ocstracking.com; www.ocscourier.com



AZERTRANS LTD

General Director: Parviz Aliyev

About the company: Azertrans Ltd LLC was established by Azpetrol Oil Company as oil transportation and transshipment company. The Company offers freight forwarding services in relation to the transportation of oil and oil products through the transportation corridor from the Azerbaijan Caspian Sea Coast to the ports of Georgia on the Black Sea.

The Company owns and operates two crude oil/oil products transshipment terminals in Baku and Sangachal. Azertrans Ltd LLC Sangachal terminal has two interconnection pipelines linking it with the AIOC Sangachal terminal.

Address: 37 Boyuk Gala Street AZ1004, Baku, Azerbaijan
Tel.: (+994 12) 437-28-27
Fax: (+994 12) 437-19-52; 497-63-11
E-mail: office@azertrans.az

AZERTRANS LTD

Генеральный директор: Пярвиз Алиев

О компании: ООО "Azertrans Ltd" учреждена «Нефтяной Компанией Azpetrol» для предоставления услуг по транспортировке и перевалке нефти. Компания предоставляет экспедиторские услуги по транспортировке нефти и нефтепродуктов по транспортному коридору от азербайджанского берега Каспия до черноморских портов Грузии.

Компания владеет и управляет двумя нефтяными терминалами в Баку и Сангачалах. Сангачальский терминал ООО "Azertrans Ltd" связан с Сангачальским терминалом АМОК двумя трубопроводами.

Адрес: Азербайджан, Баку, AZ1004, ул. Бөкү Гала 37
Тел.: (+994 12) 437-28-27
Факс: (+994 12) 437-19-52; 497-63-11
E-mail: office@azertrans.az





Caspian Sea Oil Fleet

Chief of CSOF: Mubariz Madatov

About the company: The Caspian Sea Oil Fleet was created to supply all oil&gas production operations on the continental shelf of the Caspian Sea, including construction of offshore platforms, piers, supply and performance of exploration and geographic survey, construction and on-the-fly maintenance of oil and gas pipelines, provision of fire safety during oil production, and oilmen delivery to the worksites. The Fleet comprises various vessels: crane, derrick barges, supply, tugboats, passenger, pipelaying, fire, diver support, tankers and so on.

Address: 13 Hojali Avenue, Baku, Azerbaijan

Tel: (+99412) 490-16-19

Fax: (+99412) 496-86-61

Каспийский Морской Нефтяной Флот

Начальник флота: Мубариз Мадатов

О компании: Каспийский Морской Нефтяной Флот создан для обеспечения всех процессов нефтегазодобычи на континентальном шельфе Каспия, в т.ч. строительства морских оснований, эстакад в море, обеспечения и осуществления геологической и географической разведки, строительства нефтегазопроводов, ремонта их в период эксплуатации, обеспечения пожаробезопасности нефтедобычи, доставки нефтяников к месту работы. В составе Флота различные суда – крановые, краново-монтажные, снабжения, буксирные, пассажирские, трубоукладочные, противопожарные, водолазные, танкера и т.д.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, проспект Ходжалы 13

Тел: (+99412) 490-16-19

Факс: (+99412) 496-86-61



Panalpina Central Asia EC

Business Unit Manager:
Murad Huseynov

About the company: PANALPINA provides innovative transport concepts on 6 continents. The main focus is to continue to develop its leadership position in air and sea freight services. We offer full range of services for all air, surface, sea freight, heavy lift transportation, customs clearance, warehousing and distribution. Teams of highly qualified professionals supported by best in class IT technology handling challenging project transports and implement innovative logistics systems.

