



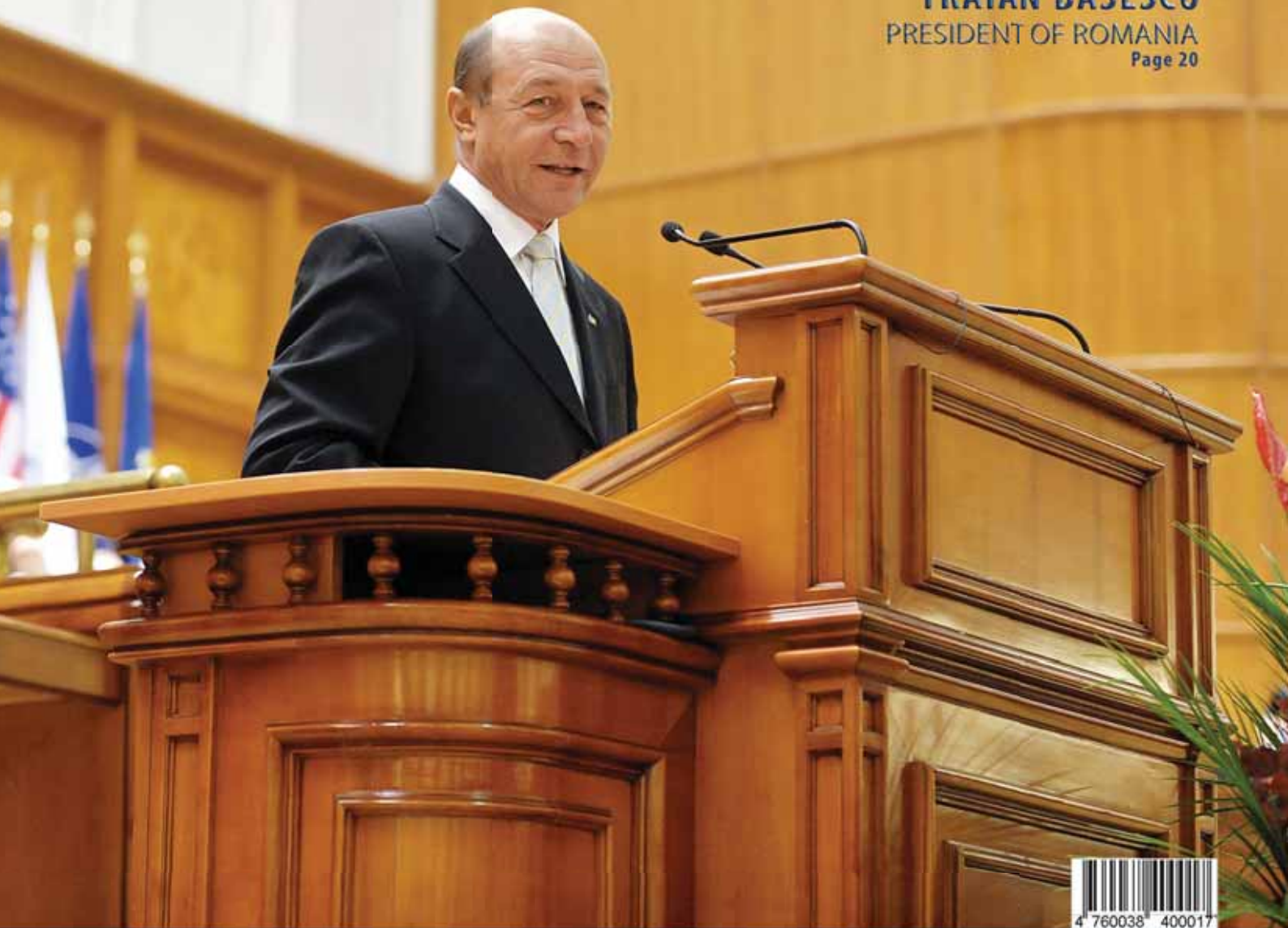
CASPIAN ENERGY®

INTERNATIONAL ANALYTICAL JOURNAL FEBRUARY - MARCH 2012 №1 (70)



AZERBAIJAN PLAYS AN IMPORTANT ROLE IN MAKING SOUTH GAS CORRIDOR OPERATIONAL

TRAIAN BĂESCU
PRESIDENT OF ROMANIA
Page 20



SUPPORTED BY
CASPIAN EUROPEAN
BUSINESS CLUB



SOCAR-AQS



SOCAR OGPC

FORUM

SOCAR OIL GAS PROCESSING AND
PETROCHEMICAL COMPLEX FORUM

10-12 APRIL
HILTON BAKU - AZERBAIJAN

GENERAL SPONSOR



GOLD SPONSORS

BAKER & MCKENZIE

FOSTER WHEELER

UOP

A Honeywell Company

ORGANISERS



Tel.: +994 12 404 10 00; Fax: +994 12 404 10 01; E-mail: conference@iteca.az

www.conference.az



The 8th International
CASPIAN ENERGY
 INTEGRATION
AWARD

2012[®]
 CEREMONY



PARTNER



GENERAL PARTNER



PARTNER



"QARADAĞ MAŞINQAYIRMA" ASC





CASPIAN OIL & GAS



5 - 8

June 2012

Baku • Azerbaijan

19th International **CASPIAN OIL & GAS** Exhibition and Conference

Incorporating
Refining & Petrochemicals



www.cog.az
www.caspianoil-gas.com

LEADING OIL & GAS EVENT IN CASPIAN REGION



www.facebook.com/CaspianOilGas



London • Baku • Moscow • Almaty • Tashkent • Atyrau • Aktau • Istanbul • Hamburg • Beijing • Poznan • Dubai

T. +994 12 404 10 00 F. +994 12 404 10 01 E. oilgas@iteca.az

ACCENT •
NEW CYCLE IN CASPIAN

8



ACCENT •
IS IRANIAN FORCE-MAJEURE POSSIBLE?

14



EXCLUSIVE • ROMANIA
AZERBAIJAN PLAYS AN IMPORTANT ROLE IN MAKING
SOUTH GAS CORRIDOR OPERATIONAL,
TRAIAN BĂSESCU, PRESIDENT OF ROMANIA

20



CEIBC •
CEIBC HOLDS MEETING ON "PROSPECTS OF ENTRANCE OF
AZERBAIJANI BUSINESS TO INTERNATIONAL MARKETS"

28



CEIBC •
WE WILL DELIVER GAS TO THE DOORS OF EUROPE -
NATIG ALIYEV, MINISTER OF INDUSTRY AND ENERGY OF AZERBAIJAN

32



PARTNER •
SOCAR-AQS LLC READY TO EXPAND GEOGRAPHY OF ITS
OPERATIONS

44



48 CASPIAN ENERGY INTEGRATION AWARD 2012 •
AZNEFT PU INTRODUCING ADVANCED TECHNOLOGIES

52 DIVERSE TECHNOLOGIES FROM FUGRO

56 AGREEMENT ON FURTHER DEVELOPMENT OF
AZERI-FUGRO JV SIGNED

60 AZPETROL - CONSTANT STRIVING
FOR DEVELOPMENT

64 CROSS CASPIAN - OPTIMIZING LOGISTICS

68 OIL AND GAS CONSTRUCTION TRUST EXPANDS ITS
BUSINESS IN REGIONAL MARKET

72 GARADAGH MACHINE-BUILDING OJSC -
REBIRTH OF PETROLEUM ENGINEERING IN AZERBAIJAN

76 SAFE LIFE GUARANTEES FIRE AND SECURITY SAFETY

80 AZERYOLSERVIS OJSC MODERNIZING ROAD
INFRASTRUCTURE OF AZERBAIJAN

84 AZERBAIJAN RAILWAYS CJSC:
CURRENT STAGE OF DEVELOPMENT

88 ASE EXPRESS: NEW SUPPLY PATTERNS
FOR CASPIAN REGION

92 ALPARI AMONG WORLD'S
THREE LARGEST FOREX BROKERS

96 BAKU TELEPHONE COMMUNICATION PRODUCTION
UNION: COMMUNICATION SYSTEM EXPERIENCING NEW
RENAISSANCE PERIOD

100 AZERTELECOM READY TO MEET GROWING
DEMAND IN THE TELECOMS MARKET

104 KATV 1 PROMOTING WORLD
COMMUNITY'S ICT UP-TO-DATE ACHIEVEMENTS

108 ATROPATENA PROMOTING INVESTMENT ACTIVITY

112 PARK INN BY RADISSON AZERBAIJAN,
BAKU - THE HOTEL YOU CAN RELY ON

116 ITECA CASPIAN: AZERBAIJAN SHOULD BECOME
REGIONAL EXHIBITION HUB

122 HOTELS • AZERBAIJAN
GRAND HOTEL EUROPE READY TO WELCOME TOURISTS
IN THE BEST TRADITIONS OF AZERBAIJAN HOSPITALITY

AKKORD

SƏNAYE TİKİNTİ İNVESTİSİYA
KORPORASIYASI



MƏQSƏDİMİZ,
AZƏRBAYCAN hüdudlarını aşan,
Beynəlxalq səviyyədə rəqabətə davamlı transmilli
Korporasiyaya çevrilməkdir

Ünvan: Azərbaycan, AZ 1073, Bakı ş. Əzizbəyov pr. 520, Məhəllə 20
Tel.: (+994 12) 404 77 77; Faks: (+994 12) 564 07 11
E-mail: akkord@akkord.az; URL: www.akkord.az



СОДЕРЖАНИЕ

ФЕВРАЛЬ - МАРТ 2012 №1 (70)

ACCENT •
НОВЫЙ ЦИКЛ НА КАСПИИ

10



ACCENT •
ВОЗМОЖЕН ЛИ ИРАНСКИЙ ФОРС-МАЖОР?

16



EXCLUSIVE • ROMANIA
АЗЕРБАЙДЖАН ИГРАЕТ ВАЖНУЮ РОЛЬ
В ПРЕВРАЩЕНИИ ЮЖНОГО ГАЗОВОГО КОРИДОРА
В РЕАЛЬНОСТЬ, ПРЕЗИДЕНТ РУМЫНИИ ТРАЯН БЭСЕСКУ

24



SEIBC •
СОСТОЯЛОСЬ ЗАСЕДАНИЕ SEIBC НА ТЕМУ
"ПЕРСПЕКТИВЫ ВЫХОДА АЗЕРБАЙДЖАНСКОГО
БИЗНЕСА НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ"

30



SEIBC •
«МЫ ПРИВЕДЕМ ГАЗ К ДВЕРЯМ ЕВРОПЫ» -
МИНИСТР ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ЭНЕРГЕТИКИ АЗЕРБАЙДЖАНА НАТИГ АЛИЕВ

34



PARTNER •
КОРПОРАЦИЯ «АККОРД» АКТИВНО ВЫХОДИТ
НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ

38



PARTNER •
ООО «SOCAR-AQS» ГОТОВО К РАСШИРЕНИЮ
ГЕОГРАФИИ СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

46



50 CASPIAN ENERGY INTEGRATION AWARD 2012 •
ПО «АЗНЕФТЬ» ВНЕДРЯЕТ ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

54 МНОГОГРАННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОТ FUGRO

58 ДОСТИГНУТО СОГЛАШЕНИЕ
О ДАЛЬНЕЙШЕМ РАЗВИТИИ СП "AZERI-FUGRO"

62 AZPETROL - ПОСТОЯННОЕ
СТРЕМЛЕНИЕ К РАЗВИТИЮ

66 CROSS CASPIAN - ОПТИМИЗИРУЯ ЛОГИСТИКУ

70 ТРЕСТ «НЕФТГАЗТИКИНТИ» РАСШИРЯЕТ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ

74 ОАО «ГАРАДАГ МАШИНОСТРОЕНИЕ» -
ВОЗРОЖДЕНИЕ НЕФТЯНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ В
АЗЕРБАЙДЖАНЕ

78 SAFE LIFE ГАРАНТИРУЕТ ПОЖАРНУЮ И ОХРАННУЮ
БЕЗОПАСНОСТЬ

82 ОАО «АЗЕРЙОЛСЕРВИС» МОДЕРНИЗИРУЕТ
ДОРОЖНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ АЗЕРБАЙДЖАНА

86 ЗАО «АЗЕРБАЙДЖАНСКИЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ»:
СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ

90 ASE EXPRESS: НОВЫЕ СХЕМЫ ПОСТАВОК
ДЛЯ КАСПИЙСКОГО РЕГИОНА

94 АЛЬПАРИ ВОШЛА В ТРОЙКУ КРУПНЕЙШИХ
В МИРЕ ФОРЕКС-БРОКЕРОВ

98 БАКИНСКОЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ
ТЕЛЕФОННОЙ СВЯЗИ: СИСТЕМА СВЯЗИ ПЕРЕЖИВАЕТ
НОВЫЙ ПЕРИОД РЕНЕССАНСА

102 AZERTELECOM ГОТОВА УДОВЛЕТВОРИТЬ
РАСТУЩИЙ СПРОС НА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОМ
РЫНКЕ

106 KATV1 ВНЕДРЯЕТ СОВРЕМЕННЫЕ
ДОСТИЖЕНИЯ МИРОВОГО СООБЩЕСТВА В СФЕРЕ ИКТ

110 АТРОПАТЕНА АКТИВИЗИРУЕТ ИНВЕСТИЦИОННУЮ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

114 PARK INN BY RADISSON AZERBAIJAN, ВАКУ -
ОТЕЛЬ НА КОТОРЫЙ ВЫ МОЖЕТЕ ПОЛОЖИТЬСЯ

118 ИТЕСА CASPIAN: АЗЕРБАЙДЖАН ДОЛЖЕН СТАТЬ
РЕГИОНАЛЬНЫМ ВЫСТАВОЧНЫМ ЦЕНТРОМ

120 PLASTICS INDUSTRY •
NJT 2000 ВНЕДРЯЕТ ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
НА РЫНКЕ ПЛАСТИКОВОЙ ИНДУСТРИИ

123 HOTELS • AZERBAIJAN
ГРАНД ОТЕЛЬ ЕВРОПА ГОТОВ ПРИНЯТЬ ТУРИСТОВ
В ЛУЧШИХ ТРАДИЦИЯХ АЗЕРБАЙДЖАНСКОГО
ГОСТЕПРИИМСТВА

SOCAR - AQS

Integrated Drilling and Well Services Management

Values that unite us:

- Safety
- Quality
- Integrity
- Novelty
- Frugality



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
URL: www.socar-aqs.com



Proud Heritage, Continuous Improvement



CASPIAN ENERGY INTERNATIONAL MEDIA GROUP

www.caspianenergy.co.uk

SUPPORTED BY



www.ceibcgroup.com

Caspian-European Integration Business Club

Telman Aliyev President & CEO of CEIBC - Group

Caspian Energy International Media Group

Natalya Aliyeva Editor-in-Chief

Alternative Energy International Media Group

Rasim Mahmudov General Director

Caspian Energy Journal Editorial Staff

Jeyhun Bayramov Editor

Sevil Aliyeva Chief Accountant

Gunay Sadigova Senior Manager

Vafa Heydarova Senior Manager

Zeynur Babayev Chief Designer

Emil Mammadov Translator

Pictures by

Huseyin Azimzadeh Photographer

Michael Aliyeff Caspian Energy Pictures

CASPIAN ENERGY is a registered trade mark of CASPIAN ENERGY International Media Group. Registration No. 2005 0112 was issued by the State Committee on Standardization, Metrology and Patents of the Republic of Azerbaijan on 10.03.05.

CASPIAN ENERGY brand which belongs to editorial office of the Caspian Energy journal (Azerbaijan) was registered by the World Intellectual Property Organization on March 3, 2011. According to the certificate №1092856 given by WIPO, CASPIAN ENERGY brand conforms to the recording made in the International Register of Marks under the Madrid Agreement and Protocol. According to the certificate, CASPIAN ENERGY brand has been registered in the 27 EU countries, the Russian Federation and the Republic of Kazakhstan.

Alternative Energy Magazine Editorial Staff

Sabina Jalilova Internet Projects Administrator

Eldar Maqsumov Senior Manager

Elnur Babayev Designer

The editorial office address:

Caspian Plaza Business Center,
44 J. Jabbarly, Baku, Azerbaijan

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

(+99412) 447-02-36/38

(+99412) 447-22-71

E-mail: office@caspenergy.com

office@altenergy-media.com

URL: www.caspenergy.com

www.altenergy-media.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.

The journal is registered in the Ministry of Publication and Information of the Republic of Azerbaijan.

License No. 272 dated 09.04.1999

Claimed circulation: 10 000 copies.

Printed by CBS Polygraphic Production.

Distributed at exhibitions and conferences free of charge. Distributed in 50 world countries. Free-of-control price.



www.ceibcgroup.com



www.caspenergy.com

Successfully developing
gas value chains requires
a particular habit.



Doing the impossible.

"It can't be done." To us, no other words sound more like a challenge. Working to develop reliable sources of natural gas, we've crossed many frontiers. In 1985, we began transferring gas through a subsurface pipeline from the Statfjord field across the Norwegian Trench for processing at Kårstø, Norway - a seemingly impossible task. We've constructed the world's longest subsea gas pipeline, Langeled, carrying Ormen Lange gas 1,200 km to the north east of the UK. And not to forget the first offshore development in the arctic Barents Sea - the Snøhvit field - developed without surface installations. Wherever it can't be done, we're getting the job done.

Go a little deeper at www.statoil.com



Statoil

NEW CYCLE IN CASPIAN

EU, AZERBAIJAN AND TURKMENISTAN PREPARE TO JOIN EXPORT SYSTEMS



Current President of Turkmenistan Gurbanguly Berdimuhamedov (over 97% of votes) and RF Prime Minister Vladimir Putin (over 63%) gained a convincing victory at the presidential elections held in Turkmenistan and Russia on February 12 and March 4 respectively.

Despite of all differences observed in political systems, immensity and relativity there are the three aspects common between the two Caspian states: they are the republics of the former single state and biggest producers of natural gas in the region. The most important is that re-elected leaders of Turkmenistan and Russia follow a single course aimed at stability in relations with the Caspian countries and growth of energy cooperation. It was 12 years ago when Putin's victory in presidential elections (March 26, 2000) ensured an unprecedented breakthrough in such long-standing issue as the status of the Caspian Sea (an agreement on sectorial division of the Caspian Sea bed was signed). Besides, Baku was the first place the Russian leader visited. Establishment of strategic bilateral relations and the fruitful work of the intergovernmental economic commission were the outcomes of the negotiations held with all-national leader of Azerbaijan Heydar Aliyev. The strategic line in relations of the two countries has been maintained even today. There are practically no issues

remained unsettled between the partners. Oil export and growing volume of gas supply to RF is the main constituent of the energy policy of Azerbaijan.

According to the agreement signed on January 23, 2012 in Sochi, the volume of gas purchased from Azerbaijan will grow from 1.5 up to 3 bcm per year and exceed 3 bcm starting from 2013.

Gazprom and SOCAR signed a contract on purchase-sale of Azeri gas on October 14, 2009. Azerbaijani gas has for the first time reached Russia through the Shirvanovka gas-measuring station starting from January 1, 2010. The volume of supplies reached some 0.8 bcm during 2010.

On October 3, 2010 Gazprom and SOCAR signed a supplement agreement to the present contract on purchase-sale of Azerbaijani gas. About 1.5 bcm of natural gas was supplied to Russia from Azerbaijan in 2011.

It is expected that investment relations will keep expanding between the two countries since economies of Azerbaijan and Russia had been demonstrating growth and investment consistency amid the crisis of the largest world economies.

"I am confident that traditionally friendly, good-neighborly and partnership relations between Azerbaijan and

Turkmenistan will keep developing and expanding in accordance with the desire of the peoples of both countries", the congratulatory letter sent by President of Azerbaijan Ilham Aliyev to Gurbanguly Berdimuhamedov on the occasion of his reelection as President of Turkmenistan says.

"Prospects for further mutually beneficial economic cooperation unfold before Azerbaijan and Turkmenistan", Artur Rasizade, Prime Minister of Azerbaijan, says in his congratulatory letter to Gurbanguly Berdimuhamedov on the occasion of his reelection as president of Turkmenistan.

"Appreciating your personal contribution to strengthening of cooperation between Azerbaijan and Turkmenistan, I express confidence that the partnership between our countries will further rely on mutually beneficial economic cooperation, become more fruitful and multilateral," the congratulatory letter of the Head of Government of Azerbaijan says.

The cooperation between Azerbaijan and Turkmenistan may cover more directions indeed. Though both of the countries are producers of energy resources they actively develop the non oil sector of the economy as well. Through attracting of a foreign investor they successfully develop their Caspian fields located in the similar geological conditions, adhere



to a diverse export policy and maintain friendly and partner relationship with all their neighbors (except for Armenia, an aggressor within Azerbaijan's territory, that occupied 20% of Azerbaijani territory and banished over 1 mln refugees).

Anglo-Arabic Dragon Oil increased net profits by 68% (up to \$386.1 mln) in 2011 compared to the indicator of 2010, the company informs.

Revenues grew by 47% (up to \$1.15 bln). Operation profits grew by 76% and reached up to \$856 mln. The company explains the growth of financial indicators by increased production and global oil prices. The average daily production grew at Cheleken by 30% (up to 61.5 thousand barrels) last year and reached 71.75 thousand barrels per day by the end of the year. The share of Dragon Oil comprised 53% of general production volume per year. 2012 plan envisages production growth by 15% at Cheleken.

2012 and 2012-2015 infrastructure investments are planned at the rate of \$250-300 mln and \$1 bln respectively.

Dragon Oil is developing Cheleken in the Turkmen sector of the Caspian Sea. The operations are performed on basis of PSA signed with the government of Turkmenistan in 1999. Dragon Oil accounts for 147 mln barrels of proved oil reserves (389 mln barrels of proved and supposed reserves) and 27 bcm of gas (based on optimistic forecasts). Cheleken consists of two large fields such as Jeytun (former LAM) and Jigalybek (former Banka Jdanova).

Azerbaijan, as the main Caspian exporter, will determine the whole

Caspian gas export policy for decades ahead in coming year since the design and construction of the main export gas pipeline of Azerbaijan to the market of EU will be commenced. Its commissioning by 2017 will enable to diversify gas export of Turkmenistan, and probably of Kazakhstan and Uzbekistan later.

2011 will be marked in the history as the year which turned Azerbaijan into a large gas producing and exporting state. "We have to turn, and I am confident that we will be able to turn these projects into real pipelines, terminals and investments", President of Azerbaijan Ilham Aliyev says at the following governmental session.

"We can say that doors and transit routes for large scale Azeri gas are opening now. It will enable to draw additional investment flows into the country and oil-gas sector. These investments will be measured in tens of billions of dollars", the head of the state said.

He reminded about the discovery of another big gas field in 2011. According to preliminary data, gas reserves of Absheron field (Chevron and Total performed drilling of one exploratory well at Absheron in 2001) reach 350 bcm", he said.

Pre-exploration work was performed at Umid field last year where the presence of the similar reserves was confirmed. It increases our gas potential considerably, I. Aliyev noted.

Therefore, EU, Turkmenistan and Azerbaijan carry out active work on joining their export systems through the Trans-Caspian gas pipeline. Turkmenistan and EU started preparing documents for the supply of Turkmen gas, Turkmenistan's President Gurbanguly Berdimuhamedov said

during the visit Austrian President H. Fischer paid to Ashkhabad. According to him, an appropriate working group has already been created. "There are two important documents that we hope to prepare this year. Implementation of this project may finally increase transit role of Azerbaijan in the issue of energy security of Europe", Natig Aliyev Minister of Industry and Energy of Azerbaijan, said during the session of the Caspian-European Integration Business Club.

"The first document bears a political character concerning the support of the South gas corridor. President of Azerbaijan Ilham Aliyev, Turkmenistan President Gurbanguly Berdimuhamedov as well as Jose Manuel Barroso will sign this document.

The second document is an inter-governmental agreement between Turkmenistan and Azerbaijan on construction of the Trans-Caspian gas pipeline. The document will determine the responsibility and guarantees of parties within the frameworks of the project. The European Union is also expected to sign this document", N. Aliyev said.

Thus, the construction of the subsoil gas pipeline will enable Turkmenistan to obtain direct access to open European markets, Azerbaijan is to become a transit country and gain a chance to add another Chinese export vector into its energy security bank but the latter has only hypothetical character for now.

The capacity of Central Asia-China gas pipeline will have been increased up to 55-60 bcm per year by 2015, Jungo shio bao, corporate publication of the Chinese National Petroleum Company, reports. In the meantime, the gas pipeline is expected to deliver 30 bcm of gas to China in 2012. The total volume of gas that has already been supplied to China through the pipeline commissioned late in 2009 reached 13.8 bcm by August 25. There are plans to complete construction of the third branch of the gas pipeline for increasing supplies in 2013, the newspaper says.

Central Asia-China gas pipeline connects China with Turkmenistan through territories of Kazakhstan and Uzbekistan. Leaders of Turkmenistan and China signed a framework agreement on gas supply to People's Republic of China for a 30-year period in 2006. Construction of the pipeline began in 2007. Some 1883km out of the total length of the pipeline (7000km) is laid through the Central Asian countries. Further the pipeline heads to China where it reaches industrially developed eastern areas of the country.

НОВЫЙ ЦИКЛ НА КАСПИИ

ЕС, АЗЕРБАЙДЖАН И ТУРКМЕНИСТАН ГОТОВЯТСЯ К ОБЪЕДИНЕНИЮ ЭКСПОРТНЫХ СИСТЕМ



Выборы президентов Туркменистана (12 февраля) и России (4 марта), принесли убедительную победу действующему президенту Гурбангулы Бердымухамедову (свыше 97% голосов) и соответственно действующему премьер-министру Российской Федерации Владимиру Путину (свыше 63%). При всех различиях политических систем, масштабы и относительности два прикаспийских государства объединяет три обстоятельства – они республики бывшего одного государства, крупнейшие производители природного газа в регионе. А главное, вновь избранные лидеры Туркменистана и России придерживаются одного курса – стабильности в отношениях с прикаспийскими странами и роста сотруд-

ничества в энергетической сфере. Именно с избранием В.Путина 12 лет назад (26 марта 2000 года) президентом России, связан небывалый прорыв в таком застарелом вопросе как проблема статуса Каспия (был подписан договор о секторальном разделе дна Каспия), а первый визит российского лидера был нанесен именно в Баку. Итогом переговоров с общенациональным лидером Азербайджана Гейдаром Алиевым тогда стало налаживание стратегических двусторонних отношений, и результативной работы межправительственной экономической комиссии. И сегодня стратегическая линия в отношениях двух стран сохранена, нерешенных вопросов у партнеров практически не существует.

Экспорт нефти и нарастающий объем газоэкспорта в РФ является основной составляющей энергетической политики Азербайджана.

Согласно соглашению, подписанному 23 января в Сочи, в 2012 году объем закупки газа из Азербайджана возрастет с 1,5 до 3 млрд куб м в год, а с 2013 года – превысит 3 млрд куб м.

«Газпром» и ГНКАР подписали контракт купли-продажи азербайджанского газа 14 октября 2009 года. С 1 января 2010 года азербайджанский газ впервые стал поступать в Россию через ГИС «Ширвановка». Объем поставок в течение 2010 года составил 0,8 млрд куб м.

3 сентября 2010 года «Газпром» и ГНКАР подписали дополнение к действующему контракту купли-продажи азербайджанского природного газа. В 2011 году из Азербайджана в Россию было поставлено около 1,5 млрд куб м природного газа.

И, судя по-всему, инвестиционные отношения между двумя странами будут еще больше расширяться, поскольку на фоне кризиса крупнейших мировых экономик, экономики Азербайджана и России демонстрировали рост и инвестиционную состоятельность.

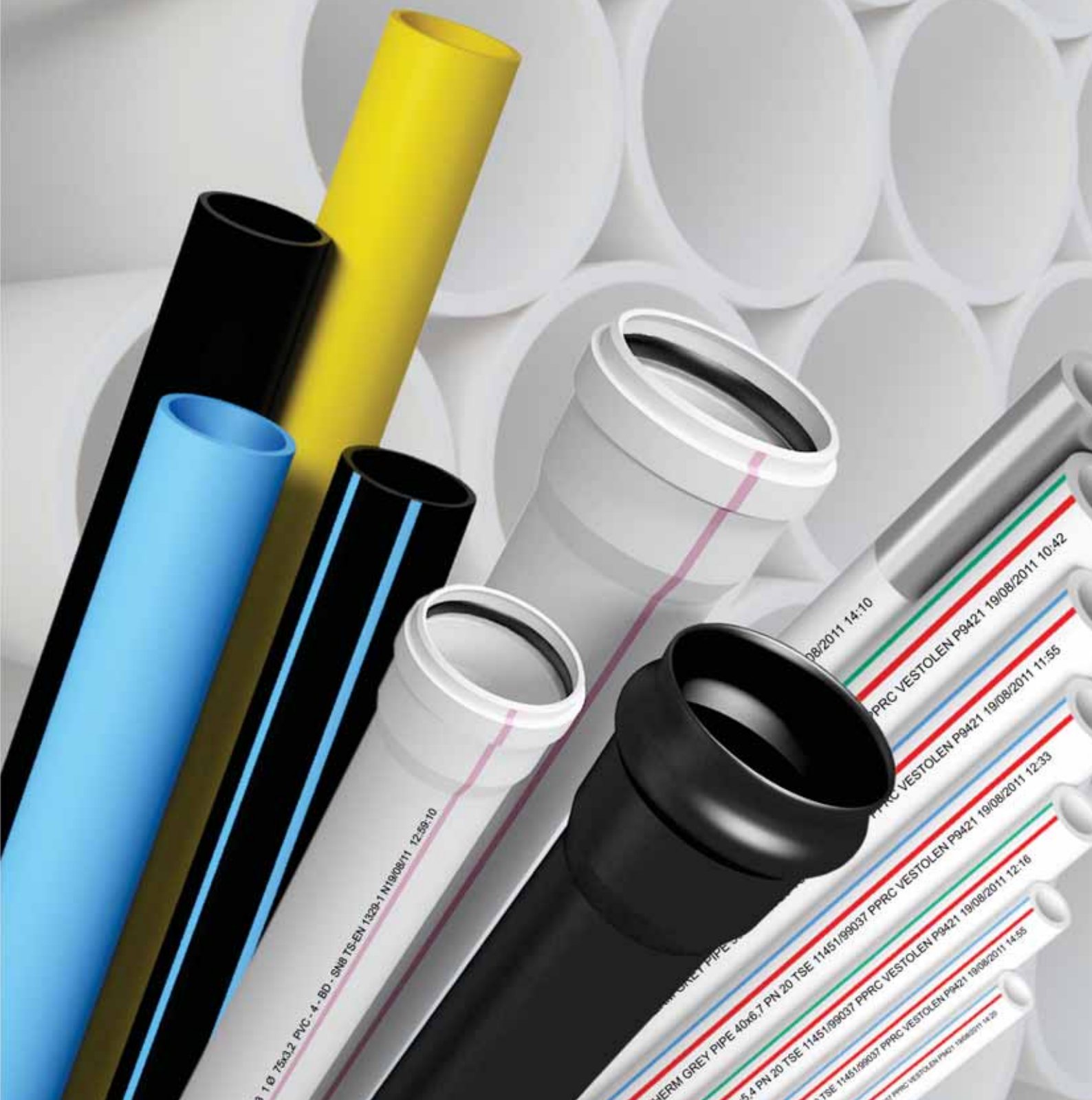
«Уверен, что традиционная дружба, добрососедские и партнерские отношения между Азербайджаном и Туркменистаном будут и впредь развиваться и расширяться в соответствии с волей наших народов», – говорится в поздравительном сообщении президента АР Ильхама Алиева по случаю переизбрания президента Туркменистана Гурбангулы Бердымухамедова.

Перед Азербайджаном и Туркменистаном стоят перспективы дальнейшего взаимовыгодного экономического сотрудничества, говорится в поздравительном письме премьер-министра Азербайджана Артура Расизаде.

«Высоко оценивая Ваш личный вклад в укрепление сотрудничества между Азербайджанской Республикой

NJT 2000

Plastik sənayedə lider!



1 1/2 75x3.2 PVC-4-BD-SM8 TS-EN 1329-1 19/08/11 12:59:10

08/2011 14:10

PPRC VESTOLEN P9421 19/08/2011 10:42

PPRC VESTOLEN P9421 19/08/2011 11:55

PPRC VESTOLEN P9421 19/08/2011 12:33

PPRC VESTOLEN P9421 19/08/2011 12:16

PPRC VESTOLEN P9421 19/08/2011 14:55

HERM GREY PIPE 40x6.7 PN 20 TSE 11451/99037 PPRC VESTOLEN P9421 19/08/2011 14:20

5.4 PN 20 TSE 11451/99037 PPRC VESTOLEN P9421 19/08/2011 14:55

TSE 11451/99037 PPRC VESTOLEN P9421 19/08/2011 14:20

PPRC VESTOLEN P9421 19/08/2011 14:20



и Туркменистаном, выражаю уверенность, что добрые партнерские отношения между нашими странами послужат дальнейшему развитию взаимовыгодного экономического сотрудничества, станут еще более плодотворными и многоплановыми», - говорится в поздравительном письме главы азербайджанского правительства.

Сотрудничество между Азербайджаном и Туркменистаном действительно может быть более чем многоплановым. Обе страны являются производителями энергоресурсов, но активно развивают нефтяной сектор экономики, с привлечением иностранного инвестора успешно разрабатывают месторождения в своих секторах Каспия, которые расположены в схожих геологических условиях, реализуют многовекторную экспортную политику, имеют дружеские и партнерские отношения со всеми своими соседями (за исключением агрессора на территории Азербайджана – Армении, которая захватила 20% территории

Азербайджана, свыше 1 млн. беженцев изгнала со своих земель).

Англо-арабская Dragon Oil увеличила чистую прибыль в 2011 году на 68% по сравнению с 2010 годом - до \$386,1 млн, говорится в сообщении компании.

Dragon Oil разрабатывает блок Челекен в туркменском секторе шельфа Каспия, пишет «Финмаркет». Выручка увеличилась на 47% - до \$1,15 млрд., операционная прибыль - на 76%, до \$856 млн. Компания объясняет рост финпоказателей увеличением объемов добычи и ростом мировых цен на нефть.

Среднесуточная добыча на Челекене в прошлом году выросла на 30% - до 61,5 тыс. баррелей, а к концу года достигла 71,75 тыс. б/с. На долю Dragon Oil пришлось 53% от общего объема производства за год. План на 2012 год предполагает рост добычи на Челекене на 15%.

Инвестиции в инфраструктуру на 2012 год запланированы на уровне

\$250-300 млн., на период с 2012 по 2015 годы - на уровне \$1 млрд.

Dragon Oil разрабатывает контрактную территорию Челекен в туркменском секторе Каспия. Работы ведутся на условиях СРП, заключенного с правительством Туркменистана в 1999 году. На долю Dragon Oil приходится 147 млн. баррелей доказанных запасов нефти (389 млн. баррелей доказанных и вероятных запасов) и, по оптимистичным прогнозам, 27 млрд. кубометров газа. Челекен включает два крупных месторождения - Джейтун (бывшее ЛАМ) и Джигалыбек (бывшее «Банка Жданова»).

Для Азербайджана, как главного каспийского экспортера, ближайший год определит всю каспийскую экспортную политику в газовой сфере на десятилетия вперед. Поскольку будет дан старт проектированию и строительству основного экспортного газопровода Азербайджана на рынок ЕС, а его пуск в эксплуатацию к 2017 году



позволит диверсифицировать и газовый экспорт Туркменистана, а затем возможно Казахстана и Узбекистана.

2011 год останется в истории как год, превративший Азербайджан в крупное газодобывающее государство и экспортера газа. «Мы должны превратить и, я уверен, превратим эти проекты в реальные трубопроводы, реальные терминалы, реальные инвестиции», - говорит президент Азербайджана Ильхам Алиев на очередном заседании правительства.

«Сейчас, можно сказать, открываются двери, транзитные пути для большого азербайджанского газа, что позволит привлечь дополнительные инвестиции в экономику страны, в нефтегазовый сектор. Эти инвестиции будут измеряться десятками миллиардов долларов», - сказал глава государства.

Он напомнил, что в 2011 году было открыто, новое крупное газовое месторождение. «По предварительным данным, запасы газа на месторождении «Абшерон» (в 2001 году на «Абшерон было произведено бурение одной раз-

ведочной скважины Chevron и Total) составляют 350 миллиардов кубометров», - сказал он.

В минувшем году была произведена доразведка месторождения «Умид», где подтверждены аналогичные запасы. Это намного повышает наш газовый потенциал, отметил И.Алиев.

Поэтому сегодня ЕС, Туркменистан и Азербайджан ведут активную работу по стыковке своих экспортных систем при помощи транскаспийского газопровода. Туркменистан и ЕС начали подготовку документальной базы для поставок туркменского газа, говорит президент Туркменистана Гурбангулы Бердымухамедов в ходе визита в Ашхабад президента Австрии Х.Фишера. По его словам, уже создана соответствующая рабочая группа. «Готовятся два важных документа, которые мы надеемся подготовить в текущем году. Реализация этого проекта в конечном итоге может повысить роль Азербайджана как транзитной страны в вопросе обеспечения энергобезопасности Европы», - заявил на

заседании Каспийско-Европейского Интеграционного Делового Клуба (CEIBC) министр промышленности и энергетики Азербайджана Натиг Алиев.

«Первый документ носит политический характер о поддержке Южного газового коридора. Его подпишет президент Азербайджана Ильхам Алиев и глава Туркменистана Гурбангулы Бердымухамедов, а также глава Еврокомиссии Жозе Мануэль Баррозу.

Второй документ - это межправительственное соглашение между Туркменистаном и Азербайджаном по строительству Транскаспийского газопровода, в котором будут определены ответственность и гарантии сторон по реализации проекта. Предполагается, что этот документ также подпишет Евросоюз», - сказал Н.Алиев.

Таким образом, сооружение подводного газопровода позволит Туркменистану приобрести прямой выход на открытые европейские рынки, а Азербайджану стать транзитной страной и, пока гипотетическую, но перспективу добавить еще один - китайский экспортный вектор в копилку своей энергетической безопасности.

Мощность газопровода «Центральная Азия - Китай» будет доведена до 55-60 миллиардов кубометров в год к 2015 году, сообщает газета «Чжунго шию бао», корпоративное издание китайской нефтегазовой корпорации CNPC.

При этом предполагается, что в 2012 году газопровод сможет доставить в Китай 30 миллиардов кубометров газа. Общий объем газа, уже поставленного в КНР по введенному в строй в конце 2009 года трубопроводу составлял, по состоянию на 25 августа 13,8 миллиардов кубометров. Для обеспечения роста поставок в 2013 году планируется завершить строительство третьей ветки газопровода, отмечает издание.

Газопровод «Центральная Азия - Китай» соединяет КНР с Туркменистаном через территории Казахстана и Узбекистана. Рамочное соглашение о поставках в КНР газа сроком на 30 лет было подписано главами Туркменистана и Китая в 2006 году, строительство трубопровода началось в 2007 году. Из общей протяженности трубопровода, составляющей около 7000 километров по территориям стран Центральной Азии проходят 1883 километра. Далее трубопровод идет по территории КНР, где достигает индустриально развитых восточных районов страны.

IS IRANIAN FORCE-MAJEURE POSSIBLE?



Everyone is concerned about the Iranian nuclear problem today. May economic sanctions turn into the military conflict?

Ministers of Foreign Affairs of the 27 EU countries approved embargo on oil supplies from Iran in January 2012. According to the EU press release, the embargo concerns import, purchase and transportation of oil and oil products as well as related financing and insurance issues. Contracts that have already been signed on Iranian oil may be fulfilled till July 1, 2012.

The USA and a number of Western countries suspect Iran of development of nuclear weapon under the cover of peaceful atom program. Tehran denies all accusations and declares that its nuclear program aims exclusively at satisfying of electricity needs of the country. 4 sanctions of the UN Security Council (1737, 1747, 1803 и 1929) have already been imposed on Iran.

What shall be the response of Tehran? Considering the events occurring around the Persian Gulf it is hard for analysts and world mass media to forecast the situation at the oil market. Any military interference even near the strategic Hormuz strait which transports 17 mln barrels

per day (about 20% of global consumption) may destabilize export direction. The losses may be compensated partially by means of expanded capacities (up to 5 mln barrels per day) of the Petroline pipeline which extends from the Persian Gulf towards the Yanbu terminal in the Red Sea. Deficiency issue may be solved either by use of strategic oil reserves (quick solution) or total switch of all energy generating capacities to gas or alternative fuel consumption. It is quite likely because such global trend is prospering today. Here comes the major issue – Caspian. If Iran follows do harm or lose principle then the strike on the Caspian is not ruled out since the Caspian region is strategic both for the EU and western oil markets. All leading American, European as well as Arabic oil-gas companies are operating here.

Unlike the situation in the Persian Gulf a military incident has already taken place in the Caspian. It was in summer 2001 when Iranian military motor boats forced the British company BP to stop seismic survey at Araz, Alov and Sharg contract area.

It is Iran intending to receive 20% of territory and resources of the Caspian Sea unlike the sector division of the Caspian Sea principle agreed by Azerbaijan, Russia and Kazakhstan.

It is also noteworthy that any military incident in the Caspian (similar to Hormuz) will cause direct force-majeure of all oil-gas operations in the Caspian.

Main international consortiums operating in the Caspian:

Shareholders of the project on development of Azeri-Chirag-Guneshli fields are BP (35.8%), Chevron (11.3%), SOCAR (11.6%), INPEX (11%), Statoil (8.6%), ExxonMobil (8%), TPAO (6.8%), ITOCHU (4.3%), Hess (2.7%).

Shareholders of the project on development of Shah Deniz field located in the Azeri sector of the Caspian Sea are the following: BP (25.5%), Statoil (25.5%), SOCAR (10%), LUKOIL (10%), NICO (10%), Total (10%), TPAO (9%).

Shareholders of the project on development of Kashagan project in the Kazakh sector of the Caspian Sea: KazMunayGas JSC (16.81%), Eni (16.81%), ExxonMobil (16.81%), Shell (16.81%), Total (16.81%), ConocoPhillips (8.40%), INPEX (7.56%).

Shareholders of the project on development of the Cheleken field in the Turkmen sector of the Caspian Sea: Dragon Oil (50%), Turkmenneft (50%).

Shareholders of the project on development of the Nebit Dag field in the



- Internet Backbone
- DWDM Network Infrastructure
- SDH Network Infrastructure
- IP/TDM Transit Services
- VPN Services
- Fiber Optic Network Infrastructure
- Metro / Carrier Ethernet Network Infrastructure
- DATACENTER
- VSAT Network Infrastructure

241 Sharifzadeh str., AZ1012, Baku city, Azerbaijan Republic
 Phone: +994 12 4040478 e-mail: office@delta-telecom.net
 Fax: +994 12 4310065 http://www.delta-telecom.net

Turkmen sector of the Caspian: Burren Energy (100%).

Shareholders of the project on development of Block 1 (Magtymguly field (former East Livanov), Ovez (Central Livanov) and Diyarbekir (Barinov) in the Turkmen sector of the Caspian: Petronas (100%).

RWE Dea AG performs exploration at the contract area of the offshore block #23 located in the south-east part of the Turkmen sector of the Caspian Sea.

Are the Caspian states ready for such situation today?

They don't seem to be ready for such situation considering cautious comments of foreign companies on these events and their forwarding Caspian Energy's inquiry to a project operator. For instance, what shall BP do if the oil spillage similar to that of the Mexican Gulf (occurred on April 20, 2010) where the company had to pay off tens of billions of dollars occurs as the result of military actions? Of course it is unlikely that such apocalyptic version is under serious consideration. The possibility of military actions' impact on BP's partnership with the National Iranian Oil Company (NICO) is perceived by the company as speculations that need no further comment.

Today the Shah Deniz project is in compliance with all applicable sanctions imposed on Iran, BP Azerbaijan informed Caspian Energy.

Considering the global situation at both oil and gas markets it is entirely possible that any military conflict in the Caspian (similar to that of the Persian Gulf) will cause certain effect to the market. Only in this case oil and gas prices will be unpredictable. There are no doubts that neither Israel nor EU are ready to face such trend of events but the USA (the country managed to reduce oil import dependence by 50% in 2010 and stopped LNG import in favor for domestic production). They only aspire to interrupt nuclear program of Iran by localized missile and air strikes. Even if Iran responds such exchange of strikes does not threaten with long-term military confrontation in the whole Persian Gulf and Hormuz strait as well as long interruption of oil supplies, Forbes assumes. Let's hope that the abovementioned danger for Caspian projects will not occur either.

The West perfectly understands this and keeps toughening sanctions against Iran. During the press conference held in the White House on March 6 the US President Barack Obama said "these sanctions would be toughened within the coming months".

Along with it, he said "we have a single window for the diplomatic solution of the problem" and reminded that sanctions imposed by the global community commenced serious effect on Iran.

According to him, "USA, Israel and the global community are deeply interested in solution of the Iranian problem. Commenting on the possibility of military operation, the President said that in such cases it is necessary to always remember that "a certain price will have to be paid for it". "Sometimes it is necessary, but such things should not become usual", he said.

At present Iranian Mass Media is only calculating profits. EU's embargo imposed on Iranian oil will cause oil price increase by \$20 in half a year. Tehran will gain at least \$19 bln of profits from the situation. FARS, Iranian News Agency, reports. Unprecedented price growth for black oil was one of the important events that took place after approval of the project on imposing of embargo by the European Union on purchases of oil from Iran. Thus, the price of North Sea oil (Brent) rose from \$107 up to \$128 per barrel, state TV radio of Iran notes.

If the West still refuses purchasing of Iranian oil, "this pleasure will cost it much higher than it is now", Iran news writes.

ВОЗМОЖЕН ЛИ ИРАНСКИЙ ФОРС-МАЖОР?



Конфликт вокруг иранской ядерной проблемы сегодня волнует всех. Что будет, если экономические санкции перерастут в военный конфликт.

МИД 27 стран Евросоюза в январе 2012 года одобрили введение эмбарго на поставки нефти из Ирана. Согласно пресс-релизу ЕС, запрет касается импорта, приобретения и транспортировки нефти и нефтепродуктов, а также связанных с этим финансирования и страхования. Уже заключенные контракты по иранской нефти могут выполняться до 1 июля 2012 года.

США и ряд других стран Запада подозревают Иран в разработке ядерного оружия под прикрытием программы мирного атома. Тегеран все обвинения отвергает, заявляя, что его ядерная программа направлена исключительно на удовлетворение потребностей страны в электроэнергии. В отношении Ирана уже действуют четыре санкционные резолюции Совета Безопасности ООН: 1737, 1747, 1803 и 1929.

Каким будет ответ Тегерана? В ракурсе Персидского залива аналитики и мировые СМИ захлебываются в предсказаниях ситуации на нефтяном рынке. В случае любого военного вмешательства даже близ стратегического Ормузского пролива, через который проходит 17 млн. барр. ежесуточно (около 20% мирового потребления), это грозит полной дестабилизации экспортного направления. Потери можно частично компенсировать за счет расширения мощностей нефтепровода Petrolina идущего из Персидского залива к терминалу Янбу на Красном море – до 5 млн. барр. в сутки. Полностью перекрыть дефицит позволит или распечатка стратегических запасов нефти (в краткосрочном варианте) или тотальный перевод всех энергогенерирующих мощностей на газ и альтернативное топливо. Это вполне возможно, поскольку такая мировая тенденция сегодня процветает. И тут возникает основной вопрос – Каспий. Если

Иран будет действовать по принципу навреди – или проиграешь. То нельзя исключать и удар по Каспию, поскольку каспийский регион является стратегическим для ЕС и западных нефтяных рынков. Здесь также работают практически все ведущие американские, европейские, а также арабские нефтегазовые компании.

Тем более в отличие от Персидского залива, военный инцидент на Каспии уже был. Летом 2001 года иранские военные катера заставили американскую компанию BP прекратить сейсморазведку на контрактной площадке «Араз», «Алов», «Шарг».

Именно Иран претендует на 20% территории и ресурсов Каспия, в отличие от принятого Азербайджаном, Россией и Казахстаном секторального принципа раздела Каспия.

Не лишним будет также отметить, что любой военный инцидент на Каспии (по аналогу Ормуза) приведет к немедленному форс-мажору всех нефтегазовых операций на Каспии.



★ ★ ★ ★ ★
Grand Hotel Europe
Baku

Dünən, Bu gün, Sabah



OLYMPUS
HEALTH CLUB & SPA



Yeni konseptlə

BAR-B-Q IN EUROPE

Azərbaycan, Bakı, AZ 1078.
Moskva prospekti (keçmiş Tbilisi pr.) 1025/30
Tel.: (+994 12) 490 70 90
Fax: (+994 12) 490 70 96 / 84



Основные международные консорциумы на Каспии:

Акционеры проекта разработки месторождений «Азери»-«Чыраг»-«Гюнешли» в азербайджанском секторе Каспия: BP (35,8%), Chevron (11,3%), SOCAR (11,6%), INPEX (11%), Statoil (8,6%), ExxonMobil (8%), TPAO (6,8%), ITOCHU (4,3%), Hess (2,7%).

Акционеры проекта разработки месторождения «Шах Дениз» в азербайджанском секторе Каспия: BP (25,5%), Statoil (25,5%), SOCAR (10%), LUKOIL (10%), NICO (10%), Total (10%), TPAO (9%).

Акционеры проекта разработки месторождения «Кашаган» в казахстанском секторе Каспия: АО НК «КазМунайГаз» (16,81%), Eni (16,81%), ExxonMobil (16,81%), Shell (16,81%), Total (16,81%), ConocoPhillips (8,40%), INPEX (7,56%).

Акционеры проекта разработки месторождения «Челекен» в туркменском секторе Каспия: Dragon Oil (50%), «Туркменнефть» (50%).

Акционеры проекта разработки месторождения «Небит Даг» в туркменском секторе Каспия: Burren Energy (100%-ный оператор проекта).

Акционеры проекта разработки Блока 1 (месторождения Магтымгулы (бывшее Восточный Ливанов), Овез (Центральный Ливанов) и Диярбекир (Баринов)) в туркменском секторе Каспия: Petronas (100%-ный оператор проекта).

Разведку на договорной территории морского блока №23, расположенного в юго-восточной части туркменского сектора Каспийского моря, ведет RWE Dea AG.

Готовы ли сегодня каспийские государства к такому развитию событий?

Судя по тому, как осторожно подходят к комментариям такого развития событий иностранные компании, перенаправляя запрос Caspian Energy к оператору проекта, вряд ли. Что будет делать, к примеру, оператор BP, если в результате боевых действий произойдет разлив нефти аналогичный произошедшему 20 апреля 2010 года в Мексиканском заливе, где компания уже понесла десятки миллиардов долларов убытка в качестве компенсаций. Конечно, такой апокалипсический вариант вряд ли кто-то серьезно

рассматривает. А возможность влияния на партнерские отношения BP по проекту Шах Дениз с National Iranian Oil Company (NICO) возможных боевых действий, компания вовсе называет спекуляциями и отказывается это комментировать.

И сегодня проект «Шах Дениз» действует в соответствии со всеми применимыми санкциями в отношении Ирана, заявили Caspian Energy в BP Azerbaijan.

Учитывая глобальность сегодня как нефтяного, так и газового рынка, не исключено, что любой вооруженный конфликт на Каспии, без преувеличе-

ния, нанесет не меньший урон рынку, чем аналогичное в Персидском заливе, только в данном случае цены не только на нефть, но и на газ будут непредсказуемыми. Безусловно, кроме США (которые в 2010 году снизили на 50% зависимость от импорта нефти и отказались от импорта СПГ в пользу внутреннего производства), ни Израиль, ни тем более ЕС к такому развитию событий не готовы, они стремятся лишь остановить разработки иранского ядерного оружия посредством точечных ракетных и авиационных ударов. Даже если Иран будет отвечать, такой обмен ударами не несет в себе непосредственной угрозы затяжного военного противостояния по всему Персидскому заливу и в Ормузском проливе, которое могло бы угрожать длительными перебоями в поставках нефти, считает Forbes. Будем надеяться, что вышеназванных угроз каспийским проектам также не существует.

Понимая это, Запад продолжает ужесточать санкции в отношении Ирана, президент США Барак Обама 6 марта в ходе пресс-конференции в Белом доме заявил что «в ближайшие месяцы эти санкции станут более жесткими». Вместе с тем он подчеркнул, что «у нас есть окно для дипломатического решения» проблемы, и напомнил, что введенные мировым сообществом санкции «начали оказывать серьезное воздействие» на Тегеран.

По его словам, «США, Израиль и все мировое сообщество глубоко заинтересованы» в решении иранской проблемы. Касаясь возможности проведения военной операции, президент отметил, что в таких случаях необходимо помнить о том, что «за это придется заплатить свою цену». «Иногда это необходимо, но подобные вещи не должны быть обыденными», - сказал он.

Пока же иранские СМИ подсчитывают только прибыли. Решение Евросоюза о введении нефтяного эмбарго в отношении Ирана через полгода вызовет подорожание иранской нефти на 20 долларов, что даст Тегерану менее 10 млрд. долларов прибыли. Об этом сообщает иранское информационное агентство ФАРС. Одним из важнейших событий, имевших место после утверждения проекта эмбарго на закупку иранской нефти Евросоюзом, стал небывалый рост цен на «черное золото». Так, цена североморской нефти марки Brent подскочила с 107 до 128 долларов за баррель, отмечает гостелерадио Ирана.

Если же Запад будет и дальше настаивать на отказе от приобретения иранской нефти, «такое удовольствие» ему обойдется еще дороже, чем сейчас, пишет Iran News.