Address: 44 Ataturk Avenue, Baku AZ0069, Azerbaijan

Tel: (+99412) 562-00-49/ 11/ 16

Fax: (+99412) 465-89-90

E-mail: murad.housseinov@panalpina.com

URL: www.panalpina.com

Panalpina Central Asia EC

Глава представительства: Мурад Гусейнов

О компании: PANALPINA предлагает передовые транспортные услуги на 6 континентах. Главная задача компании - продолжительное развитие своего лидирующего положения в сфере воздушных и морских фрахтовых услуг. Компания предлагает полный спектр услуг, включая морские, сухопутные, воздушные грузоперевозки, тяжелогрузные транспортировки, таможенную очистку, хранение на складах и распределение. Команда высококвалифицированных профессионалов, использующих лучшие IT технологии, успешно справляется со сложными транспортными проектами, внедряет современные логистические системы.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ0069, пр. Ататюрка 44

Тел: (+99412) 562-00-49/ 11/ 16;

Факс: (+99412) 465-89-90

E-mail: murad.housseinov@panalpina.com

URL: www.panalpina.com



ANT INSHAAT

Chairman of Board:
Azad Ibrahimov

About the company: ANT-INSHAAT is a leading and one of the biggest construction companies in Azerbaijan, with the largest capital turnover. The constructed apartments differ with ultramodern planning and unique architectural approach. Presently the company is building four elite residential buildings in Baku and has big plans for future.

The company also deals with construction and design of country houses and villas, design and repair of flats and provides after-sales service of premises.

Address: 121 Y.Vezir Chemenzeminli Str.

Tel.: (+99412) 564-36-76, 564-14-72

Fax: (+99412) 465-19-95

Mob.: (+99450) 390-60-88

E-mail: mail@ant.az

URL: www.ant.az

ANT INSHAAT

Председатель Правления:
Азад Ибрагимов

О компании: «ANT-INSHAAT» является ведущей и одной из крупных строительных компаний в Азербайджане, с наибольшим оборотом средств по капиталу. Квартиры отличаются ультрасовременной планировкой, уникальными архитектурными решениями. В данный момент компания строит новые элитные жилые высотные здания в городе Баку и имеет обширные планы на будущее. Компания занимается также строительством и дизайном дачных домов и вилл, дизайном и ремонтом квартир, сервисным обслуживанием недвижимости.

Адрес: Азербайджан, г. Баку,

ул. Ю.Везир Чемамземинли 121;

Тел.: (+99412) 564-36-76, 564-14-72

Факс: (+99412) 465-19-95

Моб.: (+99450) 390-60-88

E-mail: mail@ant.az

URL: www.ant.az





Azerkorpu JSC

ОАО "Azerkorpu"



Director General:
Efendi Ismiev

Генеральный директор:
Эфенди Исмиев

About the company: Established in 1968 on the base of Mostotryad-100 Azerkorpu JSC is actively involved in realization of the most difficult projects of transport, industrial, civil and melioration construction and energy industry. The Company applies state-of-the-art technologies, progressive engineering solutions and methods to all construction works performed on the top quality level and in short terms. Apart from Azerbaijan, Azerkorpu is engaged in a number of projects in Kazakhstan, Turkey and Ukraine.

О компании: ОАО «Azerkorpu» создана в 1995 году на базе «Мостоотряда-100» существующего с 1968 года. В настоящее время ОАО «Azerkorpu» активно участвует в реализации самых сложных проектов в транспортном, промышленном, гражданском и мелиоративном строительстве, а также в энергетической отрасли. В работах, отмеченных высоким качеством и короткими сроками исполнения, применяются самые передовые технологии, прогрессивные инженерные решения и методы строительства. Компания активно внедряется в зарубежные рынки.

Address: 4 Gurban Khalilov Str., Baku, AZ1006, Azerbaijan
Tel: (+99412) 510-47-21 / 22 / 23
Fax: (+99412) 497-34-85
E-mail: mail@azerkorpu.com
URL: www.azerkorpu.com

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ1006, ул. Гурбана Халилова 4
Тел: (+99412) 510-47-21 / 22 / 23
Факс: (+99412) 497-34-85
E-mail: mail@azerkorpu.com
URL: www.azerkorpu.com



BakMexQur LLC

President: Nasimi Allahverdiyev

About the company: BakMexQur LLC offers its services in the field of design, preparation and installation of steel structures. Various types of steel structures are manufactured at the production plant of the enterprise and meet the requirements of GOST. All facilities are provided with the state-of-the-art equipment that meets world standards. The company offers the services of installation of all types of steel structures, telecommunication masts and posts with maximum height of 100m, reservoirs with the capacity of up to 50,000 m3, fabrication and assembling of a 72 metres wide farm for sport complexes along with pipelines and processed steel structures for petrochemical, light and food industry and so on.