Where luxury and performance meet



Heydar Aliyev International Airport,
Baku AZ1044, Azerbaijan,
Tel: +994 (12) 437-47-84,
Fax: +994 (12) 437-40-36
E-mail: ops@businessaviation.az
Web: www.businessaviation.az



AZERBAIJAN PLAYS AN IMPORTANT ROLE IN MAKING SOUTH GAS CORRIDOR OPERATIONAL - TRAIAN BĂSESCU, PRESIDENT OF ROMANIA



Caspian Energy (CE): Mr. Bănescu, how do you evaluate today's integration level of the EU countries? Which problems of EU are to be solved urgently today?

Traian Bănescu, President of Romania: In Europe, with the deepening of the economic and financial crisis, it has become clear that the future lies in strengthening and further deepening integration of the Member States in the European Union.

The Treaty of Maastricht created an economic and monetary union, but we did not yet have all the necessary means to complete this objective. I believe that despite all the resistance, we are making progress but it is only together, in accordance with the Community method, that the European institutions and Member States can advance our objectives of financial stability and economic growth.

The international economic and financial crisis revealed the huge impact that one member state's problems can have on the others and on the entire European structure. Now the European Union reaps the "fruits" of insufficient integration, like budgetary/economic

imbalances and lack of quick responses for economic recovery. This is the consequence of not being sufficiently integrated and of the persistence of divergent policies.

As for the urgent problems that EU needs to solve, enhancing sustainable economic growth and employment, restoring confidence of the investors and strengthening fiscal discipline and budgetary climate, are the main challenges that the EU must deal with.

To conclude I would say that we are truly in a moment when, if we do not integrate further, we could risk fragmentation.

CE: Your Excellency, how was the previous year for Romania and the EU?

Traian Bănescu: 2011 was a difficult year, a year in which the economic, financial, humanitarian and sometimes political crisis has once again put to the test the world's governments and popu-



lations. If we look at the consequences of the earthquake in Japan, or the Arab spring which had major effects, in terms of energy strategies, or if we consider the sovereign debt crisis in the European Union, we realize that today, more than ever, our world is placed in an area of uncertainty and change.

Last year was characterized by the challenge of adopting fundamental decisions to enhance the fiscal and budgetary discipline of all the economies of the European Union, especially for the Euro Zone member states, by means of a better coordination of the economic policies, the reform of the economic governance and the consolidation of the economic and monetary union. Faced with the economic instability at the European level, Romania continued the institutional reforms and the stimulation of economic growth. Romania's Gross Domestic Product registered a growth rate of 2.5%, which ranks the country 4th in the EU.

CE: Do you think that 2012 will be critical for the Euro zone and the entire European Economic environment?

Traian Băsescu: 2012 is a decisive year not only for the Euro Zone, but also for the future of the European Union as a whole. This year will show the willingness of the political leaders in restoring the economic situation, and most importantly the fiscal discipline, in the EU. It is therefore a question of political will, a test for our whole generation. Romania will sign on March 2nd the Treaty on stability, coordination and governance in the Economic and Monetary Union.

Furthermore, we need to link smart fiscal and budgetary consolidation with actions promoting growth and employment. We have to modernize our economies and strengthen our competitiveness to secure a sustainable growth. This at the heart of the Europe 2020 strategy and the Euro Plus Pact.

Our action must be determined, persistent and broad-based. We must do more to get Europe out of the crisis.

CE: What is Your vision on cooperation between Romania and the countries of the Caspian region?

Traian Băsescu: Romania has well-established bilateral ties with all the



Central-Asian states and also has an active cooperation with these countries based on common interests. The cooperation we have built is reflecting our political will. I consider the ties we have established will expand and develop in various fields of interest. But at a time when energy security has become a crucial issue, I think this matter represents a determinant element in our cooperation.

As an EU member state and Black Sea country, Romania is interested in promoting a policy aimed at diversifying Europe's energy resources, whereas Azerbaijan focuses on diversifying the transit routes, through the development of energy corridors linking the Caspian resources with the European market.

Romania has a permanent political dialogue with all Central-Asian states. A particular attention was paid to the economic cooperation between Romania and Turkmenistan, and also to aspects regarding energy security and Romania's support for the interest of Turkmenistan for EU policies.

Romania is also one of the most important economic partners of Kazakhstan in Central and Eastern Europe and it has high prospects for becoming an open gate for Central-Asian goods.

Taking into account the significant regional projects that we are currently implementing, we can talk about an effective Black Sea - Caspian Sea cooperation. Therefore, collaboration in the energy area will also open paths to other economic fields.



CE: Are Azerbaijan and Romania strategic partners? What directions of bilateral Azerbaijan-Romanian relations are planned to be developed actively? What are the opportunities of developing the cooperation between Azerbaijan and Romania in the sphere of oil transportation and cooperation within the frameworks of Pan-European projects?

Traian Băsescu: Azerbaijan is a key partner for Romania, not only at the regional level. We share the common interest to further enhance our cooperation in a wide range of fields, from political dialogue and security issues to collaboration in energy, trade and investment, culture.

Starting from these convergent objectives, Romania and Azerbaijan have concluded in September 2009 a Strategic Partnership followed by a Joint Action Plan in April 2011, with energy as the main cooperation pillar. A first major result of this partnership was the conclusion of the Joint Statement at the 2010 Baku Summit on the AGRI project. This initiative is an important contribution to Europe's energy security, representing, at the same time, a pilot project in the LNG field in the Black Sea region.

Romania attaches particular importance to the development of the Southern Gas Corridor and, in this direction, actively promotes the Nabucco project, part of our long-term strategic thinking. This pipeline offers to Europe direct access to the Caspian gas and, at the same time, offers to Caspian states direct access to the European Single Market. Azerbaijan plays an important role in making this energy transit Corridor operational, which would ensure the basis for achieving sustainable economic development for all parties involved.

An important project, co-initiated by Romania and Azerbaijan, is AGRI. This initiative seeks to capitalize Azerbaijan's natural resources, Georgia's strategic location as energy transit country and Romania's strategic position for ensuring a direct access of Azerbaijani natural gas to Europe, as well as Hungary's potential as a link with Central European gas market. Moreover, the AGRI project has the potential to be developed on the eastern dimension as well, by attracting other providers, such as Turkmenistan. Hence, AGRI could become a real bridge towards Europe for Caspian resources.

In the field of oil, we are eager to develop a direct route for bringing the Azeri oil on the European market. This is also a win-win project, since Azerbaijan identified available export capacity, while at European level there is an important demand. A possible solution for this could be the PEOP oil pipeline (Pan European Pipeline). In order to push this project forward, we are thinking of a step-by-step approach of the pipeline, in a first phase by promoting the Constanta – Pancevo section.

Moreover, I would like to point out the strong relationship in the field of energy between Romania and Azerbaijan, expressed also by the presence of Azerbaijan's national energy company, SOCAR, in Romania and by our shared interest in developing common projects in the energy sector.

Besides energy, there is a multitude of areas for enhancing Romania's cooperation with our Azerbaijani partners: regional security, EU and NATO initiatives envisaged for South Caucasus as a whole and for Azerbaijan in particular, mutual support within international organizations.

Thank you for the interview

www.oilgas-events.com

LEARNING FROM YESTERDAY
DISCUSSING TODAY
PLANNING FOR TOMORROW



INTERNATIONAL OIL & GAS EVENT CALENDAR



1st ARCTIC REGION OIL & GAS CONFERENCE
28 - 29 February 2012 • Stavanger, Norway



12th INTERNATIONAL INTEROILGAS
EXHIBITION AND CONFERENCE
19 - 22 March 2012 • Kyiv, Ukraine



11th TURKISH INTERNATIONAL
OIL & GAS CONFERENCE AND SHOWCASE
21 - 22 March 2012 • Ankara, Turkey



11th GEORGIAN INTERNATIONAL OIL, GAS, INFRASTRUCTURE
& ENERGY CONFERENCE AND SHOWCASE
28 - 29 March 2012 • Tbilisi, Georgia



11th ATYRAU REGIONAL OIL & GAS
EXHIBITION
3 - 5 April 2012 • Atyrau, Kazakhstan



6th ATYRAU REGIONAL PETROLEUM
TECHNOLOGY CONFERENCE
3 - 4 April 2012 • Atyrau, Kazakhstan



8th SIBERIAN INTERNATIONAL
OIL & GAS EXHIBITION
25 - 27 April 2012 • Novosibirsk, Russia



16th UZBEKISTAN INTERNATIONAL
OIL & GAS EXHIBITION AND CONFERENCE
15 - 17 May 2012 • Tashkent, Uzbekistan



TURKMENISTAN GAS CONGRESS
23 - 24 May 2012 • Avaza, Turkmenistan



19th CASPIAN INTERNATIONAL OIL & GAS EXHIBITION &
CONFERENCE Incorporating REFINING & PETROCHEMICALS
5 - 8 June 2012 • Baku, Azerbaijan



NEFTEGAZ 2012
14th INTERNATIONAL TRADE FAIR EQUIPMENT &
TECHNOLOGIES FOR THE OIL & GAS INDUSTRIES
25 - 29 June 2012 • Moscow, Russia



10th RUSSIAN PETROLEUM & GAS CONGRESS
Alongside NEFTEGAZ 2012
26 - 28 June 2012 • Moscow, Russia



7th KAZENERGY EURASIAN FORUM
2 - 3 October 2012 • Astana, Kazakhstan



20th KAZAKHSTAN INTERNATIONAL OIL & GAS
EXHIBITION AND CONFERENCE
2 - 5 October 2012 • Almaty, Kazakhstan



10th PETROTECH INTERNATIONAL OIL & GAS
EXHIBITION AND CONFERENCE
14 - 17 October 2012 • New Delhi, India



7th MANGYSTAU REGIONAL OIL, GAS &
INFRASTRUCTURE EXHIBITION
6 - 8 November 2012 • Aktau, Kazakhstan



17th TURKMENISTAN INTERNATIONAL
OIL & GAS CONFERENCE
13 - 15 November 2012 • Ashgabat, Turkmenistan



22nd WORLD ENERGY CONGRESS
13 - 17 October 2013 • Daegu, South Korea

Please note: dates are subject to change



АЗЕРБАЙДЖАН ИГРАЕТ ВАЖНУЮ РОЛЬ В ПРЕВРАЩЕНИИ ЮЖНОГО ГАЗОВОГО КОРИДОРА В РЕАЛЬНОСТЬ, ПРЕЗИДЕНТ РУМЫНИИ ТРАЯН БЭЭСКУ



Caspian Energy (CE): *Господин Бэеску, как Вы оцениваете нынешний уровень интеграции стран ЕС? Какие проблемы ЕС необходимо срочно решить сегодня?*

Президент Румынии Траян Бэеску: На фоне углубления экономического и финансового кризиса стало ясно, что будущее Европы лежит в усилении и дальнейшем углублении интеграции государств-членов в Евросоюзе.

Маастрихтское соглашение создало экономический и валютный союз, но у нас пока еще не было всех необходимых средств для завершения данного начинания. Я считаю, что, несмотря на все преграды, мы делаем успехи, но только путем приложения общих усилий (в соответствии с методом Сообщества), то есть европейских организаций и государств-членов, можно продвигать наши цели финансовой стабильности и экономического роста.

Мировой экономический и финансовый кризис продемонстрировал огромное влияние, которое могут оказать проблемы одного государства на другие страны ЕС и на европейскую структуру в целом. Теперь Европейский союз пожинает "плоды" недостаточной интеграции, такие как бюджетная и экономическая нестабильность и отсутствие быстрых решений для вос-

становления экономики. Это - следствие слабой интеграции и постоянной несогласованности в политике.

Что касается актуальных проблем, которые ЕС должен решить, повышение жизнеспособного экономического роста и занятости, восстановление доверия инвесторов, усиление финансовой дисциплины и бюджетного климата - вот основные задачи ЕС, которыми необходимо заняться.

В завершение хотелось бы сказать, что сейчас как раз такой момент, когда мы можем столкнуться с фрагментацией, если не продолжим дальнейшую интеграцию.

CE: Каким Вы считаете минувший год для Румынии и ЕС?

Траян Бэеску: 2011 год был трудным годом. Это был год, когда экономический, финансовый, гуманитарный, а порой и политический кризис вновь проверил на прочность правительства и население мира. Если рассматривать последствия землетрясения в Японии или «арабской весны», которая вызвала широкий резонанс с точки зрения энергетических стратегий, или же кризис суверенной задолженности в Европейском союзе, то мы понимаем, что сегодня, более чем когда-либо, наш мир находится во власти неопределенности и перемен.

Прошлый год характеризовался проблемой принятия фундаментальных решений, направленных на улучшение финансовой и бюджетной дисциплины всех экономик Европейского союза, особенно государств Еврозоны, посредством улучшенной координации принципов экономической политики, реформы экономического управления и консолидации экономического и валютного союза. Столкнувшись с экономической нестабильностью на европейском уровне, Румыния продолжила институциональные реформы и наращивание экономического роста. ВВП Румынии продемонстрировал темпы роста на уровне 2,5%, который ставит Румынию на 4-ое место в ЕС.

CE: Считаете ли Вы, что 2012 год станет решающим для Еврозоны и европейского экономического сообщества в целом?

Траян Бэеску: 2012 год - решающий год не только для Еврозоны, но также и для будущего Европейского союза в целом. Этот год покажет готовность политических лидеров к восстановлению экономической ситуации и, что более важно, финансовой дисциплины в ЕС. Таким образом, это вопрос политической воли, это проверка для всего нашего поколения. 2 марта Румыния подписала Договор о стабильности, координации и управлении в экономическом и валютном союзе.

Кроме того, мы должны связать умную финансовую и бюджетную консолидацию с действиями, способствующими росту и занятости. Мы должны модернизировать наши экономики и усилить конкурентоспособность, чтобы обеспечить жизнеспособный рост. Это - основа европейской стратегии до 2020 года и договора «Евро плюс».

Наши действия должны быть решительными, упорными и всеобъемлющими. Мы должны сделать больше, чтобы вытащить Европу из кризиса.



СЕ: Что Вы думаете о сотрудничестве между Румынией и странами Каспийского региона?

Траян Бэеску: У Румынии очень хорошие двусторонние отношения со всеми центрально-азиатскими государствами, а также активное сотрудничество с ними, основанное на общих интересах. Сотрудничество, которое мы построили, отражает нашу политическую волю. Я считаю, что отношения, которые мы создали, будут расширяться и развиваться в различных сферах общих интересов. Но в данный момент, когда энергетическая безопасность стала важнейшей проблемой, я думаю, что именно она и является определяющим элементом в нашем сотрудничестве.

Будучи и государством Евросоюза и черноморской страной, Румыния заинтересована в продвижении политики, направленной на диверсификацию поставок энергетических ресурсов в Европу, а Азербайджан заинтересован в диверсификации маршрутов транзита путем развития энергетических коридоров, связывающих каспийские ресурсы с европейским рынком.

Румыния поддерживает постоянный

политический диалог со всеми центрально-азиатскими государствами. Особое внимание было обращено на экономическое сотрудничество между Румынией и Туркменистаном, а также на аспекты, имеющие отношение к энергетической безопасности и поддержки Румынией интересов Туркменистана в рамках политики ЕС.

Румыния также является одним из важнейших экономических партнеров Казахстана в Центральной и Восточной Европе, и это обстоятельство дает высокие шансы стать открытыми воротами для центрально-азиатских товаров.

Учитывая важные региональные проекты, которые мы в настоящее время осуществляем, мы можем говорить об эффективном черноморско-каспийском сотрудничестве. Поэтому сотрудничество в сфере энергетики откроет пути к сотрудничеству и в других сферах экономики.

СЕ: Являются ли Азербайджан и Румыния стратегическими партнерами? Какие направления двусторонних отношений между Румынией и Азербайджаном будут активно развиваться? Каковы возможности раз-

вития сотрудничества двух стран в сфере транспортировки нефти и сотрудничества в рамках панъевропейских проектов?

Траян Бэеску: Азербайджан - ключевой партнер для Румынии, и не только на региональном уровне. Мы разделяем общие интересы и будем далее развивать наше сотрудничество в широком диапазоне направлений, от политического диалога и вопросов безопасности до сотрудничества в таких сферах как энергетика, торговля, инвестиции, культура.

Начав с этих пересекающихся целей, в сентябре 2009 года Румыния и Азербайджан заключили соглашение о стратегическом партнерстве, а в апреле 2011 года появился план совместных действий, где энергетика выступает к роли основного столпа сотрудничества. Первым главным результатом данного сотрудничества стало подписание совместного заявления в 2010 году на Бакинском саммите по проекту AGRI. Эта инициатива является важным вкладом в энергетическую безопасность Европы, и одновременно пилотным проектом в сфере LNG в черноморском регионе.

Румыния придает особое значение



развитию Южного газового коридора и в данном направлении активно продвигает проект Nabucco, являющийся частью нашего долгосрочного стратегического видения. Этот трубопровод дает Европе прямой доступ к каспийскому газу, а каспийским государствам прямой доступ к единому европейскому рынку. Азербайджан играет важную роль в превращении этого энергетического транзитного коридора, который создает основу для достижения устойчивого экономического развития всех участвующих сторон, в реальность.

Важным проектом, предложенным

Румынией и Азербайджаном, является AGRI. Эта инициатива направлена на использование природных ресурсов Азербайджана, стратегического местоположения Грузии как транзитной страны и стратегического положения Румынии для обеспечения прямого доступа поставкам азербайджанского природного газа в Европу, а также потенциала Венгрии для соединения с центрально-европейским газовым рынком. Кроме того, у проекта AGRI есть потенциал для развития в восточном направлении с привлечением других поставщиков, таких как Туркменистан. Следовательно, AGRI мог бы стать реальным мостом в Европу для

доставки ресурсов каспийского региона.

В нефтяной сфере мы стремимся разработать прямой маршрут для доставки азербайджанской нефти на европейский рынок. Это также взаимовыгодный проект, поскольку Азербайджан располагает экспортным потенциалом, а в Европе имеется существенный спрос. Возможным решением в данном направлении может стать нефтепровод РЕОР (Панъевропейский трубопровод). Чтобы обеспечить развитие этого проекта, необходим, на наш взгляд, подход поэтапной реализации этого трубопроводного проекта. Первая фаза – продвижение секции Констанца-Панчево.

Кроме того, хотелось бы отметить прочные отношения в сфере энергетики между Румынией и Азербайджаном, выраженные также присутствием национальной энергетической компании Азербайджана SOCAR в Румынии и нашим общим интересом к развитию совместных проектов в энергетическом секторе.

Помимо энергетики, есть множество сфер для развития сотрудничества Румынии с нашими азербайджанскими партнерами: это - региональная безопасность, инициативы ЕС и НАТО для Южного Кавказа в целом и Азербайджана в частности, взаимная поддержка в рамках международных организаций.

Благодарим Вас за интервью





17th Turkmenistan International Oil & Gas Conference – OGT 2012

14–16 November 2012
Ashgabat, Turkmenistan

17^{ая} Туркменская
международная нефтегазовая
конференция – OGT 2012

14–16 ноября 2012 года
Ашхабад, Туркменистан

www.oilgasturkmenistan.com

For further information please contact the co-organiser
Summit Trade Events on the following details:
За более полной информацией обращайтесь к со-организатору
Summit Trade Events 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 12 264000
e-mail: akiniri@rambler.ru

Organised by: | Организаторы:

Ministry of Oil and Gas Industry and Mineral
Resources of Turkmenistan
Министерство нефтегазовой промышленности и
минеральных ресурсов Туркменистана



Chamber of Commerce and Industry
of Turkmenistan
Торгово-промышленная палата
Туркменистана



CEIBC HOLDS MEETING ON “PROSPECTS OF ENTRANCE OF AZERBAIJANI BUSINESS TO INTERNATIONAL MARKETS”

On February 13 Caspian-European Integration Business Club (CEIBC) held a meeting on “Prospects of entrance of Azerbaijani business into foreign markets” in Baku. The meeting involved Ali Hasanov, Head of the Public and Political Affairs Department of the Presidential Administration, Managers of International Financial Institutions, CEIBC companies and Heads of Diplomatic Missions accredited in Azerbaijan.



During the session the information about state strategy for entrepreneurship support and establishment of favorable investment climate was rendered to CEIBC member companies.

Giving a speech at the meeting, Ali Hasanov noted that the current initiative of CEIBC, business meetings and mutual relations established within the frames of the Club are very important for CEIBC companies, government officials, heads of non-governmental and public organizations as well as representatives of business circles who take part in sessions of the Club.

He stressed the importance of role of public organizations, including CEIBC in presenting information about Azerbaijan to the world community. Such unions play very important role especially after Azerbaijan has gained independence. He noted that if the Club used to combine only oil companies earlier, at present trans-national and large global companies engaged in all sectors of the economy join CEIBC.

“We assume that in future the Club is to become the most advanced organization of South Caucasus and the Caspian-Black Sea region in general”, Ali Hasanov said.

According to him, the role of the Caspian region in ensuring global energy security has been growing starting from the third millennium. He also reminded that Azerbaijan had

turned into one of the energy centers of the world.

Considering the new fields discovered, proved gas reserves of Azerbaijan reached 2.6 trillion cubic meters in the country, Ali Hasanov said. “Now we produce about 30 bcm of gas. Another 15-16 bcm is scheduled within the frames of Stage 2 of Shah Deniz field. Thus, taking these production rates into account, Azerbaijan’s gas reserves will suffice for meeting both the needs of the region and Europe for coming 100 years”, he said.

He also noted growing role of oil produced in Azerbaijan. According to him, nowadays the country consumes about 20% of produced oil. The remained scopes go for export.

Ali Hasanov emphasized that “Azerbaijan is the shortest transportation-communication route connecting Europe with Asia, North with South.

According to him, the work on liberalization of the economy, simplification of the visa regime as well as solution of customs issues is carried out since Azerbaijan is not a WTO member.

Today Azerbaijan has become a significant geopolitical factor of the world, A.Hasanov noted.

“Generally, we have managed to create a stable democratic state starting from 1993. We chose a way on integration into the European and global community as well as integration with international structures”, Ali

Hasanov said and added that Azerbaijan had managed to establish favorable relations with European countries. “It was once again confirmed by recent speeches that President of Azerbaijan Ilham Aliyev rendered in Munich, Brussels, Warsaw, Davos and other cities of Europe”, he said.

Igor Bodi, Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of Moldova, introduced a presentation on investment opportunities of Moldova. He reminded about the visit that Moldovan Prime Minister Vlad Filat made on January 17-19. A range of favourable agreements has been reached. Now we work on supplementing these agreements with contents, the ambassador said and provided thorough information about investment climate and trade regime in Moldova.

Caspian Energy Azerbaijan published in Azeri language was presented in the event. Elman Yusifov, Editor of the Azerbaijani version of the journal, provided elaborate information on materials and interviews placed in the journal.

Telman Aliyev, President and CEO of CEIBC, spoke about the activity of CEIBC in the meeting. He reminded that 50% of companies were representing the non oil sector during the establishment of the Club. Now this level reached 75%. According to him, the Club held meetings with over 10 heads of state and government during 2011 and plans to proceed with this tradition in 2012 as well. Following the results of these meetings CEIBC companies established their joint ventures and are developing their business in these countries. Telman Aliyev also noted that CEIBC would celebrate its 10th jubilee this year.

CEIBC honorary membership certificate was presented to Ali Hasanov, Head of the Public and Political Affairs Department at the Presidential Administration. The managers of companies and representatives of number of diplomatic missions accredited in Azerbaijan also participated in the meeting.



СОСТОЯЛОСЬ ЗАСЕДАНИЕ CEIBC НА ТЕМУ “ПЕРСПЕКТИВЫ ВЫХОДА АЗЕРБАЙДЖАНСКОГО БИЗНЕСА НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ”

Каспийско-Европейский Интеграционный Деловой Клуб (CEIBC) провел в Баку (13 февраля) заседание на тему “Перспективы выхода азербайджанского бизнеса на международные рынки”. Заседание проходило с участием заведующего отдела по общественно-политическим вопросам Администрации Президента Азербайджана Али Гасанова, руководителей международных финансовых институтов, компаний CEIBC, руководителей диппредставительств, аккредитованных в Азербайджане.



В ходе заседания компаниям-членам CEIBC была представлена информация о государственной стратегии по поддержке предпринимательства и созданию благоприятного инвестиционного климата.

Выступая на заседании, Али Гасанов подчеркнул, что сегодняшняя инициатива CEIBC, деловые встречи и взаимоотношения, налаживаемые в рамках Клуба, очень важны как для компаний CEIBC, так и для государственных чиновников, руководителей неправительственных и общественных организаций и представителей бизнес-кругов, участвующих в заседаниях Клуба.

Он отметил важность работы общественных организаций, в том числе CEIBC, в сфере доведения информации об Азербайджане мировому сообществу. Такие объединения очень важны, особенно после обретения независимости Азербайджана. Он подчеркнул, что если ранее Клуб объединял только нефтяные компании, то сегодня в CEIBC входят транснацио-

нальные и крупные мировые компании мира всех секторов экономики.

«Считаем, что Клуб в дальнейшем станет самой передовой организацией Южного Кавказа и в целом, каспийско-черноморского региона», - подчеркнул Али Гасанов.

По его словам, с начала третьего тысячелетия растет роль каспийского региона в обеспечении мировой энер-

гетической безопасности как альтернативного источника поставок энергоресурсов. Он также напомнил, что Азербайджан сегодня превратился в один из энергетических центров мира.

Али Гасанов подчеркнул, что с учетом новых месторождений, открытых в Азербайджане, доказанные запасы газа в стране достигли 2,6 трлн. кубометров. «Сейчас мы добываем около 30 млрд. кубометров газа, еще 15-16 млрд. будет поступать с разработкой второй стадии месторождения «Ших Дениз». Таким образом, учитывая эти темпы добычи, запасов газа хватит Азербайджану на 100 лет для обеспечения потребностей региона и Европы в целом», - сказал он.

Он также отметил растущую роль нефти, добываемой в Азербайджане. По его словам, сегодня страна потребляет около 20% добываемой нефти, а оставшиеся объемы идут на экспорт.

Али Гасанов подчеркнул, что «Азербайджан является самым коротким транспортно-коммуникационным путем, связующим Европу с Азией, Север с Югом.

По его словам, ведется работа по





либерализации экономики, упрощению визового режима, а также решению таможенных вопросов, поскольку Азербайджан не является членом ВТО.

Сегодня Азербайджан превратился в значимый геополитический фактор мира, подчеркнул А.Гасанов.



«В целом, начиная с 1993 года, нам удалось создать стабильное демократическое государство. Мы выбрали путь по интеграции в европейское, мировое сообщество, по интеграции с международными структурами», - сказал Али Гасанов, отметив, что Азербайджану удалось построить желаемые отношения с европейскими странами. «Это еще раз подтвержда-

ют недавние выступления президента Азербайджана Ильхама Алиева в Мюнхене, Брюсселе, Варшаве, Давосе и других городах Европы», - сказал он.

Чрезвычайный и полномочный посол Молдовы в Азербайджан Игорь Бодю выступил с презентацией инвестиционных возможностей Молдовы. Он напомнил, что 17-19 января премьер-министр Молдовы Влад Филат посетил Азербайджан. «По результатам визита была достигнута хорошая база договоренностей. Сейчас мы работаем над дополнением этих договоренностей содержанием», - сказал посол и представил подробную информацию об инвестиционном климате и торговом режиме в Молдове.

На мероприятии проведена презентация журнала Caspian Energy Azerbaijan, издающегося на азербайджанском языке. Редактор азербайджанской версии журнала Эльман Юсифов представил подробную информацию о материалах и интервью, размещенных в журнале.

Президент и главный исполнительный директор CEIBC Тельман Алиев



рассказал на встрече о деятельности CEIBC. Он отметил, что если при создании CEIBC 50% компаний представляли нефтегазовый сектор, то сейчас этот уровень достиг 75%. По его словам, в течение 2011 года Клуб провел встречи с главами более 10 государств и правительств и намерен продолжить эту традицию в 2012 году. По результатам этих встреч, компании CEIBC создали совместные предприятия и развивают свой бизнес в этих странах. Тельман Алиев также отметил, что в текущем году CEIBC будет отмечать 10-летний юбилей.

Заведующему общественно-политическим отделом Администрации президента Азербайджанской Республики А.Гасанову был вручен сертификат почетного члена CEIBC. На встрече CEIBC также принимали участие руководители компаний и представители ряда дипломатических ведомств, аккредитованных в Азербайджане.



WE WILL DELIVER GAS TO THE DOORS OF EUROPE -

NATIG ALIYEV, MINISTER OF INDUSTRY AND ENERGY OF AZERBAIJAN

Issues concerning energy security, development of transportation corridors and industry were discussed during the meeting held between member companies of the Caspian-European Integration Business Club and Natig Aliyev, Minister of Industry and Energy of Azerbaijan, in Baku on February 29. Companies' suggestions to prepare "Azerbaijan 2020: future outlook development concept" in accordance with the order signed by President of Azerbaijan Ilham Aliyev on November 29, 2011, were also discussed at this meeting.



While giving a speech at the meeting Natig Aliyev highly evaluated present initiative of CEIBC since such meetings promote the establishment of business-to-power dialogue, share of opinions, discussion of proposals on prospects of development, solution of problems that the mankind faces and revealing their impact on Azerbaijan. "I assume that meetings arranged by CEIBC bring us closer to each other", he said and gave high evaluation to such activities since government agencies get an opportunity for providing information about their success and work to business and community as well as discussing prospects for problems solution.

Speaking about the support of small and medium entrepreneurship (SME) in Azerbaijan Minister noted that this sphere started developing intensively after President of Azerbaijan Ilham Aliyev signed on order on SME support in 2002.

Natig Aliyev noted that success gained in development of SME was emphasized

by Azerbaijan's President Ilham Aliyev at the conference held on February 28 and dedicated to the outcomes of the third year of implementation of the "State program on social-economic development of Azerbaijan regions for 2009-2013". According to him, the head of the state highlighted main directions of economy development till 2023 and summed up the results of the governmental activity in the field of SME support.

The Minister reminded that President of Azerbaijan Ilham Aliyev signed an order on preparing "Azerbaijan 2020: future outlook development concept" on November 29, 2011. Government agencies are currently engaged in development of corresponding programs in accordance with this order.

Speaking about energy resources, the Minister noted that nowadays there is a single opinion on reduction of oil and gas reserves in the world. "Half of all primary oil and gas resources was used in the world over the past 100 years.

Present resources will suffice for 60 years. In spite of the fact that some experts declare about availability of large-volume of hydrocarbons in the Arctic zone, it is noteworthy that they are hard to reach and require big investments. Investments to the sum of \$36 trillion are needed for maintaining the reserves of hydrocarbons at current level till 2035, the Minister said.

According to him, the era of cheap oil and gas is left behind. Further there will be only price growth for energy resources. In his opinion, it is connected not only with certain geopolitical processes but also with the growth of expenditures for production amid toughening requirements for environmental protection and other issues. If oil production used to cost \$4-5 per barrel before, today this figure totals \$35-40. I.e. development of many global fields will be unprofitable if the price for oil keeps declining, N.Aliyev said.

N.Aliyev noted that today the economy of Azerbaijan is mainly based on oil and gas. But in the meantime, the non oil sector is growing as well. He stressed that alternative types of fuel would not be able to replace hydrocarbons effectively in following 10-20 years, maybe even till the mid of the 21st century. It once again was proved by events that happened at Fukushima nuclear power plant that caused changing of global energy thinking. Most countries once again noted that nuclear energy is not a safe development direction.

N.Aliyev noted that Azerbaijan had solved all issues that were raised in 1994 and concerned the development of the energy complex. "We developed an oil-gas infrastructure that enabled Azerbaijan to enter global market with its oil and gas. The flow of oil dollars to Azerbaijan has already been provided", he said. The



minister said that energy objectives had been reached before the schedule since a \$16 per barrel oil price was considered while signing the Contract of the Century whereas now it costs \$123. “We have to maintain stable and long-term oil production. President of Azerbaijan Ilham Aliyev confirmed it on February 28. It will positively impact on development of the Azerbaijani economy”, he said.

Minister also spoke about gas production issue. According to him, Azerbaijan possesses big volumes of natural gas. “We need production growth and new sales markets. Today gas became a main factor of rapprochement with EU. Today we supply gas to our partners in Turkey, Georgia and other countries. Further we plan to develop new projects on transportation of Azeri gas to Europe. However, Trans-Anadolu project is the main project that will enable to supply gas to the doors of Europe without dependence on any party. If EU has discussed Nabucco project for 15 years we may deliver gas to the doors of Europe in practice, Natig Aliyev noted.

The Minister also touched a Trans-Caspian project. “If we solve all issues in appropriate manner, transit role of Azerbaijan will grow as well, he said. According to him, Azerbaijan tightly coop-

erates with the European Commission on this issue. Turkmenistan has also joined this process. The Minister noted that two important project agreements would be developed and submitted to President of Azerbaijan later.

Speaking about the development of the industrial sector of Azerbaijan, the Minister noted that Azerbaijan has a big raw material base. “I assume that it has not been developed and explored fully. Azerbaijan has a lot of fossils including iron, copper, aluminum, silver, etc. It is necessary to determine industry development direction following this base”, Natig Aliyev said. According to him, large industrial enterprises should be established within the frames of this base.

The Minister answered questions of CEIBC companies and journalists during the meeting. Speaking about the implementation of the Trans-Anadolu gas pipeline, the Minister said that Azeri gas would be supplied to Europe through Turkey according to the contents of documents signed in Izmir.

The consortium is planned to be created on basis of the memorandum signed by Natig Aliyev and Taner Yildiz, Minister of Energy and Natural Resources of Turkey”: SOCAR – 80%, Botas and TPAO – 20%.

Issues concerning the destination of gas supplies, project investments, carrying capacity, technical issues, standards and ecology issues will be considered during the development of the feasibility study. These issues will be studied within 6 months and form the basis of the feasibility study whereupon a decision on the Trans-Anadolu project is to be made”, Natig Aliyev said and added that finds it a big step toward delivery of Azeri gas to Europe and creation of the South corridor.

Telman Aliyev, President and CEO of CEIBC, spoke about the activity of the Club during the meeting. He stressed the importance of work that is carried out within the frames of preparation of “Azerbaijan 2020: future outlooks development concept” as well as consideration of opinion of business-community of the country and international experience.

The Minister of Industry and Energy of Azerbaijan was given an honorary membership certificate of CEIBC. Certificates were also given to ambassadors of Turkey, Romania and Ukraine to Azerbaijan as well as to new CEIBC companies. Participating in the meeting of CEIBC were managers of companies and representatives of a number of diplomatic agencies accredited in Azerbaijan.



«МЫ ПРИВЕДЕМ ГАЗ К ДВЕРЯМ ЕВРОПЫ» -

МИНИСТР ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ЭНЕРГЕТИКИ АЗЕРБАЙДЖАНА НАТИГ АЛИЕВ



Вопросы энергетической безопасности, развития транспортных коридоров и развития промышленности обсуждались в Баку (29 февраля) на встрече министра промышленности и энергетики Азербайджанской Республики Натига Алиева с компаниями-членами Каспийско-Европейского Интеграционного Делового Клуба (CEIBC). На данной встрече были также рассмотрены предложения компаний по разработке Концепции развития «Азербайджан 2020: взгляд в будущее», Распоряжение о подготовке которой было подписано президентом Азербайджана Ильхамом Алиевым 29 ноября 2011 года.

Выступая на заседании, Натиг Алиев высоко оценил сегодняшнюю инициативу CEIBC, поскольку такие встречи способствуют созданию диалога бизнес-власть, обмену мнениями, обсуждению предложений о перспективах развития, выявления воздействия глобальных процессов на Азербайджан. «Я считаю, что встречи в рамках CEIBC нас сближают», - отметил он и высоко оценил важность их проведения, поскольку «государственные структуры получают возможность предоставления информации для бизнеса и общественности об успехах и работе своих структур, обсуждать перспективы решения проблемных вопросов».

Говоря о поддержке малого и среднего предпринимательства (МСП) в Азербайджане, министр отметил, что эта сфера начала стремительно развиваться после подписания президентом Азербайджана Ильхамом Алиевым соответствующего Распоряжения о поддержке МСП в 2002 году.

Натиг Алиев подчеркнул, что успехи развития МСП были отмечены президентом Азербайджана Ильхамом Алиевым 28 февраля на конференции, посвященной итогам третьего года реализации «Государственной программы социально-экономического развития регионов Азербайджанской Республики в 2009-

2013 годах». По его словам, глава государства определил основные векторы развития экономики вплоть до 2023 года и подвел итоги деятельности правительства в сфере поддержки МСП.

Министр напомнил, что 29 ноября 2011 года президентом Азербайджана Ильхамом Алиевым было подписано Распоряжение о подготовке Концепции развития «Азербайджан 2020: взгляд в будущее». В соответствии с документом, государственные структуры сейчас занимаются подготовкой соответствующих программ.

Говоря об энергоресурсах, министр отметил, что сегодня все едины во мнении, что запасы нефти и газа в мире сокращаются. «За минувшие 100 лет половина всех первичных ресурсов нефти и газа на земле была использована. Сегодняшние ресурсы хватят человечеству на 60 лет. Несмотря на то, что некоторые эксперты говорят, что крупные залежи углеводородов имеются на Арктике, нужно понимать, что они трудноизвлекаемые и капиталоемкие. Так, для поддержания запасов углеводородов на нынешнем уровне до 2035 года необходимо вложить инвестиций на сумму \$36 трлн.», - отметил министр.

По его словам, «эру дешевой нефти и газа мы прошли, далее ожидается только рост цен на энергоресурсы». По его мне-

нию, это связано не только с определенными геополитическими процессами, но и с ростом затрат на добычу на фоне ужесточающихся требований к вопросам охраны окружающей среды и другим вопросам. Так, если раньше добыча 1 барреля нефти обходилась за \$4-5, то сегодня этот показатель составляет \$35-40. Т.е. при падении цен на нефть, разработка многих месторождений в мире станет нерентабельной, - подчеркнул Н.Алиев.

В ходе выступления Н.Алиев отметил, что сегодня экономика Азербайджана построена в определенной степени на базе нефти и газа, но при этом растет и нефтяной сектор. Он подчеркнул, что в ближайшие 10-20 лет альтернативные виды топлива не смогут эффективно вытеснить углеводороды, а может и до середины XXI века. Это еще раз доказали события на АЭС Фукусима, после чего изменилось мировое энергетическое мышление. Многие страны еще раз подчеркнули, что ядерная энергетика это небезопасное направление развития.

Н.Алиев отметил, что Азербайджан решил все вопросы, связанные с развитием энергетического комплекса, которые ставились в 1994 году. «Мы развили нефтегазовую инфраструктуру, и Азербайджан со своей нефтью и газом вышел на мировой рынок. Сейчас



Power Generation and Electrical Equipment



Lighting



Alternative Sources of Energy

www.CASPIANPOWER.az

5-8 JUNE 2012



www.facebook.com/CaspianPower

2nd CASPIAN INTERNATIONAL

POWER AND ALTERNATIVE ENERGY EXHIBITION

ORGANISERS



Tel. : +994 12 4041000
Fax : +994 12 4041001
E-mail : power@iteca.az

VENUE





обеспечен поток нефтедолларов в Азербайджан», - сказал он. Министр также отметил, что задачи в области энергетики были достигнуты раньше запланированного, поскольку когда заключался Контракт века, цена на нефть рассматривалась на уровне \$16 за баррель, в то время как сейчас баррель стоит \$123. «Нам нужно, чтобы добыча нефти оставалась стабильной, но длительное время. Это 28 февраля подтвердил президент Азербайджана Ильхам Алиев. Это положительно скажется на развитии азербайджанской экономики», - подчеркнул он.

Министр также коснулся вопроса газодобычи. По его словам, Азербайджан обладает крупными запасами природного газа. «Нам нужен рост добычи и новые рынки сбыта. Сегодня газ стал основным фактором сближения с ЕС. Сегодня мы поставляем газ нашим партнерам в Турции, Грузии и других странах. Далее мы планируем развивать новые проекты по транспортировке азербайджанского газа в Европу. Основным проектом считается Трансанатолийский проект (TANAP), что позволит не завися ни от кого поставлять газ к дверям Европы. Мы говорим, если ЕС 15 лет обсуждал Nabucco, мы же на деле приведем газ к дверям Европы», - подчеркнул Натиг Алиев.

Министр также коснулся Транскаспийского проекта. «Если мы целесообразно будем решать все вопро-

сы, повысится и транзитная роль Азербайджана», - сказал он. По его словам, Азербайджан тесно работает с Еврокомиссией по данному вопросу. К этому процессу подключился и Туркменистан. Министр отметил, что скоро будут подготовлены и представлены президенту Азербайджана два важных соглашения по проекту.

Касаясь развития промышленного сектора Азербайджана, министр отметил, что у Азербайджана большая база сырья. «Считаю, что она не полностью освоена и изучена. У Азербайджана есть много ископаемых, в том числе железо, медь, алюминий, серебро и т.д. Основываясь на этой базе необходимо определить направления развития промышленности», - сказал Н.Алиев. По его словам, на этой базе должны создаваться крупные промышленные предприятия.

В ходе заседания CEIBC министр ответил на вопросы компаний CEIBC и журналистов. В частности, говоря о реализации Трансанатолийского газопровода, министр отметил, что «согласно содержанию документов, подписанных в Измире, мы достигли согласия, что азербайджанский газ будет поставляться в Европу по территории Турции».

Согласно меморандуму, подписанному Натигом Алиевым с министром энергетики и природных ресурсов Турции Танером Йылдызом, предполагается

создание консорциума со следующим долевым участием: SOCAR – 80%, Botas и ТРАО – 20%.

Далее планируется подготовка ТЭО проекта, где будут учитываться вопросы куда пойдет газ, инвестиции в проект, пропускная способность, технические вопросы, стандарты, вопросы экологии. «За 6 месяцев эти вопросы будут изучены и лягут в основу ТЭО, после чего будет принято решение как будет выглядеть Трансанатолийский проект», - сказал Натиг Алиев, подчеркнув, что считает «это большим шагом по доставке азербайджанского газа в Европу и созданию Южного коридора».

Президент и главный исполнительный директор CEIBC Тельман Алиев рассказал на встрече о деятельности CEIBC. Он отметил важность работы, проводимой в рамках подготовки Концепции развития «Азербайджан 2020: взгляд в будущее» с учетом мнения бизнес-сообщества страны и международного опыта.

Министру промышленности и энергетики Азербайджанской Республики Натигу Алиеву был вручен сертификат почетного члена CEIBC, сертификаты были также вручены послам Турции, Румынии и Украины в Азербайджане, а также новым компаниям CEIBC.

На встрече CEIBC принимали участие руководители компаний и представители ряда дипломатических ведомств, аккредитованных в Азербайджане.





GIOGIE

11th Georgian International

OIL & GAS

Energy and Infrastructure
Conference & Showcase



28 - 29

March 2012

Tbilisi • Georgia
Radisson Blu Iveria Hotel



www.giogie.com



The Regional Event for a Global Industry



London • Moscow • Almaty • Baku • Tashkent • Atyrau • Aktau • Istanbul • Hamburg • Beijing • Poznan • Dubai



SƏNAYE TİKINTİ İNVESTİSİYƏ
KORPORASIYASI

КОРПОРАЦИЯ «АККОРД» АКТИВНО ВЫХОДИТ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ



Председатель Совета директоров, генеральный директор ОАО «Строительно-Промышленная Инвестиционная Корпорация Аккорд» Хагани Гулузаде.

Хагани Захид оглы Гулузаде родился 6 августа 1977 года в районе Марнеули в Грузии. Возглавляет Корпорацию Аккорд с августа 2010 г. До возглавления Корпорации «Аккорд» около 15 лет проработал на руководящих должностях в ведущих банках Азербайджана в качестве руководителя комитета по управлению активами и пассивами, первого заместителя председателя правления, а также председателя правления. Возглавлял рабочую группу, которая осуществила успешное размещение еврооблигаций. Имеет богатый опыт работы с международными финансовыми институтами, инвестиционными фондами и ведущими мировыми банками.

В 1999 г. окончил Азербайджанский Государственный Экономический Университет (АГЭУ) со степенью магистра по специальности «Финансы». В 2003 г. успешно защитил диссертацию на тему «Приоритеты государственной инвестиционной политики в процессе формирования национальной экономики». Доктор философии по экономическим наукам.

Выбран Европейской Бизнес Ассамблеей в июне 2011 г. в г. Оксфорде (Великобритания) топ-менеджером Года.

Caspian Energy (CE): *Господин Гулузаде, на конференции 28 февраля 2012 года, посвященной итогам третьего года реализации «Государственной программы социально-экономического развития регионов в 2009-2013 годах» президент Азербайджана Ильхам Алиев заявил, что частные компании должны выходить на внешние рынки. В каких странах компания задействована сегодня, и каковы перспективы дальнейшего расширения бизнеса за пределами страны?*

Председатель Совета директоров, генеральный директор ОАО «Строительно-Промышленная Инвестиционная Корпорация Аккорд» Хагани Гулузаде: Сегодня многие азербайджанские компании уже в определенной степени работают за пределами Азербайджана. В этом отношении азербайджанский бизнес чувствует поддержку со стороны руководства страны и лично президента Азербайджана Ильхама Алиева, особенно при реализации инфраструктурных проектов в странах-партнерах. Недавнее выступление главы азербайджанского государства на конференции, посвященной итогам третьего года реализации «Государственной программы социально-экономического развития регионов в 2009-2013 годах» стало толчком для реализации новых проектов за рубежом более интенсивными темпами, началом своего рода экспансии нашего бизнеса на международных рынках.

Открытое акционерное общество «Строительно-Промышленная Инвестиционная Корпорация «Аккорд» уделяет этому направлению особое значение и выходит на внешние рынки со своими инвестициями.

В настоящее время корпорация «Аккорд» помимо Азербайджана, осуществляет инфраструктурные и бизнес проекты в Грузии, Казахстане, Афганистане, Турции, Украине и Узбекистане. Реализуя проекты на постсоветском пространстве, корпорация обрела колоссальный опыт ведения бизнеса за пределами нашей страны. Теперь в качестве перспективных направлений рассматриваются страны Восточной Европы. Пока мы изучаем возможности реализации инфраструктурных проектов в таких странах как Польша, Словакия, Сербия. А недавно для усиления деловых связей в странах Европейского Союза было учреждено представительство корпорации «Аккорд» в г.Франкфурт (Германия).

Сегодня уже можно говорить о том, что Корпорация «Аккорд» является одним из лидеров строительного сектора не только Азербайджана, но и всего Южного Кавказа.

Наша миссия заключается в том, чтобы расширяться за пределами Азербайджана и превратиться в транснациональную корпорацию, устойчивую к международной конкуренции. Таким образом, мы внесем свой вклад в развитие экономики Азербайджана и способ-

ствуем увеличению экспортного потенциала страны.

В целом, цели и стратегия Корпорации Аккорд заключаются в том, чтобы оставить заметный след в истории современного строительства Азербайджана, представляющие собой единство современности и национальности, укрепить свой авторитет в строительном, производственном и инвестиционном секторах Кавказа и Евразии участвуя в важных региональных проектах. Другими словами, Корпорация «Аккорд» преследует цель превращения в транснациональную корпорацию, перешагивающую границы Азербайджана и конкурентоспособную на международном уровне.

CE: Какие работы ведутся для наращивания финансовой составляющей инвестиционной экспансии в зарубежные проекты?

Хагани Гулузаде: Корпорация, будучи одним из лидеров строительного сектора не только Азербайджана, но и в целом региона Южного Кавказа, осуществляет крупные строительные и инвестиционные проекты внутри и за пределами страны.

Одним из очередных шагов в этом направлении стало увеличение уставного капитала Корпорации «Аккорд». В частности, на внеочередном общем собрании акционеров Корпорации 10 января 2012 года было принято решение об увеличении уставного капитала Корпорации с 24.000.510 манатов до 84.001.785 мана-

тов (около \$106 млн.) в порядке повышения номинальной стоимости акций за счет дополнительных денежных вложений акционеров Корпорации в размере 60.001.275 манатов и путем размещения 4.800.102 простых, именных и бездокументарных акций с номинальной стоимостью каждой акции в 17.50 манатов.

В соответствии с решением общего собрания акционеров Корпорации «Аккорд» было сделано обращение со стороны Корпорации в соответствующий государственный орган для регистрации выпуска акций и 4.800.102 простых, именных и бездокументарных акций были зарегистрированы 24 января 2012г. со стороны Госкомитета по ценным бумагам Азербайджанской Республики.

В связи с размещением среди акционеров выпуска акций с увеличенной номинальной стоимостью было сделано обращение в ЗАО «Национальный депозитарный центр» и размещение выпуска акций было завершено.

Увеличение уставного капитала Корпорации «Аккорд» до размера более чем в \$100 млн. как раз и создает прочную базу как для усиления инвестиционного потенциала и конкурентоспособности на международных рынках, так и для устойчивого финансового положения азербайджанской компании путем крупной капитализации.

СЕ: Какие конкретно инфраструктурные проекты сегодня реализуются компанией на внешних рынках, и каково их нынешнее состояние?

Хагани Гулузаде: Сегодня Корпорация Аккорд участвует в 14 международных проектах за пределами Азербайджана. В Грузии 17 февраля 2012 года с участием президента Михаила Саакашвили мы дали старт строительству окружной дороги в Кутаиси (Грузия) и с использованием привлеченной нами техники приступили к земельно-строительным работам на первом километре новой автодороги. Этот проект играет особое значение в рамках реализации проекта «Великого шелкового пути». Проект строительства окружной дороги в рамках международной магистрали Восток-Запад протяженностью 17,3 км финансируется со стороны японского банка JICA. К проекту, подготовленному Padeco Co.ltd., привлечена компания «Akkord-Georgia» в партнерстве с итальяно-японской совместной компанией «Todini-Takenaka».

Относительно недавно – 28 ноября 2011 года в Грузии мы сдали в эксплуатацию два проекта по строительству дороги Свенети-Руиси и двустороннего туннеля на этой дороге. Торжественная церемония открытия дороги также состоялась с участием главы грузинского государства и других официальных лиц. Данный про-



ект финансируется Всемирным Банком и играет важную стратегическую роль. Относящийся к автобановым дорогам I класса, он является составной частью общей магистрали, которая связывает столицу Грузии с Россией и Турцией.

Следует отметить, что еще один крупнейший проект был завершен компанией «Аккорд-Грузия» в Грузии 15 ноября 2010 года. Было завершено строительство 15 километрового участка дороги Самцхе-Джавахети протяженностью 224 км до границы с Турцией, проходящей по территории Цалка-Нардевани, в связи с чем была проведена торжественная церемония открытия.

Важными завершенными в 2011 году проектами «Akkord-Грузия» являются также строительство 8,3 км дороги Тбилиси-Тианети, 10 км дороги Кутаиси-Цхалтубо-Лентехи, 12,23 км дороги Кутаиси-Ткибули-Амбролаури.

Отрадно отметить, что наша деятельность в Грузии высоко оценивается со стороны руководства этой страны. До настоящего времени 4 представителя корпорации были награждены орденом «Славы» со стороны президента Грузии. Недавно (10 декабря 2011 года) на государственной церемонии награждения, проведенной правительством Грузии, компания «Akkord-Georgia», являющаяся дочерней компанией ОАО «Строительно-Промышленная Инвестиционная Корпорация Аккорд», была объявлена Компанией Года в сфере дорожного строительства Грузии.

Стоит отметить, что Грузия не является единственной зарубежной страной где «Аккорд» принимает участие в строительстве дорог и транспортной инфраструктуры. Еще одной страной, в которой Корпорация «Аккорд» успешно реализует свою деятельность, является Казахстан. В рамках реализации международного дорожного проекта «Западная Европа - Западный Китай», в

данной стране Корпорация выиграла в тендере по двум лотам по строительству дорог длиной 107 км, чем добилась узнаваемости бренда и в этой республике. Основным инвестором данного проекта является Всемирный Банк. На сегодняшний день значительная часть работ по проекту завершена.

В Узбекистане реализуется новый проект «Аккорд». В 2010 году в рамках инициативы президента Азербайджана Ильхама Алиева по улучшению взаимоотношений с Узбекистаном, «Аккорд» принял участие в национальной выставке, проводимой в данной стране, и достойно представил Азербайджан, тем самым выразив заинтересованность в реализации проектов в данной стране. Впоследствии в Узбекистане корпорация победила по двум лотам в тендере на строительство асфальтового покрытия дороги Ташкент-Термез (категория 1-В) протяженностью 100 км. В настоящее время уже начались строительные работы в рамках проекта. Строительство дороги осуществляется по заказу Государственного дорожного фонда и финансируется Исламским банком развития.

Еще один тендер корпорация выиграла в Украине. 20 августа 2010 года Государственная служба автомобильных дорог Украины «Укравтодор» объявила тендер на капитальную реставрацию автодороги М06 Киев-Чоп. Проект финансируется Европейским банком реконструкции и развития и осуществляется в рамках подготовки к Чемпионату Европы по футболу, который состоится в Украине и Польше в 2012 году.

В первых числах августа 2011 года «Укравтодор» объявил консорциум с участием корпорации «Аккорд» и итальянских компаний победителем тендера. Проект капитальной реставрации автодороги М06 Киев-Чоп (14-128 км) состоит из 4 лотов, по которым между



Государственной службой автомобильных дорог Украины «Укравтодор», с одной стороны, и консорциумом с участием корпорации «Аккорд» и итальянских компаний, с другой стороны, подписаны два контракта на два лота каждый. Общая стоимость этих контрактов составляет 204,5 млн евро.

В связи с реализацией новых инфраструктурных проектов, корпорация Аккорд приняла на работу около 2 тыс. работников. В настоящее время дочерние компании корпорации Аккорд зарегистрированы и осуществляют свою деятельность также в Турции, Германии и Афганистане.

СЕ: В реализации каких инфраструктурных проектов в Азербайджане сегодня принимает участие Корпорация Аккорд? Готова ли компания сдать дорожный узел на площади «Гялябя» к песенному конкурсу Eurovision в Баку?