Address: 28 Nakhchivani Str., Baku, Azerbaijan
Tel: (+994 12) 536-28-76
Факс: (+994 12) 561-43-51
E-mail: bmq_mmc@mail.ru
URL: www.bakmexqur.com, www.bakmexqur.build.az

ООО «BakMexQur»

Президент: Насими Аллахвердиев

О компании: ООО «BakMexQur» предлагает свои услуги в сфере проектирования, подготовки и монтажа металло-конструкций. Металлоконструкция различного вида изготавливается на производственной базе предприятия и отвечает требованиям ГОСТ-а. Сферы производства снабжены современным оборудованием, отвечающим мировым стандартам. Компания предлагает монтаж всех видов металлоконструкций, резервуаров объемом до 50000 м³, изготовление и монтаж ферм для спортивных комплексов шириной 72 м, вышки и столбов до 100 м., трубопроводов и технологических металлоконструкций в нефтехимической, легкой и пищевой промышленности и др.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, ул. Нахчывани 28
Тел: (+994 12) 536-28-76
Факс: (+994 12) 561-43-51
E-mail: bmq_mmc@mail.ru
URL: www.bakmexqur.com, www.bakmexqur.build.az



KENAN CONSTRUCTION

General Director: Alihuseyn Askarov

About the company: KENAN was established in 1994 and successfully built up business both at the local and world markets in the field of construction of embassy buildings. KENAN's portfolio includes different construction facilities. These are social, cultural and administrative buildings, multi-storeyed buildings, cottages and villas, reconstruction and construction of factories and plants as well as health and child care centers.

Address: 65 C Bul-Bul Avenue, Baku, AZ 1014, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 492-24-01
Fax: (+99412) 497-00-33
E-mail: office@kenan.az
URL: www.kenan.az

KENAN CONSTRUCTION

Генеральный директор: Алигусейн Аскеров

О компании: KENAN основан в 1994г. и успешно зарекомендовал себя как на местном, так и на мировом рынках в области строительства посольств. KENAN имеет в своем активе целый ряд построенных строительных объектов разного типа застройки. Это здания социального, культурного и административного назначения, многоэтажные дома, дома коттеджного и усадебного типа, реконструкция и строительство фабрик и заводов, а также оздоровительные и детские учреждения.

Адрес: Азербайджан, AZ 1014, Баку, пр. Бюль-Бюля 65С
Тел.: (+99412) 492-24-01
Факс: (+99412) 497-00-33
E-mail: office@kenan.az
URL: www.kenan.az





Kon-Lay LLC

Promoter: Azimkhan Hasanov

About the company: The company established in 2005 is involved in design of residential and industrial buildings, performance of external and internal design operations and fixing of constructive cost estimates of buildings. The company implemented such projects as a 16-storey building at the intersection of Bakikhanov, Ismailov and Vazirov streets; similar building at the intersection of Tabriz and Aga Neimatulla streets; a two-storey villa at Badamdar settlement; branch office of the tax department; a 14-storey office building at A.Gaibov Street, etc.

Address: 78/20, H.Zardabi str, Baku, AZ 1073, Azerbaijan
Tel/Fax: (+99412) 440 68 39
Mob: (+994 50) 681 10 90
E-mail: kon-lay@mail.ru

ООО «Kon-Lay»

Учредитель: Гасанов Азимхан

О компании: Основная деятельность компании, созданной в 2005 г, заключается в проектировании жилых и промышленных зданий, в проведении наружных и внутренних дизайнерских работ, в составлении конструктивных смет зданий. На счету компании такие проекты как: 16ти этажное жилое здание на пересечении улиц Бакиханова, Исмаилова и Везирова; аналогичное здание на пересечении улиц Тебриз и Ага Нейматулла; двухэтажная вила в поселке Патамдарт; офисное здание 1 филиала налогового департамента; 14ти этажное офисное здание на ул. А.Гаибова и тд.

Адрес: Азербайджан, AZ 1073, г.Баку, ул. Г. Зардаби 78/20
Тел./Факс: (+994 12) 440 68 39
Моб.: (+994 50) 681 10 90
E-mail: kon-lay@mail.ru



SHARUR I N S A A T

Sharur Inshaat

Director: Isfandiyar Akhundov

About the company: Sharur Inshaat was established in the early 1990s. This is a multi-profile firm recognized in Azerbaijan and outside the country. The enterprise comprises two concrete-mixing plants, gravel plant, quarry, and factories that produce plastic doors and windows. The company's plants are located in different regions of the country. Throughout its operation Sharur Inshaat built and put in operation 30 dwelling houses, and more than 50 buildings are under construction today.

Address: 3067, Nakhchivanski st., Baku Azerbaijan
Tel: (+99412) 562-12-03, 562-56-85

Шарур Иншаат

Директор: Исфандияр Ахундов

О компании: Шарур Иншаат был основан в начале 90-х годов. Это многопрофильная фирма, известная не только в пределах Азербайджана. Предприятие объединяет в себе два бетонных завода, завод по выпуску гравия, карьер, фабрик по выпуску пластиковых окон и дверей. Заводы компании расположены в различных регионах страны. За время своей деятельности Шарур Иншаат построил и сдал в эксплуатацию 30 жилых домов, более 50 зданий находятся в данный момент на стадии строительства.

Address: Азербайджан, г. Баку, ул. Нахчивански 3067,
Tel: (+99412) 562-12-03, 562-56-85



EXPRESS SERVICE

Express Service MMC

General Director:
Telman Ahmadov

About company: "Express Service" Ltd. is an official partner and an authorized distributor of MIDAS SAFETY PRODUCTS TRADING (Canada) in CIS countries and authorized distributor of DELTA PLUS BODYGUARD PROVIDER (France) in Azerbaijan. Company specializes on sales of Individual Safety Products, all kind of Safety Work Signs, and provides with necessary consumables for the companies working in oil industry, welding, renovation and construction works.

Address: 95 Sh.Mehdiyev Str., Baku AZ1141, Azerbaijan
Tel.: (+994 12) 431-98-82
Fax: (+994 12) 431-36-70
E-mail: office@exser.net
URL: www.exser.net

«Express Service» MMC

Генеральный Директор: Ахмедов Тельман

О компании: «Express Service» MMC является официальным партнёром и официальным дистрибьютором MIDAS SAFETY PRODUCTS TRADING (Канада) по странам СНГ и уполномоченным представителем и официальным дистрибьютором компании DELTA PLUS BODYGUARD PROVIDER (Франция) в Азербайджане. Компания специализируется на продаже Средств Индивидуальной Защиты (СИЗ), всех видов Рабочих Знаков Безопасности, обеспечивает необходимыми расходными материалами компании, специализирующиеся в сфере нефтяных и ремонтно-строительных работ.

Адрес: Азербайджан, г.Баку AZ1141, ул. Шафаята Мехтиева 95
Тел.: (+994 12) 431-98-82
Факс: (+994 12) 431-36-70
E-mail: office@exser.net
URL: www.exser.net



"Matanat A"



President: Elkhon Bashirov

About the company: The company is engaged in 3 systems and 19 product categories including approximately 50 brands and more than 1000 product assortments:

- 1. BUILDING SYSTEMS:** Tile adhesives, Grouts-fuga, Repair and anchoring mortars, waterproofing materials, heatproofing materials, gypsum-based materials, cement-based plasters, lime-based materials, PVA, Paints, Primers;
- 2. FLOORING SYSTEMS:** Cement-based industrial flooring systems, epoxy-polyurethane based industrial flooring systems, Self-leveling flooring materials;
- 3. ADMIXTURE SYSTEMS:** Concrete admixtures, Mortar admixtures.

Address: Baku-Sumgayit Highway, 13.5 km, Azerbaijan
Tel: (+99412) 342-99-33
Fax: (+99412) 342-93-00
Email: info@matanata.com
URL: www.matanata.com

«Матанат А»

Президент: Эльхан Баширов

О компании: Компания производит 19 подгрупп товаров в 3 системах включающих около 50 торговых марок и более 1000 наименований продукции.