Хагани Гулузаде: С момента основания Корпорация Аккорд внося свой вклад в развитие нефтяного сектора Азербайджана, смогла создать новые стандарты в сфере гражданского и инфраструктурного строительства.

За короткий промежуток времени корпорация заняла лидирующее положение в сфере реализации проектов строительства мостов, туннелей и других дорожно-строительных проектов, строительства жилых домов и других общественных объектов, а также в сфере производства и обработки строительных материалов.

В настоящее время в Баку компания «Аккорд» задействована в проекте усовершенствования дорожной инфраструктуры и обеспечения движения транспорта без светофоров на площади «Гялябя» вблизи станции метро «Гянджлик» и прилегающих уличных перекрестках по проекту сингапурской компании Surbana International Consultants PTC LTD.

Это самый крупный подземный дорожный узел, аналогов которого в мире можно пересчитать по пальцам. Несмотря на то, что это проект высокого уровня сложности конструкции и подземного строения, мы намерены сдать к песенному конкурсу Eurovision в Баку три участка туннельного комплек-

са. Затем мы продолжим строительство оставшихся по проекту участков.

Другим крупным проектом корпорации является продолжающееся строительство дорожного узла на проспекте Зии Буньядова. Реализация данного проекта позволит завершить беспрепятственное движение транспорта без светофоров из центра Баку до Международного аэропорта Гейдара Алиева и из аэропорта по Бинагадинскому шоссе в направлении центра столицы.

В настоящее время корпорация реализует инфраструктурные проекты не только в Баку, но и в регионах страны. В частности, «Аккорд» занимается строительством асфальтового покрытия 4-полосной Гянджинской окружной дороги протяженностью 37,5 км (0-37,5 км), финансируемой Азиатским банком развития и осуществляемой в рамках проекта усовершенствования автомобильной магистрали Восток-Запад, а также строительством асфальтовой дороги Алят-Масаллы первой категории протяженностью 23,5 км (участок 31-54 км), финансируемой Всемирным банком.

В целом, в рамках госпрограммы развития регионов в стране построено и отремонтировано около 690 километров автомобильных дорог республиканского и местного значения, в том числе 220 километров сельских дорог, сооружено 25 новых мостов и туннелей. Корпорация «Аккорд» может с гордостью говорить, что внесла свой посильный вклад в реализацию этих проектов.

СЕ: Компания также задействована в реализации проектов по реконструкции системы водоснабжения и канализации. Каких успехов удалось достичь в данной сфере?

Хагани Гулузаде: Предусмотренная в Государственной программе по развитию регионов в Азербайджане работа по улучшению водоснабжения населения и канализационных услуг была продолжена и в 2011 году. В целом, по стране начата работа по реконструкции системы водоснабжения и канализации 36 городов и районов.

Корпорацией «Аккорд» в рамках Государственной программы продолжают работы по проекту реконструкции системы водоснабжения и канализации городов Агстафа, Товуз, Шямкир и Джалилабад.

По заказу ОАО Мелиорации и водного хозяйства Азербайджана, в рамках проекта по укреплению и возведению дамб вдоль рек корпорацией «Аккорд» было успешно завершено строительство дамб вдоль реки Кура общей протяженностью 34 км.

Мы закупили новейшие технологии для прокладки подземных коммуникаций, в том числе водо- и канализаци-

онных труб. Эта технология позволяет, не нанося ущерба поверхностному слою земли, прокладывать коммуникации. Данная технология уже была использована нами для реализации ряда проектов в столице страны.

Но мы не намерены ограничиваться участием в азербайджанских проектах. Учитывая высокий спрос на эти услуги, мы намерены выйти с новыми технологиями на рынки стран постсоветского пространства. В связи с этим, мы провели переговоры и анализ рынка стран СНГ, изучаем возможности участия в проводимых тендерах на прокладку водо- и канализационных систем.

СЕ: На какой стадии находится строительство цементного завода Корпорации?

Хагани Гулузаде: Президент Азербайджана Ильхам Алиев поставил задачу повысить внутреннее производство строительных материалов. В настоящее время производство цемента в Азербайджане удовлетворяет 44% внутренних потребностей, в 2013 году этот показатель составит 75%, а в 2014 году – 125%. Строящиеся в Азербайджане новые цементные заводы будут сданы в эксплуатацию, и через два года у Азербайджана будет дополнительно 25% экспортной продукции.

Наша Корпорация внесет свой вклад в развитие цементной промышленности строительством завода в Газахском районе Азербайджана.

Ввод в эксплуатацию завода по производству цемента сухим методом предполагается в два этапа. На первом этапе в первой половине мая 2012 года ожидается ввод в эксплуатацию линий по производству цемента и его упаковки. Далее во второй половине 2012 года будут сданы линии клинкера и сырья. В момент полного ввода завода в эксплуатацию будет открыто 1000-1500 новых рабочих мест. Технико-экономическое обоснование завода было подготовлено всемирно известной аудиторской и консалтинговой компанией Deloitte and Touche LLC.

Учитывая перспективные планы по экспорту цемента, в настоящее время мы занимаемся изучением рынков сбыта в России, Украине и Узбекистане.

СЕ: Каковы успехи Корпорации в сфере гражданского строительства, в том числе для повышения уровня жизни и улучшения жилищно-бытовых условий вынужденных переселенцев?

Хагани Гулузаде: С целью дальнейшего повышения уровня жизни и улучшения жилищно-бытовых условий вынужденных переселенцев мы участвовали в строительстве жилых зданий на территории Геранбойского района.



Если говорить о сфере гражданского строительства, то в декабре минувшего года мы завершили строительство и сдали жителям столицы Азербайджана еще один жилой комплекс из цепочки «УГУР». Жилой комплекс «УГУР-2» находится в поселке Бакиханова в Сабунчинском районе, включает 8 одноблочных 21-этажных здания состоящих из 1780 квартир (общей площадью 143393,43 кв.м). Это настоящий город в городе. Он отражает европейский стиль, современную архитектуру и принципы социального равенства. В непосредственной близости комплекса проложена центральная автомагистраль, что предоставляет возможность удобного и комфортного передвижения жителей комплекса в любом направлении столицы. Конструкция зданий, входящих в состав жилого комплекса сейсмостойчива и отвечает всем требованиям безопасности для проживания. В квартирах, спроектированных в соответствии с современными стандартами, предусмотрены все условия уютного и комфортного проживания. В жилом комплексе установлены современные технические, телекоммуникационные и охранные системы. Вся территория комплекса заасфальтирована и снабжена современными и красочными системами освещения. Для отдыха детей на территории комплекса построены красивые детские площадки, оснащенные различным развлекательным инвентарем, а для отдыха жителей построены спортивные площадки. На территории вокруг комплекса проведены работы по озеленению и благоустройству. При входе в комплекс и на территории между зданиями заложены два парка. На территории комплекса построен детский сад для малышей. Помимо этого, на первых этажах зданий предусмотрены нежилые площади для функционирования объектов общественного питания. В подвалах зданий построены автомобильные стоянки для жителей жилого комплекса.

Со сдачей комплекса «УГУР-2» количество сданных из этой цепочки Корпорацией «Аккорд» жилых комплексов было доведено до трех. Ранее «Аккорд» сдала жителям комплекс

«УГУР-1», расположенный вблизи станции метрополитена «Ази Асланова» в Хатаинском районе города Баку, состоящий из 20-22-этажных зданий и 1236 квартир, и комплекс «УГУР-4», расположенный в городе Хырдалан, состоящий из трехблочного 14-этажного здания и 273 квартир.

СЕ: Каких международных сертификатов удостоена Корпорация?

Хагани Гулузаде: Наша Корпорация, являющаяся одним из лидеров строительного сектора Азербайджана, продолжает уверенно двигаться к цели по созданию «компании, узнаваемой и признаваемой за рубежом», о чем было заявлено всего два года назад.

Успехи, достигнутые за 6 лет с момента создания Корпорации, признаются сегодня не только в Азербайджане, но и на рынках ближнего и дальнего зарубежья. Корпорация, придерживаясь самых высоких международных стандартов в своей деятельности, усердно работает с целью ежедневного расширения своих достижений. Выстроив плодотворные отношения с ведущими бизнес-структурами Европы, рейтинговыми агентствами, а также организациями, определяющими современные стандарты качества и управления, Корпорация уже получает реальные результаты данного сотрудничества.

Продолжая внедрение корпоративных стандартов управления в середине 2011 года было завершено формирование новой организационной структуры ОАО «Строительно-Промышленная Инвестиционная Корпорация Аккорд». По результатам аудита, проведенного в конце 2011 года международной компанией SGS, деятельность Корпорации была аккредитована в соответствии с международными сертификатами OHSAS 18001:2007 (система управления техникой безопасности) и ISO 14001:2004 (система управления охраной окружающей среды). Эти сертификаты были предоставлены Корпорации за высокие достижения в соответствующих сферах деятельности.

Как известно, особенно в последние годы, вопросам охраны окружающей

среды и техники безопасности уделяется особое внимание во всех странах, где придают большую значимость демократическим ценностям и внедрению систем современных стандартов. Соответственно и для каждой бизнес-структуры, в приоритеты развития которой входит выход на международные рынки, этот вопрос также является основополагающим. С этой точки зрения данный вопрос обретает важное значение и для Корпорации «Аккорд», подключившейся к реализации крупных инфраструктурных проектов в 7 зарубежных странах.

Согласно новой структуре деятельность Общего собрания акционеров, Совета директоров, Аудиторского комитета, Комитета управления рисками и других структурных единиц осуществляется согласно правилам и положениям, приведенным в соответствии с современными требованиями. С целью усовершенствования системы управления рисками Корпорация «Аккорд» расширила и усилила функцию внутрикорпоративного аудита. В том числе, были внедрены механизмы оценки и регулирования финансовых и IT рисков, операционных рисков, рисков управления проектами и т.д. Наряду с этим, усовершенствована инвестиционная политика и внедрена процедура проведения открытых тендеров.

Основательно усовершенствована и функция внутреннего аудита Корпорации. Успешно завершена подготовка годовых отчетов согласно международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). Вместе с тем, для проверки очередного финансового отчета, подготовленного согласно МСФО, Корпорация «Аккорд» заключила соглашение с компанией Deloitte & Touche, входящей в «большую четверку» международных аудиторских компаний.

Особо следует отметить, что в конце 2011 года Корпорация начала работу по получению международного рейтинга и с этой целью подписала соответствующее соглашение с рейтинговым агентством «Fitch». Консультантом Корпорации по получению международного рейтинга



выступила консалтинговая и аудиторская компания PricewaterhouseCoopers.

СЕ: *Насколько мы знаем, Вам присвоен диплом «Топ менеджер года» во время Оксфордского саммита лидеров. Насколько успешной Вы считаете деятельность корпорации в минувшем году?*

Хагани Гулузаде: Следует отметить, что широкомасштабные проекты «Аккорд», успешно реализуемые в странах ближнего и дальнего зарубежья, находятся в центре внимания влиятельных бизнес-организаций мира. Высшие международные награды, полученные корпорацией в 2011 году, еще раз подтверждают это. Одна из таких наград была представлена «Аккорд» в Париже в мае 2011 г во время 23-й церемонии вручения «Премии нового тысячелетия», учрежденной организациями «Клуб лидеров бизнеса» и Editorial office. Корпорации «Аккорд» была присуждена «Международная строительная премия» и одновременно золотая медаль «За лидерство в бизнесе». Еще одна высшая награда была предоставлена корпорации со стороны Европейской Бизнес-Ассамблеи (ЕБА), являющейся одним из ведущих бизнес-центров в Европе по исследованиям в сфере бизнеса. Согласно решению ЕБА, корпорация «Аккорд» была удостоена диплома «Компания лидер года» в сфере строительства во время Оксфордского саммита лидеров, прошедшего в историческом городе Оксфорд, Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии.

СЕ: *2011 год в Азербайджане был объявлен Годом спорта. Какое значение в корпорации придать развитию данного направления в Азербайджане?*

Хагани Гулузаде: Мы уделяем развитию спорта особое значение и стараемся принимать самое активное участие в социальной жизни страны.

В частности, спонсируем команду «Аккорд» по хоккею на траве среди мужчин, которая является одной из сильнейших в стране и недавно стала обладателем Кубка Федерации Азербайджана по хоккею на траве (АФХН). Команда «Аккорд» стала обладателями золотых медалей VII и VIII чемпионатов республики. А в 2011 году в Братиславе (Словакия) команда «Аккорд» стала победителем турнира на Кубок Чемпионов Европы «Челендж IV».

Мы поддерживаем также спортивный клуб «Гызыл элджек» («Золотая перчатка»).

В августе 2011 года клуб стал обладателем кубка Азербайджана среди молодежи и взрослых по кикбоксингу. А в 2011 году клуб вошел в тройку топ-лидеров в



чемпионате Азербайджана среди молодежи и взрослых по боксу, завоевав 4 золотые медали.

Сейчас клуб борется за лицензии на Олимпиаду в Лондоне. Наша задача заключается в обеспечении их участия на этом соревновании, чтобы наши спортсмены принесли в страну больше олимпийских медалей.

В клубе функционируют спортивные секции по боксу, борьбе, каратэ, кикбоксингу, ушу, таэквандо и дзюдо. Начиная с 2008 года, клуб является организатором международных турниров, проводимых в Азербайджане. Спортсмены клуба, участвуя в составе сборной Азербайджана, добились больших успехов на чемпионатах Европы и мира. 5 спортсменов клуба стали чемпионами мира по кикбоксингу, один - чемпионом мира по боксу, 4 стали чемпионами Европы, 8 – чемпионами Азии, 15 – чемпионами Евразии. В тоже время 10 боксеров и 40 кикбоксеров стали победителями международных турниров. В 2010 году один из боксеров клуба был удостоен со стороны Международной Ассоциации Бокса звания «Самый молодой и самый лучший боксер 2010 года». За период функционирования спортивного клуба было подготовлено 4 мастера спорта международного уровня, 10 мастеров спорта и заслуженный тренер Азербайджана.

Мы также оказываем материальную и организационную поддержку в проведении чемпионата традиционного турнира по мини-футболу среди средств массовой информации, посвященного дню рождения общенационального лидера Азербайджана Гейдара Алиева.

СЕ: *Корпорация совместно с Советом по прессе организовала конкурс для журналистов к 20-летию Ходжалинского геноцида. Свыше 70 журналистов в зависимости от достигнутых результатов получили различные премии. Затем стало известно, что Корпорация взяла на себя обязательства по публикации*

этих статей на различных языках с целью их распространения по всему миру. Как представители СМИ вы стали свидетелями положительного отклика к этой акции со стороны гражданского общества. Планирует ли Корпорация продолжать подобные инициативы?

Хагани Гулузаде: Поддержка акций и мероприятий подобного рода является моральным долгом каждого гражданина Азербайджана. И мы счастливы, что являясь гражданами нашей страны и одновременно транснациональной корпорацией, смогли внести свою посильную лепту в дело доведения информации о Ходжалинском геноциде вниманию мировой общественности. Конечно же, наши мероприятия в этом направлении будут продолжаться вплоть до возвращения наших земель.

Вместе с тем, Корпорация уделяет особое значение вопросам социальной направленности, в частности вопросам улучшения социального положения семей беженцев и вынужденных переселенцев. В праздничные дни мы посещаем семьи беженцев вынужденно покинувших свои земли и детские дома и относимся к их проблемам с особой чуткостью.

Мы также активно участвуем в реализации проектов Онкологического центра по привлечению в Баку врачей и специалистов из Германии для лечения онкологических больных.

За последние 5 лет корпорация Аккорд, выделяющаяся активным участием во всех процессах социально-общественной жизни страны, завоевала звание лучшей компании, осуществляющей спонсорскую и благотворительную деятельность. Мы не считаем целесообразным афишировать подобного рода мероприятия, но как я отметил, относимся к этим вопросам с особой чуткостью и уделяем должное внимание.

Мы считаем, что наша основная цель заключается не в извлечении выгоды от осуществляемых нами работ, а в службе обществу и государству.

Центральный выставочный комплекс «Экспоцентр»
Москва, Россия



14-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

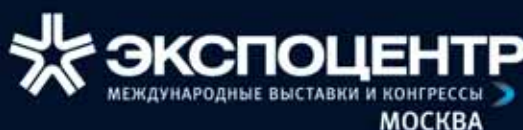
НЕФТЕГАЗ

25–29 июня 2012

Оборудование и технологии
для нефтегазового комплекса

www.neftegaz-expo.ru

Организаторы: ЗАО «Экспоцентр» (Россия)
Мессе Дюссельдорф ГмбХ (Германия)



МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

ЭНЕРКОН

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

www.enercon-ng.ru


SOCAR-AQS

SOCAR-AQS LLC READY TO EXPAND GEOGRAPHY OF ITS OPERATIONS



Caspian Energy (CE): *When was SOCAR-AQS established? What range of services does your company offer in the Azerbaijani market?*

Elshan Ismayilov, Head of drilling engineering department, SOCAR-AQS LLC: SOCAR-AQS LLC was established in 2007 as a joint venture by the State Oil Company of the Azerbaijan Republic (SOCAR with 51%) and Absheron Drilling Company (AQS with 49%) as founding partners. As the JV partners, SOCAR brings over 160 years of industrial oil well drilling experience, whereas, AQS brings advanced drilling technologies and new management methods to SOCAR-AQS.

Our company offers integrated offshore oil & gas drilling and well services to its clients. The whole range of services on design and construction begins with design and collection of the geological and drilling-engineering information on the basis of the construction act submitted from the Customer, "Azneft" Production Unit of SOCAR.

On the basis of geological information, such as geological-engineering programme, joint pressure graph and geological profile, Drilling Engineering department prepares a drilling programme, which, apart from the geological information, includes the information received from the subcontractors for our subcontracting works. Such information includes preparation of drilling fluid, directionally-deviated drilling, cementing works, well geophysical surveys, drill bits supply and evaluation of risks and ecological aspects.

After the drilling programme has been approved, we arrange DWOP meetings (Drill Well On Paper) involving all concerned parties. Then the drilling programme is sent to the site, where all well construction operations are performed, starting from drilling (vertical and directionally-deviated), drilling fluid preparation services, casing running, casing cementing, geophysical and geological surveys, casing pressure testing up to the process of delivery of the well to the Customer for completion.

Various well data are collected during the drilling process, which are subsequently analyzed by the company specialists at EOWR meetings (End Of Well Report). Such meetings result in preparation of bulletins and learned lessons – final reports, which are eventually taken into account prior to drilling of new wells. Our aim is to drill and produce high-quality, high-rate and efficient oil and gas wells ahead of the schedule, by focusing our operations primarily on safety and environmental protection issues. SOCAR-AQS LLC's primary activities cover drilling of oil and gas wells in the Caspian Sea.

CE: *How successful was the last year for your company?*

Elshan Ismayilov: The most important achievement is our excellent figures on safety and environmental protection.

Besides, likewise in 2010, in 2011 SOCAR-AQS has fulfilled its obligations assigned by "Azneft" PU of SOCAR.

Certainly, our company's major performance indicator in 2011 was drilling and delivery to the Customer of 8 highly productive wells. Another important indicator is the volume of drilling works performed by the company. In 2011 total drill depth was 24,533 meters against the planned 24,296 meters, thus, fulfilling the annual drilling plan to 101%. It should be noted here that the drilling operations were performed in full compliance with safety regulations, without causing any harm to the environment and equipment.

In 2011 SOCAR-AQS has drilled and delivered 8 highly productive wells to its Customer ahead of schedule. Besides, the company has beaten a number of



other records within the last year. For example, Well 209 drilled from Platform #11 was the fastest well ever drilled on Gunashli field to penetrate Fasila formation. Drilling works on the well with total depth of 3,373 meters were completed for 43 days. Moreover, non-productive time on all the wells drilled by SOCAR-AQS was reduced to minimum.

CE: *What new equipment and technologies does the company apply nowadays?*

Elshan Ismayilov: SOCAR-AQS began its activity on old platforms. However, since 2008 we have managed to expand our drilling equipment stock to possess now the most modern drilling facilities, which include the newest hoisting equipment, top drive system and circulating system, which meet the world standards. In addition, we have replaced the old power equipment with the new ones that meet the ecological requirements. Thus, we increased reliability of the equipment, create safe working conditions and minimize the environmental impact.

CE: How did the global financial crisis affect your operations? Do you perform any operations beyond Azerbaijan?

Elshan Ismayilov: I would like to note that the impact of the global financial crisis on our company was insignificant, since we have been having steady orders from our Customer, Azneft PU of SOCAR.

According to the information of the world financial institutes, the global financial crisis is being overcome now, the fact that gives us hope that we will find new customers in different parts of the world in near future. Despite the financial crisis, our company is continuing to integrate into the world oil industry. The company has established reliable business contacts with the oil industry companies from Norway, Germany, USA, Japan and China.

CE: Could you please tell us how requirements for the quality of drilling in the Azerbaijani market have changed during the period of your operation?

Elshan Ismayilov: SOCAR-AQS continues to introduce innovations in the field of drilling of Azerbaijan. A ceremony of opening of the Bulla Production and Procurement Base (BITS) has been held on 20th April 2011 by SOCAR-AQS with the presence of the members of the Board of Directors of the company. The members have welcomed the innovations and major reconstruction works, which were implemented on the Base, with great enthusiasm. With the Base of such type in place at SOCAR-AQS, which meets all modern industrial standards, our company clearly demonstrates its continuation to the provision of integrated drilling and well management services, by playing a key role in rehabilitation of the leading historic role of the Azerbaijan drilling.

3 warehouses of a closed type were reconstructed, and 2 new warehouses for storing oxygene propane cylinders and lubricants were constructed on the Base. In addition to that, a building with office and recreation rooms was reconstructed on the Base with the purpose of improvement of the personnel's living conditions.

A special refueling unit was purchased from Great Britain and installed to cover fuel demands.

By means of the monitoring cameras capable to rotate at 360°, which were installed along the internal and external

perimeter of the Base, it became possible to constantly monitor the whole area. The alarm and fire fighting system installed in the warehouses fully meets the modern standards.

CE: How important is ecology during drilling processes in your company?

Elshan Ismayilov: In our approach to environmental protection we are guided by "zero-discharge" philosophy. Major activities included are gradual replacement of old power generation equipment with a modern one meeting the ecological requirements; being maximum waste-free and maximum recycling of the product and materials with the aim to minimize the volumes of wastes discharged into the natural environment; preference in using high-quality spare parts and materials instead of fast-wearing and substandard spare parts and low-quality materials.

Our company finalized installation of bell nipples on all rigs and construction of screw conveyers to handle the drill cuttings and drilling fluids in an environmentally friendly matter.

CE: How would you assess professionalism of Azerbaijani specialists?

Elshan Ismayilov: I would like to stress that Azerbaijan oilmen have always been known as top professionals in drilling. However, lack of good planning and management has always been a weak point of our specialists, and our company has achieved a considerable progress in solving this issue. We could significantly improve the management system of SOCAR-AQS in the issue of training and development of its personnel. This work has eventually resulted in implementation and certification at SOCAR-AQS of the internal management and control system on the basis of requirements of ISO 9001:2008, ISO 14001:2004 and OHSAS 18001:2007 international standards by Swiss SGS on December 17, 2009.

CE: What certificates and award did you receive?

Elshan Ismayilov: SOCAR-AQS LLC is a member of such prestigious international organizations as IADC (International Association of Drilling Contractors) and SPE (Society of Petroleum Engineers).

The next surveillance audit conducted at SOCAR-AQS by the Swiss SGS in

December 2011 resulted in expanding the company's scope of certification, which in addition to the existing "Provision of Integrated Offshore Oil & Gas Drilling and Well Services" included 2 new scopes of activity, namely; "Casing Running Services" and "BOP and Wellhead Equipment Repairing and Testing Services".

On April 13, 2011 the "Caspian Energy Integration Award-2011" has been held at the "Gulustan" Palace. The award was organized by the Caspian Integration Business Club and presented in 21 nominations to the companies for playing an active role in the economic and social development of the country. SOCAR-AQS was announced as the company of the year in the nomination "Drilling Company of the Year".

CE: Could you please tell about your future production plans?

Elshan Ismayilov: The results we achieved in 2011 encourage us thinking that our company will continue to implement its Customer's plan in 2012, without failures and accidents.

SOCAR-AQS was established as an integrated drilling and well services company, and our short-term plan is functional and geographical expansion of the operations by applying high technologies on drilling, completion and well workover.

I would like to emphasize that we are now ready to offer turn-key drilling services to our potential clients, and current implementation of the API standards will certainly become an important advantage for us to win tenders announced by foreign companies.




SOCAR-AQS

ООО «SOCAR-AQS» ГОТОВО К РАСШИРЕНИЮ ГЕОГРАФИИ СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Caspian Energy (CE): Когда была основана компания «SOCAR-AQS»? Какие услуги предоставляет Ваша компания на азербайджанском рынке?

Начальник отдела бурения ООО «SOCAR-AQS» Эльшан Исмаилов: Общество с ограниченной ответственностью (ООО) «SOCAR-AQS» было основано в 2007 году в качестве совместного предприятия партнерами – учредителями: Государственной нефтяной компанией Азербайджанской Республики (SOCAR – 51%) и Абшеронской буровой компанией (AQS – 49%). В качестве соучредителя «SOCAR-AQS», SOCAR привносит в совместное предприятие более чем 160-летний опыт промышленного бурения нефтяных и газовых скважин, а AQS привносит передовые технологии бурения и новейшие методы управления.

Наша компания предоставляет своим клиентам интегрированные услуги по бурению и обслуживанию скважин. Весь диапазон услуг по проектированию и строительству скважин начинается с проектирования и сбора геологической и инженерно-буровой информации на базе акта строительства, предоставляемого со стороны заказчика - производственного объединения «Азнефть» при SOCAR.

На основании геологической информации, такой как инженерно-геологическая программа, объединенный график давлений и геологический профиль, отдел бурения подготавливает программу бурения, в которую также включается информация, полученная от субподрядчиков для наших субподрядных работ. Такая информация включает в себя приготовление бурового раствора, наклонно-направленное бурение, цементные работы, геофизические исследования на скважинах, снабжение буровыми долотами, а также оценку рисков и экологических аспектов.

Вслед за утверждением программы бурения мы организуем собрания DWOP (Drill Well On Paper – бурение скважины на бумаге) с привлечением соответствующих сторон. Затем программа бурения направляется на учас-

ток, туда, где происходят все работы по строительству скважин, начиная с бурения (вертикального и наклонно-направленного), услуг по приготовлению бурового раствора, спуска обсадных колонн, цементирования обсадных колонн, геофизических и геологических исследований, опрессовки обсадных колонн и заканчивая процессом сдачи скважины заказчику на ее освоение.

Во время процесса бурения собираются различные данные о скважине, которые впоследствии анализируются со стороны специалистов компании на собраниях EOWR (End Of Well Report – окончательный отчет о скважинах). В результате таких собраний подготавливаются бюллетени и выученные уроки – итоговые отчеты, впоследствии принимаются в учет до начала бурения очередных скважин. Нашей целью является бурение и доставка высококачественных, высокопродуктивных и эффективных нефтяных и газовых скважин с опережением графика, при этом, фокусируя свою деятельность, главным образом, на соблюдении техники безопасности и охране окружающей среды, а также на качестве и эксплуатационных характеристиках. Основная зона операций ООО «SOCAR-AQS» охватывает бурение нефтяных и газовых скважин в Каспийском море.

CE: Насколько успешным для Вас оказался прошедший год?

Эльшан Исмаилов: Важнейшим для нас достижением являются наши великолепные показатели по технике безопасности и охране окружающей среды.

Кроме того, к концу 2011 года, как и в 2010 году, компания SOCAR-AQS выполнила обязательства по объемам буровых работ, возложенные на нее со стороны заказчика – производственного объединения «Азнефть» при SOCAR.

Конечно, основным производственным показателем нашей компании за 2011 год является бурение и доставка заказчику 8 высокопродуктивных скважин. Другим немаловажным показателем является проведенный со стороны

компании объем буровых работ. Так, по итогам 2011 года общая проходка компании составила 24533 м вместо запланированных 24296 м; тем самым, годовой план бурения был выполнен на 101%. Следует особо отметить, что буровые операции были выполнены в условиях полного соблюдения правил техники безопасности без нанесения какого-либо вреда окружающей среде и оборудованию.

В 2011 году «SOCAR-AQS» пробурила и сдала заказчику 8 высокодебитных скважин с опережением графика. Кроме этого, в течение прошлого года компания побилла еще ряд рекордов. Например, скважина 209, пробуренная с платформы 11 является самой быстрой скважиной, пробуренной до сегодняшнего дня на месторождении «Гюнешли» до свиты перерыва. Работы по бурению на скважине, глубина которой составила 3373 м, были завершены за 43 сутки. Кроме того, непродуктивное время на всех скважинах, пробуренных со стороны «SOCAR-AQS», было сведено к минимуму.

CE: Каким новым оборудованием и технологиями на сегодня Вы располагаете?

Эльшан Исмаилов: «SOCAR-AQS» начала свою деятельность на устаревших платформах, но с 2008 года мы добились расширения парка бурового оборудования, поэтому, на сегодня мы располагаем самым современным буровым комплексом, куда входят новейшее отвечающее мировым стандартам подъемно-спусковое оборудование, система верхнего привода, циркуляционная система и замена старого силового оборудования на новое, отвечающее всем экологическим требованиям. Таким образом, мы увеличили надежность оборудования, создали безопасные условия труда и минимизировали воздействие на экологическую среду.

CE: Оказал ли влияние мировой финансовый кризис на Вашу деятельность? И работаете ли Вы за пределами страны?

Эльшан Исмаилов: Отмечу, что мировой финансовый кризис для нашей компании оказался нечувствительным, так как мы имели стабильного заказчика – SOCAR.

Согласно данным международных финансовых институтов, мировой финансовый кризис уже преодолевается, и это вселяет надежду на то, что в ближайшем будущем мы найдем новых заказчиков в разных частях мира. Несмотря на финансовый кризис, наша компания продолжает интегрироваться в мировую нефтяную индустрию. Компания наладила надежные деловые контакты с компаниями нефтяной индустрии из Норвегии, Германии, США, Японии и Китая на предмет выхода на новые рынки и к новым технологиям.

СЕ: Насколько изменились требования к качеству проведения буровых работ на азербайджанском рынке за время Вашей работы?

Эльшан Исмаилов: Компания SOCAR-AQS активно внедряет нововведения в сфере бурения Азербайджана. 20 апреля 2011 года, в присутствии совета директоров компании была проведена церемония открытия производственной и снабженческой базы «Булл» (BITS). Члены совета директоров с большим энтузиазмом встретили претворенные на базе в жизнь нововведения и капитальные изменения. Наличие в компании «SOCAR-AQS» базы такого рода, отвечающей всем современным промышленным стандартам, является признаком того, что компания, предоставляя комплекс интегрированных услуг по бурению и обслуживанию скважин, продолжает играть ведущую роль в восстановлении былой передовой исторической роли азербайджанского бурения.

На «Булл» были реконструированы 3 склада закрытого типа, и построены 2 новых склада для хранения кислородных и пропановых баллонов, а также масел. Также, в целях улучшения бытовых условий на участке реконструировано здание с офисными помещениями и комнатой отдыха для персонала.

В целях удовлетворения потребностей в горючем из Великобритании был закуплен и установлен специальный автозаправочный аппарат.

При помощи наблюдательных камер, способных вращаться на 360°, установ-

ленных вдоль внутреннего и внешнего периметра базы стало возможным постоянное наблюдение за всем участком. Установленная в складских помещениях система сигнализации и пожарной безопасности полностью отвечает современным стандартам.

СЕ: Какое внимание в компании уделяется вопросам экологии бурения?

Эльшан Исмаилов: В нашем подходе к защите окружающей среды мы руководствуемся, в конечном итоге, философией «нулевого сброса отходов». В качестве основных мероприятий сюда были включены: постепенная замена старого силового оборудования на современное, отвечающее экологическим требованиям; максимальное безотходное и повторное использование продукции и материалов с целью снижения объема отходов, выбрасываемых в окружающую среду; предпочтение в использовании высококачественных запасных частей и материалов вместо быстроизнашивающихся и превращаемых в отходы запасных частей и низкокачественных материалов.

Наша компания закончила установку направляющих патрубков на всех буровых установках и строительство винтовых конвейеров для работ с буровым шламом и буровым раствором, не нанося, при этом, никакого вреда окружающей среде.

СЕ: Как Вы оцениваете профессионализм азербайджанских специалистов?

Эльшан Исмаилов: Отмечу, что азербайджанские нефтяники всегда отличались высоким профессионализмом в проведении буровых работ в Каспийском море. Но слабым местом наших специалистов можно считать слабый менеджмент, и в решении данного вопроса наша компания достигла серьезного прогресса. В вопросе воспитания и развития кадрового состава, нам удалось заметно усовершенствовать систему управления ООО «SOCAR-AQS». Итогом проделанной работы можно считать внедрение и сертификацию в ООО «SOCAR-AQS» внутренней системы управления и контроля на базе требований международных стандартов ISO 9001:2008, ISO 14001:2004 и OHSAS 18001:2007 со стороны швейцарской компании SGS 17 декабря 2009-го года.

СЕ: Какие сертификаты и награды Вы получили?

Эльшан Исмаилов: ООО «SOCAR-AQS» является членом таких престижных международных организаций, как IADC (Международной ассоциации буровых подрядчиков) и SPE (Общества инженеров-нефтяников).

В результате очередного надзорного аудита, проведенного в SOCAR-AQS со стороны швейцарского сертификационного органа – SGS в декабре 2011 года, была расширена область сертификации, в которую кроме «Предоставления комплексных услуг по бурению и обслуживанию нефтяных и газовых скважин на море» были добавлены еще 2 области деятельности: «Услуги по спуску обсадных колонн» и «Услуги по ремонту и тестированию противовыбросового оборудования и оборудования устья скважин».

3 апреля 2011 года во дворце «Гюлистан» прошла церемония представления награды “Caspian Energy Integration Award-2011”. Организатором премии является Каспийско-Европейский Интеграционный Деловой Клуб. Премия была присуждена в 21 номинации компаниям, играющим активную роль как в экономическом, так и в социальном развитии страны. SOCAR-AQS была объявлена компанией года в номинации «Буровая Компания Года».

СЕ: Ваши производственные планы на будущее?

Эльшан Исмаилов: Результаты, достигнутые нами в 2011 году, служат нам основанием того, что наша компания будет и в 2012 году продолжать реализовывать план заказчика без допущения возникновения аварий и инцидентов.

SOCAR-AQS была создана в качестве компании по интегрированному управлению буровыми работами и обслуживанию скважин и в наших ближайших планах – функциональное и географическое расширение операций путем использования передовых технологий по бурению, заканчиванию и капитальному ремонту скважин.

Подчеркну, что мы готовы уже сегодня предоставлять услуги по бурению «под ключ» нашим потенциальным клиентам, а переход на стандарты API, безусловно, станет важным преимуществом для победы в проводимых со стороны зарубежных компаний тендерах.



AZNEFT PU INTRODUCING ADVANCED TECHNOLOGIES



Caspian Energy (CE): Mr. Iskenderov, how widely has the current potential of offshore and onshore fields of Azerbaijan been developed?

Dashgin Iskenderov, General Director, Azneft PU: Azneft PU is developing 31 oil-gas fields, 14 of them are offshore and 17 are onshore.

Development and operation of these fields need regular improvement in accordance with the oil-gas strategy of the country. It is necessary to conduct the geophysical survey along with the determination of the geological structure and perform packing of wells network for forecasting residual oil-gas stock of these fields and increasing their production rate.

Azneft PU has determined perspective directions of development of offshore field sections.

CE: How would you assess the achievements of Azneft PU's activity in 2011?

Dashgin Iskenderov: Azneft PU has successfully completed and fulfilled the oil and gas production plan in 2011. According to the plan, Azneft PU drilled and commissioned 76 wells in 2011 which produced 213,157 tons. The mentioned figure exceeded the correspondent indicator of 2010 by 54,593 tons.

A total number of 202 wells were repaired and commissioned in 2011 against the scheduled 117. As the result, oil production at these fields reached 59,178 tons instead of planned 31,400. The number of wells commissioned

within the idling well stock increased by 68 compared to 2010. Thus, oil production increased by 10,068 tons. All of this was possible after the repair and commissioning of wells where operation was interrupted because of the global crisis. If the number of wells within the idling stock reached 1,399 wells early in 2011, this number totaled 1,241 wells as of January 1, 2012.

Azneft PU performed a total of 4,115 technical operations in 2011. As the result, a total of 74,950.9 tons of oil was produced. Thus, the number of performed activities increased by 810. Oil production totaled 13,309 tons above the plan. Compared to the previous year, oil production rose by 990 tons.

Azneft PU implemented a total of 937 geological activities in 2011 and it was 170 above the plan. As the result, a total of 39,466.7 tons of oil was produced. Oil production totaled 72,867 tons above the plan. Compared to the previous year, the number of performed operations grew by 53. As the result, oil production increased by 86,067 tons.

The following construction work was performed in 2011 with the purpose to increase oil and gas production: construction of low pressure compressor station at deep water offshore platform #4, construction of gas lift compressor station, construction of deep water offshore platform #7, upgrading of deep water offshore platform #14 for drilling of 6 new production wells, upgrading of deep water offshore platform #6 for extra three wells, improvement of deep water offshore platform for gas lift production, construction of Garadagh gas separation point, installation of 10 compressors at #1201 site for low pressure gas collecting on Palchig Pilpilesi field, upgrading of Galmaz compressor station, construction of distribution facilities for gas extracted from Galmaz, as well as construction of the facility for preparation of complex water-oil solution in order to inject it into formations at oil collection sections #3 and #4 (Buzovna field).

CE: What other new areas are to be explored and developed in the Caspian?

Dashgin Iskenderov: Gas has been produced from upper horizons of the Bulla-Deniz field formation for over 30 years. But only the south-east part and the lowest horizons of the field are considered to be the most perspective ones. In this regard, testing operations to determine oil and gas presence within the 7th horizon of the productive strata (well #89) will be continued in the south-east pericline (north-east wing of the field). According to the exploration held in the north-west part of the field, 8 horizons of the productive strata (North-West part of the field) where big gas condensate flow were registered remain unexplored. Therefore, another exploration well is to be drilled for determining oil-gas presence of south-east pericline of the 8th horizon as well as podkirmakin formation (north-east wing of the field).

It is known that new Umid field located to south-east of Bulla-Deniz field was discovered in 2011 and has large gas-condensate reserves. Analysis of geological and geophysical investigations determined that quality indicators of reservoirs is improving and becoming more considerable from north-west to south-east of Baku archipelago. Analysis of geological and geophysical surveys held at gas-condensate wells of Umid showed that Babek structure located to south-east has huge potential of gas condensate reserves. Preparatory work for drilling of prospect wells (engineering-geological work, selecting of constructions, making design estimates, etc) is carried out in order to determine oil-gas presence in the 7th horizon of productive strata of the Babek structure.

Drilling of the prospecting hole will be continued for determining tectonics and oil-gas deposits in Podkirmakin formation (7th horizon of the productive strata in the south-west wing of Alyat-Deniz field discovered in 1983). Considering hard conditions for exploring central and north-west part



of the field (low depth, etc) that also rules out a possibility to install drilling platform there, seismic survey work will be carried out for evaluation of oil reserves and commencement of drilling.

Exploration work is to be completed at perspective structures as West Absheron, Ashrafi, Garadagh. Oil and gas reserves were discovered there since these structures are located in the seismic and large tectonic zones of north Absheron and considered a huge oil-gas bearing area of Absheron.

Middle Pliocene sediments are mainly explored in this area since oil-gas resources are predicted to be revealed exactly in these sediments. Certain interest within north Absheron is paid to hydrocarbons of chalk deposits. For this purpose, geological structure of Mesozoic and Cenozoic deposits is to be explored with the purpose to reveal oil-gas presence in Goshadagh reservoir located in this zone. First prospect well is to be drilled in the north-east wing of this field within the frames of these operations.

CE: Does Azneft plan to improve infrastructure at developed fields?

Dashgin Iskenderov: N.Narimanov OGPD will drill exploration well #23 in south-east perecline of south-west wing of Alyat-Deniz field in order to explore tectonics and oil-gas presence in deposits of kirmakin suite.

Preparatory work for performance

of drilling of prospect wells #1 and #2 is ongoing in order to reveal oil-gas presence of the 7th horizon in the west and east sections of Babek field.

Absheron oil OGPD plans to drill prospect well #1 in north-east wing in order to explore geological structure and oil presence in Mesozoic deposits.

CE: Which technological innovations are applied at present and planned to be introduced in PU?

Dashgin Iskenderov: Azneft PU attached serious importance to introduction of new equipment and technologies through 2011. Complex program of activities were carried out by PU with this purpose. The use of magnetic devices against AQP and saline deposits as well as use of MORE reagents can serve an example of these measures introduced.

Microbiological methods are applied to provide oil production growth at fields which reached final stage of development. In general, Azneft PU performed a total of 1,309 operations on introduction of new technique and technologies in 2011. As the result, oil production totaled 5,844 tons above the plan.

Implementation of Nanooil program approved by the management of SOCAR for 2010-2015 is continued.

CE: What tasks has Azneft PU scheduled for 2012 and the following years?

Dashgin Iskenderov: Successful implementation of state tasks is one of the key goals for oil enterprises. Within the frames of perspective development Azneft PU worked out complex plan on Strategic development till 2025 including 2011-2015 program of activities for maintenance of stable oil and gas production at May 28, Oil rocks, N. Narimanov and Absheron oil OGPDs.

According to the complex program of activities aimed at stabilization of oil and gas production during 2011-2015, May 28 OGPD plans to implement the following operations: to determine perspective areas for drilling of new oil wells; to build additional structures and enlarge drilling sites on the operating platforms.

The following operations are to be performed in order to extract residual oil and gas reserves: to build platform #7 so that to drill 12 new wells at Gunashli field; to construct deep water offshore platform at Chilov field for drilling of 10 production wells; to construct 10 deep water offshore platforms for drilling of 98 wells; to construct 5 deep-water offshore platforms for drilling of 19 production wells. Along with the above mentioned, perspective sections at offshore fields Pirallahi, Darvin Kupasi and West Absheron have been analyzed. The package of proposals for production of residual oil reserves from these fields has been prepared as well.



ПО «АЗНЕФТЬ» ВНЕДРЯЕТ ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Caspian Energy (CE): Г-н Искендеров, насколько освоен существующий потенциал месторождений в Азербайджане как на суше, так и на море?

Генеральный директор ПО «Азнефть» Дашгын Искендеров: ПО «Азнефть» разрабатывается 31 месторождение нефти и газа, из которых 14 месторождений находится в морском секторе и 17 на суше.

Согласно нефтяной и газовой стратегии страны система разработки и эксплуатации этих месторождений нуждается в постоянном усовершенствовании. Для прогнозирования остатков запасов нефти и газа этих месторождений необходимо проведение геофизических исследований и уточнение их геологической структуры, а также уплотнение сети скважин с целью увеличения их производительности.

В настоящее время как результат проводимых работ ПО «Азнефть» определены перспективные направления разработки участков морских месторождений.

CE: Как Вы оцениваете итоги деятельности ПО «Азнефть» в 2011 году?

Дашгын Искендеров: ПО «Азнефть» успешно завершил 2011 год и выполнил план по добыче нефти и газа. Согласно плану ПО «Азнефть» в 2011 году было пробурено и сдано в эксплуатацию 76 скважин, добыча с которых составила 213157 тонн. Данный показатель превысил аналогичный показатель за 2010 год на 54593 тонны.

В 2011 году было отремонтировано и сдано в эксплуатацию 202 скважины, вместо планируемых 117 скважин. В результате добыча нефти с этих скважин составила 59178 тонн, вместо предусмотренных 31400 тонн. В сравнении с 2010 годом сдано в эксплуатацию из бездействующего фонда на 68 скважин больше, в результате чего было добыто на 10608 тонн нефти больше. Все это было достигнуто

после ремонта и сдачи в эксплуатацию скважин, приостановленных в связи с мировым кризисом. Если численность скважин бездействующего фонда на начало 2011 года составляла 1399 единиц, то по состоянию на 1 января 2012 года их численность составила 1241 единиц.

В 2011 году ПО «Азнефть» осуществил 4115 технических мероприятий, в результате чего удалось добыть 74950,9 тонны нефти. Тем самым, было внедрено на 810 мероприятий больше предусмотренного планом, и сверхплановая добыча нефти составила 13309 тонн. По сравнению с прошлым годом добыча нефти увеличилась на 990 тонн.

В 2011 году ПО «Азнефть» внедрил в жизнь 937 геологических мероприятий, в результате чего было добыто 394667 тонн нефти. То есть было осуществлено на 170 мероприятий больше предусмотренного планом, и сверхплановая добыча нефти составила 72867 тонн. По сравнению с предыдущим годом было осуществлено на 53 мероприятия больше, в результате добыча нефти повысилась на 86067 тонн.

В 2011 году с целью роста нефтегазодобычи осуществлялись следующие строительные работы: строительство компрессорной станции низкого давления на глубоководном морском основании (ГМО) №4, строительство газлифтной компрессорной станции, строительство ГМО №7, модернизация ГМО №14 для бурения шести новых эксплуатационных скважин, модернизация ГМО №6 для дополнительных трех скважин, благоустройство ГМО для газлифтной эксплуатации, строительство Гарадагского газового сепарационного пункта, установка 10 компрессоров на площадке №1201 для сбора газа низкого давления с месторождения Палчыг Пилпиляси, модернизация компрессорной станции Галмаз, строительство пункта распределения газа

Галмаз, а также строительство пункта подготовки комплексного водонефтяного раствора с целью закачки в пласт на участках сбора нефти №3 и 4 на площади Бузовна.

CE: Какие еще новые площади на Каспии планируются к разведке и разработке?

Дашгын Искендеров: Добыча газа с верхних горизонтов продуктивной толщи (ПТ) месторождения Булла-Дениз осуществляется более 30 лет, но перспективными являются юго-восточная часть и самые нижние горизонты месторождения. В связи с этим на юго-восточной периклинали в северо-восточном крыле месторождения будут продолжены испытательные работы по определению нефтегазоносности 7 горизонта ПТ скважины №89. 8 горизонт ПТ, с которого по данным поисково-разведочных скважин на северо-западе месторождения получены большие газоконденсатные притоки промышленного значения, остается неизученным. В связи с этим планируется бурение еще одной разведочной скважины для определения нефтегазоносности юго-восточной периклинали 8 горизонта, а также подкормачинской свиты ПТ на развилке северо-восточного крыла месторождения.

Общеизвестно, что в 2011 году было открыто новое месторождение Умид с большими газоконденсатными запасами, которое расположено к юго-востоку от месторождения Булла-Дениз. Анализ геологических и геофизических материалов определил, что качественная характеристика пластовых коллекторов от северо-запада до юго-востока Бакинского архипелага улучшается и утолщается. Анализ геологических и геофизических исследований на газоконденсатных скважинах Умид показал, что структура Бабек, находящаяся юго-восточнее, обладает огромным потенциалом газоконденсатных запасов. Для определения нефтегазоносности 7 горизонта продуктивной

толщи структуры Бабек ведутся подготовительные работы для бурения поисковых скважин (инженерно-геологические работы, выбор конструкций, разработка проектно-сметной документации и т.д.)

Для определения тектоники и нефтегазоносности подкирмакинской свиты 7 горизонта продуктивной толщи юго-западного крыла месторождения Алят-Дениз, открытого в 1983 году, будет продолжено бурение поисковой скважины. Учитывая сложности изучения центральной и северо-западной части площади (малая глубина моря и т.д.), которые исключают возможность установки буровой платформы, что затрудняет определение нефтеносности и изучение тектоники этих участков, будут использованы методы сейсмических исследований, которые позволят оценить запасы нефти и начать бурение.

Планируется завершение разведочных работ на таких перспективных структурах как Западный Абшерон, Ашрафи, Гарадаг, где были обнаружены запасы нефти и газа, поскольку они находятся в сейсмических и крупных тектонических зонах севера Абшерона и считаются крупным нефтегазоносным районом Абшерона.

Основным объектом разведки в этом районе являются отложения среднего плиоцена, и прогнозные расчеты ресурсов нефти и газа связаны именно с этими отложениями. Определенный интерес в пределах северного Абшерона вызывают углеводородные коллекторы меловых отложений. С этой целью на площади Гошадаг, находящейся в этой зоне, планируется изучение геологической структуры отложений мезокайназой на нефтегазоносность. В связи с этим в северо-восточном крыле площади планируется бурение первой поисковой скважины.

СЕ: Планирует ли ПО «Азнефть» развивать инфраструктуру на разрабатываемых месторождениях?

Дашгын Искендеров: На юго-восточной периклинали юго-западного крыла месторождения Алят-Дениз НГДУ им. Н.Нариманова в целях изучения тектоники и нефтеносности отложений кирмакинской свиты, будет пробурена разведочная скважина №23.

Продолжаются подготовительные



работы для осуществления работ по бурению поисковых скважин №1 и 2 с целью изучения нефтегазоносности 7 горизонта западной и восточной участков месторождения Бабек.

Для изучения геологической структуры и нефтеносности мезозойских отложений площади Гошадаш НГДУ «Абшероннефть» планируется бурение поисковой скважины №1 в его северо-восточном крыле.

СЕ: Какие технологические новшества применяются и планируются к внедрению в ПО?

Дашгын Искендеров: В 2011 году ПО «Азнефть» уделяло серьезное внимание внедрению в производство новой техники и технологий. С этой целью ПО реализованы комплексные программные мероприятия. В качестве примера внедрения этих мероприятий можно перечислить использование магнитных устройств против AQP и солевых отложений и применение реагентов MORE.

На месторождениях, находящихся на последней стадии разработки, для увеличения нефтеотдачи применяются микробиологические методы. В целом, в 2011 году в ПО «Азнефть» внедрено 1309 мероприятий по внедрению новой техники и технологий и в результате этого сверхплановая добыча нефти составила 5844 тонн.

Продолжается реализация программы «Нанонепфть», утвержденная руководством ГНКАР на 2010-2015 годы.

СЕ: Какие задачи стоят перед ПО «Азнефть» в 2012 году и последующие годы?

Дашгын Искендеров: Одной из

основных задач, стоящих перед нефтяниками, является успешное выполнение государственных заданий. С целью перспективного развития ПО «Азнефть» разработан комплексный план «Стратегического развития до 2025 года», в том числе «Программа мероприятий» по поддержанию стабильной добычи нефти и газа на НГДУ «28 Мая», «Нефть Дашлары», имени Н.Нариманова и «Абшероннефть», рассчитанная на 2011-2015 годы.

Согласно комплексной программе мероприятий для стабилизации добычи нефти и газа в 2011-2015 годах на НГДУ «28 Мая» предусматривается выполнение следующих работ: определение перспективных участков с точки зрения запасов для бурения новых нефтяных скважин, строительство дополнительных оснований и увеличение точек бурения на существующих основаниях.

В частности, для извлечения остаточных запасов нефти и газа предусматривается строительство основания №7 для бурения новых 12 скважин на месторождении Гюнешли, на месторождении Чилов запланировано строительство ГМО для бурения 10 эксплуатационных скважин, на месторождении Нефть Дашлары будет построено 10 ГМО для бурения 98 скважин, на месторождении Палчыг Пилпиляси планируется строительство 5 ГМО для бурения 19 эксплуатационных скважин. Вместе с тем, проанализированы перспективные участки на морских месторождениях Пираллахы, Дарвин Кюпасы и Западный Абшерон и подготовлен пакет предложений для добычи остаточных нефтяных запасов с этих месторождений.



DIVERSE TECHNOLOGIES FROM FUGRO



Caspian Energy (CE): Could you please provide general information about the company, about the way it was established, about the way it entered the Azerbaijani market and what success it gained over the period of its operation?

Christopher Mott, General Manager, Fugro Survey LTD (Caspian): We are here in Baku as Fugro Survey Limited (Caspian) which company and its predecessors have been continuously in Baku and Azerbaijan since 1995. Seventy five percent of our staff are Azeri nationals. They are employed at all levels in our organisation and some are assigned to work overseas for us.

The company was established to address the requirements of oil-gas companies operating in Azerbaijan. The company is an expert in offshore survey which means surveying the sea and the seabed and the geology of the subseabed. The company provides information in order to enable offshore developments to be properly designed from an engineering point of view. We carry out geophysical and geotechnical surveys so that pipelines can be safely installed, offshore oil-gas platforms can be put in the right place with the right foundations and ensure there are no surprises for people who actually put these structures in place. We also perform surveys of existing oil-gas structures, we operate remotely operated vehicles (ROVs) which we send down from support vessels, to locate the positions of pipelines and platforms, well

heads, valves etc. that are already in place to make sure that they still operate properly, that they are not corroding, they have not been damaged and they are still in the same place where they were installed.

The third element of our service is providing accurate positioning offshore. Unlike on land you cannot paint an "X" on the ocean to know exactly where you are. So Fugro operates precise surface positioning based upon GPS which is a global positioning system that was inaugurated by the United States. There is a constellation of satellites circling the earth. They broadcast their positions continuously and, with the right technology, we can use these broadcasts to calculate positions anywhere on the earth's or the sea's surface. We use that plus other specialist technology to refine that position so that we can let anyone know where they are to within 10 cm of their real position anywhere. We can also combine that accurate position with a position, calculated by sound, between where we are on the surface of the sea and where things are on the seabed to transfer that accuracy to the seabed.

CE: Which geophysical and geotechnical services is the company able to provide to its clients?

Christopher Mott: Here in Azerbaijan we provide a subset of services that are available from the Fugro group. Certainly that is engineering geophysical services and shallow geotechnical services. Geophysical surveys involve remote sensing. We send down different frequencies of sound into the sea and seabed sediments and by analyzing the echoes that we get back from the earth we can infer properties of the sea and seabed soils. Geotechnical surveys involve sending instruments and tools down to the bottom of the sea and taking actual samples of the seabed. We then analyse these samples in our laboratories to determine the absolute engineering properties of the soils. So geophysical and geotechnical surveys employ two different techniques which are complementary; they work together to provide reliable information of what is down on the seabed and how the seabed will behave once it is turned from being a normal seabed into a construction site.

CE: Which services does the company provide in the field of subsea inspection?

Christopher Mott: Our subsea inspection techniques involve geophysical and visual surveys. We use high resolution sonar devices (geophysical techniques) to inspect the external condition of pipelines. For more detailed inspection work we operate vehicles called Remotely Operated Vehicles (ROVs). From those ROVs we can operate both geophysical and optical instruments to give very detailed pictures of the condition of subsea facilities and the condition of the anodes fitted to these structures to prevent corrosion and to check whether these cathodic protection systems are actually working. If you put metal in water it rusts. In order to prevent things offshore from rusting very quickly connected to these structures are anodes. These anodes are made of metal that is more reactive to sea water than the structure themselves. So the anodes decay but the metal structures on which they are placed do not. Therefore the metal structures remain unaffected by the seawater.

CE: In which projects implemented in Azerbaijan was Fugro involved and in which projects is the company involved today?

Christopher Mott: Mainly we have been involved in the development of the Shah Deniz and Azeri-Chirag-Guneshli fields located in Azeri sector of the Caspian Sea and we are involved in these projects even today. We hope to continue to cooperate in the further stages of the development of these fields. We were involved in onshore surveys for the Sangachal terminal when it was started to be built and now we are involved in survey work for its extension to accept Shah Deniz II production. We have done survey work for a company at the Absheron block located in the Azeri sector of the Caspian.

CE: Considering the present stage, does the Baku office of the company work only for Azerbaijan or the entire Caspian region?

Christopher Mott: In recent years we have worked in Azerbaijan territory, Kazakhstan and in Turkmenistan. In Kazakhstan we have been involved in the Kashagan project. There we assisted construction companies in installing oil pipelines from that field. The conditions are

particularly challenging because water depths are very shallow meaning that whatever you need from shore has to come on shallow draft vessels. Shallow water brings a whole range of specific technical problems to operations. We have also been instrumental here in providing our precise positioning services that I mentioned earlier to move drilling rigs on to specific locations necessary to do exploration work and extract oil-gas.

In Turkmenistan we do geophysical surveys both for drilling operations and field development. In fact we received an email the other day from the operating company saying that they want us to go back there as soon as we can and do the next tranche of survey work for them. Because they have plans to produce from the field and send the oil to their refinery on the shore, they need more survey work done along that route so that they can design the pipeline. Additionally, we have worked for construction companies in Turkmenistan and assisted in the installation of export pipelines to onshore refineries. These are our main activities outside of Azerbaijan in the recent past. In Turkmenistan and Kazakhstan we have a geotechnical capability which is employed together with our geophysical capability to take samples from the seabed to our laboratories so that we can determine the actual soil properties of the sites we worked on.

CE: Could you please tell about new technologies of Fugro?

Christopher Mott: Fugro is a large group of companies. The group's revenues are over 2 bln euros a year. The head office is in Holland. The group is a publicly owned company and it is quoted on the Dutch stock exchange. Fugro group is structured in divisions and within those divisions there are operating companies. We are one operating company in the survey division. There are three divisions which include over 280 operating companies. So it is a very large and diverse group in the domain of obtaining data from the earth, analyzing it and providing information to its clients so that they can engineer their developments for the conditions actually that exist. The group operates onshore and offshore. Here in Baku, because of the specific demands of industry, we are operating mainly offshore. But that could change. We have a capability to work onshore and we have done some work as I have mentioned earlier on Sangachal terminal onshore by bringing in experts from other parts of the Fugro group

(geotechnical experts from Germany and equipment from Germany and Russia).

Fugro is an expert in precise positioning offshore. Only 3 companies in the world can provide this service on global basis. Fugro likes to think that its service is superior to those of its competitors and it is continually developing the functionality and accuracy of that service to provide enhanced services to its clients. To give you an example of that: the earth is in a period of increased sunspot activity, caused by large scale electromagnetic radiation from the sun. And when this happens, radio waves are disrupted. We usually hear about sunspot activities on the radio in our cars or on TV. But when it gets very intense, this electromagnetic radiation affects very slightly the way radio waves pass through the atmosphere. This phenomenon can degrade GPS signals (Differential Global Positioning System). This effect is particularly apparent at the earth's north and south poles and at the equator. In order reduce this effect to a minimum Fugro has developed specific techniques of using different radio frequencies and of incorporating the Russian satellite system GLONAS into our solution. So we are not inventing new technologies but refining existing technologies and combining them in different ways to provide augmented services to our clients.

This is one example how we introduce unique services to the market.

Another example is in the area of autonomous underwater vehicles. Not yet here, but elsewhere in the world, Fugro is sending robots under the sea completely unattached to any support ship. By analyzing what we want these vehicles to do, we can program them on the surface, launch them into water and allow them to do their work and then comeback, completely autonomously. We recover them to the deck, take the data out of them, program them for their next mission and they go away do their next program of work. All this is again a very highly specialized service that only very few companies in the world can actually carry out. This technique has advantages not only in being separate from support vessel but also by positioning the vehicle in an absolute perfect position with respect to the seabed. The results that are obtained are of the very highest quality. The most highly accurate robots are in acoustic contact with the support ship with which they communicate continuously. The mother ship is listening to where the robot thinks it is and it corrects its position.

CE: What is the component of success gained by Fugro?

Christopher Mott: The company has been in existence for 50 years. It started operating on land doing geotechnical work. During those 50 years of continuous growth Fugro always focused on providing top quality information. Its reputation for being able to do this has given its clients confidence to continue to use Fugro. Its value proposition is that the information contained within the data it delivers to its clients is worth more than the incremental cost of contracting with Fugro. The real value in Fugro's Services lies in its people. I would say that majority of its technical people, have tertiary qualifications. The group also commits a lot of money to research and development to make sure our services conform to the requirements demanded of us by our clients.

CE: Does the company plan to expand scope of activity in Azerbaijan?

Christopher Mott: The Fugro group is a very diverse group within the area of its expertise which is analyzing the atmosphere and the solid earth. Here in Baku we have a capability in house to do a lot of these things, but not all. So I would encourage people to consider the full range of Fugro services by visiting our website (www.fugro.com). If there are services that they are interested in they are most welcome to contact us here. We would be very happy to put them in touch with the relevant parts of Fugro that can help them out. We have got air-borne services, land borne services and sea borne services. So we can and do facilitate the contractual process for these services in Azerbaijan for our potential clients. For example, we have recently enabled a helicopter based air borne topographical survey cruise from Germany to survey the Kura River, following the floods that happened several years ago. We are helping to populate the National Archive with geophysical data. We have done onshore geotechnical survey works for the Sangachal terminal expansion. We are able to bring all of Fugro services into Azerbaijan.

There is one more thing I would like to mention. We take our social responsibilities very seriously. We are always looking to play a positive part in the community we operate in. For example, we have been able to provide employment opportunities for pupils from local orphanages to work with us, giving them the chance to experience the world of work. It helps us out at times of high activity. We have been working with the charity "Save the Children" on this program and we are very proud of it.



МНОГОГРАННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОТ FUGRO

Caspian Energy (CE): Не могли бы Вы предоставить общую информацию о компании, о том, как она была создана, как вошла на азербайджанский рынок и об успехах, которые она достигла за время своего присутствия в стране?

Генеральный менеджер компании Fugro Survey LTD (Caspian) Кристофер Мот: В Баку и в целом в Азербайджане Fugro Survey Limited Caspian и ее предшественники присутствуют с 1995 года. 75% нашего персонала – местные специалисты. В нашей компании они занимают должности различного уровня и задействованы во всех сферах нашей деятельности, а некоторых из них мы направляем для работы в другие страны.

Компания была основана для предоставления сервисных услуг нефтегазовым компаниям, работающим в Азербайджане. Компания является экспертом в проведении морских исследований, что включает исследование моря, морского дна и его геологической структуры. Информация, предоставляемая компанией, позволяет осуществлять надлежащее проектирование морских структур с технической точки зрения. Мы проводим геофизические и геотехнические исследования для безопасной прокладки трубопроводов, правильного позиционирования морских нефтегазовых платформ на надлежащих основаниях с тем, чтобы люди, выполняющие эти работы, не сталкивались с какими-либо неприятными сюрпризами. Мы также проводим исследования на уже существующих нефтегазовых структурах, используем машины и оборудование, запускаемые с кораблей для проверки местоположения уже установленных трубопроводов, платформ, устьев скважин, клапанов и т.д.; обеспечения их надлежащего функционирования, предотвращения коррозии, повреждений, а также, чтобы удостовериться в их правильном размещении на месте установки.

Третьим элементом нашего исследования является предоставление точного морского позиционирования. В отличие от берега, в океане не нарисовать оси координат, а точное расположение знать необходимо. Fugro предоставляет точное позиционирование на водной поверхности при помощи системы GPS. Это глобальная система позиционирования, внедренная США. Целая плеяда спутников вращается вокруг земной оси и постоянно передает свои координаты расположения. При помощи специальной технологии мы принимаем эту информацию и рассчитываем любое местоположение на

поверхности земли или водоема. Помимо этого мы используем специальную технологию по корректировке с тем, чтобы предоставлять информацию о реальном местоположении с точностью до 10 см. Мы можем соотнести точное позиционирование, рассчитываемое при помощи звука, с точкой расположения на водной поверхности и точками расположения объектов на дне моря.

CE: Какие геофизические и геотехнические услуги компания может предоставлять своим клиентам?

Кристофер Мот: В Азербайджане мы предоставляем целый ряд услуг Fugro Group. Разумеется, они включают инженеринговые геофизические услуги, а также геотехнические услуги для работ в мелководных зонах. Геофизические исследования представляют собой дистанционное зондирование. Мы запускаем разные частоты и звуки в море, а также в донные морские отложения. Далее мы анализируем обратные сигналы и определяем свойства моря и морской почвы. Геотехнические исследования также включают запуск оборудования на дно моря для подбора образцов с морского дна. Затем мы направляем их в наши лаборатории для определения абсолютных инженеринговых свойств почвы. Таким образом, в геофизических и геотехнических исследованиях используются два различных метода, которые являются взаимодополняющими. Вместе они помогают получить достоверную информацию о том, что находится на морском дне и каковы будут последствия в случае проведения строительных работ на определенном его участке.

CE: Какие услуги предоставляет компания в сфере подводных исследований?

Кристофер Мот: Сюда можно отнести геофизические исследования и визуальную разведку. Мы используем сонарное оборудование с высоким разрешением в рамках геофизических работ для проверки внешнего состояния трубопроводов. Для более тщательной проверки мы применяем технологии с дистанционным управлением (remote operated vehicles). Посредством этой технологии мы можем управлять геофизическими и оптическими приборами для получения более четкой картины о состоянии структур на глубине и о состоянии анодов, установленных на этих структурах, для проверки степени коррозии и функционирования

системы катодной защиты. Если поместить металл в воду, то он ржавеет. Аноды устанавливают на морских структурах для замедления процесса коррозии. Эти аноды изготавливают из металла, который более стоек к коррозии, чем сами структуры. Сами аноды разрушатся, а структуры, на которых они установлены, нет. Таким образом, металлические структуры хорошо защищены от воздействия морской воды.

CE: В каких проектах в Азербайджане Fugro принимала участие и в каких проектах компания задействована сегодня?

Кристофер Мот: В основном мы были задействованы в разработке месторождений «Шах Дениз» и «Азери-Чыраг-Гюнешли» в азербайджанском секторе Каспия, и участвуем в этих проектах по сей день. Мы надеемся на продолжение сотрудничества на дальнейших этапах разработки этих месторождений. Мы приняли участие в работах по исследованию поверхности территории Сангачальского терминала на начальном этапе его строительства. В настоящее время мы также задействованы в исследованиях по расширению его территории на суше, что необходимо для принятия новых объемов в рамках второй стадии проекта «Шах Дениз». Мы осуществили исследовательские работы для компании на блоке «Абшерон» в азербайджанском секторе Каспийского моря.

CE: На данном этапе бакинский офис компании работает только для Азербайджана или всего Каспийского региона?

Кристофер Мот: В течение последних лет мы работали на территории Азербайджана, Казахстана и Туркменистана. В Казахстане мы были задействованы в проекте «Кашаган». Мы ассистировали строительным компаниям в прокладке нефтепроводов с этого месторождения. Условия работы в этой зоне очень тяжелые из-за мелководья. Если нужно привезти что-либо с берега, необходимо задействовать суда с малой осадкой. Мелководье порождает целый ряд специфических технических проблем. Мы предоставили услуги точного позиционирования, о которых я ранее упоминал, чтобы осуществить транспортировку буровых установок на специально отведенные места для проведения разведки и добычи нефти и газа.

В Туркменистане мы проводим геофи-

зические исследования как для буровых работ, так и для операций по разработке месторождений. Фактически на днях мы получили электронное письмо от операционной компании, где нас приглашали вновь вернуться к работе с этой компанией так скоро, как только сможем, чтобы выполнить ряд новых исследований. Поскольку компания планирует добывать нефть на месторождении и переправлять ее на нефтеперерабатывающий завод на берегу, ей нужно осуществить новые исследования для проектирования маршрута предполагаемого трубопровода. Помимо этого, мы работали со строительными компаниями в Туркменистане и ассистировали в строительстве экспортных нефтепроводов по направлению к нефтеперерабатывающим заводам на берегу. Это наша основная деятельность за пределами Азербайджана в недалеком прошлом. В Туркменистане и Казахстане у нас есть геотехнический потенциал, который мы задействовали одновременно с геофизическими возможностями отбора образцов с морского дна. Мы направили эти образцы в наши лаборатории, чтобы определить фактические свойства почвы тех мест, где мы работали.

СЕ: Расскажите, пожалуйста, о новых технологиях Fugro.

Кристофер Мот: Fugro – большая группа компаний. Ежегодные доходы группы превышают 2 миллиарда евро. Головной офис размещается в Голландии. Группа является акционерным обществом и представлена на голландской фондовой бирже. Fugro Group структурирована на подразделения и в составе этих подразделений функционируют операционные компании. Мы являемся одной из операционных компаний в подразделении, занимающимся исследованиями. Есть три подразделения, которые включают свыше 280 операционных компаний. Таким образом, это довольно широкая и разносторонняя группа в области получения данных с земли, их анализа и предоставления информации клиентам так, чтобы они могли использовать ее для разработки проектов в тех условиях, которые фактически существуют. Группа работает на суше и море. В Баку из-за определенных требований промышленности мы работаем преимущественно на море. Но все может измениться. Мы можем работать и на суше, и мы уже проделали определенную работу на суше, как я уже говорил, на территории Сангачальского терминала. Для этого мы привлекли экспертов из других подразделений группы Fugro (геотехнические эксперты из Германии и оборудование из Германии и России).

Fugro – эксперт в сфере точного морского позиционирования. Только три компании в мире предоставляют этот вид сервиса на глобальной основе. Fugro отрядно считает, что услуги компании превосходят

по качеству услуги конкурентов, и компания постоянно работает над улучшением функциональности и точности своих услуг, чтобы предоставлять их клиентам на еще более высоком уровне. В качестве примера возьмем период усиливающейся солнечной активности, когда количество солнечных пятен растет и усиливается электромагнитная радиация с солнца. Это явление оказывает влияние на радиоволны. Мы часто слышим по радио в наших автомобилях или по телевизору сообщения о повышенной солнечной активности. Но когда это явление усиливается, интенсивная электромагнитная радиация незначительно влияет на скорость передачи радиоволн в атмосфере. Данное явление мешает работе нашей DGPS (дифференциальная глобальная система позиционирования). Этот эффект особенно очевиден на северном и южном полюсах Земли и на экваторе. Fugro разработала специальную технику использования различных радиочастот, а также задействует российскую спутниковую систему GLONAS, чтобы свести этот эффект до минимума. Таким образом, мы не изобретаем новые технологии, а используем уже существующие и по-разному их комбинируем для наших клиентов.

Это один пример того, как мы внедряем уникальные услуги на рынок.

В качестве еще одного примера можно привести сферу автономных технических устройств. Не только здесь в Азербайджане, но и в любой точке земного шара, Fugro посылает робототехнику на дно моря, которая функционирует абсолютно автономно и не требует контроля с корабля. В зависимости от того, какой результат мы хотим получить, мы можем запрограммировать эти устройства для работы на поверхности или же отправить их на глубину, они сделают свою работу и затем вернуться обратно, совершенно автономно. Мы поднимаем их на борт, берем данные, затем вновь задаем программу, и они уходят для выполнения последующих задач. Еще раз хочу отметить, что это довольно узкоспециализированное обслуживание, которое под силу фактически только очень немногим компаниям в мире. Преимущества такой техники не только в том, чтобы она может функционировать автономно и не зависит от поддержки с судна, ее также можно позиционировать в идеальное положение относительно морского дна. Это приносит результаты высочайшего уровня. Самые точные робототехнические устройства поддерживают непрерывный акустический контакт с судном поддержки. Судно-база отслеживает местоположение робота и корректирует его.

СЕ: В чем секрет успеха Fugro?

Кристофер Мот: Компания существует уже 50 лет. Вначале она занималась

геотехническими работами на суше. На протяжении этих 50 лет непрерывного роста Fugro всегда придавала большое значение предоставлению информации на самом высоком уровне, а ее репутация свидетельствовала о возможности выполнить все заявленные работы, что дало уверенность клиентам продолжать пользоваться услугами Fugro. Предлагаемые преимущества заключаются в ценности предоставляемой клиентам информации, и это гораздо ценнее, чем рост стоимости заключения контракта с Fugro. Реальная ценность компании Fugro – ее сотрудники. Я сказал бы, что у большинства сотрудников из технического персонала имеется соответствующая квалификация. Компания затрачивает огромное количество средств на научные исследования, чтобы удостовериться, что наши услуги соответствуют запросам наших клиентов.

СЕ: Планирует ли компания расширять спектр деятельности в Азербайджане?

Кристофер Мот: Fugro Group – очень разносторонняя компания в сфере своей деятельности, которая охватывает исследование атмосферы и плотного грунта. Здесь в Баку мы можем осуществлять множество операций, но не все. Поэтому мне хотелось бы посоветовать людям ознакомиться с полным спектром услуг Fugro через наш веб-сайт (www.fugro.com). Если их заинтересуют какие-то услуги, они могут связаться с нами здесь. Мы будем очень рады связать их с соответствующими подразделениями Fugro, которые смогут им помочь. Мы предоставляем услуги в воздухе, на суше и на море. Таким образом, мы можем и оказываем содействие нашим потенциальным клиентам в заключении контрактов на эти услуги в Азербайджане. Например, недавно мы организовали топографический круиз с воздуха с целью исследования реки Куры после наводнений, которые произошли несколько лет назад. Мы помогаем в пополнении государственного архива геофизическими данными. Мы осуществили береговые геотехнические работы в рамках проекта по расширению Сангачальского терминала. Таким образом, мы можем наладить осуществление всего спектра услуг Fugro в Азербайджане.

Есть еще один момент, который мне хотелось бы затронуть. Мы очень серьезно относимся к нашей социальной ответственности. Мы всегда стараемся участвовать в жизни того сообщества, в котором работаем. К примеру, мы предоставили возможность школьникам из местных детских домов работать у нас, чтобы они смогли погрузиться в мир занятости. Это нам необходимо, когда мы работаем в режиме аврала. Эта программа осуществлялась при сотрудничестве с организацией "Save the Children", и мы очень гордимся этим.



AGREEMENT ON FURTHER DEVELOPMENT OF AZERI-FUGRO JV SIGNED



Caspian Energy (CE): *Mr. Aliyev, could you please tell about the activity of the company? How many years has the company been operating in the Azerbaijan market and how is the capital stock of the company distributed?*

Samir Aliyev, Director, Azeri-Fugro JV: Azeri-Fugro state enterprise was created in 1995 on the basis of the joint cooperation of the State Oil Company of Azerbaijan Republic (SOCAR) and Dutch Company Fugro. 60% and 40% of the joint venture are shared by SOCAR and Fugro respectively.

CE: *What services does the company provide? Are they competitive? Do they comply with international quality standards?*

Samir Aliyev: Azeri-Fugro Company provides services on engineering-geological survey that includes core drilling at the depth of up to 120m, field tests such as SPT (standard penetration test), CPT (cone penetration test), CBR (soil bearing test), pressiometry tests, etc. Possessing the geotechnical lab equipped with advanced equipment the company is able to conduct soil testing in order to determine physical-mechanical properties, engineering analysis, processes data and make geotechnical reports.

According to the above mentioned, our company has been operating for 16

years and involved in a number of large geotechnical projects implemented both onshore and offshore. The most important projects were geotechnical surveys held for installation of oil-gas producing platforms at Chirag and Gunashli fields. Technologies and resources of Fugro were also applied there. The company was also engaged in construction of ship-building facility in Garadagh, cement plant in Gazakh, hotels in Baku, and new stations of the Baku subway. Such oil and construction companies as SOCAR, AIOC, and Accord, A + A Group and many other companies ordered the projects in different years.

Over many years of operation Azeri-Fugro company was recognized as a reliable partner performing work in appropriate level. The company is well known and competitive in the geotechnical market due to great demand for its services.

The company always attached importance to a quality control for services it rendered and has ISO-9001-2008 (No 22033) certificate.

CE: *How would you evaluate 2011 for the company?*

Samir Aliyev: In general, 2011 was successful for the company and the outcomes may be considered as favorable. Azeri-Fugro was involved in such big projects as enlargement of the Sangachal terminal and the 2nd phase of geological surveys for construction of ship-building facility in Garadagh. The company also won tender for conduction of geotechnical survey involving construction of water purification plants in Khyzi, Salyan and Neftchala regions.

Another important event of this year was signing of the agreement between parent companies concerning the further development of the JV.

CE: *What was the impact of the 2008-2009 crisis on the company's activity?*

What is the influence of negative trends observed in the Euro zone countries on company's business?

Samir Aliyev: Azerbaijan is a self-sufficient state capable to implement independent economic policy at the expense of its natural and energy resources. Therefore, crisis in the Euro zone countries may not considerably affect our country's economy. Azerbaijan's goods turnover with the European countries is too low compared to the turnover with Russia and Turkey. Therefore, there is no ground to be concerned about this issue.

For this reason our company did not feel serious negative impacts so we can mention only changes to the best.

CE: *Which countries of the region do your services cover?*

Samir Aliyev: Company's main activity is based in Azerbaijan. However, Fugro, our parent company and one of the global leaders in the field of geological survey operates worldwide, involved the JV in certain projects in Russia and Kazakhstan.

CE: *How do you perform marketing survey? Do oil companies express high interest to your services?*

Samir Aliyev: As I have already mentioned, our company is well known among potential customers. We are regularly invited to participate in tenders. But in the meantime, we always seek for new markets and this work never stops. Apart from direct contacts, we carefully track





tenders placed at news portals including portals of the Caspian-European Integration Business Club (CEIBC), we have been a member of the club for 5 years.

CE: Do you plan to enlarge business, purchase new floating crafts and equipment?

Samir Aliyev: As it was mentioned, the agreement between parent companies was signed in 2011 for further cooperation and development of the joint venture. The thing is that the time of the previous agreement on the joint venture has expired. There is a need for a new agreement being signed. A new business plan reflecting measures aiming at development of the company and purchase of new equipment should be worked out as well.

CE: How have the requirements for the quality of survey operations changed in the Azerbaijani market over the period of your work?

Samir Aliyev: Now we live in the world of high technologies improving very rapidly. It is observed everywhere and our sphere is not an exception. More

advanced methods and technologies for coring are constantly created including new equipment for field. In general, Fugro is one of the advanced companies of the world in this sphere and transmission of new technologies to the joint venture envisages improvement of quality of performed operations and is an integral part of the business-plan.

CE: How does the company recruit employees and how would you assess professionalism of Azerbaijani specialists?

Samir Aliyev: Oil-gas industry of Azerbaijan has a rich history and traditions. Our oilmen have been considered high class specialists since old times. Therefore, we have a lot of high skilled, experienced employees working for our company. Introduction of advanced technologies, global computerization, automation of production and services increased the qualification level of our specialists. Along with experienced engineers, we will also attract perspective young specialists. Therefore, we cooperate with Azerbaijani Oil Academy and other education institutions engaged in our sphere.

CE: What could you tell about labor safety of employees?

Samir Aliyev: Labor safety issues have constantly been an integral part of services that we render. Great importance is attached to this issue. Labor safety issue is always included into our project proposals that we render to a customer. It has already become a norm which is always required by our customers as well.

CE: What kind of certificates and awards did the company gain over the operation period?

Samir Aliyev: As it was already mentioned, our company possesses ISO-9001-2008 certificate. Our geotechnical laboratory gained accreditation from the State Committee for Standardization, Metrology and Patents of the Republic of Azerbaijan. We have licenses for the equipment used as well.

CE: What hopes do you have for 2012?

Samir Aliyev: We are optimistic about 2012. We intend to carry out all those plans we conceived and soon become a company with much stronger material-technical and administrative infrastructure meeting all requirements.



ДОСТИГНУТО СОГЛАШЕНИЕ О ДАЛЬНЕЙШЕМ РАЗВИТИИ СП "AZERI-FUGRO"

Caspian Energy (CE): *Господин Алиев, расскажите о деятельности компании, на протяжении скольких лет Вы работаете на азербайджанском рынке, каково распределение акционерного капитала в компании?*

Директор азербайджано-голландского совместного предприятия "Azeri-Fugro" Самир Алиев: Совместное предприятие "Azeri-Fugro" было создано в 1995 году на базе совместного сотрудничества Государственной нефтяной компании Азербайджанской Республики (ГНКАР) и голландской компании Fugro. Долевое участие учредителей в создании СП было обозначено как 60% - ГНКАР и 40% - Fugro.

CE: *Какие услуги представляет компания, насколько они конкурентоспособны и соответствуют международным стандартам качества?*

Самир Алиев: Компания "Azeri-Fugro" предоставляет услуги по инженерно-геологическим исследованиям, что включает бурение скважин с отбором керна на глубине до 120м, полевые испытания, такие как стандартное испытание на пенетрацию (SPT), коническое пенетрационное испытание (CPT), определение несущей способности грунта (CBR), прессиометрические тесты и др. Обладая геотехнической лабораторией оснащенной современным оборудованием, компания проводит лабораторные испытания грунтов с целью выявления их физико-механических свойств, производится инженерный анализ и далее обработка данных и составление геотехнических отчетов.

Как уже было отмечено наша компания функционирует уже на протяжении 16 лет и за это время участвовала во многих крупных геотехнических проектах как на море, так и на суше.



Наиболее значимыми проектами являлись геотехнические исследования для установки нефтегазодобывающих платформ на месторождениях «Чыраг» и «Гюнешли», где наряду с "Azeri-Fugro" были также задействованы техника и ресурсы Fugro, строительство судоремонтного завода в Гарадаге, строительство цементного завода в Газахе, строительство отелей в Баку, строительство новых линий Бакинского метрополитена. Заказчиками проектов в различные годы были такие нефтяные и строительные компании как SOCAR, АМОК, Accord, A+A Group и многие другие.

На протяжении многих лет компания "Azeri-Fugro" зарекомендовала себя как надежный партнер, исполняющий работы на требуемом уровне. Компания хорошо известна и услуги ее востребованы и это делает "Azeri-Fugro" конкурентоспособной на геотехническом рынке.

Компания всегда уделяла большое внимание контролю качества по предлагаемым услугам и на данный момент имеет сертификат ISO-9001-2008 (No 22033).

CE: *Как Вы оцениваете итоги 2011 года для компании?*

Самир Алиев: В целом 2011 год был успешным для компании и итоги можно считать благоприятными. "Azeri-Fugro" участвовало в ряде крупных проектов, таких как проект по расширению Сангачальского терминала, 2-я фаза геологических исследований по строительству судоремонтного завода в Гарадаге. Также компания выиграла тендер на проведение геотехнических исследований по строительству водоочистительных заводов в Хызы, Сальяны и Нефтчала. Этот год также ознаменовался тем, что было достигнуто соглашение между учредителями компании о дальнейшем развитии СП, что конечно очень нас радует.

CE: *Как отразился мировой кризис 2008-2009гг. на деятельности компании? Каково возможное влияние на бизнес негативных тенденций, наблюдаемых сегодня в странах еврозоны?*

Самир Алиев: Азербайджан является самодостаточным государством, которое за счет своих природных богатств и энер-



горесурсов может проводить самостоятельную экономическую политику и поэтому влияние кризиса стран еврозоны не может сильно влиять на экономические устои нашей страны. Товарооборот Азербайджана с европейскими странами слишком мал по сравнению скажем с Россией или Турцией и поэтому излишнее беспокойство на этот счет не имеет под собой реальной почвы.

Поэтому и наша компания не ощутила каких-то серьезных негативных перемен, а посему можно говорить только об изменениях к лучшему.

СЕ: В каких странах региона Вы оказываете сервисные услуги?

Самир Алиев: Основная деятельность компании сосредоточена в Азербайджане, но один из наших учредителей, компания Fugro, будучи одним из мировых лидеров в области геологических исследований осуществляет свою деятельность по всему миру и поэтому вовлекала СП в некоторые свои проекты в России и Казахстане.

СЕ: Как Вы проводите маркетинговые исследования по изучению потребностей рынка? Высок ли спрос на Ваши услуги со стороны нефтяных компаний?

Самир Алиев: Как я уже отметил, наша компания хорошо узнаваема среди потенциальных заказчиков, и мы регулярно получаем приглашения на участие в тендерах. Но вместе с тем мы всегда находимся в поисках новых рынков, и эта работа никогда не прекращается. Наряду с прямыми контактами, мы внимательно отслеживаем тендерные рубрики новостных порталов, в том числе и Каспийско-Европейского Интеграционного Делового Клуба (CEIBC), членами которого мы являемся уже на протяжении 5 лет.

СЕ: Собираетесь расширять свою деятельность, приобретать новые плавучие средства и оборудование?

Самир Алиев: Как было отмечено, в 2011 году было достигнуто соглашение между учредителями о продолжении сотрудничества и дальнейшем развитии СП. Это было обусловлено тем фактом, что время предыдущего соглашения о совместном предприятии истекло и существует необходимость подписания нового соглашения, а оно предполагает подготовку нового бизнес-плана, где должны быть отражены меры направленные на развитие компании и план закупки нового оборудования является приоритетной его частью.

СЕ: Насколько изменились требования к качеству проведения исследовательских работ на азербайджанском рынке за время Вашей работы?

Самир Алиев: Мы живем сейчас в мире высоких технологий, которые совершенствуются грандиозными темпами развития. Это ощущается повсеместно и наша отрасль не исключение. Постоянно создаются все более усовершенствованные методы и технологии буровых работ с отбором керна, а также производится новое оборудование для полевых работ. В целом компания Fugro является одной из самых передовых компаний в мире в этой области и передача новых технологий Совместному предприятию подразумевает улучшение качества исполняемых работ и является неотъемлемой частью бизнес-плана.

СЕ: Как проводили набор сотрудников компании, и как Вы оцениваете профессионализм азербайджанских специалистов?

Самир Алиев: Нефтегазовая отрасль в Азербайджане имеет очень богатую историю и традиции, и издавна наши нефтяники считались специалистами высочайшего класса и поэтому высококвалифицированных кадров у нас очень много. С приходом современных технологий, с глобальной компьютеризацией и автоматизацией производства и услуг уровень наших специалистов еще более возрос.

Наша компания подходит к вопросу кадров с высокой избирательностью, и наряду с опытными инженерами мы также планируем привлекать и перспективных молодых специалистов. В этом плане мы сотрудничаем с

Азербайджанской нефтяной академией и другими учебными заведениями отвечающими нашему профилю.

СЕ: Как решаются вопросы безопасности и охраны труда сотрудников?

Самир Алиев: Вопросы техники безопасности и охраны труда являются неотъемлемой частью услуг, которые мы выполняем и этому уделяется очень большое внимание. План охраны труда и безопасности всегда присутствует в проектных предложениях, которые мы предлагаем заказчику. Это уже стало нормой и к тому же требования заказчиков всегда подразумевают предоставление такого плана.



СЕ: Какие сертификаты и награды получила компания за свою деятельность?

Самир Алиев: Как уже было упомянуто, наша компания владеет сертификатом ISO-9001-2008. Наша геотехническая лаборатория получила аккредитацию от Государственного комитета Азербайджанской Республики по стандартизации, метрологии и патентам, а также мы имеем сертификацию оборудования, которое используем.

СЕ: Какие надежды возлагаете на 2012 год?

Самир Алиев: В 2012 год смотрим с оптимизмом. Надеемся осуществить все те планы, которые задумали и стать в скором времени компанией с еще более сильной и отвечающей всем требованиям материально-технической и административной инфраструктурой.

AZPETROL - CONSTANT STRIVING FOR DEVELOPMENT



Caspian Energy (CE): What priorities does the company adhere to conducting its business?

Huseynagha Rahimov, General Director, Azpetrol Company: Entrepreneurship and private sector development strategy initiated by all-national leader Heydar Aliyev and proceeded by his worthy successor President Ilham Aliyev allows to successfully implement and introduce state policy in this sphere. Azpetrol Company which has set a goal to ensure high quality, honesty and meeting of clients' needs since the time of establishment is a good example. The company attaches high importance to ensuring employment of the population through creating new working places in the regions. Regardless of the position and responsibilities our employees are required to maintain mutual trust as well as improve their knowledge and professional skills.

CE: What could you tell about achievements the company gained over 15 years of operation in Azerbaijan?

Huseynagha Rahimov: Azpetrol Company started operating after commissioning the first petrol station in Baku on July 15, 1997. The company is engaged in wholesale and retail sale of fuel at petrol and gas filling stations. In spite of the growing competition in this sphere, Azpetrol Company remains the leader in retail sale of petrol across the country.

Favorable conditions for development of economic relations were formed over the past years in Azerbaijan. Considerable efforts should be applied for maintaining leading position that has been reached as the result of hard work. We will continue working in this direction. All necessary infrastructure meeting modern standards has been created in the company. An oil base, motor transport depots, petrol stations, high quality service points, cafes, motels and other facilities operate in accordance with technologies permanently updated. The measures we introduce enable us to improve service quality, provide prerequisites for efficient work and attract clients.

CE: How would you assess company's capacities in the sphere of oil products' sale?

Huseynagha Rahimov: Nowadays petrol stations of the company are supplied with fuel round-the-clock mainly by transport vehicles that belong to the company. The company transports fuel by 97 special vehicles. The carrying capacity of each vehicle ranges between 17-42 tons. The current truck fleet fully meets the needs of the company in fuel supplies to petrol stations. Nevertheless new more advanced vehicles are to be purchased for renewal in near future.

An oil depot meeting international standards was commissioned by the company in 1999 to ensure non-stop operation of petrol stations and improve quality of service provided to clients. The carrying capacity of the depot is 7,000 tons.

CE: How successful was the past year for the company?

Huseynagha Rahimov: 2011 activity of the company may be considered successful as well as during previous years. It is certainly hard to reach and maintain a long-term leading position in Azerbaijan's economic sphere where favorable conditions for private sector development have been formed. Big efforts were applied to achieve this goal. Thus, Azpetrol Company created a quality infrastructure complying with international standards to improve services offered. Creation of such advanced infrastructure enabled us to provide high quality service to clients. It is one of the main factors providing our long-lasting success.

CE: Service quality is the main criteria for consumers in the modern world. What importance does the company attach to this aspect of business? How well has the online service of the company been developed?

Huseynagha Rahimov: Azpetrol Company has started applying Petrol Plus Offline (cashless fare system) service since 2002. Considering the growing number of clients who prefer this system the management of the company decided to switch to more advanced technologies in this sphere and introduce Petrol Plus Online program fully complying with modern requirements.

The mentioned program introduced since the beginning of 2011 has become popular among clients due to the following benefits:

- Reliability of information; in case a post-terminal is out of order for some reasons necessary information is saved in the memory;
- Provision of operative services to clients (downloading of cards at any time and place without visiting the central office);
- Opportunity for clients to control their means through internet;
- Opportunity to block the card within a short period of time in case it is lost.

CE: Does activity of the company cover regions of Azerbaijan as well?

Huseynagha Rahimov: One of the priority activities of the company is to participate in successful implementation of the State program on social-economic development of Azerbaijan regions covering 2009-2012 approved by President Ilham Aliyev. Main elements of the new concept of the company are the following: to open new regular working places in the regions of the republic, improve system and high clients servicing, maintain trust of people and the image of the company.

In addition to Baku and other large cities, structures of our company carry out activity in 39 regions across the republic. New working places are opened in all the regions of the republic especially in rural areas through commissioning of new petrol filling stations. It proves once again that this issue is the key direction of our activity.

Nowadays the company employs more than 2,670 people whose average monthly wage comprises 430 AZN. Increasing of these figures is always on the agenda.

CE: What importance does the company attach to personnel issues?

Huseynagha Rahimov: It is impossible to achieve the set goals without creating a high skilled staff that meets certain requirements.

Therefore, formation of a team consisting of disciplined and high skilled human resources, its maintenance and further development is one of the main directions of our activity. We can confidently confirm our company handles this issue successfully. It is the result of serious recruitment through contests as well as arranged regular trainings held to increase qualification of employees.

CE: What projects does the company implement in the field of education and culture?

Huseynagha Rahimov: Azpetrol Company took an active part in implementation of a series of projects aiming at national literature development. The company funded translation of Khamsa (Five), the pearl of Azerbaijani literature, into a Latin script as well as assisted to arrange publication of works of Fizuli, Shah Ismayil Khatai and other classics of Azerbaijani literature. The company also funded publication of the Azerbaijani folk music corpus consisting of 10 volumes.

CE: What is the contribution of the company to social and sports life of the country?

Huseynagha Rahimov: The company is also engaged in charitable activities by rendering material aid to refugees, internally displaced people, families of martyrs, poor families, boarding schools, disabled people and veterans of war.

For a long time the company has been cooperating with sports federations for boxing, gymnastics, volleyball and chess as well as sponsors participation of these organizations in various competitions.

The final part of the republican volleyball championship among woman held in Masally Olympic complex was also sponsored by our company in 2011.

The company has also been one of the main sponsors of the European Federation for grass hockey since 2006.

CE: What could you tell about perspective plans for the development? What novelties are you going to present to clients in 2012?

Huseynagha Rahimov: The main objective of Azpetrol Company is to maintain positions in this segment of the Azerbaijani economy, as well as to contribute to its further development. We plan to keep improving the activity of the company, cover the regions of the republic, announce additional vacancies, enlarge range of rendered services as well as study and apply advanced global technologies related to our business.

It is obvious that no company will be able to develop without employing qualified and competent human resources. Therefore, as mentioned above, the availability of such staff is our main achievement. Ensuring material well being of our employees and providing of favorable labour conditions meeting highest standards is our main task.



63165 Mirza Taqisiyev Street
1199 Baku, Azerbaijan
Tel: (994 12) 497 69 15, 497 69 88
Fax: (994 12) 497 69 84
E-mail: azpetrol@azpetrol.com
www.azpetrol.com

AZPETROL - ПОСТОЯННОЕ СТРЕМЛЕНИЕ К РАЗВИТИЮ

Caspian Energy (CE): Каких приоритетов придерживается компания при осуществлении своей деятельности?

Генеральный директор компании Azpetrol Гусейнага Рагимов: Основанная общенациональным лидером Гейдаром Алиевым и продолжаемая его достойным приемником - президентом нашей страны Ильхамом Алиевым стратегия развития предпринимательства и частного сектора позволяет благополучно осуществлять и успешно внедрять в жизнь политику государства в этой области. Примером тому может служить компания Azpetrol, которая с момента своего возникновения поставила своей основной целью четкое обеспечение таких принципов как высокое качество, честность и обеспечение потребностей клиентов. Своим основным приоритетом компания считает обеспечение занятости населения за счет создания новых рабочих мест в регионах. Независимо от занимаемой должности и соответствующих полномочий, основными требованиями предъявляемыми к нашим сотрудникам является взаимное доверие, постоянное совершенствование своего общего и профессионального уровня.

CE: Как Вы можете охарактеризовать достижения компании за 15 лет деятельности в Азербайджане?

Гусейнага Рагимов: Компания Azpetrol начала свою деятельность с введением в эксплуатацию первой автозаправочной станции 15 июля 1997 года в городе Баку. В настоящее время в сферу деятельности компании входит продажа горючего оптом и в розницу посредством бензозаправочных и газозаправочных станций. Несмотря на рост конкуренции в данной сфере компания Azpetrol остается на сегодняшний день лидером в области розничной реализации автомобильного топлива в стране.

За последние годы в Азербайджане сформировались благоприятные условия для развития экономических отношений, и сохранение лидирующего положения, достигнутого в результате кропотливого труда, естественно требует особых усилий. Мы и далее будем работать в данном направлении. В настоящее время в Компании создана необходимая инфраструктура отвеча-

ющая современным требованиям. В соответствии с постоянно обновляющимися технологиями функционируют Нефтебаза, Автобаза, заправочные станции, пункты обслуживания с высококачественным сервисом, кафе, мотели и т.д. Предпринимаемые шаги позволяют нам совершенствовать качество обслуживания, создают предпосылки для эффективной работы и привлекают клиентов.

CE: Как Вы оцениваете мощности компании в сфере реализации нефтепродуктов?

Гусейнага Рагимов: На сегодняшний день обеспечение сети заправочных станций компании топливом осуществляется круглосуточно исключительно транспортными средствами самой компании. Для перевозки топлива компания использует 97 специализированных автомашин емкостью 17-42 тонны каждая. Существующий автопарк полностью обеспечивает потребности компании в доставке топлива на автозаправочные станции, но, несмотря на это в ближайшем будущем с целью обновления планируется приобретение новых более современных автомобильных средств.

С целью обеспечения бесперебойной работы заправочных станций и улучшения качества обслуживания клиентов компанией в 1999 году сдана в эксплуатацию Нефтебаза, общей вместимостью 7000 тонн, которая соответствует современным международным стандартам.

CE: Насколько успешным оказался для компании минувший год?

Гусейнага Рагимов: В 2011 году деятельность компании Azpetrol, как и в предыдущие годы, можно считать успешной. В экономической сфере Азербайджана, где сформировались благоприятные условия для развития частного сектора крайне нелегко достичь и сохранить лидирующую позицию на долгие годы. Для достижения этого было приложено немало усилий. Так, Компания Azpetrol с целью обслуживания клиентов создала качественную инфраструктуру, отвечающую всем международным стандартам. Создание такой современной инфраструктуры позволило нам добиться высокого качества обслужи-

вания клиентов, а это является одним из важных факторов, обуславливающих наши продолжительные успехи.

CE: В этом аспекте качество услуг – основной критерий для потребителей в современном мире. Какое внимание в компании уделяется этому аспекту деятельности? На каком этапе находится оказание онлайн-услуг компании?

Гусейнага Рагимов: Компания Azpetrol с 2002 года перешла на обслуживание своих клиентов с использованием безналичной системы реализации топлива Petrol Plus Offline. В связи с тем что количество клиентов, пользующихся этой системой с каждым днем увеличивалось, руководством компании было принято решение о переходе на более передовые технологии в этой области и внедрении программы Petrol Plus Online полностью отвечающую современным требованиям.

Данная программа, внедрённая с начала 2011 года, пользуется большой популярностью у клиентов благодаря следующим преимуществам:

- Надежность информации – если по каким-либо причинам пост-терминалы выходят из строя, обеспечивается надежное сохранение соответствующей информации в памяти;
- Оказание оперативных услуг клиентам (загрузка карт в любом месте и в любое время без необходимости посещения центрального офиса);
- Возможность контроля клиентами своих средств посредством интернета;
- Возможность в кратчайший срок блокирования карты в случае ее утери.

CE: Входят ли в сферу деятельности компании регионы Азербайджана?

Гусейнага Рагимов: Одним из приоритетных направлений деятельности компании является участие в успешном выполнении «Государственной программы по социально-экономическому развитию регионов Азербайджана в 2009-2013 гг», утвержденной президентом Ильхамом Алиевым. Основными элементами новой концепции компании являются открытие в регионах республики новых постоянных рабочих мест, улучшение системы и высокий уровень обслуживания клиентов, сохранение доверия людей и престижа компании.

Помимо Баку и других крупных городов, структуры нашей компании осуществляют свою деятельность в 39 районах республики. С открытием новых АЗС во всех регионах республики, а в особенности в сельских районах, создаются и новые рабочие места, что указывает на то, что данный вопрос является приоритетным направлением нашей деятельности.

На сегодняшний день в компании насчитывается более 2670 сотрудников со среднемесячной заработной платой в размере 430 манатов и увеличение этих показателей постоянно находится на повестке дня.

CE: Какое внимание в компании уделяется кадровым вопросам?

Гусейнага Рагимов: Сложно достичь поставленных перед собой задач, если не создать высокопрофессиональный трудовой коллектив, отвечающий необходимым требованиям.

Поэтому создание коллектива, состоящего из дисциплинированных и высококвалифицированных кадров, его сохранение и дальнейшее совершенствование является одним из важных направлений нашей деятельности. Можно с уверенностью сказать, что компания удачно справляется с этой задачей. Это стало возможным благодаря серьезному конкурсному отбору при принятии на работу, а также постоянной организации тренингов с целью повышения квалификации сотрудников.

CE: Какие проекты осуществляет компания в сфере образования и культуры?

Гусейнага Рагимов: Компания Azpetrol принимала активное участие в реализации ряда проектов, направленных на развитие национальной литературы. Компания спонсировала перевод на латинскую графику жемчужины Азербайджанской литературы «Хамса» («Пятерца»), а также оказала содействие в публикации произведений Физули, Хагани, Шаха Исмайлы Хатаи и других произведений классиков Азербайджанской литературы, а также 10-томника «Антология Азербайджанской Народной музыки».

CE: Каково участие компании в социальной и спортивной жизни страны?

Гусейнага Рагимов: Компания также занимается благотворительностью оказывая материальную помощь беженцам и вынужденным переселенцам, семьям шехидов, малоимущим семьям, детским домам, инвалидам и ветеранам войны.

Компания Azpetrol длительное время сотрудничает со спортивными федерациями бокса, гимнастики, волейбола и шахмат, а также спонсирует эти организации в различных соревнованиях.

В 2011 году в Массалинском Олимпийском комплексе была успешно проведена финальная часть чемпионата республики по женскому волейболу, проведение которого спонсировала наша компания.

С 2006 года компания является одним из основных спонсоров Европейской Федерации хоккея на траве.

CE: Каковы перспективные планы развития компании, какими новшествами Вы порадуете своих клиентов в 2012 году?

Гусейнага Рагимов: Основной целью компании Azpetrol является сохранение своих позиций в данном сегменте азербайджанской экономики, а также участие в его дальнейшем развитии. Мы намерены и далее совершенствовать деятельность компании, охватить всецело регионы республики, открыть дополнительные рабочие места, расширить спектр предоставляемых услуг, а также изучать и применять передовые мировые технологии, связанные с нашей сферой деятельности.

Очевидно, что ни одна компания, не имея соответствующие квалифицированные и компетентные кадры, не сможет развиваться. Поэтому как было отмечено выше, основным нашим достижением является наличие такого коллектива. Обеспечение материального благополучия наших сотрудников и создание для их работы условий, отвечающих самым высоким современным требованиям является нашей основной задачей.



Cross Caspian
OIL & GAS LOGISTICS LLC

OPTIMIZING LOGISTICS



Caspian Energy (CE): Mr. Solovyev, could you please comment of the strategic development plan of the company in the logistics services market?

Dmitry Solovyev, General Director, Cross Caspian Oil & Gas Logistics LLC:

If a strategy cannot be expressed in a concrete way and with a certain degree of simplicity, its effectiveness can be discredited because first of all it consists in understanding of a strategy and laconism of objectives. As far as the strategy of our company is concerned, it first of all lies in offering a required product – integrated transport services to each our client. It is necessary to accurately determine individualities of a customer and requirements, then offer a flexible range of services most suitable for each concrete case.

In other words, to form a package of services in technical, commercial and legal/contractual terms and offer it in the most convenient form to the client, as much as possible addressing the requirements and at the same time conforming with our potential in terms of economy and technical potential of implementation is quite a delicate process that consists of the opportunity to find an optimum compromise.

It is very important to make client's expectations conform to our real capabilities. To satisfy a client with our services is first of all meet his expectations to really provided services. This condition perhaps is applicable to any industry. All the rest is just mechanisms and tools aimed at reaching this purpose.

CE: What do you think of achievements of the company in 2011?

Dmitry Solovyev: As you know, no operating year can consist of only positives or difficulties. In any business there are always achievements and aspects requiring analysis to realize what could be changed for more efficient and better results. It is certainly important to learn from available facts and consider what and how was done and what could be done for better achievements. This is a non-stop process that should not be interrupted. A company absolutely happy with any period of its operation is like a wake-up call saying that all resources on development have been exhausted and there is no vision of how it can improve and make its business processes better or this company cannot assess its operation results without bias, which is not admissible.

As to our company, in 2011 we run into difficult operational moments concerning the throughput capacity of railways. But despite the difficulties faced, under challenging conditions we could really test our planning and management system, expected possibilities on optimization of using the capacities, operation of the system of contracts, their concrete provisions, which should have been used in those moments. This is a positive moment since without a practical experience in this field we cannot say how efficient the

currently created system of planning elements along with commercial and contractual aspects is. Of course, this year we hope to find positive solutions to all throughput capacity-related challenges. But still any logistic problem should be solved in an integrated way, but not in an extensive way. Maximum positive results cannot be achieved through just increasing the throughput capacities, but the process intensification is also limited. Finally, this is like a spiral. There must be both extensive and intensive development that eventually leads to the optimum quantitative balance of capacities, qualitative list of assets and efficient operations.

Our achievement is the current contract concluded with Tengizchevroil (Kazakhstan). Under the contract, we are providing integrated services to transport Tengiz oil. Working with such a serious client is not only the opportunity of loading transport facilities with large volumes, but also a chance of joint improving business processes and technological operations.

As you know, the Garadagh terminal has been commissioned and the regular development of the project is now underway. The Stage 1 will include the so-called standard port facilities for handling tankers with deadweight of up to 15,000 tons



and a projected connection to the BTC system. The terminal has been projected and is being constructed according to all up-to-date standards of the sphere. The project promises possibilities of enhancing capacities on following stages if there is necessity to handle tankers with a larger deadweight ranging between 60,000-65,000 tons.

CE: How would you assess the operation of the transport corridor from the viewpoint of ensuring stable energy supplies to world markets?

Dmitry Solovyev: Cross Caspian Oil & Gas Logistics LLC can provide integrated services on hydrocarbons transportation because Azerbaijan, as a stable country with the rapidly growing economy, also has developed transport infrastructure and unique geographic location. In addition to the rail freight corridor and offshore oil terminals, I would like to mention the Baku-Tbilisi-Ceyhan line, one of the most high-capacity pipeline assets not only in our region, as an example of the successful and true strategy. The transport infrastructure of Azerbaijan has the potential exceeding local requirements and thus can transport considerable volumes of transit cargoes.

The general political, economic and social stability in Azerbaijan makes these advantages very attractive for shippers. So, Azerbaijan represents one of the most stable and attractive transit hubs for hydrocarbons. Thus our job is very interesting and at the same time responsible because on the one hand we have to use maximum efforts to raise the quality of service we offer to our clients up to top standards. On the other hand, seeing such high growth rates of the national economy we cannot stop aspiring for better and better results.

CE: What aspects distinguish Cross Caspian from similar companies in the global market?

Dmitry Solovyev: When watching the global market, there are certainly similar aspects. Say, all services on hydrocarbons transportation should comply with international standards. This is one of the common features along with possible similar technological solutions. If to approach individually, and this is also a very interesting aspect, then service providers are on the one

hand committed to improving quality of services, enhancing competitiveness and offering the most optimum package of services. On the other hand, oil transportation assets, geography of transport routes, their throughput capacity and technological potential and limits can be quite individual. We can enjoy great possibilities due to the unique geographic location of Azerbaijan, the opportunity to reach Black Sea ports, enter the Baku-Tbilisi-Ceyhan system and availability of the well-run transport infrastructure. So, combining all these factors with committed efforts to improve business operations and the management system, our objective is to offer more comfortable and cost-effective services for clients. Under comfort we mean the opportunity to minimize time and expenditures a client spends on transportation management

able partners and clients. I cannot say that current factors strongly affect our volumes or transportation capacities. Globally all the markets are certainly interrelated in terms of long-term trends.

CE: What are the plans for company development for 2012?

Dmitry Solovyev: Cross Caspian Oil & Gas Logistics LLC's operations are formed on a long-term basis. In fact we intend to raise carrying capacity to a higher level, work with clients to outline future prospects for cooperation and attract additional volumes to the corridor.

In general, while analyzing the current activities, we are looking for ways to optimize technical and organizational aspects of our operations. I would like to emphasize that along with the natural aspiration for higher volume indicators, continuous progress in qua-



and at the same time minimize operational risks.

We are oriented at operating with shippers on a long-term basis. For this reason our approaches to work, concepts, models and contracts in general and concrete conditions are aimed at offering comfortable work for shippers in the long-term with observing all required standards and technical conditions. This reflects the necessity of improving different aspects of our business activities.

CE: The Eurozone economy has been affected, ratings of some states have fallen and oil prices have zoomed up. How does all this affect your operations?

Dmitry Solovyev: We work with reli-

ability is important for us as well. One cannot say that if a company offers services meeting demands of clients, then a certain level is achieved and it can rest on laurels. Firstly, industrial standards are constantly becoming tougher. Secondly, the demands of clients do not stop growing. Accordingly, it would be logic to follow the general positive dynamics only if the company tries to continue developing. Complex logistics is a difficult process; it is not possible to avoid technical and operative challenges. In any situation it is necessary to remain a reliable partner, fulfill contract commitments, express flexibility and be open to a dialogue, including criticism and well-wishing.