- 1. СТРОИТЕЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ:** Плиточные клеи, затирки для швов, ремонтные и анкерочные растворители, гидроизоляционные смеси, теплоизоляционные смеси, смеси на основе гипса, штукатурки на основе цемента, смеси на основе извести, клей ПВА, краски, грунтовки.
- 2. СИСТЕМЫ ПОВЕРХНОСТЕЙ:** Отвердители для различных поверхностей на основе цемента, покрытия на эпоксидно-полиуретановые покрытия для различных поверхностей, самовыравнивающиеся смеси шпал.
- 3. СИСТЕМЫ ДОБАВОК:** Добавки для бетона, добавки для строительных растворов.

Адрес: Азербайджан, автомагистраль Баку-Сумгайыт, 13,5 км
Тел: (+99412) 342-99-33
Факс: (+99412) 342-93-00
Email: info@matanata.com
URL: www.matanata.com





NJT Group of Companies

Chairman of the Board:
Rauf Mehdiyev

About the company: Established in 2000, NJT Group of Companies is the leader of plastic industry in the region. NJT Group consists of the following affiliated structures: "NJT 2000" (Plastic Pipes & Doors/Windows profiles manufactory), "BTQ" (plastic consumer utensils manufactory), "BAKPEK" (construction), "BMI" (licorice processing factory), "Kleiberit-Azerbaijan" (all types of adhesives, exclusive representative of Germany's KLEBCEMI M.G. BECKER GmbH), "R-PLAST TURKEY" (raw material and equipment supplier).

Address: 43 A, Babek Ave., Baku, AZ1030, Azerbaijan
Tel: (+99412) 447 26 46
Fax: (+99412) 447 26 47
E-mail: office@njtgroup.az
URL: www.njtgroup.az

NJT Group of Companies

Председатель правления:
Рауф Мехтиеv

О компании: Основанная в 2000г., группа компаний NJT, лидер в пластиковой индустрии региона. Группа компаний NJT состоит из следующих дочерних компаний: "NJT 2000" (пластиковые трубы, профили окон и дверей), "BTQ" (потребительские товары из пластика), "BAKPEK" (строительство), "BMI" (завод по переработке солодки), "Kleiberit-Azerbaijan" (клеи всех видов, эксклюзивный представитель немецкой "KLEBCEMI M.G. BECKER GmbH"), "R-PLAST TURKEY" (поставщик сырья и оборудования).

Адрес: Азербайджан, AZ 1030, г.Баку, пр.Бабека 43 А
Тел: (+99412) 447 26 46
Факс: (+99412) 447 26 47
E-mail: office@njtgroup.az
URL: www.njtgroup.az



YAGMUR-2 LLC



Technical Director: Namig Hacıyev

About the company: Yagmur-2 LLC is an official distributor of NELSON TURF (USA) in Azerbaijan. In particular the company deals with LR. NELSON CORP watering professional equipment (USA). Since 1911 the company has been applying to consumers' opinion and developing products which provide qualitative watering. The automatic watering system includes the entire complex of technologically enhanced and complicated devices. You trust to professionals of this field while cooperating with us.

Address: Tabriz street 29, Baku, Azerbaijan
Phone: (+99412) 496 97 62
Fax: (+99412) 496 97 63
E-mail: yagmur2@yandex.ru
URL: www.yagmur2.com

YAGMUR-2 MMC

Технический директор: Намиг Гаджиев

О компании: Компания YAGMUR-2 MMC является дистрибьютором торговой марки NELSON TURF (США) в Азербайджане и в частности поливочного оборудования профессионального класса LR. NELSON CORP.(США). Начиная с 1911 г компания NELSON прислушивается к мнению потребителей, разрабатывает продукцию помогающую обеспечить качественный полив. Система автоматического полива-это целый комплекс технологически сложных и совершенных устройств. Работая с нами, Вы доверяете профессионалам в данной области.

Адрес: Азербайджан, г Баку, улица Тебриза 29
Тел: (+99412) 496 97 62
Факс: (+99412) 496 97 63
E-mail: yagmur2@yandex.ru
URL: www.yagmur2.com



"AS Texnika" LLC



ASTEXNIKA
peşəkar seçim

General Manager:
Elmar Akhmadov

About the company: "AS Texnika" LLC was registered by the Ministry of Justice of Azerbaijan in 2006. The company occupies one of the leading positions in the market of Azerbaijan. The domain of activity of the company is a sale of special construction equipments, heavy building technology, superior technology for indoor and outdoor cleaning and its continuous service. "AS Texnika" LLC is an official Distributor of a number of worldwide leading producers (Hyundai Heavy Industries, Hyundai Elevator, Hyundai Electro Electric, Putzmeister, Potain, Imer, Dynapac, Hako, Atlas Copco, Cukurova, Chetra, Belaz, etc.)

Address: apt.N12, block 12/1222, Narimanov district, Baku-AZ 1029 Azerbaijan
Tel.: (+99412) 418-01-06, 562-44-77
Fax: (+99412) 567-18-77
E-mail: office@astexnika.com
URL: www.astexnika.com

AS Texnika LLC

Генеральный директор: Эльмар Ахмедов

О компании: Компания зарегистрирована министерством юстиции Азербайджана в 2006г. Компания занимает одно из ведущих мест на рынке Азербайджана. Деятельность компании охватывает продажу строительного оборудования, тяжелой техники, техники для профессиональной уборки, их непрерывное сервисное обслуживание. Компания является официальным дистрибьютором многих международных ведущих производителей (Hyundai Heavy Industries, Hyundai Elevator, Hyundai Electro Electric, Putzmeister, Potain, Imer, Dynapac, Hako, Atlas Copco, Cukurova, Chetra, Belaz и др.).

Адрес: Азербайджан, AZ 1029, г.Баку, Наримановский район, квартал 1222/12, комн. №12
Тел: (+99412) 418-01-06, 562-44-77
Факс: (+99412) 567-18-77
E-mail: office@astexnika.com
URL: www.astexnika.com



CREATION OF INFORMATION SOCIETY
IS THE WAY OF LEADING COUNTRIES WORLDWIDE



INTERNATIONAL ANALYTICAL JOURNAL | NOVEMBER - DECEMBER 2007. 1 (1)

AZERBAIJAN



COVERAGE OF ICT

SECTOR-RELATED

EVENTS IN THE CASPIAN,

BLACK SEA AND

BALTIC REGIONS



Safe Life Ltd

Director: Khalig Ismayilov

About the company: The "Safe Life" Ltd company was created in 2007. It is engaged in manufacturing and selling extinguishing products, conducting of the fire alarm system, installation of systems and means of fire safety, service and repair of fire extinguishing means, restoration of quality of products of the fire extinguishing, building, restoration and repair of buildings and constructions of fire safety. The activity of the company includes: fire safety systems, manufacturing of the fire extinguishers, manufacturing of the fire boxes and fireman shields, installation of the automatic fire extinguishing systems(gas, water, foam), video camera control systems, audio and video on-door speakerphone systems, connecting to the Central Monitoring System, smoke winnowing systems, plastic card enter-exit control systems. The "Safe Life" Ltd company owns the special license of the Ministry of Emergency situations of the Azerbaijan Republic for the activity kinds given higher.

Address: 51/59, A.Aliyev St, Narimanov District, Baku, Azerbaijan
Tel./Fax: (+994 12) 514 43 44 / 45 / 46
Mob.: (+994 50) 250 10 90
E-mail: info@safelife.az
URL: www.safelife.az

Safe Life Ltd

Директор: Халиг Исмаилов

О компании: Фирма "Safe Life" Ltd была создана в 2007-ом году. Фирма занимается производством и продажей оборудования пожарного тушения, проектированием и установкой систем пожаротушения, оснащением, восстановлением качества и ремонтом оборудования и систем пожаротушения, улучшением качества противопожарного оборудования и систем пожаротушения, постройкой, изоляцией и реставрацией различных зданий и построек обеспечивающих пожарную безопасность. Деятельность фирмы "Safe Life" Ltd включает в себя: системы пожарной безопасности, производство и продажа огнетушителей, пожарных шкафов и спецодежды, установка автоматической системы пожаротушения (водяного, газового и порошкового), установкой систем видео наблюдения, установкой аудио и видео домофонов, подключение к центральной системе пожарного наблюдения, систем вентиляции и дымоудаления, установкой систем наблюдения и контроля входа-выхода посредством пластиковых карт. Фирма обладает специальной лицензией министерства чрезвычайных ситуаций Азербайджанской Республики на вышеуказанный вид деятельности.