Cross Caspian
OIL & GAS LOGISTICS LLC

ОПТИМИЗИРУЯ ЛОГИСТИКУ

Caspian Energy (CE): Г-н Соловьев, каково стратегическое видение развития компании на рынке логистических услуг?

Генеральный директор компании Cross Caspian Oil & Gas Logistics LLC Дмитрий Соловьев:

Если стратегия не может быть выражена конкретно и с определенной степенью простоты, ее эффективность может быть поставлена под сомнение, поскольку она заключается в первую очередь в понимании стратегии и лаконичности поставленных целей. Если говорить о стратегии нашей компании, она в первую очередь заключается в предоставлении необходимого продукта – интегрированных транспортных услуг каждому нашему клиенту. Следует четко определять особенности клиента и его требования, и предлагать гибкий набор сервисов и услуг наиболее подходящий в каждом конкретном случае.

Иными словами - формировать пакет услуг в техническом, коммерческом и юридическом/договорном плане с целью предоставления его в наиболее удобной для клиента форме, максимально соответствуя его требованиям и при этом соответствуя нашим возможностям с точки зрения экономики и возможности технической реализации - достаточно деликатный процесс, который выражается в возможности находить оптимальный компромисс.

Очень важно, чтобы ожидания клиента всегда соответствовали нашим реальным возможностям. Удовлетворенность клиента услугами – это в первую очередь соответствие его ожиданий реально предоставляемым услугам. Данное условие, пожалуй, применимо к любой отрасли. Все остальное – это лишь механизмы и инструменты для достижения этой цели.

CE: Как Вы оцениваете результаты деятельности 2011 года в целом для компании?

Дмитрий Соловьев: Как Вы знаете, не бывает такого операционного года, в котором все только позитивно или только сложно. В любом деле всегда есть свои достижения и аспекты, анализируя которые можно прийти к мнению, что можно что либо сделать иначе, эффективней или лучше. Важно учиться на том материале, который у нас под руками и анализировать, что и как было реализовано, а что можно было бы сделать лучше. Это бесконечный процесс, он не должен прерываться. Компания, которая абсолютно довольна любым периодом своей деятельности, это скорее тревожный звонок, означающий, что исчерпаны ресурсы по развитию, нет видения того как можно улучшить и совершенствовать бизнес-процессы или же имеет место не совсем объективная оценка результатов собственной деятельности, чего допускать нельзя.

Что касается нашей компании, в 2011 году имели место сложные операционные моменты, связанные с пропускной способностью железных дорог. Но, несмотря на сложности, которые мы испытывали, была возможность в достаточно напряженных условиях реально протестировать нашу систему планирования, управления, прогнозируемых возможностей по оптимизации использования мощностей, работу системы контрактов, их конкретных условий, которые в эти моменты было необходимо задействовать. Это позитивный момент, потому что без практического опыта в этой области, нельзя говорить о том, является ли выстраиваемая система элементов планирования, коммерческих и договорных аспектов эффективной. Конечно, мы надеемся, что в этом году будут позитивно разрешены все вопросы с пропускной способностью. Но, тем не менее, любую логистическую проблему нужно решать комплексно, не только экстенсивно. Лишь наращиванием пропускных мощностей максимально

положительного результата не добиться, но и интенсификация процесса тоже имеет пределы. В конечном счете, это спираль - должно быть и экстенсивное и интенсивное развитие, которое приводит к оптимальному количественному балансу мощностей, качественному составу активов и эффективности операций.

Нашим достижением является действующий контракт с казахстанской компанией Тенгизшевройл, согласно которому мы оказываем комплексные услуги по транспортировке тенгизской нефти. Работа с таким серьезным клиентом - это не только возможность загрузить транспортные мощности значительными объемами, но и возможность совместного совершенствования бизнес процессов и технологических операций.

Как Вы знаете, пущен в эксплуатацию Гарадагский терминал, идет поэтапное развитие проекта. Первая фаза будет представлять собой так называемые стандартные портовые сооружения для обработки танкеров дедвейтом до 15 тыс. тонн, предполагается его подключение к системе БТД. Терминал спроектирован и строится согласно всем современным отраслевым стандартам. Проект предусматривает возможность наращивания мощностей на последующих этапах, в случае если будет необходимость в приемке танкеров большего дедвейта - до 60-65 тыс. тонн.

CE: Какова Ваша оценка работы транспортного коридора с точки зрения обеспечения стабильных поставок энергоресурсов на мировые рынки?

Дмитрий Соловьев: Cross Caspian Oil & Gas Logistics LLC имеет возможность оказывать комплексные услуги по транспортировке углеводородов благодаря тому, что Азербайджан, будучи стабильной и быстро растущей экономикой, так же обладает развитой транспортной инфраструктурой

и уникальным географическим положением. В этом аспекте, конечно же, помимо железнодорожного транспортного коридора и морских нефтяных терминалов, следует отметить наличие трубопровода Баку-Тбилиси-Джейхан, одного из мощнейших трубопроводных активов не только в нашем регионе, являющегося примером успешной и выверенной стратегии. Азербайджан обладает транспортной инфраструктурой по своим возможностям превышающей собственные потребности и соответственно позволяющей размещение значительного объема транзитных грузов.

Общая политическая, экономическая и социальная стабильность в Азербайджане делает использование таких активов с точки зрения грузоотправителей очень привлекательной, в связи с чем Азербайджан представляет собой один из наиболее стабильных и привлекательных транзитных узлов для углеводородов. Это делает нашу работу очень интересной и одновременно ответственной, поскольку с одной стороны мы должны прилагать максимум усилий для того, чтобы качество услуг, оказываемых нашим клиентам, всегда соответствовало самым высоким стандартам, с другой стороны видя такие темпы развития национальной экономики - просто нельзя не стараться работать как можно лучше.

CE: Какие аспекты отличают деятельность Cross Caspian от деятельности аналогичных компаний на глобальном рынке?

Дмитрий Соловьев: Если рассматривать глобальный рынок, конечно, имеются схожие моменты. Скажем, все услуги по транспортировке углеводородов должны соответствовать международным стандартам - это одна из общих черт, наряду с возможными аналогичными технологическими решениями. Если подходить индивидуально, и это тоже весьма интересный аспект, то сервис-провайдеры с одной стороны стараются улучшить качество услуг, повысить конкурентоспособность, предоставлять клиентам наиболее оптимальный пакет услуг. С другой стороны - нефтетранспортные активы, география маршрутов транспортировки, их пропускная способность и технологические возможности и ограничения могут быть весьма индиви-

дуальны. У нас есть масса возможностей, связанная с уникальным географическим положением Азербайджана, возможностью выхода к портам Черного моря, входа в систему Баку-Тбилиси-Джейхан, наличием развитой транспортной инфраструктуры. Таким образом, комбинируя все эти факторы с постоянным совершенствованием операционной деятельности и системы управления, наша цель заключается в предоставлении услуг, которые более удобны и выгодны для клиентов. Под удобством имеется ввиду и возможность минимизации времени и расходов, которые тратит клиент на административные перевозки, и обеспечение минимальных операционных рисков.

Мы ориентируемся на работу с грузоотправителями на долгосрочной основе. И поэтому наши подходы к работе, концепции, модели, контракты в целом и конкретные условия направлены на обеспечение комфортной работы грузоотправителей в долгосрочном плане с соблюдением всех требуемых стандартов и технических условий. Это выражается в необходимости постоянно совершенствовать различные аспекты нашей деятельности.

CE: Пошатнулась экономика стран еврозоны, упали рейтинги ряда государств, наблюдаются высокие цены на нефть, как все это влияет на деятельность компании?

Дмитрий Соловьев: У нас надежные партнеры и клиенты. Нельзя сказать, что у нас объемы или возможности транспортировки сильно колеблются в зависимости от текущих факторов. В глобальном масштабе, конечно, все

рынки взаимосвязаны в плане долгосрочных тенденций.

CE: Какие планы развития компании на 2012 год?

Дмитрий Соловьев: Работа Cross Caspian Oil & Gas Logistics LLC построена на долгосрочной основе. В планах работа над увеличением пропускной способности, работа с клиентами для определения дальнейших перспектив сотрудничества, привлечения дополнительных объемов в коридор.

В целом, анализируя текущую деятельность, мы ищем пути оптимизации технических и организационных аспектов нашей работы. Хотелось бы отметить, что помимо естественного стремления видеть рост количественных показателей объемов, не менее приоритетным является необходимость постоянного повышения качества оказываемых услуг. Нельзя говорить о том, что если компания оказывает услуги, которые удовлетворяют клиента, то значит, определенный уровень достигнут и компания может на этом остановиться. Во-первых, отраслевые стандарты постоянно ужесточаются. Во-вторых, растут требования клиентов. Соответственно только имея позитивно развивающуюся качественную составляющую, логично ориентироваться на общую позитивную динамику. Комплексная логистика - сложный процесс, и технические и оперативные проблемы не могут не возникать. В любой ситуации следует оставаться надежным партнером, выполняя свои контрактные обязательства, проявлять гибкость и быть открытыми к диалогу и в том числе критическим замечаниям и пожеланиям.





OIL AND GAS CONSTRUCTION TRUST EXPANDS ITS BUSINESS IN REGIONAL MARKET



**Mirkazim Abasov, Trust Chief,
SOCAR Oil & Gas Construction Trust**

Caspian Energy (CE): How successful was the last year for Oil and Gas Construction?

Mirkazim Abasov, Trust Chief, SOCAR-owned Oil and Gas Construction Trust: In order to answer this question we have to review the current data on Oil and Gas Construction Trust's activity for the previous year.

During 2011 the Trust executed work for a general contract worth 307760.7 thousand AZN, it is 18.3% more than the relevant indicator of the previous year. Moreover, the Trust did construction and assembling operations worth 285523.7 thousand AZN without subcontracting and it is also 19.6% more than the indicator of 2010.

Out of all construction and assembling operations performed as a general contractor in 2011, capital construction of facilities costs 213835.5 thousand AZN (approximately 27.6%).

I would like to underline one more indicator reflecting Trust's activity. So, in 2011 Oil and Gas Construction Trust commissioned major funds worth in total 227680.5 thousand AZN. In 2010 this indicator reached 164785.2 thousand AZN.

In 2011 Oil and Gas Construction Trust laid in total 469,495 km of oil and gas pipelines. Here 69,775 km are underwater pipelines, 287,467 km are onshore pipelines, 32,052 km are oil and gas lines of different diameter on piers and platforms, and 304.09 km of high-voltage power lines. The Trust successfully continues its operations in this direction in 2012.

CE: Do you think that the crisis in the Eurozone countries will cause decrease of contract operations in Azerbaijan?

Mirkazim Abasov: I would like to mention that SOCAR continues to develop

business both in Azerbaijan and abroad actively. The scheduled scope of works for Oil and Gas Construction Trust for 2012 is so intensive that there is no time left for consideration about a probable impact of the crisis in the Eurozone countries on our country.

So, this year Oil and Gas Construction Trust is going to perform capital construction worth 314607.0 thousand AZN (13.6% up vs. 2011), capital repair worth 105610.0 thousand AZN (17.4% up) and accordingly contract work worth 420217.0 thousand AZN (14.6% up).

CE: What projects is the Trust currently involved in? In which countries of the region are these works performed?

Mirkazim Abasov: Oil and Gas Construction Trust is involved in construction of a new shipyard, implementation of building and assemble work on construction of gas pipelines and gasification of territories in Georgia, construction and repair of offshore structures at Gunashli and Neft Dashlary (Oil Rocks) fields, at Gum Adasy, Pirallahi and Chilov islands, in Sangachal-Duvanny territory and other locations, construction and repair of steel jackets, piers, pier platforms, oil field facilities, gas compressor stations, reconstruction of underground gas storages, construction of underwater and onshore pipelines, construction of tanks, oilfield and social facilities; implementation of repair and construction of main gas pipelines for production associations Azerigaz and Azerkimya and Azneft PU-run onshore oil and gas production units.

Oil and Gas Construction Trust incorporates eight Construction and Mounting Departments (CED), Specific Repair and Construction Division, Road-Building and Repair Division, Mobile Mechanized Management, Industrial Construction Division, Reinforced Concrete Structures Factory, Motor Transport Division, Special Technics Division, Warehouse Economy Division, representation in Georgia and a branch trust in Abu Dhabi (United Arab Emirates).

CE: Which project executed by Oil and Gas Construction Trust would you like to mention specially?

Mirkazim Abasov: One of the important projects executed in the country is certainly construction of the new Baku shipyard. I would like to remind that on March 19, 2010 President of Azerbaijan, Ilham Aliyev inaugurated the laying of

a foundation of the new shipyard near the Heydar Aliyev Deep-Water Jackets Factory.

After its construction the shipyard will allow Azerbaijan to manufacture 25,000 tons of steel structures per annum, 4 tankers with the deadweight of 15,000 tons or 2 Caspian Max-type tankers with the deadweight of 60,000-70,000 tons, 4 supply ships and perform repair work at 80-100 ships. I would like to underline that shipyard's commissioning will eliminate the problem with the Volga-Don Channel, since it was hardly feasible for Caspian Max-like tankers to pass through this channel.

I would like to stress that Road-Building and Repair Division (RBRD) of Oil and Gas Construction Trust has been involved in the project implementation. RBRD delivered 605,000 cubic meters of limestone, later crushed and stamped in the territory of 50 hectares, from the Guzdek rock quarry.

According to the letter from Royal Haskoning (Great Britain) dated October 6, 2010, Oil and Gas Construction Trust was invited to take part in the tender of the Baku Shipyard Construction Project.

It is necessary to emphasize that the tender was held in two stages for the project. At the first stage, competence of bidders (according to their specialty) was estimated, while at the second stage, commercial and technical offers were estimated.

On June 14, 2011 Oil and Gas Construction Trust submitted its tender bid and tender guarantee to the client. Baku Shipyard LLC announced our trust as a winner with Acceptance Letter, later these two parties signed the corresponding contract. The solemn signing ceremony was held at the office of Baku Shipyard LLC.

From the point of project's strategic value, the Trust has established a new structural board (Industrial Construction Board).

The signed contract includes the following operations: construction of a side pier for 300-meter long ships; bored piles – 4,100 units; digging works – 550,000 cubic meters; cast reinforced concrete – 255,000 cubic meters; precast concrete units – 30,000 cubic meters; bars – 40,000 tons; metal structures for construction of manufacture buildings – 11,000 tons; railing for crane tracks – 2,600 tons; installation of sandwich panels for roots and walls – 142,000 square meters; construction of a main substation and seven auxiliary substations; construction of wastewater treatment facility; construction of two compressor stations and four pump stations.

CE: What projects executed outside the country would you like to emphasize specially?

Mirkazim Abasov: Our Trust has participated in the tender announced by the Georgian Oil & Gas Corporation for construction of 29-km Abasha-Senaki gas pipeline (Western Georgia). Now we are waiting for the final results of the announced tender. The construction of the gas pipeline is to be commenced in coming spring of this year, including laying of a 700-mm (28 inch) gas pipeline.

I would like to stress that in the last year SOCAR Georgia Gas OJSC invited the Trust to perform construction and assembling operations in the process of gasification of Algeti-Tazakend villages, construction and assembling operations on gasification of Kutlar-Baydar villages (the Marneuli region), the Karelian Region, Didi Muganlo village (the Marneuli region), and an average pressure gas pipeline of Dusheti town and adjoining villages. Currently, Trust personnel continue construction and assembling operations on gasification of Georgian villages.

CE: Which large facilities ordered by SOCAR were handed over by the Trust in the last year?

Mirkazim Abasov: In 2011 Oil and Gas Construction Trust accomplished construction of tens of industrial facilities for oil and gas industry and put them in operation. For example, these include the facilities at May 28 OGPU, Neft Dashlary OGPU (Oil Rocks), Nariman Narimanov OGPU, Absheronneft OGPU, Z.Tagiev OGPU, etc.

Oil and Gas Construction Trust will also construct several facilities on the government order and perform several other important operations according to the Executive Order of the Azerbaijan President

in order to improve the gas infrastructure of regions in compliance with modern standards and provide the overall development of the State Gas Program. Since Astara Compressor Station Expansion Project is the facility of significant interest for the government, Trust's management has started taking necessary steps to implement construction and assembling operations. In result of the committed efforts of Oil and Gas Construction Trust's personnel, construction and assembling works were executed in short time which were accomplished according to the requirements of international standards. In March 2011 the State Acceptance Commission approved facility's commissioning. SOCAR also awarded a contract to the Trust for construction of a pipeline for dehydrated gas and naphtha (2 lines) connecting the Heydar Aliyev Baku Oil Refinery and Ethylene-Propylene Plant of Azerkimya PA, playing very significant role in the petrochemistry development.

On July 19-24, 2011 gas supply via Mozdok-Gazimammad pipeline exporting gas to the Russian Federation was suspended according to the instructions of SOCAR's management. Oil and Gas Construction Trust was invited to perform complex repair operations of the line. In short time the Trust accomplished repair works at Shirvanovka compressor station, constructed Maraza gas measuring junction for 260 km, finished repair works of crossovers at Angilanchay and Shabbranchay, and the facilities were put into commissioning.

Oil and Gas Construction Trust has performed construction and assembling operations on several social facilities with the purpose to improve cultural, living and social conditions of oilmen. The Trust performed construction and repair work of living quarters at deep water platforms #4,

#8 and #10 of Gunashli field, later given to oilmen for usage. The Trust performed and put into operation a high quality repair of nine-storeyed living building for men at Neft Dashlary (Oil Rocks) meeting all modern requirements.

CE: How many workers are employed in the Trust and what is the average salary?

Mirkazim Abasov: I would like to emphasize that salaries of our employees increased in the last year and by the end of the year the average salary comprised 776.47 AZN. As of December 31, 2011, the Trust employed 5,219 people. Here 4,045 are workers, 616 are management personnel, 517 are specialists and 41 are other employees.

CE: What certificates and awards did your company receive for its operations?

Mirkazim Abasov: It is necessary to note that the Trust received the Quality Management System Certificate TSE-ISO-EN 9000 on February 19, 2002, the Environmental Management System Certificate TSE-ISO-EN 14000 on December 25, 2002, the Health and Safety Management System Certificate TS-18001/OHSAS on January 11, 2005. In due return, it has increased the responsibility of each employee for safe, environmental friendly and high-quality performance of work in the manufacturing process. The Trust was also awarded with the Personnel (Welders) Certification Criteria Certificate TS EN ISO/IEC 17024. This Certificate allows the Trust to issue international certificates not only to welders employed by the Trust, but also to welders of other enterprises. Continuing cooperation with TÜRKAK (the Turkish Accreditation Agency) on February 19, 2009 the Trust was awarded with the Testing Works Acceptability Certificate TS EN ISO/IEC 17025.





ТРЕСТ «НЕФТГАЗТИКИНТИ» РАСШИРЯЕТ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ

Caspian Energy (CE): Насколько успешным оказался для «Нефтьгазтикинти» минувший год?

Управляющий трестом «Нефтьгазтикинти» Госнефтекомпани Азербайджана Миркязим Абасов: Для ответа на данный вопрос рассмотрим оперативные данные по деятельности Треста «Нефтьгазтикинти» за прошедший год.

В течение 2011 года трестом были выполнены работы по общему подряду на 307760,7 тыс. манатов, что выше показателя за прошлый год на 18,3%, собственными силами были проведены строительно-монтажные работы на 285523,7 тыс. манатов, что также выше показателя за 2010 год на 19,6%.

В 2011 году из выполненных строительно-монтажных работ по общему подряду на сумму 213835,5 тыс. манатов (приблизительно 27,6%) приходится на долю капитального строительства объектов.

Хотелось бы отметить еще один показатель, отражающий деятельность треста. Так, в течение 2011 года трестом были сданы в эксплуатацию основные фонды общей стоимостью 227680,5 тыс. манатов. В 2010 году данный показатель составлял 164785,2 тыс. манатов.

В 2011 году трестом «Нефтьгазтикинти» было проложено в общей сложности 469,495 км нефте- и газопроводов, из них 69,775 км подводных, 287,467 км сухопутных линий, 32,052 км нефтяных и газовых линий различного диаметра на эстакадах и основаниях, 304,09 км линий электропередач высокого напряжения. Трест успешно продолжает работы в данном направлении и в 2012 году.

CE: Как Вы считаете, кризис в странах еврозоны может оказать влияние на сокращение подрядных работ в Азербайджане?

Миркязим Абасов: Отмечу, что ГНКАР продолжает активно развивать бизнес как в Азербайджане, так и за рубежом. И запланированный объем работ для треста «Нефтьгазтикинти» в текущем году не оставляет времени на размышления о возможном влиянии финансового кризиса в странах еврозоны на нашу страну. И так, в текущем году со стороны Треста прогнозируется проведение капитального строительства на сумму 314607,0 тыс. манатов (рост на 13,6% в сравнение с 2011 годом), капитальный ремонт на сумму 105610,0 тыс. манатов (рост на 17,4%), и соответственно объем подрядных работ

на сумму 420217,0 тыс. манат (рост на 14,6%).

CE: Какие проекты реализуются сегодня трестом? В каких странах региона проводятся работы?

Миркязим Абасов: Трест «Нефтьгазтикинти» задействован в строительстве нового судостроительного завода, в проведение строительно-монтажных работ по строительству газопроводов и газификации районов Грузии, в строительстве и ремонте морских гидротехнических сооружений на месторождениях «Гюнешли», «Нефть Дашлары» («Нефтяные камни»), на островах Гум Адасы, Пираллахи, Чиров, в районе Сангачал-Дуванны и прочих местах, в том числе в строительстве и ремонте опорных блоков, эстакад, приэстакадных площадок, нефтепромысловых сооружений, газокompрессорных станций, в реконструкции подземных газохранилищ, прокладке подводных и наземных трубопроводов, строительстве резервуаров, промышленно-бытовых и социальных объектов; в реализации заказов производственных объединений (ПО) «Азеригаз» и «Азерикимья» по ремонту и строительству магистральных газопроводов, а также заказов всех нефтегазодобывающих управлений (НГДУ) ПО «Азнефть», осуществляющих свою деятельность на суше.

В структуру треста входит восемь строительно-монтажных управлений (СМУ), Специализированное Ремонтно-Строительное Управление, Дорожно-Строительное и Ремонтное Управление, Передвижное Механизированное Управление, Промышленно-строительное Управление, Завод Железо-бетонных Изделий, Управление Автотранспорта, Управление Специальной Техники, Управление Складского Хозяйства, Представительство в Грузии и филиал треста в Абу Даби (ОАЭ).

CE: На каком из проектов реализуемых трестом «Нефтьгазтикинти» Вы хотели бы особо заострить внимание?

Миркязим Абасов: Безусловно, одним из важных проектов, реализуемых в стране, является строительство нового Бакинского судостроительного завода. Напомню, что 19 марта 2010 с участием президента Азербайджана Ильхама Алиева состоялась церемония закладки нового судостроительного завода рядом с Бакинским заводом глубоководных оснований имени Гейдара Алиева.

Строительство нового судостроительного завода позволит Азербайджану производить 25 тыс. тонн металлоконструкций в год, 4 танкера дедевейтом по 15 тыс. тонн или 2 танкера типа Caspian Max дедевейтом 60-70 тыс. тонн, 4 судна снабжения; осуществлять ремонт 80-100 судов. Отмечу, что ввод в строй завода решит вопрос с Волго-Донским каналом, через который проход танкеров типа Caspian Max был осложнен.

Отмечу, что для реализации проекта было привлечено Дорожно-Строительное и Ремонтное Управление (ДСРУ) треста «Нефтьгазтикинти». Со стороны ДСРУ с Гюздекского каменного карьера было доставлено на территорию завода 605000 кубометров камня - известняка, далее размельченного и утрамбованного на территории 50 гектаров.

В соответствии с письмом от британской компании «Royal Haskoning» от 6 октября 2010 года трест «Нефтьгазтикинти» был приглашен к участию в тендере по проекту «Строительство Бакинского Судостроительного Завода».

Следует отметить, что по указанному проекту тендер проводился в двух этапах. На первом этапе проводилось оценка компетентности заявителя (на соответствие специальности), на втором этапе проводилась оценка коммерческих и технических предложений.

14 июня 2011 года трест представил организации заказчику тендерное предложение и тендерную гарантию. Своим письмом (Acceptance Letter) Общество с ограниченной ответственностью (ООО) «Бакинский судостроительный завод» объявил победителем тендера наш трест, и между сторонами в торжественной обстановке произошло подписание соответствующего соглашения. Мероприятие было проведено в офисе ООО «Бакинского судостроительного завода».

Учитывая стратегическое значение проекта, в структуре треста была учреждена новая структурная единица (Промышленно-строительное Управление).

В рамках подписанного Соглашения предусматривается проведение следующих основных объемов работ: строительство бокового пирса для кораблей длиной 300 метра; буронабивных свай - 4100 штук; земляные работы объемом - 550000 кубометров; монолитные железобетоны - 255 000 кубометров; сборные железобетонные изделия - 30 000 кубометров; арматур - 40 000 тонн; для строительства

производственных зданий металлоконструкции – 11 000 тонн; укладка рельсов для крановых дорог – 2600 тонн; установка панелей сэндвичей для крыши и стен – 142 000 квадратных метров; строительство основной подстанции и семи вспомогательных подстанций; строительство сооружения по очистке сточных вод; и строительство двух компрессорных станций и четырех насосных.

СЕ: Реализацию какого проекта за пределами страны Вы бы хотели особо отметить?

Миркязим Абасов: Наш трест принял участие в проведенном тендере Грузинской Нефтегазовой Корпорации для строительства 29-ти километрового газопровода Абаша-Сенаки (Западная Грузия). И сегодня мы ждем окончательные результаты проведенного тендера. Строительство газопровода предполагается начать к весне текущего года, где предусматривается укладка 700 миллиметрового (28 дюймового) газопровода.

Отмечу, что с нашей стороны в Грузии по заказу ООО «SOCAR Georgia Gas» в прошлом году были проведены строительно-монтажные работы по газопроводу сел Алгети-Тазакенд, строительно-монтажные работы по газификации села Кутляр - Байдар (Марнеульского района), Карельского района, села Диди Муганло (Марнеульского района), трассы газопровода среднего давления г.Душети и прилегающих сел. Сегодня сотрудники треста продолжают строительно-монтажные работы по газификации сел Грузии.

СЕ: Какие крупные объекты были сданы трестом в рамках заказов ГНКАР в прошлом году?

Миркязим Абасов: В 2011 году трест «Нефтьгазтикинты» завершил строительство десятков производственных объектов, относящихся к нефтегазовому хозяйству, и сдал их в эксплуатацию. Примером тому могут служить сданные объекты на НГДУ «28 Мая», НГДУ «Нефть Дашлары» («Нефтяные Камни»), НГДУ имени Нариманова, НГДУ «Абшероннефт», НГДУ имени З.Тагиева и т.д.

Также, тресту «Нефтьгазтикинты» было поручено строительство ряда объектов государственного значения и проведение значимых мероприятий на основе распоряжения президента Азербайджанской Республики с целью соответствия инфраструктуры газового хозяйства регионов требованиям современных стандартов и комплексного развития общегосударственной газовой программы. Принимая во внимание, что «расширение Астаринской компрессорной станции» является объектом государственного значения, руководство треста с целью проведения интенсивных работ оперативно начало соответствующие мероприятия и осуществле-

ние строительно-монтажных работ. В результате самоотверженной работы сотрудников треста «Нефтьгазтикинты» за короткий срок были проведены строительно-монтажные работы, которые были завершены в соответствии с требованиями международных стандартов. В марте 2011 года объект был принят в эксплуатацию государственной приемной комиссией. Кроме того, со стороны ГНКАР тресту была поручена реализация работ по строительству трубопровода для высушенного газа и нефти (2 линии) между Бакинским Нефтеперерабатывающим Заводом им.Гейдара Алиева и этиленпропиленовым заводом ПО «Азерикимья», играющими исключительную роль в развитии нефтехимической промышленности.

В связи с распоряжением руководства ГНКАР подача газа по газопроводу Моздок-Газимаммед, экспортирующему газ в Российскую Федерацию, 19-24 июля 2011 года была приостановлена, в связи с чем реализация комплексных ремонтных работ линии была возложена на трест «Нефтьгазтикинты». С этой целью за короткий срок были проведены реконструкционные работы компрессорной станции «Ширвановка», было завершено строительство газоизмерительного узла «Мараза» на 260км, ремонтно-восстановительные работы переходов на Ангилянчай и Шабранчай и объекты были сданы в эксплуатацию.

С целью улучшения культурно-бытового и социального положения нефтяников трестом «Нефтьгазтикинты» были выполнены строительные и ремонтные работы на ряде социальных объектов. Были проведены строительно-ремонтные работы жилых блоков на морских глубоководных основаниях №4, 8 и 10 месторождения «Гюнешли», которые позже были сданы в пользование нефтяникам. Кроме того, после высококачественного ремонта был сдан в эксплуатацию девятиэтажный корпус комплекса общежития для мужчин на

«Нефть Дашлары» («Нефтяные камни»), отвечающий всем современным требованиям.

СЕ: Сколько сотрудников работает в Тресте и каков средний уровень оплаты труда на предприятии?

Миркязим Абасов: Отмечу, что заработные платы наших сотрудников в прошлом году выросли, и среднемесячная заработная плата составила на конец года 776,47 манатов. По данным на 31.12.2011г. в тресте работают 5219 человек, из которых 4045 рабочих, 616 руководящего состава, 517 специалистов, 41 прочие служащие.

СЕ: Какие сертификаты и награды получила компания за свою деятельность?

Миркязим Абасов: Необходимо отметить, что 19 февраля 2002 года трест был удостоен международного сертификата по «системе управления качеством» TSE-ISO-EN 9000, 25 декабря 2002 года международного сертификата по «охране окружающей среды» TSE-ISO-EN 14000 и 11 января 2005 года международного сертификата по «охране труда и техники безопасности» TS-18001/ OHSAS. А это в свою очередь еще больше повысило ответственность каждого сотрудника за безопасное, не наносящее вред окружающей среде, высококачественное выполнение работ в процессе производства. Также трест был удостоен международного сертификата по «Критерии сертификации персонала (сварщиков)» TS EN ISO/IEC 17024. Данный сертификат предоставил тресту право выдавать международные сертификаты не только сварщикам треста, но и сварщикам прочих предприятий. Продолжая сотрудничество с TÜRKAK (Турецкой Аккредитационной Организацией) 19 февраля 2009 года трест был удостоен сертификата по «Приемлемости проверочных и испытательных работ» TS EN ISO/IEC 17025.





GARADAGH MACHINE-BUILDING OJSC - REBIRTH OF PETROLEUM ENGINEERING IN AZERBAIJAN



Caspian Energy (CE): Mr. Badalov, could you please tell about the activities of your company? What goals were set during the establishment of Garadagh Machine-Building OJSC?

Asif Badalov, Chairman of the Board, Garadagh Machine-Building OJSC: Garadagh Machine-Building OJSC is a company dealing in manufacturing of oil and gas equipment and spare parts, as well as in overhaul repairing.

The company was established in 1934 and up to 2002 year it had been working under Machine Building Production Association operated by the State Oil Company of Azerbaijan. In 2005 after privatization an open joint-stock company was formed. The main objective of privatization was to resume primary activity of the enterprise, namely to manufacturing and repairing of oil and gas equipment.

We set the objective to raise the production level and reach up-to-date standards since the machine-building industry is now rapidly progressing worldwide, but the company that we received was provided with old Soviet equipment.

Since Azerbaijan's petroleum engineering sector has deep roots in the history of the world machine-building industry, we plan to develop the industry inherent to Azerbaijan so that to achieve the highest level.

By the way, if turn to the history, it was Azerbaijan that started the history of global commercial oil production and especially petroleum engineering. World countries still continue manufacturing tens kinds of petroleum engineering products that were invented in Azerbaijan.

So our purpose is to contribute into the further development of Azerbaijan in the field we specialize in and take pride in the quality level of our products.

CE: What changes have been introduced in the company lately?

Asif Badalov: After privatization our primary activity was to perform repair works for the State Oil Company of Azerbaijan (SOCAR). After the fundamental reforms introduced in SOCAR in 2005-2006, all heads of machine-building companies were invited to SOCAR for extensive discussions of joint activity. Upon request of President of Azerbaijan Ilham Aliyev the machine-building industry of Azerbaijan should focus on manufacture and repair of SOCAR's equipment. SOCAR offered to start joint work without making any differences, so we did that.

The first years of our joint working helped the enterprise to provide our employers with timely salary payments. Then the requirements to manufactured products also changed. All advance oil and gas companies are moving in that direction. SOCAR by right started demanding higher quality of products corresponding with the world standards. Accordingly we have changed our strategy to raise the quality of our products according to the demands of the time.

CE: Have you accomplished the re-equipment of the enterprise to comply with modern requirements?

Asif Badalov: As we consider the new demands just, we have launched gradual reequipping of the enterprise to make it comply with up-to-date requirements.

We have performed repair works, purchased and installed new equipment so as to expand the range of manufactured oil and gas equipment and improve the quality. It also promoted opening of extra additional jobs. We purchased different state-of-the-art equipment from Germany, Italy and China, meeting international standards and can work with digital devices.

For example, that time the issue of deep well pumps was the urgent problem for the entire oil production industry. Once deep well pumps were invented by the Azerbaijan scientists, today these pumps are successfully manufactured in other countries. And these countries have considerably improved these pumps. That time our company used to manufacture products on the basis of equipment of the 1970s. It is natural that those pumps could not meet modern requirements any more. The industry required fundamental changes.

For this reason we launched the manufacture of up-to-date deep well pumps. Since 2008 we started work to launch production of rod well RHAM and THM-like pumps according to the API standards. We created a new shop to assemble and repair pumps and provided it with state-of-the-art equipment. During that period we offered new models of deep well pumps to SOCAR.

And when ordering the equipment, we considered all production processes worldwide and finally ordered the equipment which was not yet available in the market. All equipment is completely

automated and product is selected hands-free.

Our specialists participated in the trainings at manufacturing enterprises in Germany, China and Turkey to study work with new production equipment. Now the local stuff successfully works with world's most high tech equipment.

Nowadays we supply SOCAR with up-to-date deep well pumps and provide with one-year warranty. In one year we offer technical check-up, repair pumps and then prolong warranty for one more year.

I would like to underscore that one year of deep well pumps operation is a high indicator. As a rule old pumps used to work for only two months. So, our oil and gas industry now does not face problems with rod well pumps any more. I am sure we managed to achieve so brilliant results jointly with SOCAR specialists.

CE: What standards do the deep well pumps you produce comply with?

Asif Badalov: In general, our control system is organized according to the ISO standards and our products have passed certification to compliance with the API requirements.

Like everywhere in the world, we follow the corporate scheme in our work. We buy about 30% of parts for deep well pumps and manufacture about 70% at our enterprise. For example, only equipment for chroming of the inner parts of a pump cylinder requires \$10-15 million. We purchase ready cylinders to maintain the high quality of products. We manufacture the other parts on our own. Thus, this scheme has already showed good results.

CE: What other kinds of equipment does the company manufacture for the petroleum industry?

Asif Badalov: Besides deep well pumps we manufacture quick release valves. And it is also a very important product for the industry. This equipment is used in oil production and serves to start drilling pumps. It removes loading on pumping powers and ensures smooth restoration of fluid circulation in a well. This equipment is already supplied to SOCAR-owned trusts. The enterprise also manufactures various pipes, flanges, arm support brackets, etc. All equipment is manufactured according to the API requirements.

CE: Could you please comment on

the plans for future development of the company?

Asif Badalov: So far we have succeeded in realizing of just a small part of our plans. Petroleum engineering is referred to the heavy industry and manufactures products for a long term of operation. Investments into machine building are not repaid in short terms. So, this field demands high expenses. If earlier the industry used to develop for years, nowadays innovations appear in the market every day. With so high rates of progress, it is very difficult to keep step. We think that Azerbaijan has the great experience in the oil industry, so we rely on it in our activities. We do not create machine-building industry from scratch, but we have the enormous potential and scientists to develop this field. This business will not be difficult for us if we observe certain requirements of the industry. Therefore this is our strong desire to develop this business.

CE: Have you been successful in covering the regional and international markets with your products?

Asif Badalov: Today we sell deep well pumps to Kazakhstan and are currently negotiating possible supplies to Iraq and Libya. Turkey also expresses interest to our products. The talks with Russian oil producing companies are to complete soon. They concern manufacturing.

But we also have other plans. Consultations on rendering the state support to development of mechanical engineering in Azerbaijan are now underway. The National Entrepreneurship Support Fund is expected to support this industry. We have worked out the program on new products manufacturing. These products are intended for the oil business and will be produced according to world standards.

In general, we are going to build up the future development on manufacturing oil equipment. The program we developed includes manufacture of products for gas, water, chemical and other industries. It is a rather wide program intended for 3-4 years and we plan to put it into practice.

However, we gave a little attention to manufacturing everyday things, though we have capacities. But we have made our contribution to the development of Baku: we designed and manufactured the fountain in Sabir Park; lanterns, benches and the gate in the territory of the Old City. Besides, we have performed some

reconstruction works in the Park of Izmir, Akhundov Park, Mahdi Hussein Park, Boulevard Park, etc.

In general, we are going to build up the future development on manufacturing oil equipment. The program we developed includes manufacture of products for gas, water, chemical and other industries.

CE: What are the main principles for the marketing policy of the company when organizing export supply?

Asif Badalov: In the past Azerbaijan used to supply production for the oil industry worldwide. Nowhere in the world besides Azerbaijan the prices were so low and quality so high. In Romania similar products cost 3 times as much. We have no right to lose that rich experience and the reputation formed 50-100 years ago. Therefore we established the objective to achieve the level of the leading companies and thus meet demands of our clients and global requirements. I believe with the governmental support I have already mentioned we will be able to reach our purposes, enter a new stage of our development and shift to new standards without losing but increasing the number of our clients.

Now we are in the process of bringing the enterprise to compliance with global demands. We are following our independent marketing policy and do not want to stand aside from global processes.

As far as the pricing policy is concerned, our products are cheaper and of higher quality compared to similar products in the regional market. Accordingly, the transportation expenses are also low. All of us know the cost of energy resources and salaries in the EU. And certainly, our products are cheaper than those in the USA or EU countries. We withstand the competition with Chinese manufacturers as we keep quality.

I would like to mention that we do not want to obtain up-to-the-minute benefits, our purpose is to bring petroleum engineering to a new level of quality and we are moving stage by stage towards this purpose.



ОАО «ГАРАДАГ МАШИНОСТРОЕНИЕ»- ВОЗРОЖДЕНИЕ НЕФТЯНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

Caspian Energy (CE): *Г-н Бадалов, не могли бы Вы рассказать о деятельности компании? Какие цели ставились при создании ОАО «Гарадаг Машиностроение»?*

Председатель правления ОАО «Гарадаг Машиностроение» Асиф Бадалов: Завод «Гарадаг машиностроение» - предприятие, специализирующееся в области производства нефтегазового оборудования и запасных частей, а также проведения капитального ремонта.

Завод был основан в 1934 году и до 2002-го года завод осуществлял свою деятельность внутри Производственного объединения «Машиностроение», входящего в состав Государственной нефтяной компании Азербайджанской Республики. С 2005-го года был приватизирован и стал Открытым акционерным обществом. Основная цель, которая преследовалась в ходе приватизации – вернуть завод в русло своей основной деятельности, а именно в сферу производства и ремонта нефтегазового оборудования.

Нами была поставлена задача - довести уровень производства на заводе до самых современных стандартов, поскольку сфера машиностроения во всем мире развивается стремительными темпами, а доставшийся нам завод был оснащен оборудованием старого советского образца.

Учитывая глубокие корни нефтяного машиностроения Азербайджана в истории мировой отрасли машиностроения, мы намерены развивать эту присущую Азербайджану индустрию и поднять ее на самый высокий уровень.

Кстати, если вернуться к истории, то именно с Азербайджана началась история мировой промышленной нефтедобычи, и соответственно нефтяного машиностроения. По сей день во всем мире производятся десятки видов наименований изделий нефтяного машиностроения,

которые были изобретены именно в Азербайджане.

И наша цель заключается в том, чтобы внести свою лепту в дальнейшее развитие Азербайджана в той отрасли, где мы специализируемся, чтобы мы могли гордиться уровнем выпускаемой нами продукции.

CE: *Насколько изменилась структура деятельности предприятия в настоящее время?*

Асиф Бадалов: После приватизации предприятия мы в основном занимались только ремонтными работами для Госнефтекомпании Азербайджана (ГНКАР/SOCAR). После коренных реформ в деятельности ГНКАР в 2005-06гг., все руководители машиностроительных заводов были приглашены в ГНКАР для проведения широких обсуждений совместной деятельности. По требованию президента Азербайджана Ильхама Алиева машиностроительная промышленность Азербайджана должна была сосредоточить свои усилия для производства и ремонта оборудования ГНКАР. Предложение от ГНКАР заключалось в том, чтобы, не ставя различий, начать совместно работать, что мы и сделали.

Первые годы совместной работы позволили предприятию обеспечить работников своевременной выплатой заработной платы. Но постепенно изменились и требования к выпускаемой продукции. В этом направлении движутся все передовые нефтегазовые компании. ГНКАР по праву начал требовать более качественный товар, соответствующий мировым стандартам. Соответственно и мы изменили свой курс с целью соответствия выпускаемой продукции современным требованиям.

CE: *Удалось ли завершить процесс перевооружения предприятия в соответствии с современными требованиями?*

Асиф Бадалов: Считая новые требования оправданными, мы начали поэтапно перевооружать предприятие в соответствии с современными требованиями.

Были проведены ремонтно-восстановительные работы, а также закуплено и установлено новое оборудование для расширения номенклатуры выпускаемого нефтегазового оборудования, повышения качества, что также способствовало открытию дополнительных рабочих мест. Мы закупили различное современное оборудование из Германии, Италии и Китая, которое соответствует международным стандартам и может работать с цифровыми устройствами.

К примеру, вопрос глубинных насосов являлся на тот момент острой проблемой для всей нефтедобывающей промышленности. Если когда-то глубинные насосы были изобретены азербайджанскими учеными, то сегодня эти насосы успешно производятся другими странами. Причем, эти страны усовершенствовали данные насосы. А наш завод выпускал на тот момент эту продукцию на основе оборудования 1970-х годов. Естественно, что эти насосы не могли отвечать современным требованиям. Существовала необходимость коренных изменений в отрасли.

Поэтому мы начали заниматься производством современных глубинных насосов. С 2008-го года мы начали проводить работы в направлении производства глубинных штанговых насосов типов RHAM и THM по стандарту API. Был создан новый цех для сборки и ремонта насосов, укомплектованный современным оборудованием. В этот период нашей деятельности мы предложили новые типы глубинных насосов ГНКАР.

Причем, когда мы заказывали оборудование, мы рассмотрели все имеющиеся на мировом рынке производственные процессы и заказали оборудование, которого еще не было на рынке. Все оборудование автоматизировано,

отбор продукции производится без участия человека.

Для работы с новым технологическим оборудованием наши кадры прошли стажировку в компаниях производителях оборудования в Германии, Китае и Турции. Сегодня местные кадры успешно справляются с самым высокотехнологичным оборудованием в мире.

И сегодня мы поставляем ГНКАР современные глубинные насосы и предоставляем гарантию в течение одного года. А через год, мы предлагаем технический осмотр, ремонтируем их, и продлеваем гарантию еще на год.

Хочу отметить, что один год работы глубинных насосов – высокий показатель. Обычно старые насосы не выдерживали и двух месяцев. Таким образом, сегодня наша нефтегазовая отрасль забыла о проблемах, связанных с глубинными штанговыми насосами. Конечно, столь высоких показателей мы достигли совместно со специалистами ГНКАР.

СЕ: Каким стандартам соответствуют глубинные насосы, производимые предприятием?

Асиф Бадалов: В целом, наша система управления построена в соответствии со стандартами ISO, а продукция прошла сертификацию в соответствии с требованиями API.

Как и во всем мире, мы работаем по корпоративной схеме. Мы закупаем около 30% частей глубинных насосов, 70% производим сами. К примеру, только для хромирования внутренней поверхности цилиндра насоса нужно оборудование на сумму \$10-15 млн. С целью поддержания высокого качества продукции мы закупаем готовые цилиндры. Остальное мы производим собственными силами, и эта схема уже показала свои положительные результаты.

СЕ: Какое еще оборудование производится на предприятии для нефтяной промышленности?

Асиф Бадалов: Помимо глубинных насосов мы выпускаем дроссельно-запорные устройства. Это тоже очень важный продукт для отрасли. Данное оборудование используется в процессе добычи нефти, предназначено для запуска буровых насосов в условиях, обеспечивающих отсутствие нагрузки на приводные двигатели и для плавного восстановления циркуляции жидкости в скважине. Это оборудование уже поставляется трестам ГНКАР. На предприятии также производятся различные трубы, фланцы, отводы, и т.д. Все оборудование производится в соответствии с требованиями API.

СЕ: Каковы дальнейшие планы развития предприятия?

Асиф Бадалов: Пока нам удалось осуществить лишь малую часть предстоящих планов. Нефтяное машиностроение относится к тяжелой промышленности и изготавливает продукцию на длительный срок эксплуатации. Инвестиции в машиностроение не окупаются в короткие сроки. Эта сфера сопряжена с высоким уровнем расходов. Причем, если раньше развитие отрасли измерялось годами, то сегодня новшества на рынке появляются ежедневно. Со столь высокими темпами прогресса очень трудно идти в ногу. Мы думаем, что азербайджанское государство имеет большую историю нефтяной индустрии, на которую мы опираемся в своей деятельности. Мы не с нуля строим машиностроительную сферу, у нас есть для этого большой потенциал и ученые. Если соблюдать определенные требования отрасли, нам не составит труда работать в данной сфере. Поэтому мы хотим развивать эту отрасль.

СЕ: Насколько удалось охватить региональный и международный рынки продукцией завода?

Асиф Бадалов: Мы сегодня продаем глубинные насосы в Казахстан, проводятся переговоры о поставках в Ирак и Ливию. Нашей продукцией интересуются и в Турции. На последней стадии находятся переговоры с российскими нефтедобывающими компаниями. Это касается производства.

Но у нас есть и другие планы. Сейчас ведутся консультации об оказании государственной поддержки развитию машиностроения в Азербайджане. Посредством НФПП ожидается поддержка отрасли. Мы подготовили программу по изготовлению новой продукции. Эта продукция предназначена для нефтяной отрасли и будет изготавливаться по мировым стандартам.

В целом, будущее развитие мы будем строить, основываясь на производстве нефтяного оборудования. Разработанная нами программа включает производство продукции для газовой, водяной, химической и других отраслей. Это очень широкая программа, рассчитанная на 3-4 года, и мы намерены все это претворить в жизнь.

Правда, мало внимания мы уделяли изготовлению предметов быта, хотя такие возможности есть. Но мы внесли свою лепту в развитие города Баку – в парке Сабира изготовлены и смонтированы фонтан, фонари, скамейки, ворота в «Ичери шехер». Помимо этого,

нами осуществлены определенные реконструкционные работы в парках Измира, Ахундова, имени Мехти Гусейна, Приморском парке и т.д.

В целом, будущее развитие мы будем строить, основываясь на производстве нефтяного оборудования. Разработанная нами программа включает производство продукции для газовой, водяной, химической и других отраслей.

СЕ: На чем основана маркетинговая политика предприятия при организации экспортных поставок?

Асиф Бадалов: Раньше Азербайджан поставлял свою продукцию для нефтяной отрасли на весь мир. И нигде в мире не было таких низких цен и высокого качества как в Азербайджане. В Румынии аналогичная продукция стоила в 3 раза дороже. Мы не имеем права терять тот колоссальный опыт и репутацию, основа которой была заложена еще 50-100 лет тому назад. Поэтому мы согласно требованиям своих клиентов и в соответствии с мировыми требованиями, поставили цель достижения уровня передовых предприятий. Думаю, с учетом поддержки государства, о которой я говорил, мы достигнем наших целей, перейдем на новый этап развития, новые стандарты, чтобы не терять, а лишь приумножать количество своих клиентов.

Сейчас мы приводим завод в соответствие с международными требованиями, проводим свою независимую маркетинговую политику и не намерены оставаться в стороне от мировых процессов.

Если говорить о ценовой политике, то наша продукция дешевле и качественнее своих аналогов на региональном рынке, соответственно невелики и транспортные расходы. Мы все знаем о стоимости энергоресурсов и зарплатах в ЕС. И конечно, наша продукция обходится дешевле, чем в США или странах ЕС. Мы выдерживаем конкуренцию и с китайскими производителями, поскольку сохраняем качество.

Хочу подчеркнуть, что мы не преследуем цель получения ежеминутной прибыли, наша цель - поднять уровень нефтяного машиностроения на качественно новый уровень и мы поэтапно движемся к этой цели.



SAFE LIFE GUARANTEES FIRE AND SECURITY SAFETY

Caspian Energy (CE): Mr. Ismayilov, what field does the company specialize in? What successes has the company achieved during the period of operation?

Khalig Ismayilov, Director, Safe Life LLC: Since the very establishment in 2007 our company has been dealing in manufacturing and purchasing of firefighting equipment, installing fire alarm systems and fire safety systems and facilities, service and repair of fire extinguishing equipment, restoration of quality of fire extinguishing equipment, and upgrading and repair of buildings and constructions of fire safety facilities.

The main objective that the company set since establishment in 2007 has been the safety of human life and health. Fire is destructive in case fire-prevention equipment is not used. The statistics shows how dangerous even small fire in residential premises is. For this reason fire protection equipment is very important. By choosing fire-prevention equipment, we protect our house, wealth and prevent ourselves from troubles. Fire-protection equipment becomes even more urgent when the matter concerns lives of hundreds and thousands people. The capital of Azerbaijan is now growing very fast. The number of newly constructed blocks of flats is increasing every day, while building owners frequently forget to pay a proper attention to fire-prevention safety. Actually, the fire-prevention equipment is extremely important for Baku, in particular for offices, industrial buildings, shops, and educational institutions. Safety issues should come first in the list of capital expenses of companies or organizations.

Our company now has received the special licenses of the Emergency Ministry of the Republic of Azerbaijan that officially permit us dealing in such kind of operations.

CE: How would you comment on the progress in your relations with the Emergency Ministry? What kind of enterprises are your potential clients?

Khalig Ismayilov: We closely cooperate with the Emergency Ministry. We are committed to conforming with the level

we have reached and justify the gained trust to us. As you already know, we are the unique company in Azerbaijan with all four licenses necessary for engineering, installation, manufacture and sales of fire safety equipment. I would like to stress that besides the Emergency Ministry and other state organizations, many private construction firms and organizations are among our clients.

CE: What does your portfolio of services for potential clients include?

Khalig Ismayilov: Our service portfolio includes the full range of operations on fire safety maintenance, starting from consulting services on all kinds of work with fire equipment, audit, monitoring, installation and control of automatic firefighting and fire alarm facilities, and ending with technical support in operations with fire-prevention systems, video and audio control systems, check-points with the use of plastic cards. The list of services includes: fire-technical inspections of facilities; expertise of technical solutions on fire protection at facilities; all types of engineering in organization of fire safety for foam, water, gas and powder firefighting automatic installations; installation and commissioning work; organization of fire-preventive maintenance and fire suppressions at facilities; access control, monitoring, fire doors, fire cases, fire extinguishers, warning and evacuation. Over the last years we have expanded the range of our services through perimeter security and parking system.

CE: What fire safety norms and standards are now followed in Azerbaijan while designing facilities?

Khalig Ismayilov: Though our country became an independent republic, requirements to fire and security safety still adhere to construction norms and specifications of Russia. Since currently own norms and standards are being created in Azerbaijan, facilities in the country are now designed partially according to European standards and partially on Russia's construction norms and specifications.



Safe Life aspires to corresponding to safety requirements used in the sphere of oil&gas and petrochemical industry, that dynamically change in the process of development of technologies applied in this sphere. Thereupon the key role belongs to cooperation of our company with leading world leaders in the safety sphere. In particular, we have established strong partner relations with such companies as MSA, Tyco, etc. that offer the wide range of products for implementation of safety strategy for both onshore and offshore oil&gas and petrochemical facilities.

We perform all work on fire safety provision at facilities of any complexity and offer the full range of "turn-key" services to ensure fire safety at different industrial, commercial and civil facilities, including crude storages, petroleum depots, process plants of gas industry facilities, warehouses, hangars, underground garages and parking area, centers of designated purpose (business, entertainment, etc.), server and process premises.





All our operations are performed according to the international standards ISO 9001-2000 and OHSAS 18001.

Fire equipment, fire alarm system, automatic firefighting systems and other fire-extinguishing installations, providing fire safety, comply with all requirements of foreign insurance companies, foreign investors and government agencies of fire supervision. Besides, the centralized monitoring system was set up in Safe Life in January 2009. It runs 24 hours a day by means of AES Intellinet waves. If a fire signal is received, the complete information about fire arrives in the state fire service 101.

CE: How successful are you in addressing the uneasy task to ensure a safe life – the major criterion for the company?

Khalig Ismayilov: To ensure fire safety of health and property of our citizens has always been our top priority issue. In our everyday life safety issues make people think of unexpected and unpredictable situations they may face. Safe Life LLC's number one principle is to ensure fire safety of people, arrange trainings on fire-preventive events and emergencies as well as prevent human deaths and material losses. I would like to stress that we have achieved all the objectives that we set while establishment of the company. However, it was not a simple process because people do not have enough experience in this field thus the situation is difficult. The number of goals specialists set is growing from year to year along with the scope of services we offer.

We are committed to raising safety standards in Azerbaijan to a new level of quality with a due consideration of national demands. Our company intends to offer high-quality products. We aspire to completely meeting and even exceeding customer' expectations. The fact that we boost strong business relations with the leading world manufacturers in the safety sphere proves the successfulness of such approach.

CE: What does the quality of your services mean for you? Is the company ready to launch local manufacture of equipment?

Khalig Ismayilov: Our company is closely cooperating with the leading suppliers of electronic products and state-of-the-art software systems for fire protection equipment, so we are able to address all requirements of clients. When performing operations fire safety, engineering and installation of automatic firefighting systems, we use only high-quality equipment thoroughly tested in practice. The equipment our company uses is delivered from the USA, Turkey, Russia, Germany, Japan, Italy, Spain, Korea, and Great Britain.

I would like to stress that our clients are end users and receive the quality they searched. Safe Life's one of major objectives is to offer the best quality to our clients, gain their trust and address their requirements.

As to your question about manufacturing, it is in fact one of important purposes for us to achieve. Certainly, we will be happy to offer clients high-quality product made in Azerbaijan. I can tell that now we are considering this and want to be completely ready for this responsible objective.

CE: What are the possibilities to ensure fire safety against the background of the construction boom in Azerbaijan?

Khalig Ismayilov: As far as the construction boom and current projects in Baku are concerned, I would like to say that I am pleased to see how Azerbaijan has been developing from day to day, making efforts to achieve perfect results in the oil&gas and industrial sectors, in science and education and in ICT. I am delighted with the fact that the heart of Azerbaijan, Baku, is blooming from day to day and becoming more and more modern and richer in technologies, without losing historical values. We are pleased to know that Baku will host such a grandiose song contest as Eurovision 2012. Now we are confident to say that our company can offer high-level professional services in the field of both the fire warning and security alarm, including not only fire detection and revealing, but also fire extinguishing by means of gas, water and foam firefighting systems. In short it is possible to say that we can find a technical solution for any complicated project by providing it with all systems required. Our company completely guarantees fire and security safety to members of your family, and your property when you are out. So, by using our services you provide comfort and safety to your health. Entrust your safety to Safe Life and we will not disappoint you!





SAFE LIFE ГАРАНТИРУЕТ ПОЖАРНУЮ И ОХРАННУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ

Caspian Energy (CE): Г-н Исмайлов, в какой сфере специализируется компания, каких успехов удалось достичь за время функционирования компании?

Директор компании Safe Life Халиг Исмайлов: Со дня основания в 2007-ом году наша компания занимается производством и закупкой техники пожаротушения, проводкой пожарной сигнализации, установкой систем и средств пожарной безопасности, сервисом и ремонтом средств пожаротушения, реставрацией качества средств пожаротушения, строительством, реставрацией и ремонтом зданий и сооружений пожарной безопасности.

Главная задача, которая ставилась при создании нашей компании в 2007 году, заключалась и заключается в обеспечении безопасности человеческой жизни и здоровья. Огненная стихия разрушительна, если не использовать противопожарное оборудование. Статистика показывает, как опасен даже небольшой пожар в жилом помещении. Именно поэтому обеспечение оборудованием пожарной безопасности очень важно. Выбирая противопожарное оборудование, мы сохраняем свой дом, свои богатства и оберегаем себя от неприятностей. Необходимость наличия противопожарного оборудования становится еще более актуальной, когда речь идет о жизни сотен и тысяч людей. Сегодня столица Азербайджана растет стремительными темпами, с каждым днем растет и количество новостроек, владельцы которых зачастую забывают уделять должное внимание противопожарной безопасности. На самом деле противопожарное оборудование для Баку настолько значимо и актуально, в особенности для офисов, промышленных зданий, магазинов, а также образовательных учреждений, что должно числиться в передовых позициях капитальных затрат компаний или организаций.

В настоящее время компания владеет специальными лицензиями министерства чрезвычайных ситуаций Азербайджанской Республики, офици-

ально разрешающей фирме заниматься данными видами деятельности.

CE: Насколько успешно развиваются ваши связи с МЧС и какого рода предприятия являются вашими потенциальными клиентами?

Халиг Исмайлов: У нас очень тесные деловые отношения с МЧС. Мы стараемся соответствовать тому уровню, которого достигли и оправдать доверие оказанное нам. Как Вы уже знаете, мы являемся единственной компанией в Азербайджане, которая обладает всеми четырьмя лицензиями, необходимыми для проектирования, установки, производства и продажи оборудования пожарной безопасности. Важно отметить, что наряду с МЧС и другими государственными организациями, нашими клиентами являются многие частные строительные фирмы и организации.

CE: Что включает портфолио услуг компании для потенциальных клиентов?

Халиг Исмайлов: Портфолио наших услуг включает полный комплекс работ по обеспечению противопожарной безопасности, начиная от консалтинговых услуг по всем видам работ с пожарным оборудованием, аудит, мониторинг, установки и контроля комплексов автоматического пожаротушения и пожарной сигнализации, и заканчивая оказанием технической помощи по работе с противопожарными системами, системами видео и аудио контроля, контрольно-пропускными пунктами с использованием пластиковых карт. Перечень услуг включает в себя: пожарно-технические обследования объектов; экспертизу технических решений по противопожарной защите объектов; все виды проектирования при организации пожарной безопасности для автоматических установок пенного, водяного, газового и порошкового пожаротушения; монтаж и пусконаладочные работы; организацию пожарно-профилактического обслуживания и тушения объектов; контроль досту-



па, мониторинг, пожарные двери, пожарные шкафы, огнетушители, оповещение и эвакуацию. В последние годы мы расширили сферу услуг за счет системы периметральной охраны и парковочной системы.

CE: Каких норм и стандартов пожарной безопасности придерживаются в Азербайджане при проектировании объектов?

Халиг Исмайлов: После того, как наша страна стала независимой республикой требования, предъявляемые к пожарной и охранной безопасности, все еще опираются на российские СНиП нормы. На данный момент на уровне воссоздания своих норм и стандартов по пожарной безопасности, объекты в Азербайджане проектируются частично по европейским стандартам и российским СНиП нормам.

Компания Safe Life стремится соответствовать требованиям безопасности, предъявляемыми в сфере нефтегазовой и нефтехимической промышленности, которые динамично меняются по мере развития технологий, применяемых в данной сфере. В этой связи ключевую роль играет сотрудничество нашей компании с ведущими мировыми лидерами в сфере безопасности. В частности, у нас сложились крепкие партнерские отношения с такими компаниями как MSA, Тусо и т.д., представляющими широкий ассортимент продукции для реализации стратегий безопасности как для оншорных, так и оффшорных нефтегазовых и нефтехимических объектов.

Мы осуществляем все виды работ по противопожарной защите объектов любой сложности и предоставляем весь комплекс услуг «под ключ» для противопожарной защиты различных промышленных, коммерческих и гражданских объектов, в том числе резервуарных парков, нефтебаз, технологических установок объектов газовой промышленности, складов, ангаров, подземных гаражей и парковок, центров целевого назначения (бизнес, развлекательных и т. д.), серверных и технологических помещений.

Все работы, осуществляемые нашей компанией осуществляются в соответствии с международными стандартами ISO 9001-2000 и OHSAS 18001. Пожарное оборудование, пожарная сигнализация, системы автоматического пожаротушения и другие установки пожаротушения, которыми обеспечивается пожарная безопасность, соответствуют всем требованиям иностранных страховых компаний, иностранных инвесторов и государственных органов пожарного надзора. Кроме того, в январе 2009 года в компании Safe Life была внедрена система централизованного мониторинга, которая работает 24 часа в сутки посредством волн AES Intellinet. В случае поступления пожарного сигнала вся информация о пожаре поступает в государственную пожарную службу 101.

СЕ: Насколько успешно вы справляетесь с нелегкой задачей- обеспечением безопасной жизни, являющейся основным критерием для компании?

Халиг Исмайылов: Нашим приоритетным направлением всегда было и будет обеспечение пожарной безопасности здоровья и имущества наших граждан. В нашей ежедневной жизни вопросы безопасности заставляют людей думать о непредсказуемых и неожиданных ситуациях, с которыми они могут столкнуться. Основным принципом деятельности компании Safe Life LLC является обеспечение пожарной безопасности граждан, проведение тренингов по противопожарным мероприятиям и чрезвычайным ситуациям, а также предотвращение людских потерь и материальных ценностей. Следует отметить что цели, установленные во время создания компании, уже достигнуты. Однако это было не так просто,

поскольку граждане еще недостаточно опытни в этой сфере, что значительно осложняет ситуацию. Количество целей определенных со стороны специалистов возрастает год за годом вместе с объемом услуг, которые мы предоставляем.

Мы стараемся вывести стандарты безопасности в Азербайджане на качественно новый уровень с учетом национальных потребностей. Наша компания ориентирована на предоставление высококачественных продуктов. Мы стремимся к полному удовлетворению и превышению ожиданий наших заказчиков. Тот факт, что мы поддерживаем прочные деловые отношения с ведущими мировыми производителями в сфере безопасности, доказывает успешность такого подхода.

СЕ: Какое внимание в компании уделяется качеству предоставляемых услуг? Насколько компания готова к организации местного производства оборудования?

Халиг Исмайылов: Наша компания тесно сотрудничает с ведущими поставщиками электронной продукции и современных систем программного обеспечения для противопожарного оборудования и способна удовлетворить любые требования заказчика. Проводя работы по обеспечению противопожарной безопасности, проектированию и монтажу систем автоматического пожаротушения, мы используем только качественное оборудование, прошедшее все необходимые проверки на практике. Оборудование используемое нашей компанией, завозится из США, Турции, России, Германии, Японии, Италии, Испании, Кореи, Великобритании.

Следует отметить, что наши клиенты являются конечными пользователями и получают качество, которое искали. Предоставление лучшего качества клиенту, завоевание его доверия и удовлетворения является одним из главных целей компании Safe Life.

Возвращаясь к вашему вопросу о производстве, оно является одним из наших важных целей, которых мы собираемся достичь. Конечно, мы будем рады предложить клиенту качественный продукт, изготовленный в Азербайджане. Могу сказать, что на данный момент мы усиленно занимаемся этим вопросом и хотим быть полностью готовы к этой ответственной задаче.



СЕ: Каковы возможности обеспечения пожарной безопасности на фоне строительного бума в Азербайджане?

Халиг Исмайылов: Что касается строительного бума и проектов, которые продолжают свою работу в Баку, могу сказать, что я очень рад видеть, как Азербайджан развивается день ото дня, стремиться достигнуть отличного результата в нефтегазовом и промышленном секторах, в науке и образовании, в области ИКТ. Очень приятно, что Баку, сердце Азербайджана, расцветает с каждым днем и становится все более современным, технологичным, не теряя исторических ценностей. Рады, что в нашем городе будет проводиться такое грандиозное музыкальное соревнование как Eurovision 2012. На данный момент можем с уверенностью заявить, что наша компания может оказать высокую профессиональную услугу в сфере как пожарной, так и охранной сигнализации, включая не только обнаружение и выявление пожара, но и его разрешение, то есть тушение посредством систем газового, водяного и пенного пожаротушения. Одним словом можно сказать, что мы можем найти техническое разрешение для проекта любой сложности обеспечив его всеми системами. Наша компания полностью гарантирует пожарную и охранную безопасность членов Вашей семьи, а также Вашего имущества во время Вашего отсутствия дома. Итак, пользуясь услугами нашей фирмы, Вы обеспечиваете свой комфорт и безопасность Вашему здоровью. Доверьте свою безопасность Safe Life и мы Вас не подведем!



AZERYOLSERVIS OJSC MODERNIZING ROAD INFRASTRUCTURE OF AZERBAIJAN

Azerbaijan's economy is developing very rapidly today. Achievements our country gained brought it to the worthy position among democratic and law-governed states of the world within a short period of time. All achievements gained over the past period and current success has been the result of far-seeing policy and hard efforts of all-national leader Heydar Aliyev. Just like in all other spheres transformation in the road industry started as soon as all-national leader Heydar Aliyev returned to the office. The situation completely changed in accordance with the order dated August 5, 1998. Yolnaglyatservis department was established within the Ministry on June 23, 2003. Later, Azeryolservis OJSC was established by changing organizational and legislation form in accordance with President Ilham Aliyev's order dated February 22, 2007. The document promoted improvement of road infrastructure of the country and played an important role in transformations meeting requirements of modern standards.

Today it can be said proudly that trends of dynamic development in the road industry can be observed owing to the purposeful economic policy introduced by the head of the state Ilham Aliyev. Big success has been gained in this sphere under the presidency of the head of the state along with transformations in this sphere. Considering indicators registered over the past 8 years success gained in this sphere can be clearly mentioned. A total of 2822 different-purpose vehicles applied in construction and renovation of highways, equipment and road construction facilities were purchased over the past 8 years. About 30 asphalt-concrete plants with total capacity of over 2000 tons per hour were commissioned too. The total length of constructed, reconstructed and renovated roads comprised over 6240km during 2001-2003. About 160 bridges to the total length of 18,000m were built and commissioned over this period as well. Just compare that the length of bridges built on highways of the country over the past 100 years (i.e. till 2003) totaled 40.2 km.

Ministry of Transport tries to implement all orders of the head of the state with big responsibility, it also commenced implementation of the Great Silk Way project that bears global importance; the project was the initiative of all national leader Heydar Aliyev. Certain success has been gained in this direction too. The mentioned project is



a part of the East-West transportation corridor crossing Azerbaijan's territory and plays a special role in development of transport communication of Europe, Asia and several Near East countries. A section (4-14km) of the Baku-Alyat road, sections of the Alyat-Hajigabul, Hajigabul-Kurdamir, Kurdamir-circular, Kurdamir-Ujar, Yevlah-Ganja, Ganja-Gazah, Gazah-Georgian border was reconstructed on the Baku-Georgian border highway to the length of 513km. These sections were launched with participation of the Head of the State. Additional 2 traffic lanes are currently built on Yevlah-Ganja, Hajigabul-Kurdamir sections along with the construction of the Baku-Alyat road and Ganja-circular road section in order to ensure their technical conformity to the first category of roads.

Intensive traffic has been constantly fixed at the traffic artery connecting Baku with the Russian border. The mentioned artery is a component part of the North-South transport corridor, has branches toward routes of Europe and Asia and provides access of the republic to the northern border. The total length of this highway is 208km. Reconstructed section 6-16km has been covered with asphalt. A cement concrete was laid on section 16-134km. Construction operations have also been completed on sections 28-45km (Sumgayit-circular road), 131-165km (Gandab-Guba), road junctions on the 11th and 16th km, road passages of Masazir-circular road and the bridge to the length of 540 running meters through the river of Devechi. Construction of a 4 lane highway

(59.6km) Gandib-Guba-State Border with the Russian Federation is ongoing.

Baku-Guba-Russian Federation and Baku-Alyat-Gazakh-Georgia highways are the main sections of the North-South and East-West transport corridors passing through the territory of Azerbaijan. Therefore, reconstruction of H.Z.Taghiyev-Sahil highway into a 2 lane road has been commenced. This road is a linking line for the abovementioned highways that play an exclusive role in transit transportation. Owing to this road vehicles coming from the south and west parts of the republic will obtain an access to the 36km of the Baku-Russian Federation highway and bypass Baku. Thus, the length of the road will be reduced by 100km from both directions.

Reconstruction of another highway (M-3) Alyat-Astara-Iran has been commenced in accordance with the order of the head of the state. The road has international importance. 6-9km and 9-31km sections of this highway as well as section 10,6 km of Bilasvar-circular were commissioned with participation of the head of the state. This highway will connect the capital of the country with the Iran border. Nowadays, construction operations of sections of Yenikend-Salyan, Salyan-Shorsulu, Masalli-Astara highways and the bridge through the Kura River in the city of Salyan are underway.

Hajigabul-Bahramtepe-Mindjivan-Armenia is the important factor in development of transport communications in south and south-west regions of the country. This road plays an important role in building



road network and ensuring cargo transportation in the region. Reconstruction of highway at Hajigabul-Bulagli section is currently ongoing. Construction work over the Kur River in the city of Shirvan is going as well.

Baku-Shimkent-Yevlah (M4) highway plays an important role in ensuring efficient operation of the economy and transportation system of the region with rich natural-geographic advantages and exclusive conditions for exceptional development of tourism sphere. A section to the length of 119k m was commissioned on the highway in November 2009 within the frames of construction operations. Two additional traffic lanes are currently laid at 15-45km section of this highway with the purpose to raise its level to the first category road. Besides, construction of the Muganli-Yevlah section to the length of 144,8km is continued as well.

Azeryolservis OJSC currently provides maintenance to 17513km out of 18986 km of roads which are controlled by the Ministry of Transport of Azerbaijan including 4366km roads of republican significance and 13147 km of local roads. These roads involve about 1230 bridges to the length of 43562 running meters. The total length of roads, avenues and streets reaches 1525km only within the city of Baku.

Large-scale renovation and construction operations have been carried out on roads of republican and local significance over the reporting period. Specific activities were carried out for providing convenience on roads connecting all the regions of the country and residential settlements.

Reconstruction of Bilasuvar-Iran, Lankaran-Lerik, Masally-Yardimly, Ganja-Dashkasan-Khoshbulag, Guba-Ispik-Khinalig, Shamakhy-Pirgulu, Tovuz-Alibeyli, Shamkir-Gedebey, Ismayilli-Gabala, Haldan-Mingechevir, Aghdash-Leki, Guba-Gachresh-Gimilgazma and continuation of construction operations on Gusar-Anig-Lyaza, Ismayilli-Laghich, Bahramtepe-Bilasuvar, Shamakhy-GoylerGol, Ashaghi Salahli, Kamarli, Sheki-Gah once again confirm the peculiar importance that the state attaches to this sphere.

Plan of activities on improvement of transport system in the city of Baku and fulfillment of the program of activities for intensification of social-economic devel-

opment of settlements of Baku were the reason for overall change of road infrastructure within the capital. Construction and reconstruction work carried out on avenues and streets of Zabrat-Balakhany-Mehdiabad-Khirdalan-Binagadi, Zikh circular road-airport, Heydar Aliyev avenue – Azizbeyov circle – Airport, Azadlyg square-Zykh circle, the first circular road around Baku and other parts enabled to provide free and safe traffic.

Construction of new road junctions and pedestrian crossings is continued successfully to renew road infrastructure of the capital. President's order on approving of plans for improvement of the transport system of Baku during 2006-2007 and 2008-2013 was an important step in this direction. Construction of road junctions and pedestrian crossings at areas with intensive traffic has been commenced. All necessary activities were implemented for commissioning these important facilities. According to the program approved by the head of the state, about 30 road junctions meeting modern standards were built and launched during 2006-2011.

54 pedestrian passages were built and reconstructed in the city of Baku over the past period. Along with the level of safety of pedestrians, these facilities built in areas with intensive traffic also differ in their design. Application of advanced equipment during the erection of new compositions is an architectural novelty in the capital.

Construction work aimed at improvement of road transport infrastructure of the capital is currently underway. Different level road junctions are built on 2-4km sections of Baku-Alyat road in order to provide entrance and exit for vehicles into the city from south and south-west directions. Construction operations are also ongoing on Bilgah-Novkhany-Sumgayit, Buzovna-Mardakan-Shuvalyan-Gala highways, from Zykh circle road-Heydar Aliyev Airport toward Gala station and Sahil, on crossroads of Neftchilar and Sardar Safarov avenue, Babek avenue, Hojasan-Lokbatan road, at Parliament avenue right opposite to the Alley of Martyrs, near the Shafa stadium (Heydar Aliyev avenue), G.Garayev avenue, at Galaba square and intersection of Ziya Bunyadov avenue with Abdula Vagab

Salamzade, Ali Mustafayev, Huseynbala Aliyev, Ahmad Recebli and Muzaffar Narimanov streets.

Road landscaping LLC of Azeryolservis OJSC provides service on taking care of green plantings of the guardband of highways to the length of 3380km. Of this total, 1551km are trunk-roads. 1829km of roads are of republican importance. Nowadays, the shelterbelt of trunk-roads and republican roads possesses 852503 trees. 639666 of them are long-lived trees.

60,000 of different trees: pine, olive, platanus orientalis, acacias and other forest trees were planted on the guardband of Baku-Zykh circle-Heydar Aliyev airport during 2009-2011. With the purpose to provide watering of green plants we drilled some artesian wells, built water tanks, installed pumps and laid water lines. 77600 trees and bushes are currently grown at these sections and will be relocated in spring. A total of 309503 trees and bushes were raised at a 14.8 ha area of Road Landscaping LLC. Of this total 231903 were used for planting. 30,000 of colored bushes used on various sections of capital roads were raised at areas of LLC.

The branch of Azeryolservis OJSC was established in Georgia in 2011 to accelerate construction work at Marabda-Karsakhi section of the Baku-Tbilisi-Kars railroad. The operations covering 4 stages will be performed on Marabda-Tetritskaro, Tetritskaro-Tsalka, Tsalka-Ahalkalaki and Ahalkalaki-Kartsahi sections. It is to ensure the profitability of the project. In spite of favorable weather conditions, rugged relief, mountain and forest obstacles, operations are performed gradually in accordance with the schedule.

In general, 2011 was successful for the employees of the road industry networks. The staff applies all efforts for fulfillment of tasks assigned to the OJSC for future. Thus, we are to witness new achievements in the nearest future. We hope that the work of the road industry will serve an incentive for stable social-economic development of the country promoting the growth of the economic power of the state, maintaining independence and implementing the political course initiated by President of Azerbaijan Ilham Aliyev.



ОАО «АЗЕРЙОЛСЕРВИС» МОДЕРНИЗИРУЕТ ДОРОЖНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ АЗЕРБАЙДЖАНА

Экономика Азербайджана развивается сегодня стремительными темпами. За короткий отрезок времени, благодаря своим достижениям наша страна заняла свое достойное место в ряду демократических правовых государств мира. Все достижения за прошлый период и достигнутые успехи в настоящее время являются плодами дальновидной политики и напряженного труда общенационального лидера Гейдара Алиева. Как и во всех других сферах после возвращения к руководству страной общенационального лидера Гейдара Алиева преобразования начались и в дорожном хозяйстве. Ситуация изменилась в корне после образования министерства транспорта согласно Указу от 5 августа 1998 года. 23 июня 2003 года в составе министерства был образован департамент «Йолнаглийатсервис». Затем Распоряжением главы государства Ильхама Алиева от 22 февраля 2007 года путем изменения организационно-правовой формы было образовано ОАО «Азерйолсервис», что послужило совершенствованию дорожной инфраструктуры страны и стало важным шагом в направлении преобразований, отвечающих требованиям современных стандартов.

Сегодня с гордостью можно говорить, что благодаря проводимой в республике целенаправленной экономической политике главой государства Ильхамом Алиевым наблюдается тенденция динамического развития в сфере дорожного хозяйства. Под руководством главы государства наряду с преобразованиями в этой области были достигнуты и большие успехи. Если обратить внимание на показатели за последние 8 лет, можно наглядно заметить успехи в этой области. За последние 8 лет приобретено 2822 транспортных средства различного назначения, используемых в строительстве и ремонте автомобильных дорог, машин дорожного строительства, оборудования и установок. В том числе сданы в эксплуатацию около 30 асфальтобетонных заводов с общей мощностью свыше 2000 тонн в час. Общая протяженность построенных, реконструированных и отремонтированных дорог за 2003-2001 годы в республике составила более 6240 км. За данный период построено и сдано в эксплуатацию около 160 мостов общей протяженностью 18000 метров. Для сравнения можно отметить, что за последние 100 лет, то есть до 2003 года протяженность мостов, построенных на автомобильных дорогах страны, составляла 40,2 км.

Министерство транспорта, выполняя с большой ответственностью все поручения главы государства, начало реализацию проекта «Великого шелкового пути», имеющего всемирное значение, основа которого была заложена в свое время общенациональным лидером Гейдаром Алиевым и в этом направлении были достигнуты определенные успехи. Упомянутый проект является участком транспортного коридора «Восток-Запад», проходящего через территорию Азербайджана и играет особую роль в развитии транспортных коммуникаций Европы и Азии, стран Ближнего Востока, а также на территории нашей республики. На магистральной трассе от Баку до границы с Грузией, протяженностью 513 км реконструирован участок 4-14 км дороги Баку-Алят, участки Алят-Гаджигабул, Гаджигабул-Кюрдамир, Кюрдамир-окружная, Кюрдамир-Уджар, Евлах-Гянджа, Гянджа-Газах, Газах - государственная граница Грузии. Открытие этих участков магистральной дороги состоялось с участием главы государства. В настоящее время наряду со строительством дороги Баку-Алят и участка Гянджа-окружная, продолжается строительство дополнительных 2-х полос движения на участках Евлах-Гянджа, Гаджигабул-Кюрдамир с целью технического соответствия их уровня первой категории дорог.

Интенсивностью движения характеризуется и транспортная магистраль, соединяющая Баку с границей России. Данная магистраль является составной частью транспортного коридора «Север-Юг», имеет ответвления к маршрутам Европы и Азии и обеспечивает выход республики к северной границе. Общая протяженность данной магистрали составляет 208 км, реконструированный участок 6-16 км покрыт асфальтобетоном, участок 16-134 км – цементобетонном. Также завершены строительные работы на участках 28-45 км (Сумгайыт-окружная), 131-165 км (Гандаб-Губа), дорожных узлах на 11 км и 16 км, дорожных переходах на Масазыр-окружная и мосте протяженностью 540 погонных метров через реку Дявчи. Продолжается строительство новой 4-х полосной трассы (59,6 км) движения Гандаб - Самур - государственная граница с Российской Федерацией.

Автомобильные дороги Баку-Губа-граница с Российской Федерацией и Баку-Алят-Газах-граница с Грузией являются основными участками транспортных коридоров Север-Юг и Восток-Запад, проходящих через территорию Азербайджана. В связи с этим начата

реконструкция автомобильной дороги Г.З.Тагиев-Сахил на 2-х полосную, которая является связующей линией вышеупомянутых автомобильных магистралей и играющих исключительное значение для транзитных перевозок. Эта дорога обеспечит выход на 36 км автомобильной дороги Баку-граница с Российской Федерации транспортных средств, следующих с южного и западного направлений республики в обход города Баку, тем самым протяженность дороги с обеих направлений будет сокращена на 100 км.

Согласно Распоряжению главы государства начата реконструкция еще одной автомобильной магистрали (М-3) Алят-Астара-граница с Исламской Республикой Иран, имеющая международное значение. Участки 6-9 км, 9-31 км данной магистрали, а также участок 10,6 км Билясувар-окружная сданы в эксплуатацию с участием главы государства. Данная магистраль обеспечит соединение столицы страны с границей Ирана. В настоящее время проводятся строительные работы участков магистрали Еникенд-Сальян, Сальян-Шорсулу, Массалы-Астара и моста через реку Кура в городе Сальян.

Автомобильная дорога Гаджигабул – Бахрамтапа – Миндживан - государственная граница Армении является важным фактором в развитии транспортных сообщений в южной и юго-западной части территорий страны. Эта дорога играет важную роль в построении дорожной сети и грузоперевозок в регионе с выходом к огромным залегам строительных материалов. В настоящее время ведется реконструкция магистрали на участке Гаджигабул-Булаглы, продолжают также строительные работы над рекой Кура в городе Ширван.

Магистраль Баку-Шамахи-Евлах (М4) имеет огромное значение в обеспечении эффективной работы экономики и транспортной системы региона, обладающей богатыми природно-географическими преимуществами и исключительными условиями для развития туризма. В рамках строительных работ на магистрали в ноябре 2009 года сдан в эксплуатацию участок протяженностью 119 км. В настоящее время ведется строительство дополнительных 2-х полос движения на участке 15-45 км данной магистрали с целью технического доведения ее уровня до дороги первой категории, а также продолжается строительство участка Муганлы-Евлах общей протяженностью 144,8 км.

В настоящее время ОАО «Азерйолсервис» обслуживает 17513

км из 18986 км автомобильных дорог, находящихся в подчинении министерства транспорта Азербайджана, в том числе 4366 км дорог республиканского значения и 13147 км дорог местного значения. Данные дороги включают около 1230 мостов, протяженностью 43562 погонных метра. Общая протяженность дорог, проспектов и улиц только на территории города Баку составляет 1525 км.

За истекший период на дорогах республиканского и местного значения проведен большой объем ремонтно-строительных работ, внедрены конкретные мероприятия для обеспечения удобств дорог, соединяющих все регионы страны и жилые массивы.

Реконструкция дорог Билясувар-граница с Ираном, Лянкяран-Лерик,

Массалы-Ярдымлы, Гянджа-Дашкясян-Хошбулаг, Губа-Испик-Хыналыг, Шамахи-Пиргулу, Товуз-Алибэйли, Шямкир-Гядябей, Исмайыллы-Габала, Халдан-Мингячевир, Агдаш-Ляки, Губа-Гячряш-Гымылгазма и продолжение строительных работ дорог Гусар-Аниг-Лязя, Исмайыллы-Лагыч, Бахрамтяпа-Билясувар, Шамахи-ГейлярГел-Падар, Ашагы Салахлы, Кямярли, Шеки-Гах еще раз подтверждает факт особого внимания к этой сфере со стороны государства.

План мероприятий совершенствования транспортной системы в городе Баку и выполнение программы мероприятий по ускорению социально-экономического развития поселков города Баку послужили причиной капитального изменения дорожной инфраструктуры столицы. Проведенные строительные и реконструкционные работы на проспектах и улицах Забрат-Балаханы-Мехтиабад-Хырдалан-Бинагади, Зых окружная - аэропорт, проспект Гейдара Алиева - круг Азизбекова - Аэропорт, площадь Азадлыг - Зыхский круг, 1-ая окружная дорога вокруг Баку и т.д. позволили обеспечить беспрепятственное и безопасное движение автомобильного транспорта.

В целях обновления дорожной инфраструктуры столицы успешно продолжается строительство новых дорожных узлов и пешеходных переходов. Распоряжения главы государства об утверждении планов мероприятий о совершенствовании транспортной системы в г. Баку за 2006-2007гг. и 2008-2013гг. явились важным шагом в этом направлении. Началось строительство дорожных узлов и пешеходных переходов на участках с большой интенсивностью движения. Для сдачи в эксплуатацию этих важных объектов были выполнены необходимые мероприятия. Согласно утвержденной главой государства программе в 2006-2011 годах было построено и сдано в эксплуатацию около 30 дорожных узлов на самом современном уровне.

За истекший период в городе Баку



было построено и реконструировано 54 пешеходных перехода. На территориях с интенсивным движением автомобилей данные сооружения наравне с обеспечением безопасности движения людей отличаются еще и своим дизайном, а использование современного оборудования при создании новых композиций являются новизной архитектурного зодчества для столицы.

В настоящее время продолжают строиться работы по совершенствованию инфраструктуры дорожного транспорта столицы, в том числе для обеспечения въезда и выезда транспортных средств в город с южного и южно-западного направлений осуществляется строительство дорожных узлов различного уровня на 2-4 км дороги Баку-Алят, строительство автодорог Бильгях-Новханы-Сумгайыт, Бузовна-Мардакян-Шувелян-Гала, от дороги Зыхская окружная - Аэропорт Гейдара Алиева в сторону станции Гала и в сторону Сахилия, на пересечении проспекта Нефтчилар и Сардара Сафарова, на проспекте Бабек, на автомобильной дороге Ходжасан-Локбатан в поселке Ходжасан, на проспекте Парламента напротив аллеи Шяхидляр, на проспекте Гейдара Алиева около стадиона Шафа, на проспекте Г.Гараева, напротив базара «8км», 3 этап дорожного узла Беюк-шор, на площади Гялябя и пересечении проспекта Зия Бунядова с улицами Абдул Вагаб Саламзаде, Алы Мустафаева, Гусейнбала Алиева, Ахмеда Раджаблы и Мюзаффара Нариманова.

ООО «Дорожное озеленение» ОАО «Азерйолсервис» осуществляет услуги по обслуживанию зеленых насаждений защитной полосы автомобильных дорог протяженностью 3380 км, из которых 1551 км относятся к дорогам магистрального значения и 1829 км - республиканского. В настоящее время защитная полоса магистральных дорог и дорог республиканского значения включает 852503 деревьев, из которых 639666 шт. деревьев являются многолетними.

В течении 2009-2011 годов на защитной полосе магистральной дороги Баку - Зыхская кольцевая - Аэропорт Гейдара Алиева посажено 60000 сосновых, оливковых, восточных чинаров, лапанов, акаций, и других лесных деревьев. Для полива зеленых насаждений пробурены артезианские колодцы, построены водохранилища, установлены насосы и проведены водопроводные линии. В настоящее время на этих участках питомника выращивается 77600 деревьев и кустарников, которые будут пересажены в весенний период. На участке 14,8 га питомника ООО «Дорожное озеленение» было выращено 309503 деревьев и кустарников, из которых 231903 использованы для посадки. На площадях ООО также выращено 30000 цветных кустарников различных сортов, которые используются на различных участках дорог автомобильного транспорта столицы.

Для ускорения строительных работ на участке Марабда-Карцахи железной дороги Баку-Тбилиси-Карс в 2011 году на территории Грузии создан филиал ОАО «Азерйолсервис». Работы будут проводиться в 4 этапа, то есть на участках Марабда-Тетрицкаро, Тетрицкаро-Цалка, Цалка-Ахаликалаки, Ахаликалаки-Карцахи, что обеспечит рентабельность проекта. Несмотря на неблагоприятные погодные условия, сложный рельеф, горные и лесные преграды, работы выполняются ритмично и согласно графику.

В целом завершившийся 2011 год был удачным для работников сетей дорожного хозяйства. Коллектив прилагает все усилия для успешного выполнения задач, стоящих на перспективу перед ОАО. Таким образом, в ближайшем будущем мы станем свидетелями новых достижений. Надеемся, что работа дорожного хозяйства послужит стимулом для устойчивого социально-экономического развития страны и своим сильным трудом поможет росту экономической мощи государства, сохранению независимости и реализации политического курса президента Азербайджана Ильхама Алиева.



AZERBAIJAN RAILWAYS CJSC: CURRENT STAGE OF DEVELOPMENT



Caspian Energy (CE): Mr. Asgarov, what do you think is the role of railway facilities in the development of Azerbaijan?

Arif Asgarov, Chairman, Azerbaijan Railways CJSC: After return of national leader Heydar Aliyev to power in Azerbaijan late in XX century created pre-conditions for promoting changes in all spheres, including the railway sector as well. It is clear that the economic potential of every state along with its power and glory greatly depends on development of transport and communication systems. It is hard to imagine sustainable development of any state without a branched network of transport and road facilities.

Our country is now very close to many highly developed states of the world. Azerbaijan has become a full member of the world community, acting on international tribunes, announcing the truth to the attention of world states. It is involved in implementation of both international and regional projects. All this is the result of national leader Heydar Aliyev's efforts applied during many years. Large-scale projects are now executed in the transport sector like in all other sectors, and the intensive integration into the international community is underway. As one of the branches of the local transport system, Azerbaijan steel trunk lines are now on the high level of development. These grandiose results are available now thanks to daily care of the country authorities' of

the proper operation of railways.

The period from 1969 to 2003 when national leader Heydar Aliyev ruled the country can be clearly considered as a period of overall and technical development of the Azerbaijan railways. The first impetus towards fundamental development and serious changes in the railway sector and other branches of country's economy took place thanks to Heydar Aliyev's personal initiative in 1969 when the national leader came to power.

It is enough to mention one fact when the commissioning of especially important facilities was implemented upon his personal initiative and strict control. In those years along with his primary activities he initiated introducing 14,300 methods of technical innovations covering all spheres of the railway sector. During his ruling the republic in 1969-1982 and also during the former Soviet times in 1983-1987 Azerbaijan railways were supplied with modern imported machinery, mechanisms and the equipment.

During that period hundreds of railway workers were awarded with orders and medals of the former USSR, and it is a good proof that the national leader always kept an eye on labor successes and achievements of railway workers and expressed fatherly care to them. Thanks to Heydar Aliyev's direct involvement in 1970-1987 a lot of specialists were sent abroad to study and many of them occupy important positions now.

All this is not just a short chronology, but conditions defining strategic development of big system. The history has shown that each step of the national leader served to perspective strategic development of the country.

CE: What projects are now implemented to boost the development of steel trunks?

Arif Asgarov: The strategy on social and economic development of Azerbaijan initiated by national leader Heydar Aliyev and now followed by President Ilham

Aliyev is promoting a consistent growth of dynamism and mobilization of the total potential of society, strengthen the might of the national property. So the accelerated development of a transport infrastructure and modernization processes have become even more intensive under the auspices of Ilham Aliyev, and involvement of our country in implementation of international and regional transport corridors such as Baku-Tbilisi-Kars and North-South are a good proof to that.

The logic continuation of a successful policy within last years is that the President of the country has taken a number of decisions concerning perspective development of the railway. The State Program on Development of the Rail Transport System of Azerbaijan in 2010-2014 was approved according to the Executive Order of the Head of State dated July 6, 2010. The program is aimed at development of the railway transport that plays a special role in the social and economic life of the country, meeting requirements of people and economy in railway services, safe transportation, improvement of infrastructure of the sphere, improving competitiveness of transport corridors domestically, expanding transit transportation and personnel training for the railway sector. The state program also includes all important points for the accelerated development of railways. The plan of actions has been worked out to ensure the implementation of the program. It includes upgrading of the wagon fleet and the fleet of locomotives, overall repair of railways, power supply facilities, communication and signalization elements, transition from direct to alternative current, modernization of technical equipment and some other especially important tasks for the industry.

CE: Could you please provide more details on goals and objectives of the State Program on Development of Railways of Azerbaijan?

Arif Asgarov: The approved state program is first of all the result of the highest achievement of the strategy directed to social and economic development. It is also of special value from the political point of view.

Secondly, our republic has proved that with its transport potential it is the leader in the region, and reached the overall development. On the other hand, located in the important geographical zone, our republic is a corridor between Europe and Asia, and strengthening of the international image depends on the development of railway communication between these continents. In this regard our state pays particular attention to this factor.

The state program creates all necessary conditions for implementation of changes in the railway sector. This document also promotes development of all facilities of the railway system as well as its modernization. All this work will be implemented stage by stage. Credit agreements have been signed to draw financing for the Rail Transport and Trade Support Project, that targets improvement of the infrastructure, management and development of railways. Under the agreement, the International Bank for Reconstruction and Development (World Bank) allocated the credit worth \$450 million, and Export Bank of Czechia - 215 million euro.

CE: What concrete work has been performed within the framework of the state program?

Arif Asgarov: Challenging and intensive work has been performed recently to achieve goals of the State Program on Development of the Rail Transport System of Azerbaijan in 2010-2014.

In particular, a commission was formed under the chairmanship of the First Deputy Chairman Alirza Suleymanov to execute the plan of actions to implement the requirements of the State Program.

Discussions on implementation of project objectives are held each Friday in order to analyze actions of the schedule set by the plan of actions for implementation of state program's demands, analyze the current state of affairs and provide rational performing of work. The project workgroup, the Advisor Company and railway specialists also hold discussions so as to speed up elaboration and implementation of technical documentation of investment projects.

Trainings involving employees of accounting departments were held in February and March in connection with the projected introduction of the International Financial Reporting System under the support of G&G.

Tender documents have been worked out and submitted to the World Bank within the framework of the Rail Transport and Trade Support Project that suggests purchasing of 50 new locomotives and installing up-to-date signalization equipment in connection with shifting of traction system to alternative current (27.5 kW) in the direction Baku-Boyuk-Kasik.

On September 3, 2010 Azerbaijan Railways CJSC signed the contract with KELS Consortium within the framework of the Rail Transport and Trade Support Project aimed at improvement of the infrastructure, management and development of railways. The consortium will provide consulting services for the project.

On September 25, 2010 Azerbaijan Railways CJSC concluded the agreement with ESER Project & Engineering Co. Inc (Turkey) to prevent potential oil spills occurring in the process of transportation and started required work in this direction.

Azerbaijan Railways CJSC and M/STEEL PROJEKT (Czech company) have concluded a framework agreement on purchasing some machines, mechanisms, equipment and spare parts to provide execution of timely overhaul repair. The company has agreed with Czech plant Trsinets celezarni on rails delivery (R-65 type, 41,210 tons, 317 km of the track). More than 200 km of railroad tracks have been delivered to the country so far.

The railway ties manufacturing increased when the railway ties manufacturer Azerinshaat LLC based in Alyaty

shifted to a three-shift operation regime and employed additional workforce. The current daily tie bar output comprises 750-900 units. The total number of manufactured railroad ties exceeds 120,000 units (over 64 km of a track).

Stage 1 of railway reconstruction has been completely accomplished. So, the second individual credit agreement for 2012 worth over 72 million euro was signed with the Czech Export Bank on December 26, 2011.

Overall repair has been performed at the roads to the total length of 40.1km, it was put into operation at Akstafa-Tatly, Tatly-Tovuz, Dallar-Zayam sections and Alykend station in 2011.

During the last year new diesel locomotives and the rolling stock were purchased and repaired, the draft law on rail transport was worked out, some actions were performed to ensure safety of traffic, the second bridge over the Kura River was constructed, etc.

We started to sell tickets online for both local and international passenger trips on November 28, 2011.

Operations on upgrading and modernization of railways will be continued this year.

In general, Azerbaijan Railways CJSC has proved that it is a reliable partner and there will be more and more new achievements in the future. We will successfully perform all the tasks the state and the government set for us by mobilization of all available potential possibilities.

The State Program on Development of Railways for 2010-2014 approved according to the Executive Order of President Ilham Aliyev from July 6, 2010 creates all preconditions for a successful implementation of the grandiose tasks that we have mentioned.





ЗАО «АЗЕРБАЙДЖАНСКИЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ»: СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ

Caspian Energy (CE): Г-н Аскеров, как Вы оцениваете роль железнодорожного комплекса в развитии Азербайджана?

Председатель ЗАО «Азербайджанские железные дороги» Ариф Аскеров: После возвращения общенационального лидера Гейдара Алиева в политическое руководство Азербайджана в конце XX века были созданы предпосылки для осуществления преобразований во всех отраслях, и в том числе и в железнодорожном секторе. Несомненно, что экономический потенциал каждого государства, его мощь и слава во многом зависят от степени развития его транспортно-коммуникационных систем, и в этом аспекте трудно представить устойчивое развитие государства без наличия многогранной сети транспортно-дорожного комплекса.

Наша страна на сегодняшний день стоит рядом с высокоразвитыми государствами мира, является полноправным членом мирового сообщества, выступает на международных трибунах и доводит до мировой общественности голос правды, принимает активное участие в реализации международных и региональных проектов, и все это является результатом борьбы, проводимой долгие годы общенациональным лидером Гейдаром Алиевым. Сегодня, как и в других областях, реализовываются крупномасштабные проекты и в транспортном секторе, ускоряется интеграция в международное сообщество. Являясь одним из ветвей транспортной системы страны, стальные магистрали Азербайджана сейчас находятся на этапе своего высокого развития. Эти грандиозные работы достигнуты благодаря оказанию повседневного внимания работе железной дороги со стороны руководства страны.

Периоды руководства в 1969–2003 годы страной общенациональным лидером Гейдаром Алиевым однозначно можно считать периодом всестороннего и технического развития Азербайджанской железной дороги. Впервые, после прихода к власти в 1969 году по личной инициативе Гейдара Алиева как и в других отраслях экономики республики, так и в системе

железнодорожной, был дан толчок коренному развитию и основательным преобразованиям.

Достаточно привести один факт, когда особо важные объекты, сданные в эксплуатацию, осуществлялись по его инициативе и строгому контролю. В эти годы, наравне с основной деятельностью было внедрено 14300 методов технических новшеств, охватывающих все сферы железной дороги. В период его руководства республикой в 1969–1982 годы, а также в период руководства бывшего СССР в 1983–87 годы Азербайджанские железные дороги снабжались современными импортными машинами, механизмами и оборудованием.

В тот период сотни работников стальных магистралей были награждены орденами и медалями бывшего СССР, и это является доказательством того, что общенациональный лидер всегда держал в поле зрения трудовые успехи и достижения железнодорожников и оказывал им отеческую заботу. Благодаря непосредственному участию Гейдара Алиева в 1970–1987 годах большое количество специалистов были направлены на учебу в зарубежные страны и многие из них сегодня находятся на руководящих должностях.

Все это не является короткой хронологией, это условия, определяющие стратегическое развитие большой системы. История показала, что каждый шаг общенационального лидера послужил перспективному стратегическому развитию страны.

CE: Как проекты реализуются в сфере развития стальных дорог на современном этапе развития?

Ариф Аскеров: Основанная общенациональным лидером Гейдаром Алиевым и продолжающаяся на современном уровне президентом Ильхамом Алиевым стратегия социально-экономического развития Азербайджана способствуют целенаправленному росту динамизма и мобилизации общего потенциала общества, которые обеспечивают укрепление мощи общенационального достояния. В этой связи ускоренное развитие транспортной

инфраструктуры и процессы модернизации проводятся еще более интенсивно под руководством Ильхама Алиева, и подтверждением всего является участие нашей страны в реализации международных и региональных транспортных коридоров, таких как «Баку-Тбилиси-Карс» и «Север-Юг».

Логическим продолжением успешной политики в последние годы является то, что президент страны принял ряд решений, посвященных перспективному развитию железной дороги. Распоряжением главы государства 6 июля 2010 года была утверждена «Государственная программа о развитии системы железнодорожного транспорта Азербайджана в 2010–2014 годах», которая предусматривает развитие железнодорожного транспорта, играющего особую роль в социально-экономической жизни республики, удовлетворение потребностей населения и экономики услугами железной дороги, обеспечение безопасности перевозок, улучшение ее инфраструктуры, увеличение конкурентоспособности коридоров перевозок в нашей стране, увеличение объема транзитных перевозок и обеспечение подготовки кадров для железнодорожного сектора. В госпрограмме предусмотрены все важные моменты ускоренного развития стальной магистрали. Для ее реализации составлен план мероприятий, который предусматривает обновление вагонного и локомотивного парка, капремонт дороги, элементов энергоснабжения, связи и сигнализации, переход от постоянного тока питания на переменный, модернизация технических средств и ряд других особо важных для отрасли задач.

CE: Не могли бы Вы более подробно рассказать о целях и задачах, вытекающих из госпрограммы развития железных дорог Азербайджана?

Ариф Аскеров: Принятая госпрограмма, во-первых, является итогом наивысшего достижения стратегии социально-экономического развития и с политической точки зрения имеет особое значение.

Во-вторых, наша республика доказала, что она со своим транспортным потенциалом является лидером в регионе и достигла всестороннего развития. С другой стороны находясь в важной географической зоне, наша республика является коридором между Европой и Азией, и укрепление международного авторитета зависит от развития железной дороги между этими континентами. В этом аспекте наше государство уделяет особое внимание этому фактору.

Государственная программа, создает все необходимые условия для осуществления преобразований в железной дороге. Этот документ также предусматривает развитие всех хозяйств системы железной дороги и ее модернизации. Все эти работы будут реализованы поэтапно. Для финансирования «Проекта поддержки железнодорожного транспорта и торговли», который направлен на усовершенствование инфраструктуры, управления и развитие железной дороги были подписаны кредитные соглашения в соответствии с которыми Международной банк развития и реконструкции (Всемирный банк) выделил кредит в размере \$450 млн., а Экспортный банк Чехии - 215 млн. евро.

СЕ: Какие конкретно работы были выполнены в рамках госпрограммы?

Ариф Аскеров: За прошедшее время согласно «Госпрограмме о развитии системы железнодорожного транспорта в Азербайджане в 2010-2014 годах» ведутся напряженные и кропотливые работы для реализации требований госпрограммы.

В частности, для выполнения плана мероприятий, вытекающих из требований госпрограммы, создана комиссия под председательством первого заместителя председателя Алирзы Сулейманова.

Для анализа мероприятий по графику, предусмотренному планом мероприятий для реализации требований госпрограммы, анализа существующего положения и обеспечения рационализации проводимых работ каждую пятницу проводятся обсуждения выполнения положений проекта, а также с участием рабочей группы проекта, рекомендательной компании и с участием специалистов железной дороги проводятся обсуждения по ускорению подготовки и реализации технической документации инвестиционных проектов.

В связи с планируемым в будущем внедрением международной системы финансовой отчетности при поддержке G&G consulting в феврале и марте прошлого

года были проведены тренинги с участием соответствующих работников бухгалтерии.

Подготовлены и представлены в ВБ тендерные документы в рамках проекта поддержки железнодорожного транспорта и торговли, согласно которому предусмотрено приобретение 50 новых локомотивов и работы по установке современных устройств сигнализации в связи с переходом тяговой системы на переменный ток мощностью 27,5 кВт в направлении Баку-Беюк-Кесик.

В рамках проекта поддержки железнодорожного транспорта и торговли, направленного на развитие железной дороги, усовершенствование управления и инфраструктуры, 3 сентября 2010 года подписан договор с консорциумом KELS, который будет оказывать консультационные услуги по проекту.

ЗАО «Азербайджанские Железные Дороги» 25 сентября 2010 года заключило договор с компанией-консультантом ESER Project & Engineering Co. Inc (Турция) с целью противодействия потенциальным разливам нефти в процессе транспортировки и начало соответствующие работы в данном направлении.

Заключен рамочный договор между ЗАО «Азербайджанские Железные Дороги» и Чешской компанией «M/STEEL PROJEKT» по приобретению ряда установок, машин и механизмов, оборудования и запасных частей, которые позволят осуществлять своевременный капремонт. Согласовано получение рельсов с чешского завода «Trsinets celezarni» (типа R-65, 41210 тонн, 317 км пути). В настоящее время более 200 км рельсовых путей доставлено в страну.

Увеличилось производство шпал путем перехода шпального завода ООО «Азериншаат» в Алятах на трехсменную работу и привлечения дополнительной рабочей силы. В настоящее время еже-

дневный выпуск шпал на заводе составляет 750-900 штук. Общее количество выпущенных шпал превышает 120 тыс. единиц (более 64 км пути).

Первая фаза проекта реконструкции железных дорог полностью завершена и 26 декабря 2011 года с Экспортным банком Чехии подписан второй индивидуальный кредитный договор на 2012 год в размере свыше 72 млн. евро.

В 2011 году на участках Акстафа-Татлы, Татлы-Товуз, Дяллар-Заям и на станции Алыкенд капитально отремонтированы дороги общей протяженностью 40,1 км и сданы в эксплуатацию.

В течение одного года были закуплены и отремонтированы тепловозы, подвижной состав, подготовлен проект закона о железнодорожном транспорте, проведены работы по обеспечению безопасности движения, построен второй мост над рекой Кура и т.д.

28 ноября 2011 года дан старт реализации билетов через интернет в режиме Online, как на внутренние, так и международные пассажирские рейсы.

Работы по реконструкции и усовершенствованию железных дорог будут продолжены и в нынешнем, 2012 году.

В целом, ЗАО «Азербайджанские железные дороги» доказало, что является надежным партнером и достигнутые успехи будут только расти в будущем, а задачи поставленные перед нами государством и правительством будут успешно выполнены благодаря мобилизации всех потенциальных возможностей.

Государственная программа развития системы железных дорог на 2010-2014 годы, утвержденная распоряжением главы государства Ильхама Алиева 6 июля 2010 года создает все предпосылки для успешной реализации перечисленных грандиозных задач.





ASE
ASIA SKY EXPRESS

OCS
OVERSEAS COURIER SERVICE

ASE EXPRESS

NEW SUPPLY PATTERNS FOR CASPIAN REGION



Caspian Energy (CE): Mr. Abbasov, could you please tell about the company's activity, the goals set during establishment of the company? Did you manage to achieve them?

Rashad Abbasov, General Director of Representative Office of ASE Express & OCS in Azerbaijan: ASE Express, representative of the Turkish freight transportation and international courier services, was one of the first foreign investors into the transportation sphere since 1994 when first foreign investments started flowing into Azerbaijan. We cooperated with this company as agents in Azerbaijan until 1998. Later, we opened a representative office and signed a contract in 1998 with a well-known OCS overseas courier service company which uses 38 planes for cargo transportation with large loading gauges. We started operating as a courier company representing ASE Express and OCS in Azerbaijan. However, in parallel with courier services we also commenced providing transportation services including transportation of cargoes with large loading gauges, hazardous cargoes and booking of various planes beginning from 2001.

In 2007 we launched representing another brand. It was UTI Company rendering broad range of services and is the official provider of American Military Service (US Department of Defense). According to the contract signed with the US Department of Defense, the company provides them services on transportation worldwide (including transportation of camps for soldiers, clothes, special clothing, humanitarian aid, etc). I.e. all these products have been transported by our company. Along with it the company

has contracts for transportation of cargoes of global automobile and ICT brands. Introducing this brand in Azerbaijan we enlarged the range of services starting from 2007 and now we provide all types of transportation including overseas, air, railroad and vehicular.

We render vehicular transportation through several alternative routes. We collect products from Europe in our warehouses in Berlin (Germany) and Istanbul (Turkey). Further, cargoes are transported to Azerbaijan from Berlin and Istanbul. We also render transportation services from China. In this case, cargo is shipped by vessels to Istanbul and later a vehicular transportation starts. The delivery time is considerably reduced. I would like to note that UTI has its own vessels that constantly cruise from Asia (three ports of China and two ports of Malaysia). It provides timely, quick and beneficial delivery to Azerbaijan.

We offer various scopes of services in the European direction. They include transportation of loaded vehicles or transportation in containers depending on the client's choice.

In general, ASE Express & OCS presents full range of services for international

transportation. We offer quality service and fulfill the order with maximal precision. We develop more optimal supply patterns in accordance with requirements of customers.

CE: With development of ICT sector foreign transportation increased. Are the customers able to place an order for a cargo and receive it in Baku?

Rashad Abbasov: Yes, certainly. This is the way we work since our country imports more than it exports (export includes oil, oil products and certain half-finished products that we sell to Europe and USA). As an importer we buy broad assortment of products and goods from various countries. I.e. a customer in Baku may sign a contract for purchase of goods through internet or any other way. And it does not matter whether it is meant for sale, commercial purposes or personal use. A customer sends us a notice about a product that has been purchased in the USA, Europe or in any other part of the world. We take the product that belongs to the customer, deliver it to Azerbaijan, pass it through customs procedures at customer's option and deliver it to a consignee.