Адрес: Азербайджан, г.Баку, Наримановский район, ул. А.Алиева 51/59
Тел./Факс: (+994 12) 514 43 44 / 45 / 46
Моб.: (+994 50) 250 10 90
E-mail : info@safelife.az
URL: www.safelife.az



air astana

Air Astana

Country Manager, Representation office in Azerbaijan: Mr. Adel Dauletbek

About the company: Airline connects Baku and Almaty with non-stop flight twice a week on Wednesdays and Sundays on Airbus A320 with comfortable business class and modern economy class service and offers convenient connections to other destinations in Kazakhstan, as well as international destinations such as Bishkek and Seoul via Almaty. Air Astana serves 24 international and 24 domestic routes. Fleet consists of 21 modern aircraft (Airbus, Boeing and Fokker).

Address: 1st floor, Caspian Plaza, 44, JJabbarli str, Baku, AZ1065, Azerbaijan
Tel.: (+994-12) 497 49 96
Fax: (+994-12) 497 49 86
E-mail: gyd.reservations@airastana.com
URL: www.airastana.com

«Эйр Астана»

Региональный менеджер представительства «Эйр Астана» в Азербайджане: Адел Даулетбек

О компании: Авиакомпания выполняет прямые беспосадочные полеты по маршруту Баку-Алматы 2 раза в неделю по средам и воскресеньям на комфортабельном авиалайнере Эйрбас А320 со стыковками через аэропорт Алматы в другие города Казахстана, а также международные направления в Бишкек и Сеул. «Эйр Астана» обслуживает 24 международных и 24 внутренних маршрута по Казахстану. Парк воздушных судов состоит из 21 современного самолета (Эйрбас, Боинг, Фоккер).

Адрес: Азербайджан, г.Баку AZ1065, ул. Дж. Джаббарлы 44, Каспиан Плаза, 1-ый этаж.
Тел.: (+994-12) 497-49-96
Факс: (+994-12) 497-49-86
E-mail: gyd.reservations@airastana.com
URL: www.airastana.com



Excelsior Hotel

General Manager: Peter Schnyder

About the company: Excelsior Hotel offers 61 well-designed apartments. 'Aura' sport complex includes outdoor/covered swimming pools, run track, fitness studio, tennis court, 2 squash courts, SPA rooms, lessons of yoga and aerobics, 11 kinds of massages.

- Our restaurant and bars: Belvedere Restaurant
- L'atelier Bar
- La Patisserie Bar
- Vitality Bar
- Pool Grill Bar (in summer time)

Address: 2 Heydar Aliyev Ave., Baku, AZ-1154, Azerbaijan
Tel.: (+994 12) 496-80-00
Fax: (+99412) 496-80-08
E-mail: adminoffice@excelsiorhotelbaku.az
URL: www.excelsiorhotelbaku.az

Excelsior Hotel

Генеральный Менеджер: Питер Шнайдер

О компании: Excelsior Отель предлагает вашему вниманию 61 номер, оформленный со вкусом. Спортивный комплекс "Aura" включает в себя открытый/крытый бассейны, беговую дорожку, фитнес студию, теннисный корт, 2 сквош корта, SPA комнаты, уроки йоги и аэробики, 11 видов массажей.

- Наши ресторан и бары: Ресторан «Belvedere»
- «L'atelier» Бар
- «La Patisserie»
- «Vitality» Бар
- «Pool Grill» Бар (летнее время)

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ 1154, пр. Г. Алиева 2
Тел: (+994 12) 496-80-00
Факс: (+99412) 496-80-08
E-mail: adminoffice@excelsiorhotelbaku.az
URL: www.excelsiorhotelbaku.az





The Grand Hotel Europe

GRAND HOTEL EUROPE

General Manager: Gunesh Inkaya

About the company: Welcome to the Grand Hotel Europe - one of the major landmarks of the city, with a wonderful view to the Caspian Sea. The hotel offers 96 well decorated spacious Deluxe Guest Rooms and Suites, most of them having a marvelous view to the Caspian Sea.

The hotel guests will be impressed by the quality and variety of the international and national specialties served in our Caviar restaurant, Caspian Bar, Chevallier Disco Night club, Olympus Health Club. Massage conducted by professionals is also available.

Address: 1025/30 Tbilisi Ave., Baku AZ1078, Azerbaijan

Tel.: (+99412) 490-70-90

Fax: (+99412) 490-70-96

URL: www.grand-europe.com

GRAND HOTEL EUROPE

Генеральный Менеджер: Гюнеш Инкая

О компании: Grand Hotel Europe является одной из главных достопримечательностей города, откуда прекрасно видно Каспийское море. Отель предлагает вашему вниманию 96 Deluxe Guest комнат и номеров с прекрасно выполненной декорацией. Гости отеля будут поражены качеством и разнообразностью международного и национального обслуживания со стороны нашего ресторана Кавиар, Каспиан Бар, ночного дискотека "Chevallier", оздоровительного клуба "Olympus". Массаж в отеле осуществляется высококвалифицированными специалистами.

Адрес: Азербайджан, Баку AZ1078, Тбилисский пр. 1025/30

Тел.: (+99412) 490-70-90

Факс: (+99412) 490-70-96

URL: www.grand-europe.com



HOTELS

CASPIAN TOURISM CLUB



WWW.BRANDAWARD.AZ



2-4 November
2010

Aktau, Kazakhstan

Grand Nur Plaza Hotel and
Convention Center



MANGYSTAU
OIL & GAS



OILTECH
MANGYSTAU

**2nd Mangystau Regional Petroleum
Technology Conference**

2-3 NOVEMBER 2010
Aktau, Kazakhstan

Grand Nur Plaza Hotel and Convention Center

**5th Anniversary Mangystau
Regional Oil, Gas & Infrastructure
Exhibition**

www.mangystau.oil-gas.kz



Organisers:



ITE (London) Tel.: +44 (0)20 7596 5000;
Fax: +44 (0)20 7596 5106;
oilgas@ite-exhibitions.com



Iteca (Almaty) Tel.: +7 (727) 258 34 34;
Fax: +7 (727) 258 34 44;
oil-gas@iteca.kz

Iteca (Aktau) Tel.: +8 701 268 73 09

Iteca (Atyrau) Tel.: +7 (7122) 58 60 88 / 58 61 50;
Fax: +7 (7122) 58 60 88 / 58 61 50
natalia.makisheva@iteca.kz

Iteca Caspian LLC (Baku)
Tel.: +994 12 447 47 74; Fax: +994 12 447 85 58
E-mail: oilgas@iteca.az

14-15 Апрель 2010 года, Ашхабад, Туркменистан
14-15 April 2010, Ashgabat, Turkmenistan



TGC 2010

Turkmenistan Gas Congress

1^{ЫЙ} МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ГАЗОВЫЙ КОНГРЕСС ТУРКМЕНИСТАНА

1ST INTERNATIONAL
TURKMENISTAN GAS CONGRESS

For information please contact us
on the following details:

За информацией обращайтесь по
следующим координатам:

In London / в Лондоне:
Tel: +44 (0) 207 328 8899
Fax: +44 (0) 207 624 9030
E-mail: mm@summittradeevents.com

In Ashgabat / в Ашхабаде:
Tel: +993 66 141771
E-mail: akiniri@rambler.ru

In Moscow / в Москве:
Tel: +7 (495) 935 7350
Fax: +7 (495) 9357351
E-mail: ballan@ite-expo.ru

Организаторы: / Organised by:



State Concern
«TurkmenGaz»

Государственный концерн
«ТуркменГаз»

summit
TRADE EVENTS

Summit Trade Events



Yeni Rominq Tarifi ilə dünyanı 4 yerə böl və ən sərfəli qiymətlə danış

(077) 200 1177 | www.Azerfon-Vodafone.com

power to you