CE: Does customs clearance include all procedures from the point of shipment right to the point of destination?

Rashad Abbasov: Yes, your single phone call or e-mail is enough, we undertake all logistics issues. I.e. we carry out transportation of cargo from the point of shipment right to the point of destination and deliver cleared product to a customer.



CE: What marketing policy do you implement so that to compete with global brands in the field of logistics?

Rashad Abbasov: Competitiveness does not depend on price trends only. It depends more on reliability and variety of services rendered. If a company renews and introduces new services every year it means that it tries to promote and develop in the market. Accordingly, a customer does not have to apply for any additional services to the third companies. Our company provides all types of services ranging from delivery of express-cargoes and packages right up to cargoes with large gauges, personal accessories, oil products, equipment, textile, construction materials as well as import of various types of commercial or private cargo for both physical and legal persons.

CE: Do you plan to expand your business?

Rashad Abbasov: We opened an official distribution company Otto in Azerbaijan starting from 2012. Company's website has been opened and its catalogues have been distributed in Azerbaijan. It is easy to place an order for furniture, textile, household appliances, clothes and many other European brands through catalogues or the website. I.e. one can choose a suit, shoes and many other things just sitting at home.

Those who can not use internet may place an order by using a code of a product in the catalogue. A certain fee for transportation and customs registration will be added to the price mentioned in the catalogue.

CE: Speaking about the market involving auction and big companies everything is rather clear here. As far as retail is concerned, this market is broad enough. Do you believe you will be able to cover transportation of retail sales sector?

Rashad Abbasov: We have a large team worldwide. All the information automatically flows into our website from the German portal. We bring catalogues on ourselves to provide them to senior citizens who can not place orders through internet.

People who order necessary products through internet obtain the opportunity to make payment at our website using their bank cards. The operator resends the registered online-order to our European partner which controls this part of the process in Otto. The orders are accumulated in our warehouses in Europe and delivered to Azerbaijan once a week.

We import 300-400 of various cargoes to Azerbaijan today. To increase this volume is not difficult for us since it is normal in conditions of developing economy. Developed transportation network plays an important role in this issue. ASE has its own network across all CIS countries while OCS and UTI have their network worldwide. Thus, we provide services to our customers in any part of the world.

CE: What extra services or benefits could you render to business sector?

Rashad Abbasov: We have worked out various directions and proposals for business development. As the member of the Caspian-European Integration Business Club (CEIBC) we laid a foundation for new business cooperation within the frames of CEIBC delegation to Latvia and meetings held with governmental and business representatives. Starting from 2012 we have commissioned a new route of transportation services through railroads (Baku-Riga route) passing through the territory of the Russian Federation. The new route allows reducing transportation costs by at least 20%.

Prices will reduce more after the Kars-Akhalkalaki railroad has been commissioned. It will affect the cost price and retail sale of goods.

CE: What peculiarities does the company have from the standpoint of quality and reliability of services provided?

Rashad Abbasov: The main feature is that we have always offered new routes and ideas. As the result, we become leaders in the market. The quality and reliability of services, the operation of the applied equipment, all of this depends on well-coordinated work of the company team. Our company has a competent, skilled, professional and advanced team of specialists in this sphere.

In general, over the period of our operation we gained broad experience in the field of transportation of cargoes, forwarding and customs services. We have obtained the image of a reliable and high qualified partner.





ASE
ASIA SKY EXPRESS

OCS
OVERSEAS COURIER SERVICE

ASE EXPRESS

НОВЫЕ СХЕМЫ ПОСТАВОК ДЛЯ КАСПИЙСКОГО РЕГИОНА

Caspian Energy (CE): Г-н Аббасов, не могли бы Вы рассказать о деятельности компании, какие цели ставились при создании компании и насколько их удалось достичь?

Генеральный директор представительства компании ASE Express & OCS в Азербайджане Рашад Аббасов:

С 1994 года, когда в Азербайджан начали поступать первые инвестиции из-за границы, одним из первых иностранных инвесторов в сфере транспортировки была наша компания ASE Express, представитель турецких перевозочных и международных курьерских услуг. Мы сотрудничали с этой компанией на условиях агентов в Азербайджане до 1998 года. Затем мы открыли представительство и в 1998 году заключили контракт со всемирно известной компанией OCS overseas courier service, у которой имеются 38 грузовых самолетов для транспортировки больших габаритных грузов. Представляя с 1998 года ASE Express и OCS в Азербайджане, мы начали свою деятельность как международная курьерская компания. Но в 2001 году мы параллельно с курьерскими услугами начали предоставлять и транспортные услуги, включая перевозку больших габаритных грузов, опасных грузов и фрахтование самолетов различного типа.

В 2007 году мы стали представителем еще одного бренда, компании UTI, которая оказывает большой спектр услуг и является официальным провайдером American Military Service (министерство обороны США). Компания UTI по контракту с Минобороны США оказывает им услуги по транспортировке по всему миру (включая перевозку лагерей для солдат, одежды, спецоборудования, гуманитарной помощи и т.д.). Т.е. вся эта продукция перевозится нашей компанией. Наряду с этим, компания имеет контракты на транспортировку грузов мировых брендов автомобилей и ИКТ, услуги которым мы тоже оказываем. Имея этот бренд в Азербайджане, мы, начиная с 2007 года, расширили свой спектр услуг и на данном этапе мы предоставляем все виды транспорт-



ровки, начиная с морских и воздушных до железнодорожных и автомобильных.

Дорожным транспортом мы оказываем услуги транспортировки несколькими альтернативными путями. Группажу (группировка товаров) из всех стран Европы собираем на своих складах в Берлине (Германия) и Стамбуле (Турция). Далее из Берлина и Стамбула транспорт перевозит грузы в Азербайджан. Мы также предоставляем услуги перевозки из Китая. В этом случае грузы на кораблях поставляются до Стамбула, далее транспортировка осуществляется автомобильным транспортом, что позволяет сокращать сроки поставок. Отмечу, что UTI имеет свои корабли, которые постоянно курсируют по рейсам из Азии (трех портов Китая и двух портов Малайзии), что делает доставку в Азербайджан своевременной, быстрой и выгодной.

В европейском направлении мы предлагаем различный спектр услуг, куда входит и транспортировка полных машин, и транспортировка контейнерами, на выбор клиента.

В целом компания ASE Express & OCS оказывает полный комплекс услуг по международным перевозкам. Мы предоставляем качественный сервис

и выполняем заказ с максимальной точностью. В соответствии с пожеланиями клиента, мы разработаем наиболее оптимальные схемы маршрутов доставки груза.

CE: С развитием ИКТ стали распространены перевозки из-за рубежа. Могут ли клиенты заказать себе груз и получить его в Баку?

Рашад Аббасов: Конечно. Мы так и делаем, поскольку наша страна является больше импортером, нежели экспортером (на экспорт в основном направляется нефть, нефтепродукты и определенные заготовки, которые мы продаем в Европе и США). Как импортер, мы закупаем большой ассортимент продукции и товаров из разных стран. Т.е. клиент, сидя в Баку по интернету или другим способом может заключить контракт на закупку товара. И не имеет значения, для чего он предназначен - для продажи, для коммерческих целей или же личного пользования. Вы отправляете эту ссылку нам и говорите, что у Вас в США, Европе или в любой другой точке мира есть товар и его надо забрать на Ваше же имя. Мы едем, забираем этот товар и возовим его сюда в Азербайджан, по желанию клиента проводим таможенную очист-



ку, и доставляем адресату.

СЕ: Таможенная очистка включает все процедуры от точки отправки до пункта назначения?

Рашад Аббасов: Да, мы одним звонком или мейлом с Вашей стороны, берем всю логистику на наш контроль. Т.е. от первоначального пункта до конечного осуществляем транспортировку груза и сдаем Вам очищенный товар, который Вам нужен.

СЕ: Насколько Вы проводите гибкую маркетинговую политику, чтобы оставаться конкурентоспособным с мировыми брендами в сфере логистики?

Рашад Аббасов: Конкурентоспособность не зависит от ценовых тенденций. Она больше зависит от надежности и разнообразия услуг, которые предоставляются. Если компания каждый год обновляет и внедряет новые услуги, значит компания продвигает себя на рынке. Соответственно клиент уже не обращается к третьим компаниям за дополнительными услугами. В нашей компании все услуги укомплектованы начиная от доставки экспресс-грузов и пакетов, заканчивая большими габаритными грузами, личными вещами, нефтепродуктами, оборудованием, текстилем, стройматериалами и импортом разного рода коммерческого или частного груза как на физические, так и на юридические лица.

СЕ: Планируете ли Вы расширить свою деятельность?

Рашад Аббасов: С 2012 года мы открыли официальную дистрибьюторскую компанию Otto в Азербайджане.

В Азербайджане открыт сайт и розданы каталоги Otto Азербайджан. Посредством каталогов или сайта Вы можете заказать мебель, текстиль, бытовую технику, одежду и многое другое основных европейских брендов. Т.е. сидя у себя дома, вы сможете выбрать себе костюм, туфли или что-то еще.

Те, кто не могут пользоваться интернетом, смогут заказать по коду товара в каталоге. На ту цену, которая отображена в каталоге будет добавлена определенная стоимость транспортировки и оформления таможенных процедур.

СЕ: Если говорить о рынке с оптовыми и крупными компаниями, то тут все понятно. А если рассматривать розницу, то это довольно емкий рынок. Насколько Вы сможете охватить транспортировку сектора розничных продаж?

Рашад Аббасов: У нас большая команда по всему миру. Вся информация на германском портале автоматически сливается на наш сайт. Каталоги мы везем сами, чтобы раздать старшему поколению, которые не понимают, как заказывать в интернете.

Люди, заказывая необходимый товар через интернет, могут производить оплату на нашем сайте по банковской карточке. Зафиксированный онлайн-заказ передается одному оператору, который пересылает его нашему партнеру в Европе, курирующему эту часть в Otto. Заказы аккумулируются на наших складах в Европе и раз в неделю доставляются в Азербайджан. Сегодня в Азербайджане мы импортируем в среднем 300-400 разнообразных грузов. Для нас не составляет труда увеличивать этот объем и это нормально

в условиях развивающейся экономики. Самое главное в этом вопросе иметь свою налаженную сеть транспортировки. ASE имеет свою сеть во всех странах СНГ, OCS и UTi имеют сеть по всему миру, соответственно в мире нет места, где мы не обслуживаем своих клиентов.

СЕ: Какие дополнительные услуги или преимущества для бизнес-сектора Вы можете предоставить?

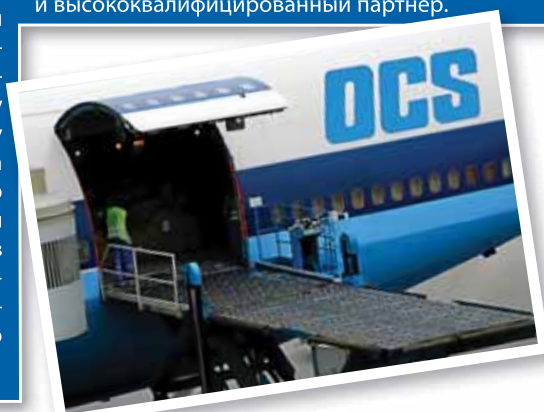
Рашад Аббасов: У нас есть различные направления и предложения для развития бизнеса. Являясь компанией-членом Каспийско-Европейского Интеграционного Делового Клуба (CEIBC) мы в рамках визита делегации CEIBC в Латвию и встреч с представителями правительства и бизнеса основали фундамент нового делового сотрудничества. Начиная с 2012 года, мы задействовали новый маршрут транспортных услуг посредством железных дорог по маршруту Баку-Рига через территорию Российской Федерации. Новый маршрут уменьшает транспортные расходы как минимум на 20%.

А с открытием железной дороги Карс-Ахалкалаки, цены на транспортировку еще более снизятся, и это скажется на себестоимости и розничной продаже товаров.

СЕ: Что отличает компанию с точки зрения качества и надежности предоставляемых услуг?

Рашад Аббасов: Нашу компанию отличает то, что мы всегда предоставляем новые маршруты и новые идеи, в результате чего мы становимся лидерами на рынке. Качество и надежность услуг, работа задействованной техники, все это зависит от слаженной работы команды компании. А в нашей компании собрана компетентная, профессиональная и продвинутая команда специалистов своего дела.

В целом, за время нашей деятельности мы приобрели основательный опыт в области транспортных перевозок, экспедиторских и таможенных услуг и зарекомендовали себя как надежный и высококвалифицированный партнер.





ALPARI

AMONG WORLD'S THREE LARGEST FOREX BROKERS



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР АЛПАРИ
WWW.ALPARI.RU

Last year the Azerbaijan business circles welcomed a bright newcomer: one of world's major brands, Alpari, entered the Azerbaijan market. The correspondent of Caspian Energy Journal interviewed Yevgeny Zhidkov, General Director of Alpari's official partner in Baku.



Caspian Energy (CE): Mr. Zhidkov, could you please tell about the key priorities of company's development?

Yevgeny Zhidkov, General Director of Alpari's official partner in Baku: Naturally like any other commercial organization we are profit-oriented, but certainly not at any cost. We remember very well that chaos which reigned over business 15-20 years ago. So, one of our priorities is to create a civilized business doing environment, and in all directions. Our mission is not only restricted by earning money, but also involves raising the level of financial literacy of the population and introduction of reasonable Forex trading regulation. These measures are to improve transparency of the industry and raise its attractiveness. For this purpose we arrange different trainings not only for our clients, but also for other groups of Azerbaijan citizens (in particular for young people and students). We established relations both with authorities and business community, and try to take care of industry's image in general. This is a personal matter for me. I live in Baku, my parents live in this city and I hope my

grandchildren will also live here. I would like them to enjoy an easy and comfortable life and business doing conditions here in future. This is the reason I am working on it now.

CE: By the way, let's speak about future. The world economy is now experiencing hard times and a new crisis cannot be excluded. How seriously did the previous shocks at global trading platforms and currency markets affect Alpari's business?

Yevgeny Zhidkov: In Alpari we always remember that a crisis does not only mean shocks, but also opens new chances and possibilities. During the previous crisis the management showed strategic wisdom, so when many other companies were downsizing their personnel and cutting down plans, Alpari expanded the staff of professionals and continued expanding policy regionally and globally. Moreover, it is necessary to consider the features of Forex trading: when incomes from traditional sources of profit reduce, people have to start thinking about alternatives and possible compensation for losses. As a rule, they turn to Internet trading. So, even in crises the stream of new clients in Alpari at least does not weaken. As far as the Forex market is concerned, it simply withstands crises. The world trade will stop perhaps only when the Doomsday comes, so demand (as well as supply) for foreign currency is eternal. The change of currency rates itself does not mean much. Frankly speaking the rates of currency change almost every second.

Even in case the Euro zone suddenly faces a collapse or even this currency disappears, it cannot affect Forex to much extent. Simply there new currency pairs such as USD/DM, USD/FRF, USD/ITL, etc. will appear in the Forex market. We used to have Soviet roubles, later manats. Then

a denomination took place. Could all this stop trading? Here is what I am speaking about.

CE: What do you think about the potential of Forex trading, in particular its development in Russia, Azerbaijan and other CIS countries?

Yevgeny Zhidkov: I guess it is enormous. The matter is that the level of Forex trading development in Azerbaijan, Russia and in the CIS space in general is, fortunately or not, far enough from the level in western countries. Since Forex trading in the West keeps on progressing, there is much work to do here for decades. I would like to return to the topic mentioned earlier. Forex trading development also suggests growth of financial literacy of the population. And this is very important. If people are financially competent, they will be able to use this knowledge in the future no matter where they work: either in banking sphere, international investments, construction ... or anywhere else. The dependence of increasing incomes upon financial literacy is obvious in the national scale. Through taxes and many other ways it accordingly impacts the growth of well-being domestically. This means the future for our children and grandchildren.

CE: Of course it is convenient to enter relatively "fresh" market. How successfully is Alpari expanding in the established international markets of the EU and USA?

Yevgeny Zhidkov: Good question! Yes, it is true that different markets offer different conditions. As to the EU and USA markets, competition is very strong there. In fact it is not easy to develop in those markets. However success likes those who diligently intend to succeed. Globally Alpari's one American and three European divisions (Great Britain, Germany, and Cyprus) are

most successful. Each of these divisions is a separate brokerage company, and each of them has been presented with lots of elite international awards that prove their successes in the local markets. We must admit that globally the Alpari brand has been included by estimates of famous portal ForexMagnates' experts in the number of world's three largest Forex brokers mainly thanks to achievements of subdivisions operating in the EU and USA markets. This is a rather impressive success provided that Alpari started its business only 13 years ago from scratch. Now Alpari has opened offices in more than 20 states on 5 continents with trade turnover exceeding 210 billion USD per month. This is more than a half-million of clients' trading accounts from 150 countries worldwide.

CE: Mr. Zhidkov, could you please tell about possibilities and advantages Alpari offers to its clients?

Yevgeny Zhidkov: The broadest possibilities indeed. Alpari's clients can be involved in trade in various world currencies (in total more than fifty currency pairs) on very favourable conditions. They can trade gold, other metals through different trading platforms, including MetaTrader 4 that has been de facto branch standard over the last few years. I could continue the list of Alpari's possibilities for long, but it is preferable to visit our webpage for more information. I would like to stress that Alpari gives a chance to private persons to make investments in international financial markets, both in active and passive regimes.

CE: Active investing regime is clear. What do you mean under passive investing?

Yevgeny Zhidkov: I mean a PAMM account. This is a financial service providing the opportunity to invest without being engaged in independent trade. The main point is that there is an exact distribution of roles. Trade in the market is conducted by a skilled trader (a PAMM account manager): whose role is to develop strategy, trace news and analytics, decide when to enter the market, estimate risks and make transactions sitting in front of a trading terminal. Investors, without taking part in trade, take decisions when to invest money in trade and when to withdraw it, no matter whether it is a part (for example, profit) or the entire sum available at the moment on the account. Pay attention, the essential thing is that a manager has to invest own money in trading. It stimulates the manager to aspire



to better results, but still trade carefully. The profits of trade are shared between all participants of the PAMM account in a simple and clear way: proportionally to the everyone's contribution.

CE: So Alpari offers the so-called discretionary management?

Yevgeny Zhidkov: The difference in comparison with traditional options is essential. A PAMM account manager considerably differs from colleagues from for example share investment funds since he is personally interested in good trade results. So, a manager in a share investment fund has a fixed salary which does not depend on incomes of shareholders: even if share prices fall and clients incur losses, a manager still receives the salary. The maximal risks is he can remain without bonuses. PAMM account is arranged in a different way: a manager has no salary in general and earns only on profitable transactions, moreover he is obliged to invest his own money in trade. The combination of these factors inspires him better achievements, but at the same time he trades carefully because his personal money is also involved.

PAMM account has many attractive features, but speaking about them will take a lot of time. I would like to underscore that knowledge is a key to success. Prior to making any decisions, I would advise to obtain first-hand information from experts of Alpari's official partner in Baku at the the following address: office 601, SKS PLAZA, Fizuli Street 49. Inquiries and registration to a free business workshop are available by phone: +994(12) 596-28-51.

CE: Could you please tell about your company's development outlooks? Which innovations is the company going to propose in 2012?

Yevgeny Zhidkov: We have great plans for this year. Of course I cannot tell about everything since a part of this information is confidential, but however there is something I can share with.

We are going to expand a filial network in Azerbaijan. Now the official partner of Alpari works in Baku. In 2012 there should appear offices in other towns of the country as well. We are also going to promote cooperation with one of the largest banks of our country. This will considerably facilitate the procedure of depositing and withdrawing money for our clients. We intend to host a large and presentable international conference dedicated to the Forex market and plan to launch an independent webpage of Alpari's official partner in the domain zone.az. Workshops hosted in our Baku office will become available online ... in general, we have many plans indeed. Watch our activities and you will not be disappointed.

CE: How important do you consider the quality of offered services?

Yevgeny Zhidkov: The quality of services is of paramount importance. You know, clients of Forex brokers are usually people with higher education, competent and exacting. Since the competition in the market is tough enough, it becomes obvious that winning new clients and maintaining loyalty of joined clients is possible only through offering top quality services. It is a cornerstone of Alpari's corporate strategy. So, it allows the company to pass the way from a simple dealing center to a large international brand. I wouldn't like to tire readers with details. I will just say that the quality of services is one of Alpari's strongest features in the uneasy competitive struggle both worldwide and in Transcaucasia.



АЛЬПАРИ ВОШЛА В ТРОЙКУ КРУПНЕЙШИХ В МИРЕ ФОРЕКС-БРОКЕРОВ



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР АЛЬПАРИ
WWW.ALPARI.RU

В прошедшем году в азербайджанском бизнесе появился яркий новичок: в страну пришёл один из крупнейших мировых брендов – Альпари. С генеральным директором официального партнёра Альпари в Баку Евгением Жидковым побеседовал корреспондент журнала Caspian Energy.

Caspian Energy (CE): Г-н Жидков, каковы основные приоритеты развития компании?

Генеральный директор официального партнёра Альпари в Баку Евгений Жидков: Естественно, как любая коммерческая организация, мы ориентированы на прибыль. Но отнюдь не любой ценой. Мы прекрасно помним тот хаос, который царил в бизнесе 15-20 лет назад, поэтому одним из приоритетов для нас является создание цивилизованной среды для ведения дел, причём по всем направлениям. Наша миссия – не только зарабатывать деньги, но и повышать уровень финансовой грамотности населения, а также разумная регуляция форекс-трейдинга, которая позволит повысить прозрачность отрасли и её привлекательность. Для этого мы реализуем различные учебные программы не только для наших клиентов, но и вообще для граждан Азербайджана (и в частности – молодёжи, студентов), взаимодействуем с властями и бизнес-сообществом, проявляем заботу о репутации отрасли в целом. Для меня это и личный вопрос. Я сам живу в Баку, здесь живут мои родители, и, надеюсь, будут жить мои внуки. Я бы хотел, чтобы им было легко и удобно жить в Азербайджане и вести здесь дела. Поэтому я работаю над этим уже сейчас.

CE: К слову о будущем. Обстановка в мировой экономике непростая, не исключён новый кризис. Насколько предыдущие потрясения на мировых фондовых площадках и валютных рынках затронули деятельность Альпари?

Евгений Жидков: В Альпари всегда помнили, что кризис – это не только

потрясения, но и шанс, возможности. В прошлый кризис руководство проявило стратегическую мудрость, и в то время, пока многие другие компании сокращали персонал и урезали планы, в Альпари расширили штат профессионалов и продолжали мировую и региональную экспансию. Плюс надо учесть особенности форекс-трейдинга: когда доходы от традиционных источников прибыли падают, люди поневоле начинают задумываться об альтернативе и возможной компенсации потерь. И закономерно обращают внимание на интернет-трейдинг. Так что даже в кризисы поток новых клиентов в Альпари как минимум не ослабевает. Что же касается самого рынка Форекс, то ему кризисы просто ничто: мировая торговля остановится разве что при конце света, так что спрос (соответственно, и предложение) на иностранную валюту есть всегда. А само по себе изменение курса валюты мало что значит – строго говоря, курсы и так меняются практически ежесекундно.

Даже если вдруг случится развал зоны евро, и исчезновение этой валюты, то это не скажется принципиально на Форексе. Просто, будет как раньше: вновь появятся торговые пары доллар/немецкая марка, доллар/французский франк, доллар/итальянская лира и т.д. Вспомните, когда-то у нас были советские рубли, потом появились манаты, затем была деноминация – разве торговля от этого прекратилась? Вот о чём я говорю.

CE: Как Вы оцениваете потенциал форекс-трейдинга, в частности его развития в России, Азербайджане и других странах СНГ?

Евгений Жидков: Я считаю его колоссальным. Дело в том, что у нас в Азербайджане, в России да и вообще в СНГ уровень развития форекс-трейдинга пока что, увы или к счастью, но довольно далёк от западного. Учитывая же, что на Западе он тоже не стоит на месте и продолжает расти, то работы здесь ещё на десятилетия вперёд. Я бы хотел вернуться к теме, затронутой чуть ранее. Развитие форекс-трейдинга означает и рост финансовой грамотности населения. А это исключительно важно. Если человек финансово грамотен – это пригодится ему в дальнейшем, где бы он ни работал: в банковской сфере, международных инвестициях, строительстве... да где угодно, фактически. В масштабе страны же очевидна связь между ростом финансовой грамотности и ростом доходов граждан. Через налоги и многое другое – соответственно, это рост благосостояния государства. Будущее наших детей и внуков.

CE: Конечно, хорошо приходит на относительно «свежий» рынок. А насколько удачно проходит экспансия Альпари на устоявшихся международных рынках США и ЕС?

Евгений Жидков: Отличный вопрос! Да, действительно, на разных рынках условия разные, и что касается США и ЕС – то там конкуренция просто высочайшая. Развиваться на этих рынках очень непросто. Однако успех приходит к тем, кто работает для этого, не покладая рук. В глобальном бренде Альпари весьма значительную часть занимают американское и три европейских подразделения (Великобритания, Германия, Кипр). Каждое из этих подразделений

является отдельной брокерской компанией, и у каждой есть целый ряд престижных международных наград, являющихся подтверждением успеха на местном рынке. А в целом же, во многом благодаря успеху подразделений, работающих на рынках США и ЕС, глобальному бренду Альпари удалось по оценкам экспертов авторитетно войти в тройку крупнейших в мире форекс-брокеров. Весьма впечатляющий успех, особенно если учесть, что 13 лет назад всё начиналось, фактически, с нуля. Сейчас Альпари – это офисы более чем в 20 государствах на 5 континентах, это торговый оборот более 210 миллиардов долларов в месяц, это более полумиллиона торговых счетов клиентов из 150 стран по всему миру.

СЕ: Евгений, какие возможности предоставляет Альпари для своих клиентов?

Евгений Жидков: Без преувеличения, широчайшие. Клиенты Альпари могут торговать различными мировыми валютами (всего более полусотни валютных пар) на исключительно выгодных условиях, золотом, другими металлами, всё это – через различные торговые платформы, включая MetaTrader 4 – де-факто, являющейся отраслевым стандартом на протяжении последних лет. Я бы ещё долго перечислять предоставляемые Альпари возможности, но за подробной информацией лучше всё же обратиться на наш интернет-сайт. Просто, хотелось бы подчеркнуть, что Альпари даёт возможность частным лицам инвестировать на международных финансовых рынках. Причём, как в активном, так и в пассивном режиме.

СЕ: С активным режимом понятно, а что Вы имеете в виду под пассивным?

Евгений Жидков: Я говорю о финансовом сервисе ПАММ-счёт, благодаря которому возможно инвестировать, не занимаясь самостоятельной торговлей вообще. Суть в том, что существует чёткое разделение ролей. Торговлю на рынке ведёт опытный трейдер (управляющий ПАММ-счёта): он разрабатывает стратегию, отслеживает новости и

аналитику, решает, когда входить на рынок, рассчитывает риски и непосредственно совершает сделки, проводя время за торговым терминалом. Инвесторы же, не принимая участия в торговле, решают для себя: когда вложить свои деньги в торговлю, а когда вывести их. Неважно, часть (например, прибыль) или же всю имеющуюся в данный момент на счету сумму. Принципиальный момент, обратите внимание: управляющий в обязательном порядке вкладывает в трейдинг свои личные деньги – это мотивирует его стремиться к лучшим результатам, но торговать при этом аккуратно. Результаты торговли делятся между всеми участниками ПАММ-счёта понятным и простым способом – пропорционально вкладу каждого.

СЕ: Получается, Альпари обеспечивает своего рода доверительное управление?

Евгений Жидков: Разница по сравнению с традиционными вариантами существенна. Управляющий ПАММ-счёта выгодно отличается от своих коллег из, например, ПИФов тем, что персонально заинтересован в высоких результатах торговли. Так, в ПИФе управляющий имеет фиксированный оклад, не зависящий от доходов пайщиков: даже если курсы акций падают, а клиенты несут убытки, управляющий всё равно получает зарплату. Максимум – он останется без премии. В ПАММ-счёте всё устроено иначе: управляющий не имеет оклада вообще, зарабатывая исключительно на прибыльных сделках, плюс ко всему обязательным условием является вложение в торговлю своих личных денег. Сочетание этих факторов мотивирует управляющего достигать лучших результатов, но в то же время относиться к торговле аккуратно – ведь речь идёт о личных средствах.

У ПАММ-счёта ещё немало привлекательных особенностей, рассказ о которых занял бы довольно много времени. Я хотел бы подчеркнуть, что информированность – ключ к успеху. Прежде чем принимать какие-то решения, я бы посоветовал узнать больше из первых рук – от специалистов официального партнёра Альпари в Баку по адресу: ул. Физули 49, «SKS PLAZA», офис 601. Получить справки и записаться на бесплатный

бизнес-семинар можно по телефону +994 (12) 596-28-51.

СЕ: Каковы перспективы развития Вашей компании, какие новшества компания готовит в 2012 году?

Евгений Жидков: Планы на этот год у нас обширные, что и говорить. Естественно, я не могу рассказать обо всём, часть информации является коммерческой тайной, однако кое-чем можно поделиться.

Мы собираемся расширять филиальную сеть в Азербайджане. Сейчас официальный партнёр Альпари работает в Баку, в течение 2012г. должны появиться офисы в других городах республики. Также мы собираемся активизировать сотрудничество с одним из крупнейших банков нашей страны, что значительно упростит процедуру ввода и вывода средств для наших клиентов. Планируется крупная и представительная международная конференция, посвящённая рынку Форекс, готовится к запуску самостоятельный сайт официального партнёра Альпари в доменной зоне .az, проводящиеся в нашем бакинском офисе семинары станут доступны в режиме онлайн... в общем, у нас действительно много планов. Следите за событиями – и вы не будете разочарованы.

СЕ: Какое внимание уделяется качеству предоставляемых услуг?

Евгений Жидков: Первостепенное. Видите ли, клиенты форекс-брокеров – это люди, как правило, с высшим образованием, грамотные и требовательные. А учитывая, что на рынке довольно острая конкуренция, становится понятно, что завоёвывать новых клиентов и поддерживать лояльность уже имеющихся можно лишь предоставляя услуги высочайшего качества. Это краеугольный камень корпоративной политики Альпари, именно благодаря этому компании удалось пройти путь от простого дилингового центра до крупного международного бренда. Мне бы не хотелось утомлять читателей подробностями, просто отмечу, что качество услуг – это одно из сильнейших оружий в арсенале Альпари в непростой конкурентной борьбе как в мире, так и в нашем Закавказском регионе.



BTRIB
BAKI TELEFON RABİTƏSİ İSTƏHSALAT BİRLİYİ

BAKU TELEPHONE COMMUNICATION PRODUCTION UNION: COMMUNICATION SYSTEM EXPERIENCING NEW RENAISSANCE PERIOD



Caspian Energy (CE): Mr. Huseynov, how would you assess large-scale work implemented in the field of information-communication technologies?

Beytulla Huseynov, General Director, Baku Telephone Communication Production Union: Introduction of information-communication technologies in our every day life is the key factor for dynamic development in the period of broad globalization processes. Development rates are considerably high and comply with modern requirements in the countries where special importance is attached to application of information-communication technologies (ICT). In this regard, ICT development in Azerbaijan is a priority direction and shows good results in implementation of purposeful state policy.

Dynamic development of ICT is also embodied in the field of telephone communication, an integral part of our day-to-day life. According to the age and covering capacity telephone communication plays a special role in the structure of ICT and it is not an exaggeration.

It is noteworthy that telephone communication created in the USA in 1876 was for the first time applied by the Nobels brothers in Baku 4 years later. According to the order of President İlham Aliyev, the date when phone service was first used in Baku is celebrated as a professional holiday of communication employees. It proves high importance and respect that the Head of the State pays to the workers involved in com-

munication sphere. Considering the ICT development rates in our country we can forecast gaining of big profits and we can say with confidence that these profits will exceed those of the oil sector as well. Phone communication plays a special role in ICT development. The phone communication with its developed infrastructure plays an important role in promoting of broadband internet and connection of a high number of users.

CE: Could you please provide details of the development stages of phone communication in Baku?

Beytulla Huseynov: The history of development of phone communication within the capital may be divided in several stages. The first stage covered the period of phone invention right till 1969. Urban phone network had a small-scale capacity with 5-digit numbering system during that period. The second stage started from 1969 when Azerbaijan's all-national leader Heydar Aliyev came to power. It is noteworthy that the Baku phone network switched to a 6-digit numbering system due to particular attention he paid to this sphere. Construction of large-scale Automatic Telephone Systems (ATS) was commenced in the country then. In general, a big communication system infrastructure was created. Further stage of development of phone communication covered the independence period of Azerbaijan. It is noteworthy that chaos and anarchy with the negative impact on this sphere predominated in the country during the first years of independence. A new development period of the phone communication started just after all-national leader Heydar Aliyev returned to power upon insistent demand and will of people. The first electronic ATS was launched in the country in accordance to the agreement signed with Great Britain.

The policy of all-national leader is successfully followed by his worthy successor President İlham Aliyev. All these factors were reflected in numerous ICT development programs approved by the president or in decrees and orders of the

Head of the State. Baku phone network introduced a 7 digit numbering system within the first year of presidency of İlham Aliyev. It provided creation of an urban network system with larger capacity.

Communication within the territory of the capital is dynamically developing in the result of implementation of certain work and will keep further successful developing. Analog stations were eliminated within the Baku phone network and replaced with modern stations which provide broad opportunities for subscribers. Electronization of Baku urban phone network reached 32% until 2004. Electromechanical analog stations with a capacity of 327,760 numbers have been reconstructed since 2004 by means of advanced NGN technology (Next Generation Network). The network gained an additional capacity (138,000 numbers) after commissioning of these stations. The first electronic ATS -493-498 and K 49 junction with the capacity of 40,000 numbers were reconstructed by means of NGN technologies during the third quarter of 2011. Modern network technologies provide conditions for rendering multimedia services (high speed internet ADSL, IP-TV, Video-Phone, video surveillance, etc) to users.

CE: What benefits do NGN technologies promise to subscribers?

Beytulla Huseynov: Along with the reliable communication, subscribers will enjoy usage of high-speed internet owing to NGN technologies. Moreover it is possible to watch TV channels through internet in quality and reliable screen image. NGN technologies enable to use usual phone numbers through internet just like virtual phones. IAD, IP-TV, IP Console, Centrex, VPN and other broadband multimedia services are rendered by applying of NGN technologies introduced by BTCPA. Therefore, transmission network of BTCPA was laid with an optic cable to the length of over 2000km. Alternative communication has been provided in any direction of ATS network. The work for improvement of the operated configuration and provi-

sion of alternative communication in all directions is going on. Laying of the optic cable in the direction of Alyat, Shuvalyan and Turkan settlements is continued at present. The similar operations have been completed in Pirshaghy and Kurdakhany settlements. About 70% of ATS operating in the capital have been reconstructed by applying of NGN technologies.

CE: Considering all the mentioned residents of capital are nowadays provided not only with high quality phone communication but with high speed internet as well. What is the number of internet users in the capital for now?

Beytulla Huseynov: I would like to note one important moment in this issue. It is necessary to distinguish the number of internet users from the number of internet lines. For example, there are such educational institutions where only one internet line is available. But in spite of that all the employees of this institution use internet or a company with a personnel consisting of 200 people provides internet for all of employees through a single line. The same thing happens in the family where all members use internet through a single line. Internet clubs may also be referred to this category since a large number of people there use internet through the same line. In other words, there is a big difference between the number of internet lines and its users. According to our survey, 60% of population use internet. I would like to note that there are 32 providers that supply internet to the population in the capital by using BTCPA's infrastructure in Baku.

Bakinternet may be especially noted among 32 providers rendering broadband internet services through phone lines. The number of its subscribers is increasing day by day. For instance, if the number of these lines totaled 288 units in 2004 by applying ADSL technologies, today this number reaches 64,000 units.

Additionally, Bakinternet provides services to 114 subscribers through the allocated channel. The number of internet providers in Baku has grown by 500% since 2004. Private providers render services to 72,500 subscribers through the phone communication lines of BTCPA. In general, 136,500 phone lines of BTCPA are currently used by residents for online internet access.

Connection speed of Bakinternet platform to global network totaled 8 Mb/s

in 2004. Bakinternet internet-platform's current connection speed totals 10 Gbps. Different broadband intermediate platforms are used for providing broadband internet services to users. The line is loaded up to the volume of 9 Gbps in rush hours. International internet resources used by Bakinternet users only grew by 1000 times over the past years.

CE: How many subscribers does BTCPA account?

Beytulla Huseynov: I would like to note that this number is changing every day. According to latest data, the number of subscribers comprised over 62,000 people.

CE: How can you comment on perspective development plans?

Beytulla Huseynov: I would like to note that general use of the telephone network of the capital was adjusted to meet the European standards as the result of reconstruction of the Baku urban phone network and newest technologies introduction carried out over the past years. In order to solve the problems at final point optical network equipment is being installed at tall buildings that are under construction. It allowed to substantially shorten the length of lines of subscribers and provide them with quality broadband multimedia services. BTCPA has also introduced an intellectual platform of automatic control system as well as line maintenance office (122 service) for registration and elimination of faults. These measures qualitatively improved the efficiency of service provided to the population in this sphere. A human factor was eliminated as well. The 155 internet service which enables Bakinternet to provide users quality connection to high speed internet and improve this service was created similar to the 122 service. Testing of CDMD radio planning network was carried out in 2011 in order to enlarge a network, improve service quality and increase the capacity of data base up to 20K in 2011. A contract for installation of 4 base stations was signed with the producing company in the same year. Some part of this equipment is currently in Baku and some part has already been assembled. The work on installation of base stations within the CDMA network and assembling operations to raise capacity up to 20,000 numbers are currently under way.

Increase of the volume of broadband internet services by 50,000 ports in the city of Baku and full reconstruction of all suburban ATS in accordance with NGN technologies is to be carried out in accordance with the state program on social-economic development of Baku city and its settlements in 2011-2013 approved by the Ministry of Communication and Information Technologies.

It is possible to pay for internet and phone communication services online, through bank automatic terminals and paypoint systems. Accepting orders for installation of phones has been automated as well.

According to Azerbaijan President's Decree dated 23.05.2011 on some measures for arranging e-services for the state bodies, BTCPA carries out certain work on laying new phone lines, re-addressing phone numbers, replacement of numbers, connection to broadband internet and services through internet.





BTRİB
BAKİ TELEFON RABİTƏSİ İSTƏHSALAT BİRLİYİ

БАКИНСКОЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ ТЕЛЕФОННОЙ СВЯЗИ: СИСТЕМА СВЯЗИ ПЕРЕЖИВАЕТ НОВЫЙ ПЕРИОД РЕНЕССАНСА

Caspian Energy (CE): Г-н Гусейнов, как Вы оцениваете широкомасштабные работы, реализуемые в сфере информационно-коммуникационных технологий?

Генеральный директор БПОТС Бейтулла Гусейнов: Использование в повседневной жизни информационно-коммуникационных технологий в период широкого распространения в современном мире процессов глобализации является основным фактором динамичного развития. В странах, где особое внимание уделяется внедрению информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), уровень развития является очень высоким и они соответствуют современным требованиям. В этой связи развитие ИКТ в Азербайджане является приоритетным направлением и приносит свои плоды в сфере реализации целенаправленной государственной политики.

Динамичное развитие ИКТ в нашей стране находит свое отражение также в области телефонной связи, которая является неотъемлемой частью нашей повседневной жизни. Телефонная связь по своему возрасту и удельному весу занимает особое место в цепи ИКТ и это не является преувеличением. Отрадно отметить, что изобретенная в 1876 году в США телефонная связь, уже через 4 года впервые была использована братьями Нобель в городе Баку. Дата начала использования телефона в Баку согласно Распоряжению президента Ильхама Алиева отмечается как профессиональный праздник работников связи. Это является отражением высокого внимания и уважения главы государства работникам сферы связи. Темпы развития ИКТ в нашей стране позволяют прогнозировать получение больших доходов и можно с уверенностью констатировать, что эти доходы будут на порядок выше, чем доходы от нефтяного сектора. Особое место в развитии ИКТ занимает телефонная связь. Сегодня особая роль в скоростном распространении интернета и объединении большого количества пользователей принадлежит именно

телефонной связи и ее развитой инфраструктуре.

CE: Не могли бы Вы подробнее раскрыть этапы развития телефонной связи в Баку?

Бейтулла Гусейнов: Историю развития телефонной связи столицы можно разделить на несколько этапов. Первый этап начинается с периода изобретения телефона до 1969 года. В этот период городская телефонная сеть классифицируется малой емкостью и пятизначной системой номеров. Второй этап развития системы связи начинается с 1969 года, то есть со дня прихода к руководству государством общенационального лидера Азербайджана Гейдара Алиева. Необходимо отметить тот факт, что благодаря его особому вниманию к этой области Бакинская телефонная сеть перешла к шестизначной системе номеров. В стране началось строительство АТС большей емкостью. В целом была создана большая инфраструктура системы связи. Последующий этап развития телефонной связи охватывает период независимости Азербайджана. Необходимо отметить, что в первые годы независимости в стране царили хаос и анархия, которые наложили свой отрицательный отпечаток этой области. По настойчивому требованию и желанию народа общенациональный лидер Гейдар Алиев вновь был возвращен к руководству республики и в этом контексте начался новый период развития телефонной связи. Согласно достигнутому с Великобританией соглашению в стране начала функционировать первая электронная АТС (ЭАТС).

Политика общенационального лидера сегодня успешно продолжается его достойным преемником, президентом Ильхамом Алиевым. Все это находит свое отражение в многочисленных государственных программах по развитию ИКТ, утвержденных президентом, а также в указах и распоряжениях главы государства. В первый год деятельности Ильхама Алиева на посту президента

Азербайджана Бакинская телефонная сеть внедрила семизначную систему нумерации, что позволило создать систему городской сети большей емкости.

В результате реализации определенных работ столичная связь динамично развивается, и это развитие будет успешно продолжено в последующем. В Бакинской телефонной сети ликвидированы станции аналогового типа, установлены станции современного типа и это создает более широкие возможности для абонентов. До 2004 года электронизация Бакинской городской телефонной сети составляла 32%. С 2004 года по сегодняшний день электромеханические аналоговые станции емкостью 327760 номеров были реконструированы с использованием современной технологии NGN (Next Generation Network) и после их сдачи в эксплуатацию сеть получила дополнительную мощность емкостью 138000 номеров. А в 3 квартале 2011 года первый электронный АТС-493-498 и узел К 49 емкостью 40 тысяч номеров были реконструированы с использованием NGN-технологий нового поколения. Новые технологии сети создают условия для оказания пользователям мультимедийных услуг (высокоскоростной интернет ADSL, IP-TV, Video-Phone, видео-наблюдение и т.д.)

CE: Какие преимущества обещает абонентам NGN-технологии?

Бейтулла Гусейнов: Наряду с надежной связью, абоненты в первую очередь благодаря NGN-технологиям будут обеспечены высокоскоростным интернетом в достаточном объеме. Помимо этого можно смотреть через интернет вещания телевизионных каналов в надежном и качественном изображении. Благодаря NGN-технологиям имеется возможность использовать обычные телефоны через интернет, аналогично виртуальным телефонным номерам. Также, благодаря использованию возможностей NGN-технологий нового поколения, внедренных БПОТС, осуществляется оказание широкополосных мультимедийных услуг

«IAD», «IP-TV», «IP Console», «Centrex», «VPN» и т.д. Для этой цели транзитная сеть БПОТС была построена на оптическом кабеле, протяженностью более 2000 км. Обеспечена альтернатива связи сети в направлении любого АТС. В этом отношении продолжаются работы по усовершенствованию существующей конфигурации и обеспечению альтернативной связи по всем направлениям. Продолжается прокладка оптического кабеля в направлении поселков Аляты, Шувеляны и Тюркан, в направлениях Пиршаги и Кюрдаханы завершены работы по прокладке и сдаче в эксплуатацию оптического кабеля. Примерно 70% функционирующих АТС столицы реконструированы с использованием NGN-технологий.

СЕ: Из сказанного Вами очевидно, что сегодня жители столицы обеспечены не только высококачественной телефонной связью, но и высокоскоростным интернетом. Каково количество пользователей интернетом в столице в настоящее время?

Бейтулла Гусейнов: В данном вопросе я хочу затронуть момент, имеющий очень важное значение. Необходимо разделить количество пользователей интернета от количества линий интернета. Например, сегодня имеются такие учреждения образования, где имеется лишь одна линия интернета, но, несмотря на это в данном учреждении интернетом пользуются все, или компания с количеством работников 200 человек, имеющая одну линию интернета охватывает услугами интернета всех своих работников. Аналогично, если например, в семье имеется одна линия интернета, и в этом случае интернетом пользуются все члены семьи. К этой категории можно отнести и интернет клубы, т.е. и здесь, несмотря на наличие одной линии интернета, его услугами пользуются большое количество людей. Другими словами между количеством линий интернета и его пользователями существует огромная разница. По нашим наблюдениям 60% населения столицы пользуется интернетом. Хочу особо отметить, что на сегодняшний день 32 провайдера обеспечивают потребность населения столицы интернетом, используя инфраструктуру БПОТС в городе Баку.

Хочу отметить, что среди 32 провайдеров, оказывающих скоростные интернет-

услуги, используя телефонные линии, особо выделяется государственный провайдер «Bakinternet», число абонентов у которого с каждым днем увеличивается. Например, если в 2004 году число этих линий с использованием ADSL-технологий составляло 288 единиц, то на сегодняшний день это число составляет 64000 единиц. Дополнительно, путем предоставления выделенного канала «Bakinternet» оказывает услуги 114 абонентам. С 2004 года по сегодняшний день число провайдеров, оказывающих интернет-услуги в городе Баку увеличилось на 500%. Частные провайдеры оказывают услуги интернета 72500 абонентам посредством линий телефонной связи БПОТС. В целом, в настоящее время 136500 телефонных линий БПОТС используются жителями столицы для подключения к интернету в режиме online.

В 2004 году скорость подключения интернет-платформы «Bakinternet» к глобальной сети составляла 8 Мбит/с. В настоящее время интернет-платформа «Bakinternet» подключена к глобальной сети на скорости 10 Гбит/с. Для обеспечения пользователей широкополосными интернет-услугами используются различные широкополосные промежуточные платформы, в часы пиковых нагрузок канал бывает загружен в объеме 9 Гбит/с. За последние годы международные интернет-ресурсы, используемые только пользователями «Bakinternet», выросли в тысячи раз.

СЕ: Какое количество телефонных абонентов обслуживает БПОТС?

Бейтулла Гусейнов: Хочу отметить, что это число с каждым днем изменяется. По последним данным число абонентов составляет выше 620000 человек.

СЕ: Каковы перспективные планы развития?

Бейтулла Гусейнов: Хочу отметить, что в результате проведения в последние годы работ по реконструкции Бакинской городской телефонной сети и внедрения новейших технологий, общее использование телефонной сети столицы приведено в соответствии с требованиями европейских стандартов. В связи с решением проблем на конечной миле на строящихся высотных зданиях установлено оптическое сетевое оборудование, что позволило значительно сократить протяженность линий абонен-

тов, и в итоге пользователи обеспечены качественными скоростными мультимедийными услугами. БПОТС также внедрена интеллектуальная платформа системы автоматического управления и бюро ремонта для учета и устранения повреждений линий – служба 122. Благодаря этому удалось значительно повысить эффективность обслуживания заявок населения в этой области как на качественном, так и на количественном уровне и полностью устранить человеческий фактор. Аналогично службе 122 образована служба интернета – 155, которая позволяет «Bakinternet» обеспечить пользователей качественным подключением к высокоскоростному интернету и улучшить услуги данной службы. В 2011 году в целях расширения сети и улучшения качества услуг проведено тестирование радиопланирования сети CDMA и для доведения объема базы данных до 20К, установления 4-х базовых станций заключен контракт с фирмой-производителем. В настоящее время часть этого оборудования находится в г.Баку, часть которого уже смонтирована. В настоящее время осуществляется работа по установке базовых станций в сети CDMA и продолжаются монтажные работы для доведения емкости до 20000 номеров.

В рамках госпрограммы «Социально-экономического развития города Баку и его поселков в 2011-2013 годах», в 2011 году согласно графику работ, утвержденному министерством связи и информационных технологий (МСИТ) предусмотрено увеличение объема широкополосных интернет-услуг на 50000 портов в г.Баку и полностью реконструировать все пригородные АТС в соответствии с технологиями NGN.

В настоящее время БПОТС оплату услуг интернета и телефонной связи осуществляет через интернет, с помощью банкоматов и через системы раурpoint, автоматизирован прием заявок на установку телефонов.

Согласно Указу президента Азербайджана от 23.05.2011 года «О некоторых мероприятиях об оказании электронных услуг государственным органам» БПОТС проводит определенные работы по прокладке новых телефонных линий, переадресации телефонных номеров, замене номеров, подключению к скоростному интернету и подключению к сервисным услугам через интернет.



AZERTELECOM READY TO MEET GROWING DEMAND IN THE TELECOMS MARKET



Caspian Energy (CE): *Mr. Bonnemeier, could you please tell about the company? Who is company's main founder? Which services does the company offer in the telecoms market of Azerbaijan?*

Frank Bonnemeier, CEO, Azertelecom:

Azertelecom LLC is a telecommunications company in Azerbaijan. The company was established in 2008 to do business in the fixed communication market through providing international fixed-line telephone services, Internet, as well as data transfer and voice communication.

Azertelecom LLC's shareholders are Azerfon (95%), Aztelekom (2.5%) and BTRIB (Baku Telephone Communication PA) (2.5%).

Azertelecom LLC is a young and dynamically developing operator in Azerbaijan. Once established, it has become a serious alternative operator in the field of fixed communication services. In 2009 the company started developing the network infrastructure involving high techs and established communication between cities and towns of Azerbaijan, and also neighbouring countries, in particular with Russia, Georgia and Iran.

As soon as we finalized the initial stage of company's development in 2010, we started offering services in the market and competing with already established operators. Besides baseline networks I already mentioned, a considerable number of big cities and vil-

lages of Azerbaijan is connected to our network by means of fiber optic communication. We can provide any transfer capacity on areas where our clients are located. The other primary activity is Internet wholesales. It means that we are connected to Internet backbones of Russia and Western Europe and can provide the local market with Internet services.

We also started developing a fiber optic network, which connected residential buildings, business centres and corporate clients to our basic high-quality network. Meeting the forthcoming demand for Internet can be reached only by using the fiber optic cable. Consumers and corporate clients do not want to spend much time on loading movies, video, songs and another content.

Azertelecom now has licenses to provide different services, including voice communication, Internet, virtual private network, voice over IP (Internet Protocol), and also uniting already existing phone dial-up common user networks.

Besides the strategy committed to promoting technologies, Azertelecom makes big efforts to optimize relations with clients. This is clearly shown in the mission of our company since requirements of our clients come first for us. We are ready to offer any solutions to meet requirements of any category of our clients, and also immediately react to any changing demands. By means of our service center and service contracts, our clients can contact us at any time for getting solutions to their problems, and also demand fulfilling our promises in the field of telecommunication services.

Azertelecom has introduced the Quality Control System and on May 13, 2011 received the certificate of compliance to the requirements of the international standard ISO 9001:2008.

Azertelecom's decision to use the ISO standard is based on interests of our clients, and is included in our objectives, missions and values. To meet requirements of the market Azertelecom should offer high-quality services to its clients.

Azertelecom is a member company of the Caspian-European Integration Business Club (CEIBC).

CE: Which actions is Azertelecom taking to raise the transit potential?

Frank Bonnemeier: First of all, we have three strong international telecommunication partners that represent Russia, Turkey and Georgia, and are also connected to our baseline national network. Through Moscow and Istanbul these lines go to Frankfurt which is the main European hub of international telecommunication links. The capacity of lines now makes 20 GBs that corresponds to a real demand. But thanks to long-term international agreements and high techs, this capacity can be improved in case of growth of the national demand and international transit traffic. Due to these independent channels going in various directions, Azertelecom's Internet services are completely reliable and protected.

As far as the local market is concerned, we are ready to meet any scope of demand in coming 10 years. We cooperate with local Internet providers whom we provide with wholesale Internet. The number of their clients will grow, as the information society does not stop growing. So, accordingly the scope of traffic we provide will also go up. The important aspect here is our projects on connecting buildings in Baku to the fiber optic infrastructure that will provide end users with high-speed Internet, and accordingly with high-speed loading of movies, music, photos, etc. I strongly believe that these means will promote the demand and push forward the national development, offering the high-speed access to world sources of education, information and entertainment.

Since technologies do not stop developing and the role of mobile communication worldwide keeps on growing, mobile operators need larger capacities between their websites and networks. Introduction and development of 3G/4G technologies will only expand this demand in the future. Shifting to new generations of mobile communication will promote a higher demand for additional services, such as Internet, entertainments and others. Azertelecom offers DWDM/SDH-based traffic within mobile networks. This network covers main regional centers, including the Nakhchivan

Autonomous Republic. Our company is also providing IP-based traffic within mobile networks.

CE: Could you please tell about company's objectives for future?

Frank Bonnemeier: We are making big efforts since we are a young company and just a newcomer in the market. On the other hand, the matter concerns not only the quality of services, but also qualitative solutions to problems of clients. Thus, our mission is clearly aimed at addressing requirements of clients and offering just prices. This is what we are going to focus on.

We are committed to becoming a leading company in offering innovative telecommunication services to people, companies and governmental organisations. We will bring the variety to life of our clients and provide a higher efficiency of their commercial activity by offering more accessible and simpler in use innovative services in the market in the field of voice communication, data transmission and broadband communication channels.

We plan to develop the company in all directions in the telecommunication market. If to return to the historical background, then as I have already said we have close contacts with our international partners and intend to continue supporting diversification of international communication lines. We have already made investments worth some few millions euro, and next year we will make investments into the baseline network of the country. Thus, a very important objective for us is to increase the number of cities across Azerbaijan to which we offer wholesale Internet and dedicated lines, including a higher capacity and high technologies. The second important objective is to supply companies with fiber optic cables so as to provide end users with broadband Internet services, telephony, TV services known as triple play services (telephone + Internet +TV).

We will continue to focus on improving the quality of our services. Here included is the fast access to international websites and readiness for distribution of any content. As far as Internet is concerned, our main focus is on such issues as elimination of time delays and a growth of the traffic scope. So, this long process is implemented by both our company and our partners as well.

A part of our international strategy is our joint venture, C-Ring, which we established together with the Russian

operator Synterra/Megafon. This joint venture was set up to establish a fiber optic ring across the Caspian Sea, and connect all Caspian littoral states and the considered market to China. Too, thanks to its geographical position Azerbaijan is a logic partner for optimized communication between East-West and North-South.

Besides, one of our last activities is a turn-key commissioning of projects. Here we offer a full range of solutions, including set-up of fiber optic lines, equipment and additional services for clients addressing their individual requirements. One of such projects was implemented in the resort zone in Shakhdagh located in the mountains of Caucasus where we laid a high-capacity transmission system. We provide them with Internet, information communication and connect them with head offices. Now we are in the process of developing new phases to considerably expand the number of similar projects.

However, our current infrastructure project on establishing connection to the majority of large buildings in Baku is a large and long-term project we are now implementing. Certainly, it will bring Azerbaijan to a leading position amidst regional countries of the world offering broadband communication.

CE: What do you think about prospects of development of the communication market in Azerbaijan?

Frank Bonnemeier: The Azerbaijan telecommunication market keeps on developing at high growth rates and is very attractive from the viewpoint

of its geographical position. Azerbaijan is located in a strategically important region of crossings from North to South and from West to East. The existing in the ancient time famous Silk Road also crossed Azerbaijan and was the shortest route from the Middle and Far East to Europe. In follow-up years Internet traffic through Azerbaijan will increase considerably. Iran and the Near East countries will enjoy the opportunity of reaching Russia through Azerbaijan. The countries located to the east from the Caspian Sea up to China will be able of reaching Europe through Azerbaijan.

Azertelecom is ready to meet the approaching demand and so created a modern network of DWDM, SDH and IP which allows offering transit services to international clients. Moreover, the company established connection with operators of Russia, Turkey, Georgia and Iran, which promotes establishing communication with any international transport carrier in the future.

We review similar trends and prospects of development from the viewpoint of development of the local telecommunication market. As far as the local consumer market is concerned, even despite the low penetration of broadband communication in comparison with other countries, now we see the revival, full updating of prices, widely growing interest of consumers to high-quality Internet and high-quality services.

With our high-capacity national network we are also ready to meet expected growing demand for high-quality Internet of both consumers and corporate clients doing business in the regions.





AZERTELECOM ГОТОВА УДОВЛЕТВОРИТЬ РАСТУЩИЙ СПРОС НА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОМ РЫНКЕ

Caspian Energy (CE): Г-н Боннемайэр, не могли бы Вы рассказать о деятельности компании, кто является основным учредителем компании? Какие услуги предоставляет компания на телекоммуникационном рынке Азербайджана?

Главный исполнительный директор компании Azertelecom Фрэнк Боннемайэр: ООО «Азертелеком» является телекоммуникационным оператором связи в Азербайджане. Компания была создана в 2008 году с целью осуществления деятельности на рынке фиксированной связи посредством предоставления международной фиксированной телефонной связи, Интернета, а также передачи данных и голосовой связи.

Акционерами ООО «Азертелеком» являются: «Азерфон» (95%), «Азтелеком» (2,5%) и BTRIB (производственное объединение «Бакинская Телефонная Связь») (2,5%).

ООО «Азертелеком» является молодым и динамично развивающимся телекоммуникационным оператором в Азербайджане и с момента основания стала серьезным альтернативным оператором в сфере предоставления услуг фиксированной связи. Начиная с 2009 года, компания занялась развитием сетевой инфраструктуры на основе самых передовых технологий, установив связь между крупными и мелкими городами Азербайджана, а также с соседними странами, в частности с Россией, Грузией и Ираном.

После завершения начального этапа развертывания компании в 2010 году мы начали предоставлять услуги на рынке и конкурировать с уже состоявшимися операторами. Помимо магистральных сетей, о которых я уже сказал, к нашей сети посредством оптико-волоконной связи подключено большое количество крупных городов и сел Азербайджана. Мы можем предоставить любую мощность передачи на данных участках, где представлены наши клиенты. Другой основной деятельностью считается оптовая продажа интернета. Это означает, что мы подключены к ведущим интер-

нет узлам России и Западной Европы и в состоянии обеспечить местный рынок интернет сервисом.

Далее, мы также занялись развертыванием оптико-волоконной сети, которая подключила жилые здания, бизнес-центры и корпоративных клиентов к нашей основной высококачественной сети. Удовлетворение предстоящего спроса на интернет можно достичь только путем использования оптико-волоконного кабеля. Потребители и корпоративные клиенты не желают тратить много времени на закачку фильмов, видео, песен и другого контента.

Сегодня компания «Азертелеком» имеет лицензии и разрешения на предоставление различных видов услуг, включая такие, как голосовая связь, Интернет, виртуальная частная сеть, передача голоса по IP-протоколу, а также объединение существующих телефонных коммутируемых сетей общего пользования.

Но помимо стратегии направленной на продвижение технологий, «Азертелеком» прикладывает большие усилия для оптимизации отношений с клиентами. Это ясно выражается в миссии нашей компании, которая в своей деятельности ставит нужды клиентов на первое место. Мы готовы предоставлять любые решения для удовлетворения потребностей любой категории наших клиентов, а также немедленно реагировать на любые меняющиеся запросы. Посредством нашего сервисного центра и договоров о сервисном обслуживании, наши клиенты могут связываться с нами в любое время для решения их проблем, а также требовать от нас исполнения данных нами обещаний в сфере телекоммуникационных услуг.

Компания «Азертелеком» внедрила Систему управления качеством и 13 мая 2011 года получила сертификат соответствия требованиям международного стандарта ISO 9001:2008.

Принятое компанией «Азертелеком» решение о применении стандарта ISO основано на интересах его клиентов, реализуемое в его задачах, миссиях и ценностях. С целью обеспечения потребностей рынка,

компания «Азертелеком» должна предоставлять своим клиентам высококачественные услуги.

Компания «Азертелеком» входит в состав Каспийско-Европейского Интеграционного Делового Клуба (CEIBC).

CE: Какие меры предпринимает «Азертелеком» для наращивания транзитного потенциала?

Фрэнк Боннемайэр: Прежде всего, у нас три сильных международных телекоммуникационных партнера которые представляют Россию, Турцию и Грузию, а также подключены к нашей основной национальной сети. Через Москву и Стамбул эти линии идут в направлении Франкфурта, который является основным Европейским узлом международных телекоммуникационных связей. Мощность линий в настоящее время составляет 20 гигабит, что соответствует реальному спросу. Но благодаря долгосрочным международным соглашениям и передовой технологии, эту мощность можно усовершенствовать в случае роста национального спроса и трафика международного транзита. Благодаря этим независимым каналам, проходящим в разных направлениях, интернет-услуги «Азертелеком» полностью надежны и защищены.

Если рассматривать местный рынок, то мы готовы удовлетворить любой объем спроса в течение последующих 10 лет. Мы сотрудничаем с местными интернет-провайдерами, которым предоставляем оптовый интернет. Численность их клиентов будет расти, поскольку информационное общество тоже растет, соответственно будут расти и объемы предоставляемого нами трафика. Важным аспектом здесь также являются наши проекты по подсоединению зданий Баку к оптико-волоконной инфраструктуре, что обеспечит конечных пользователей высокоскоростным интернетом, соответственно скоростной загрузкой фильмов, музыки, фотографий и т.д. Я уверен, что эти средства увеличат спрос и будут способствовать национальному развитию, предоставляя

высокоскоростной доступ к мировым источникам образования, информации и развлечения.

В связи с развитием технологий и растущей ролью мобильной связи в мире, мобильные операторы нуждаются в больших мощностях между своими сайтами и сетями. Внедрение и развитие технологий 3G/4G лишь увеличат эту потребность в дальнейшем. Переход на новые поколения мобильной связи приведет к увеличению потребностей в дополнительных услугах, таких как интернет, развлечения и прочее. Компания «Азербейтелеком» предоставляет услуги в области транспортировки в мобильных сетях посредством широкополосной сети DWDM/SDH. Эта сеть охватывает основные районные центры, включая Нахчыванскую Автономную Республику. Наша компания также может предоставлять услуги по транспортировке в мобильных сетях посредством IP-технологий.

СЕ: Какие цели компания преследует на перспективу?

Фрэнк Боннемайэр: Мы прикладываем большие усилия, потому что мы молодая компания и вступили на рынок совсем недавно. С другой стороны, речь здесь идет не только о качестве услуг, но также и о качественном решении проблем клиентов. Таким образом, наша миссия ясно нацелена на обеспечение потребностей клиентов и предоставление справедливых расценок. На этом мы и будем концентрировать свое внимание.

Наша цель стать компанией-лидером по предоставлению инновационных услуг связи населению, компаниям и правительственным организациям. Мы внесем разнообразие в жизнь наших клиентов и обеспечим большую эффективность осуществляемой ими коммерческой деятельности путем предоставления на рынке более доступных, более простых в использовании инновационных услуг в области голосовой связи, передачи данных и широкополосных каналов связи.

Мы планируем развитие компании во всех направлениях на телекоммуникационном рынке. Если вернуться к истории вопроса, то, как я отметил, мы имеем тесные контакты со своими международными партнерами и намерены продолжать поддержку диверсификации международных линий связи. Мы уже вложили инвестиции на несколько миллионов евро, в следующем году мы вложим инвестиции в магистральную сеть стра-

ны. Таким образом, для нас теперь главную роль играет увеличение количества городов Азербайджана, которым мы предоставляем оптовый интернет и выделенные линии связи включая большую мощность и передовую технологию. Второй важной целью является доведение оптоволоконных кабелей для компаний с тем, чтобы обеспечить конечных пользователей услугами широкополосного интернета, телефонии, услугами ТВ, известными как услуги triple play (телефон+интернет+ТВ).

Мы будем продолжать акцентировать свое внимание на улучшении качества предоставляемых услуг. Сюда входит обеспечение быстрого доступа к международным сайтам и готовность для распределения любого контента. В сфере интернета основное значение уделяется таким вопросам как устранение временных задержек и увеличение объема трафика. Таким образом, этот долгий процесс реализуется как с нашей стороны, так и со стороны наших партнеров.

Частью нашей международной стратегии является наше совместное предприятие C-Ring, которое мы создали вместе с российским оператором Synterra/Megafon. Целью создания этого СП является создание оптоволоконного кольца вокруг Каспийского моря, подключение всех каспийских стран и рассмотрение нового рынка к Китаю. Опять же благодаря географическому положению Азербайджан является логическим партнером для оптимизированной связи между Востоком и Западом, Севером и Югом.

Помимо этого, одним из последних видов нашей деятельности является сдача проектов под ключ. Здесь мы предоставляем полный спектр решений, включая развертывание оптоволоконных линий, оборудования и дополнительных видов обслуживания клиентов, обращающихся с индивидуальными запросами. Один из таких проектов предназначался для курортной зоны в Шахдаге, расположенной в горах Кавказа, куда мы проложили систему передачи высокой мощности. Мы обеспечиваем их интернетом, информационной связью и связываем их с центральными офисами. В настоящее время мы разрабатываем новые фазы для впечатляющего количества схожих проектов.

Однако наш нынешний инфраструктурный проект по подключению к большинству крупных зданий в Баку является крупным и долгосрочным

проектом, реализацией которого мы сейчас занимаемся. Он, безусловно, выведет Азербайджан на ведущую позицию среди региональных стран мира, предоставляющих широкополосную связь.

СЕ: Как Вы оцениваете перспективы развития коммуникационного рынка в Азербайджане?

Фрэнк Боннемайэр: Телекоммуникационный рынок Азербайджана развивается стремительными темпами и представляет большой интерес с точки зрения своего географического положения. Азербайджан находится в стратегически важном регионе пересечения путей, идущих с севера на юг и с запада на восток. Существовавший в древности известный Шелковый Путь также пересекал Азербайджан и являлся кратчайшим маршрутом от Среднего и Дальнего Востока в Европу. В ближайшие несколько лет интернет-трафик через Азербайджан значительно возрастет. Иран и страны Ближнего Востока получают возможность выходить через Азербайджан в Россию. Страны, расположенные в восточном направлении от Каспийского моря вплоть до Китая также смогут выходить на Европу через Азербайджан.

Компания «Азербейтелеком» готова удовлетворить надвигающийся спрос и в связи с этим создала современную сеть DWDM, SDH и IP, которая позволяет предоставлять международным клиентам услуги в области транзита. Помимо этого, установлена связь с операторами России, Турции, Грузии и Ирана, что способствует дальнейшему установлению связи с любым международным транспортным носителем.

Аналогичные тенденции и перспективы развития мы наблюдаем и с точки зрения развития местного телекоммуникационного рынка. Рассматривая местный потребительский рынок можно заметить, что, даже, несмотря на низкий уровень проникновения широкополосной связи по сравнению с другими странами, сегодня мы видим оживление, полную корректировку цен, широко растущий рост интереса потребителей к высококачественному интернету и высококачественным услугам.

Посредством нашей мощной национальной сети мы также готовы удовлетворить предстоящий растущий спрос на высококачественный интернет как со стороны потребителей, так и корпоративных клиентов осуществляющих деятельность в регионах.



KATV 1 PROMOTING WORLD

KABEL TELEVIZIYASI

COMMUNITY'S ICT UP-TO-DATE ACHIEVEMENTS



Caspian Energy (CE): How would you assess perspectives of telecommunication market development in Azerbaijan?

Samir Gurbanov, President, KATV1: The country made several important achievements in the field of information and communication technologies over the last years. As a result of introduced regular actions, the ICT sector in Azerbaijan has been expanding, upgrading and making its contribution to the overall development of the country and all this is possible against the background of dynamical social and economic development inside the country along with the development of high technologies globally. Certainly, it also makes a positive impact on development of the telecommunication market, and new companies are established to provide top-level services. In terms of healthy competition transnational telecommunication companies highly appreciate the development of this direction in Azerbaijan and show their interest in cooperation with local companies. As AG Telekom, we also contribute to this trend and committed to introducing world's best technologies in this sphere. I believe the telecommunication market of Azerbaijan will successfully develop and occupy good positions globally.

CE: What services does the company offer at the telecommunication market? Are they in high demand locally?

Samir Gurbanov: It is well known that KATV1 is the first classical cable operator of the country. We started our business from offering analog broadcasting to our subscribers. Then by means of

new technologies we shifted to digital broadcasting. We were able to offer additional services to our subscribers. Thanks to digital broadcasting we could expand the number of rebroadcast channels and offered packages. We introduced Electronic Program Guide (EPG) that provides users with the information on daily programs of channels. The company issues a newspaper providing weekly programs and other interesting information. Starting from this year our subscribers can take advantage of one more new service. KATV1 subscribers now can enjoy high-speed Internet services. I would like to stress that Internet services are available at reasonable prices.

CE: Could you please share your vision of perspectives of cable television in Azerbaijan?

Samir Gurbanov: The concept of a cable television dates back to the 50s of the last century, but still it is a novelty for Azerbaijan since it was prohibited in the former Soviet times. Only 1-2 state channels were available those days and we had to watch only those channels. When our state at last gained independence, its economic potential was too poor to develop the private sector. Beginning with 1993 the national economy started recovering and that had a positive impact on businessmen. It served an impetus for development of the private sector and the telecommunication market in particular. Certain restrictions were removed and the requirements of television audience also changed. Subscribers enjoyed the opportunity to watch foreign channels along with private local channels. Only the cable television could satisfy those requirements. Thereupon the first cable television in the country was established in 1996 and the Azerbaijan TV watchers were introduced to the concept of a cable television. In 2005 we received the license from the National Television and Radio Broadcasting Company and established the first classical cable television in the country, KATV1.

KATV1 is now dynamically developing and keeps expanding its coverage

from day to day. Besides we initiated establishment of Azerbaijan Cable Operators Association in 2010 to coordinate activities of all cable television operators in the country, expand sharing experience, take part in elaborating legislative regulations of activities of participants in this segment of the telecommunication market and find solutions to common problems. This organization is closely cooperating with similar international structures and plays a special role in introduction of the international experience to our country. In general, it is possible to say that the cable television was established as a result of requirements of a certain circle of TV watchers and its perspective possibilities are not limited. As a result of a number of innovations appearing in the cable television, TV watchers will enjoy the opportunity of a wider choice as the years go by.

CE: What is your coverage in the country regions?

Samir Gurbanov: KATV1 keeps constantly expanding its coverage. The company offers services in Baku districts. On January 15, 2012 KATV1 opened its branch office in Lokbatan settlement. The first regional branch of the company was inaugurated in Hyrdalan town and that was one more step in implementing the strategy on bringing cable television to the country regions. Not long ago we established a branch in Mingachevir town and this branch now offers analog and digital television services to population there. SNTV is offering cable television services in Sumgayit city in close cooperation with our company. Also, we plan to render our services to Ganja city where another branch will soon start operation. Our priority plans for the future include expanding the coverage zone and offering high quality services to our subscribers. Gratitude of our clients is our major objective.

CE: Digital broadcasting is gradually replacing analog television in the market. Is your company ready to shift to a new broadcasting format?



Samir Gurbanov: Shifting to digital television is now ongoing not only in Azerbaijan, but also all over the world. Considering the advantages of this broadcasting, a number of world states have started promoting this kind of television. Unlike analog television, digital broadcasting differs in quality of images and sounds provided. Besides, digital television opens up possibilities of choosing subtitles and language by means of Electronic Program Guide (EPG), creating archives of programs and loading to electronic carriers, ordering a desirable program and using other functions. Among the CIS countries Azerbaijan was the first to launch digital broadcasting. The relevant program has been worked out in this direction and is being implemented now. According to the Governmental Order dated February 9, 2011, shifting of all TV channels to digital broadcasting across the country has been implemented in Azerbaijan since January 1. To execute the order, the two classical cable operators of the country KATV1 and Aile TV have started introducing of organizational and technical efforts for shifting to digital television in the country. And the corresponding concept has been worked out. According to this concept, analog broadcasting of 7 channels will be suspended from March 1, 2012. Instead, the number of channels in a digital television base package will be increased up to 90. Despite the increased number

of channels, the subscription fee will not change. According to the concept, both cable operators will steadily limit analog broadcasting and in 2015 analog television will be completely suspended. For this period we have created all necessary conditions for subscribers to facilitate the process of shifting to digital broadcasting. For example, subscribers are able to purchase SD and HD receivers and CAM modules on profitable credit conditions. If a subscriber makes advance payment of annual subscription fee, he will obtain receivers free of charge. Other privileged conditions are also provided for shifting to digital broadcasting.

CE: Such services as HD and 3D are becoming a reality in the Azerbaijan market. Does the company plan complete reequipping in this direction?

Samir Gurbanov: The transition to digital television opens up great possibilities, so for this reason we offer broadcasting in HD and 3D formats. We offer our subscribers a separate HD TV broadcast package. Accordingly, they are offered HD receivers and SAM modules. The 3D channel is also operating in a test mode. The number of HD channels will be gradually increased.

CE: Internet and television are now viewed as matching concepts. Moreover, new television receivers enable to combine both functions. Does the company plan to develop this direction as well?

Samir Gurbanov: New technologies available in the world market encourage our company through active efforts introducing new services so as to move our society to the global telecommunication community. We offer broadband Internet services to our subscribers. Each KATV1 subscriber will

take advantage of accessing Internet and watching TV channels by means of cable. Besides, we plan to develop such projects as "customer video", "network games", etc.

CE: What service packages does the company now offer to its clients?

Samir Gurbanov: As far as digital television is concerned, we offer both basic packages and other packages meeting the tastes and interests of subscribers. They include expanded packages of Russian and Turkish TV channels, sport news and other packages. In the future the number of packages and channels will be expanded upon the requirements and wishes of subscribers.

CE: How would you evaluate the results of the 2011 year for the company?

Samir Gurbanov: The 2011 year was especially significant for Azerbaijan. We celebrated the twentieth anniversary of our Independence. We focused our business activities on strengthening the independence and economic development. In general, this year was fruitful for our company as well. Meeting the demands of clients has been always the criterion of success for us. If subscribers are pleased with our work, this is our major achievement. Gaining awards from AG Telekom in different years is a good proof to that. Last year was not an exception either, since in 2011 we were called the leader in the cable television sector. Our company has the image of a serious player of the Azerbaijan telecommunications market, and now we focus on offering the expanded number of services to our clients. In the short-term outlook our company will not only expand broadcasting geography coverage, but also introduce world community's best achievements in the field of telecommunication technologies.





KATV 1 ВНЕДРЯЕТ СОВРЕМЕННЫЕ

KABEL TELEVIZIYASI

ДОСТИЖЕНИЯ МИРОВОГО СООБЩЕСТВА В СФЕРЕ ИКТ

Caspian Energy (CE): Как Вы оцениваете перспективы развития телекоммуникационного рынка Азербайджана?

Президент кабельного телевидения KATV1 Самир Гурбанов: За последние годы в стране достигнут ряд важных успехов в области развития информационных технологий. В результате внедрения устойчивых мероприятий, сектор ИКТ в Азербайджане расширяется, модернизируется, вносит свой вклад во всестороннее развитие страны и все это осуществляется на фоне динамичного социально-экономического развития республики и развития передовых технологий во всем мире. Конечно, это также оказывает положительное влияние на развитие телекоммуникационного рынка, создаются компании, оказывающие самые современные услуги. В условиях здоровой конкуренции транснациональные телекоммуникационные компании высоко оценивают развитие этого направления в Азербайджане и выражают заинтересованность в сотрудничестве с местными компаниями. Будучи компанией «AG Telekom» мы также вносим свою лепту в эту тенденцию и стараемся внедрять в этой области самые передовые мировые технологии. По моему мнению, телекоммуникационный рынок Азербайджана будет успешно развиваться и займет одно из передовых мест в мире.

CE: Какие услуги сегодня компания оказывает на телекоммуникационном рынке, насколько они востребованы?

Самир Гурбанов: Общеизвестно, что кабельный оператор KATV1 является первым классическим кабельным оператором страны. В начале своей деятельности мы предлагали абонентам только аналоговое вещание. В дальнейшем благодаря внедрению новых технологий мы перешли на цифровое вещание. Это позволило предлагать абонентам дополнительные услуги. Благодаря цифровому вещанию нам удалось увеличить количество каналов ретрансляции и предла-

гаемых пакетов. Мы внедрили возможности использования услуг электронных путеводителей программ (EPG), что создало условия для ознакомления пользователей с ежедневными программами каналов. Компания является учредителем газеты, где публикуются еженедельные программы и другие интересные сообщения. С нового года нам удалось обрадовать абонентов еще одним новшеством. Абоненты KATV1 могут пользоваться предлагаемыми нами высокоскоростными услугами интернета. Хочу особо отметить, что интернет-услуги оказываются по приемлемым ценам.

CE: Каким Вам видится будущее кабельного телевидения в Азербайджане?

Самир Гурбанов: Понятие кабельного телевидения относится к 50-м годам прошлого столетия, несмотря на это для Азербайджана это является новизной. Причиной этому служили запреты советского периода. В те времена функционировали 1-2 государственных канала, и мы были вынуждены смотреть только эти каналы. В начале пути независимости нашего государства экономический потенциал не позволял развитие частного сектора. Только начиная с 1993 года была восстановлена экономика страны, что оказало положительное влияние на деловых людей, началось развитие частного сектора и телекоммуникационного рынка. Были сняты определенные запреты, изменились и потребности телезрителей, абоненты получили возможность наравне с частными телеканалами местного значения просматривать вещание иностранного телевидения, и эти требования могло удовлетворить только кабельное телевидение. В этой связи в 1996 году в стране было создано первое эфирное кабельное телевидение, азербайджанский зритель ознакомился с понятием кабельного телевидения. С получением лицензии от национального совета по телерадиовещанию (НСТР), в 2005 году мы создали первое классическое кабельное телевидение страны KATV1.

Сегодня кабельный оператор KATV1 динамично развивается и с каждым днем расширяет зону охвата. Помимо этого, с целью осуществления координации деятельности всех кабельных телевизионных операторов страны, расширения обмена опытом, участия в подготовке нормативных актов по регулированию деятельности участников этого сегмента телекоммуникационного рынка, участия в решении общих проблем в 2010 году по нашей инициативе была создана Ассоциация кабельных операторов Азербайджана. Это организация осуществляет тесное сотрудничество с аналогичными международными структурами и играет особую роль во внедрении в нашей стране международного опыта. В целом, можно считать, что кабельное телевидение было создано в результате требований определенного круга телезрителей и его перспективные возможности не ограничены. Поскольку в результате внедрения множества новшеств в кабельном телевидении, зритель со временем получит возможность большого выбора.

CE: Каков охват сети компании в регионах страны?

Самир Гурбанов: KATV1 ежедневно расширяет зону охвата обслуживания. Компания оказывает услуги в районах города Баку. 15 января 2012 года открылся филиал KATV1 в пос. Локбатан города Баку. Состоялось открытие первого регионального филиала компании в городе Хырдалан, это было еще одним шагом реализации стратегии по внедрению кабельного телевидения в регионах страны. Не так давно, состоялось открытие филиала в городе Мингячевир, который в данный момент оказывает услуги аналогового и цифрового вещания жителям города. При тесном сотрудничестве с нашей компанией в городе Сумгайыт оказывает услуги кабельного телевидения SNTV. Также, ведутся работы по внедрению наших услуг в городе Гянджа, где в скором времени приступит к деятельности еще один филиал компании. В приоритетных планах на будущее предусмотрено расширение

зоны охвата и оказание качественных услуг нашим абонентам. Благодарность наших клиентов для нас превыше всего.

СЕ: Цифровое вещание постепенно вытесняет с рынка аналоговое. Насколько компания подготовилась к переходу на новый формат вещания?

Самир Гурбанов: Переход на цифровое вещание в настоящее время является актуальным не только в Азербайджане, но и во всем мире. Учитывая преимущества этого вещания, ряд государств мира приступили к внедрению этого вида телевидения. Данный тип вещания отличается от аналогового качеством изображения и звука. Помимо этого в цифровом вещании имеются возможности выбора субтитров и языка с помощью электронного программного путеводителя (EPG), создание архивов программ и перенос на электронные носители, заказ желаемой программы и использование других функций. Среди стран СНГ Азербайджан первым начал цифровое вещание и в этом направлении подготовлена соответствующая программа, которая внедряется в жизнь. Согласно постановлению правительства от 9 февраля 2011 года с 1 января текущего года на территории страны начат процесс перехода всех телевизионных каналов на формат цифрового вещания. Поэтому два классических кабельных оператора страны «KATV1» и «Aile TV» в целях реализации постановления правительства приступили к проведению организационных и технических мероприятий для перехода страны на цифровое вещание, подготовлена соответствующая концепция. Согласно этой концепции с 1 марта 2012 года аналоговое вещание 7 каналов будет приостановлено. Взамен этого в цифровом вещании количество каналов в базовом пакете будет увеличено до 90. Несмотря на увеличение количества каналов, абонентная плата не изменится. Согласно концепции оба кабельных оператора будут поэтапно ограничивать аналоговое вещание, и в 2015 году это вещание будет полностью приостановлено. За этот период мы создали все необходимые условия абонентам для облегчения процесса перехода на цифровое вещание. Например, абоненты могут приобрести на легких кредитных условиях приемники SD и HD, а также модули CAM. Если абонент оплачивает годовую абонентную плату сразу, то ему бесплатно предоставляют

ся приемники (ресиверы). Для перехода на цифровое вещание также предусмотрены другие льготные условия.

СЕ: Такие услуги как HD и 3D становятся реальностью на азербайджанском рынке. Планирует ли компания полное переоснащение в этом направлении?

Самир Гурбанов: Переход на цифровое вещание создает много возможностей, и поэтому мы проводим вещание в формате HD и 3D. Мы своим абонентам предлагаем отдельно пакеты вещания каналов в формате HD. Соответственно им предлагаются приемники HD и модули CAM. Канал 3D функционирует также в тестовом режиме вещания. Со временем будет увеличено и количество HD-каналов.

СЕ: Сегодня интернет и телевидение стали совместимыми понятиями. Более того, новые телевизионные приемники позволяют сочетать в себе обе функции. Планирует ли компания развивать это направление?

Самир Гурбанов: Наличие на мировом рынке новых технологий способствует тому, что наше кабельное телевидение, проводя активную работу, внедряет в своей деятельности услуги для продвижения нашего общества к мировому телекоммуникационному объединению. Мы предоставляем своим абонентам широкополосные интернет-услуги. Каждый абонент KATV1 будет иметь возможность выхода во всемирную сеть с помощью используемого кабеля для просмотра телеканалов. Помимо этого планируется разработка проектов «заказчик-видео», «сетевые игры» и т.д.

СЕ: Какие пакеты услуг компания предоставляет в настоящее время своим клиентам?

Самир Гурбанов: В режиме цифрового телевидения, мы наравне с базовыми пакетами предлагаем также другие пакеты, учитывающие вкусы и интересы абонентов. Среди них присутствуют расширенные пакеты российских и турецких телеканалов, спортивных новостей и другие пакеты. В будущем, учитывая пожелания абонентов, количество пакетов и каналов будут увеличены.

СЕ: Как Вы оцениваете итоги 2011 года для компании?

Самир Гурбанов: 2011 год для Азербайджана был особенно знаменательным. Мы отметили двадцатилетие своей Независимости. Наша деятельность, также была направлена на укрепление независимости и развитие экономики. В целом, этот год был плодотворным и для нашей компании. Для нас критерием успеха является удовлетворение запросов абонентов. Если абоненты довольны нашей работой, то это наше основное достижение. Это доказывают награждения компании «AG Telekom» в разные годы. Прошедший год также не был исключением, мы были удостоены премии лидера в секторе кабельного телевидения. Обозначив себя, как серьезного участника азербайджанского рынка телекоммуникаций, компания фокусируется на предоставлении потребителям расширенного комплекса услуг. В ближайшей перспективе компания не только расширит географию своего вещания, но также планирует внедрение последних достижений мирового сообщества в сфере телекоммуникационных технологий.





atropatena 

ATROPATENA PROMOTING INVESTMENT ACTIVITY



Caspian Energy (CE): Mr. Rasulov, what success has been gained since the very establishment of the company?

Elshad Rasulov, Chairman of Company, Atropatena: Our Company was established in 1992 and celebrates its 20th jubilee this year. The main objective of the company established at the dawn of the collapse of the former USSR was to supply the country with food products. This formation process continued till 1998. The company was little chaotic at that period due to lack of corresponding experience, system and personnel. After 1998 we set the task to supply the country with high quality food, hygiene products, pharmaceutical and household chemical goods. With this purpose we studied the market thoroughly, selected transnational companies not represented earlier at the Azerbaijani market and became their distributors at the local market. At present our company is an official distributor of over 10 trans-national companies operating in domestic Azerbaijan market.

Thus, we represent over 50 brands which are sold practically in all countries and each brand is the leader of its sphere. In fact it was not a simple task to gather this portfolio of brands and introduce them at the market. It is our big achievement.

CE: In which distribution sectors has the company been represented?

Elshad Rasulov: Our activity is covering several directions. We represent interests of the two companies in the hygiene field: American company Kimberly-Clark (market

leader in the field of child and feminine hygiene). As you know, Hygiene means health in translation from the ancient Greek language. There is a broad difference if we compare hygiene products consumption here and in developed countries. Moreover, there are areas where consumption lags behind. It proves high growth potential of this market in the country. We also assume that hygiene is very important for supporting national health and plan to keep developing this direction in future as well.

Household chemical goods are our second activity line. In this segment we represent the interests of the two companies (British Reckitt Benckiser and German Henkel) operating in our market. Both of the companies are the market leaders in the areas that they represent. Household chemical goods are the main aspect for maintaining of cleanness and health of the population. Generally, the products of the two companies are in big demand in the country since high quality they provide. Now we try to enlarge the market in order to involve these companies in arranging production in Azerbaijan at following stages.

Cosmetics is considered the third direction. We are the distributors of Schwarzkopf in this sphere. This company is globally known and has been operating for more than 100 years. It is the first manufacture of bar soaps, liquid shampoos and the leader in the field of hair colours. All the products are of high quality and we bring these products here for our citizens to make them feel beautiful and comfortable in their houses.

The fourth direction is pharmaceuticals. If earlier we represented the wide range of products in this field, later we resolved to leave a small range of mainly over-the-counter drugs. At the moment we are the distributors of GlaxoSmithKline and Reckitt Benckiser companies and supply the market with their high-quality products.

CE: Do you intend to involve companies to establish manufacture of their products in Azerbaijan?

Elshad Rasulov: Certainly. This process is now ongoing all over the world. For example we can mention that the current South

Korean giants also used to be distributors of American and Japanese corporations. At first it is necessary to establish contacts, study technology and solve personnel issues. The initial accumulation of capital received from sales is very important for organization of manufacture. We are completing this stage. Now we are committed to expanding the market, since there are no manufacture and sales without the market.

Have you noticed how many new products appeared for the last 20 years? Among them we see children's diapers, special cleaning agents, etc. The market gradually emerges and expands and the initial accumulation of capital is ongoing. The next stage is investing in the development of our economy. We want the market to grow, become interesting to our suppliers who in turn will invest in the local market, set up manufacture and bring latest technologies. And we already have the first experience.

CE: We know that the matter concerns the dairy sector where you have achieved big successes. Could you please provide more details about the manufacture of dairy products?

Elshad Rasulov: Dairy products are very important products for the people's health, especially for child's growing body. When I lived in Moscow I liked dairy products very much. Then I went to Baku and in the early 90s faced the problem of shortage of high-quality products. That time Danone opened its business in Russia. We thought and decided that it would be also interesting for the Azerbaijan market. Then we conducted talks and arranged the delivery of Danone products to Azerbaijan. We used to live through hard period because Danone products are live products with a very short life. It was difficult to organize logistics and sales. However, we lived through that period from 2001 to 2005.

Since we are having the extensive market of traditional products, we have offered them to organize a joint manufacturing as well. It would be very interesting to supplement each other. They supported us and from 2006 we were examining the market for two years. It was not an easy task to



make a decision. There was no milk base in those days and we needed to establish it. But we made a decision and completed the pilot stage in two years. In 2008 we supplied the fundament of a new plant.

As a result, we managed to construct a new plant, Atena, in three years. This is our pride and what is most important for us is that consumers like our products. This is a very important and pleasant fact. If to speak in brief about technologies we have brought to Azerbaijan, they are complying with the top global standards. Our guests and specialists visiting us prove this.

Now we manufacture mainly traditional milk products such as milk, gatyg, ayran, cheese and sour cream. In 2012 we are planning to start manufacture of more than 20 other brands. I mean butter, some hard (Dutch) sorts of cheese, curds, etc. So, we are expanding our assortment.

In early February Danone's top management visited us and we agreed to commence manufacture of their products in Azerbaijan from this year. Now we are legalizing the signed agreements. First we plan to establish the manufacture of drinking yogurts. Next year we shall manufacture the full range of products, including the manufacture of fruit yogurts.

In general, our vision of the cooperation with Danone is much wider. We have agreed about sales of our traditional products in the markets of Russia, Kazakhstan and Georgia (mainly gatyg and ayran). So, we start exporting our products.

Similar talks are now underway in Dubai. The matter concerns the export of traditional milk products to the Arab countries.

CE: If we enter foreign markets, how will you support the quality of short-life products?

Elshad Rasulov: Our products meet the highest standards on all parameters. Within the frames of our production cycle we observe four standards: hygiene of the worker, air, premises and equipment. Shops

are supplied with only filtered air, workers enter shops only after observing the rules of hygiene, the territory of shops is disinfected by special means after each shift change, and the equipment is washed after each cycle. In general, dairy manufacture is a very complex process, thus we should follow standards very seriously. As a proof of our commitment we lately received ISO 22000 standards on hygiene and management. We are the first company in Azerbaijan that has received this certificate.

Now the English company is performing the audit as we want to receive the BRC standard applied in the food-processing industry by summer. It is the high standard and it is not simple to receive it. With these standards we are not to have problems with export.

CE: What is a base for perspective entering the foreign markets?

Elshad Rasulov: The principle we follow is to use natural product only. In this connection we have established 21 gathering points for collection of raw milk and we also buy milk from some private farms, but still feel the lack of raw milk.

We have a well-established manufacturing base. The most important objective for now is to meet plant's growing demands in high-quality raw material. First of all, we are committed to providing our plant with safe high-quality products, since the growing manufacture makes us feel the lack

of high-quality raw milk. For this purpose we are implementing a dairy farm project for 3,000 heads of cattle.

In this regard I would like to emphasize the governmental support. We know that the local economy is obtaining benefits from the oil sector and this is very good for supporting other sectors of economy. But you know that our President Ilham Aliyev supports the development of agriculture. We have a good basis and high potential in this field. If to draw a parallel between comparable European states, for example Austria, the Netherlands, Belgium, you will see the potential they have in the field of development of rural products. This is our strong belief that we also have a great potential in this field.

Our state has been rendering a serious support to this sector. For example, there is a good support by the Ministry of Economic Development to our project on breeding dairy cattle and we received soft loans. We are constructing a farm and importing cows from Germany thanks to the financial assistance of the government. The development of agriculture needs long money, say for 5-10 years, since this field requires large capital investments, while profits are not expected soon. So, the government support is very important for us and other companies engaged in agriculture.





atropatena

АТРОПАТЕНА АКТИВИЗИРУЕТ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Caspian Energy (CE): Г-н Расулов, каких успехов удалось добиться с момента основания компании в Азербайджане?

Председатель правления компании Atropatena Эльшад Расулов: Наша компания основана в 1992 году и отмечает в этом году 20 летний юбилей. Основной задачей при создании компании на заре распада бывшего Союза, являлось обеспечение страны продуктами питания. Этот процесс становления продолжался вплоть до 1998 года. В тот период работа компании была немного хаотичной, соответствующего опыта, системы и кадров не было. После 1998 года мы поставили задачу обеспечить страну высококачественными продуктами в области продуктов питания, гигиены, фармацевтической продукции и бытовой химии. Для этого мы изучили рынок, отобрали транснациональные компании, которые не были представлены на азербайджанском рынке и стали их дистрибьюторами на местном рынке. Сегодня наша компания уже является официальным дистрибьютором свыше 10 транснациональных компаний на азербайджанском рынке.

Таким образом, мы представляем более 50 брендов, которые продаются практически во всех странах и являются лидерами в своих отраслях. Собрать этот портфель брендов и внедрять их на рынке не простая задача, это и есть наше очень большое достижение.

CE: В каких секторах дистрибуции представлена сегодня компания?

Эльшад Расулов: Наша деятельность построена в нескольких направлениях. В области гигиены мы представляем интересы двух компаний: американской Kimberly-Clark (лидер рынка в области детской и женской гигиены) и GlaxoSmithKline (два направления – фармацевтика и гигиена). Гигиена, как Вы знаете, с древнегреческого языка переводится как здоровье и является очень важной составляющей здоровья. Если сравнивать потребление продуктов гигиены у нас и в развитых странах, можно заметить ощутимую разницу. Более того, есть участки, где потребление отстает в десятки раз. Это говорит о высоком

потенциале роста данного рынка в стране. Мы также считаем, что гигиена очень важна для поддержания здоровья нации и намерены развивать это направление и в будущем.

Второе наше направление это бытовая химия. Здесь мы представляем интересы двух компаний на нашем рынке, английской Reckitt Benckiser и немецкая Henkel. Обе компании являются лидерами рынка в своих отраслях. Бытовая химия является важным аспектом поддержания чистоты, а соответственно и здоровья населения. В целом, продукция обеих компаний пользуется большим спросом в стране, поскольку это очень высококачественные продукты. Сейчас мы пытаемся расширить рынок, чтобы на последующих этапах привлечь эти компании к организации производства в Азербайджане.

Третье направление – косметика. В данной сфере мы являемся дистрибьюторами компании Schwarzkopf. Эта компания известна во всем мире и работает более 100 лет, является первым производителем кускового мыла, жидкого шампуня, лидером в области краски для волос. Все продукты высококачественные и мы привозим сюда для наших граждан эту продукцию, чтобы они чувствовали себя красиво и уютно в своих домах.

Четвертое – фармацевтика. Если ранее мы представляли в этой области широкий спектр продукции, то в дальнейшем мы решили оставить небольшой набор в основном безрецептурной продукции. Сейчас в данной сфере мы являемся дистрибьюторами компаний GlaxoSmithKline и Reckitt Benckiser и поставляем на рынок их высококачественную продукцию.

CE: Планируется ли в дальнейшем привлекать компании, чтобы они наладили свое производство в Азербайджане?

Эльшад Расулов: Да, конечно. Этот процесс происходит во всем мире. К примеру, нынешние южнокорейские гиганты тоже когда-то были дистрибьюторами американских и японских корпораций. Сначала нужно создавать контакты, изучать технологию, решать кадровые вопросы. В организации производства



немаловажное значение имеет и первоначальное накопление капитала, которое образуется с продаж. Мы этот этап сейчас завершаем. Стоит задача расширять рынок, поскольку без рынка не будет производства и продаж.

Обратите внимание, сколько продуктов создано за последние 20 лет, которых ранее не было и в помине. Это детские подгузники, специальные моющие средства и т.д. Рынок постепенно создается и расширяется, идет первоначальное накопление капитала. На последующем этапе нужно инвестировать средства для развития своей экономики. Мы заинтересованы, чтобы рынок рос, стал интересным для наших поставщиков, чтобы они инвестировали в местный рынок и начали производство, привозили технологии. И первый опыт у нас уже есть.

CE: Мы знаем, что речь идет о молочной продукции, где Вы достигли больших успехов. Не могли бы рассказать подробнее о производстве молочных продуктов?

Эльшад Расулов: Молочные продукты – очень важный продукт для развития здоровья человека, особенно для детей. Когда я жил в Москве, очень любил молочную продукцию. Потом приехал в Баку и встретился начале 90-х с проблемой нехватки качественной продукции. В тот период Danone открыл свой бизнес в России. Мы задумались и решили что это будет интересно и для азербайджанского рынка. Далее провели переговоры и начали поставки продукции Danone в Азербайджан. У нас были и сложные периоды, поскольку продукция Danone это живой продукт, имеющий очень маленький срок годности, было сложно



организовать логистику и продажи. Но этот этап мы прошли с 2001 по 2005 годы.

Учитывая, что у нас очень большой рынок традиционных продуктов мы сделали им предложение о совместной организации данного производства. Будет очень интересно дополнять друг друга. Они нас поддержали и с 2006 года на протяжении двух лет мы изучали рынок. Очень непросто было принять решение. Молочной базы не было, надо было ее создавать. Но мы приняли решение и завершили проектный этап за два года. В 2008 году поставили фундамент нового завода.

Как результат за три годы мы создали новый завод Atena. Это наша гордость, и самое главное нашим потребителям нравится наша продукция. Это очень важно и приятно. Если коротко говорить о технологиях, которые мы привезли в Азербайджан, то они соответствуют самым высоким мировым стандартам. Приезжая сюда наши гости и специалисты это подтверждают.

В настоящее время мы производим в основном традиционные молочные продукты, это молоко, гатыг, айран, сыр, сметана. В 2012 году еще более 20 наименований планируется запустить в производство. Речь идет о сливочном масле, некоторых твердых (голландских) сортах сыров, творогах, и т.д. Т.е. идет расширение ассортимента продукции.

В начале февраля к нам приехало руководство компании Danone и мы договорились, что с этого года мы начнем производство их продукции в Азербайджане. Сейчас идет юридическое оформление этих договоренностей. Сначала планируется наладить производство питьевых йогуртов. Со следующего года будет уже полная гамма продукции, пойдут в производство фруктовые йогурты.

В целом, мы рассматриваем немного шире наше сотрудничество с Danone. Мы уже договорились, что нашу тради-

ционную продукцию будем продавать на рынках России, Казахстана, Грузии (в основном гатыг и айран). Т.е. мы начнем экспортировать свою продукцию.

Аналогичные переговоры сейчас ведутся в Дубае. Речь идет об экспорте традиционных молочных продуктов в арабские страны.

СЕ: Если Вы будете выходить на внешние рынки, как будет поддерживаться качество скоропортящейся продукции?

Эльшад Расулов: Наше производство соответствует самым высоким мировым стандартам по всем параметрам. В рамках производственного цикла соблюдается четыре стандарта - гигиена работника, воздуха, помещения, оборудования. Воздух в помещение поступает только фильтрованный, работники входят в помещение только после соблюдения правил гигиены, территория цехов дезинфицируется специальными средствами после каждой смены, оборудование промывается после каждого цикла. В целом, молочное производство очень сложное, поэтому надо очень серьезно относиться к стандартам. В подтверждение этому мы в кратчайшие сроки получили стандарты ISO 22000 по гигиене и менеджменту. Мы первая компания, которая в Азербайджане получила этот сертификат.

Сейчас проводится инспектирование со стороны английской компании, поскольку мы хотим до лета получить стандарт BRC, применяемый в пищевой промышленности. Это высокий стандарт, который не так просто получить. С этими стандартами у нас не будет проблем с экспортом.

СЕ: Какова база для перспективного выхода на внешние рынки?

Эльшад Расулов: Наш принцип – использовать только натуральный продукт. В связи с этим мы создали 21

пункт по сбору молока, а также покупаем у некоторых крупных фермерских хозяйств, но все равно чувствуем нехватку сырья.

Мы создали мощную производственную базу. Сейчас самая важная задача – обеспечение растущих потребностей завода высококачественным сырьем. Прежде всего, мы хотим обеспечить свой завод гарантированной качественной продукцией, поскольку по мере наращивания производства ощущается нехватка высококачественного сырья. В связи с этим реализуется проект молочной фермы на 3 тыс. голов дойного скота.

Я хотел бы отметить в этом аспекте поддержку нашего государства. Мы знаем, что экономика страны имеет поступления от нефтяного сектора и это хорошо, чтобы развивать другие сектора экономики. Но как Вы знаете, что наш президент Ильхам Алиев поддерживает развитие сельского хозяйства. У нас есть хорошая база и большой потенциал в этой сфере. Если сравнивать соизмеримые европейские страны, к примеру, Австрию, Голландию, Бельгию, Вы заметите, какой потенциал имеется в сфере развития сельскохозяйственной продукции. Мы считаем, что и у нас есть большой потенциал в этой области.

Наше государство оказывает данному сектору серьезное внимание. Например, по нашему проекту по разведению дойного скота, есть хорошая поддержка минэкономразвития Азербайджана, мы получили льготные кредиты. Мы строим ферму, импортируем коров из Германии при финансовой поддержке государства. А для развития сельского хозяйства нужны длинные деньги, скажем на 5-10 лет, поскольку эта сфера требует больших капиталовложений, а отдача не скорая. Поэтому нам и другим компаниям, занятым в сфере сельского хозяйства, поддержка со стороны государства очень важна.



PARK INN BY RADISSON AZERBAIJAN, BAKU - THE HOTEL YOU CAN RELY ON



Caspian Energy (CE): *What could you tell about Park Inn hotels worldwide? How many years have you been operating in Azerbaijan Market?*

Zafer Tangil, Vice-President, ISR Holding: The Park Inn® network forms a friendly environment where business travelers and holiday-makers can find whatever they wish. Park Inn by Radisson® is a fresh and dynamic mid-market hotel brand offering friendly and welcoming hospitality at a competitive price. It is the best combination of quality and price. We focus on what really matters: comfortable beds, spotlessly clean rooms, service with a smile and a hassle-free experience. Over 140 hotels across Europe, the Middle East and Africa (EMEA), and North America boast key amenities, colourful and contemporary interiors and innovative restaurants, so guests can enjoy the best service in town at any time.

Park Inn by Radisson Azerbaijan Hotel was opened in 2005. It was the first 4-star international brand hotel and since its opening it has remained the best mid-market hotel. So we have been successfully operating in Azerbaijan market for 6 years.

CE: *What does the comfort of your guests mean for you? What range of services do you provide to your guests?*

Zafer Tangil: First of all we try to make our hotel "home away from home" for our guests. Park Inn service philosophies are the cornerstones of our commitment to build one-to-one relationships with our guests. One of them is a philosophy of Adding Color To Life (tm) designed with the purpose to make your stay pleasant, comfortable and uncomplicated. This spirit of service is presented in the positive attitude and professional, attentive approach our staff shows

every day to each guest. The other philosophy is our famous "Yes I Can! (sm)" approach. Park Inn, Yes I Can! is our company's mission and a way of life that guides us to meet any challenge and identify every opportunity. Whether our guests are in London or St. Petersburg, Muscat or Paris, they are assured to enjoy consistently excellent service.

Park Inn by Radisson Azerbaijan Hotel is perfectly located in the city center overlooking the Caspian harbor. It has 248 rooms with breathtaking seaview and a Fitness Facility. Our guests can enjoy their meal in Glory restaurant, Victors Bar, city-famous Eleven restaurant and Lounge. The Hotel also provides 24-hour room service. On the second floor we have a conference center, big Dan Ulduzu Ball room for 350 people, six conference rooms and a business center. All our facilities are served by trained and highly professional team.

CE: *How successful was the year 2011 for your hotel? What was the average occupancy of your hotel?*

Zafer Tangil: As you know 2011 was announced as a year of tourism and we applied all efforts to support the initiative of the Ministry of Tourism. In fact the year was very interesting; there were a lot of conferences and events held. The occupancy was so good that sometimes we did not even have a free room. We are very grateful to the Government, especially to the Ministry of Culture and Tourism for everything they do to improve and support hospitality and tourism in Azerbaijan.

CE: *Azerbaijan will host Eurovision song contest in 2012. Do you have any bookings for Eurovision?*

Zafer Tangil: We are very proud that the event of such high level will take place in Azerbaijan. Park Inn Azerbaijan Hotel was announced an official hotel for Eurovision and the guests of the song contest will be accommodated in our hotel. From our side we will do our best to show famous eastern hospitality to guests.

CE: *Park Inn hotel is a very famous conference and banqueting venue in the city. Do you arrange any special campaigns to attract more clients?*

Zafer Tangil: It's true, Park Inn Hotel is a very popular venue for meetings events and conferences. Dan Ulduzu ball room is a unique place because of its design and architecture. With high ceilings and no columns, the special design of mirrors, lightning's and crystals turn it to the ideal place both for important events and official meetings. Moreover well equipped conference rooms provide with an opportunity to organize a small meeting for up to 10 people or big events for 70 people. We are very flexible. During 6-year presence on the market we have obtained the image of reliable partners and some companies keep constantly cooperating with us. Our well educated sales team always stays in touch with our clients and helps us to be in the center of business life of the city.

CE: *What feedback do you have from clients? Do they prefer to stay in your hotel again when they are back to the city?*

Zafer Tangil: Every guest who stays in our hotel receives a questionnaire, so that to be able to inform us about his experience in our hotel. We really receive many positive comments from guests. Guests always mention the friendliness and hospitality of our staff. They also like the cleanliness of our hotel. By the way our hotel achieved 100 % cleanliness according to the independent experts performance review. Guests also like the quality of food and service in restaurants. More than 90 % of our guests prefer to stay in our hotel during their next visit. We are very proud of our results and do our best to keep satisfying our guests.

CE: *What is your expectation for 2012?*

Zafer Tangil: As a part of implementation of State Program on Tourism development signed by the President and widely supported by the involved Ministries new touristic routes will be created to demonstrate foreign tourists the historical, cultural and geographical wealth of Azerbaijan. I am sure, that the realization of the State Program on Tourism development and tremendous improvements in the sphere will help to attract more and more visitors over the next years, and prove that the country has a great potential to become recognized travel destinations in the region.

Friendly
Mehriban



International
Beynəlxalq



Welcome to
our world
Bizim dünyamıza
xoş gəlmisiniz



Business & Leisure
İşgüzar və İstirahət



Stylish
Dəbdəbəli

The hotel is situated in walking distance from the main historical and city attractions of Baku

The hotel situated across the street from "Park Bulvar" Shopping Mall and Baku Boulevard National Park

The closest 4-star International brand city hotel to Baku Expo Center

Bakının tarixi və başqa görməli yerlərindən piyada məsafələrdə yerləşir

Mehmanxana "Park Bulvar" ticarət və əyləncə mərkəzi həmçinin

Dənizkənarı Milli Parkdan bir yol keçidi məsafəsindədir

Bakı sərgi mərkəzinə ən yaxın 4 ulduzlu beynəlxalq Mehmanxanadır

Park Inn by Radisson Azerbaijan, Baku Hotel

Azadlig Ave.1 AZ1000 Baku, Azerbaijan

T: +994 12 490 60 00, F:+994 12 496 89 00

<http://www.parkinn.com/hotel-baku>

park inn
by Radisson



PARK INN BY RADISSON AZERBAIJAN, BAKU - ОТЕЛЬ НА КОТОРЫЙ ВЫ МОЖЕТЕ ПОЛОЖИТЬСЯ

Caspian Energy (CE): *Что из себя представляет сеть отелей Park Inn в мире? Сколько лет Вы работаете на азербайджанском рынке?*

Вице-президент ISR Holding Зафер Тангил: Сеть отелей Park Inn® – живая, дружелюбная среда, где и бизнесмены, и отдыхающие найдут для себя то, чего они желают. Сеть отелей Park Inn by Radisson® – это молодой и активный бренд в сегменте средней ценовой категории с гостеприимными традициями гостиничного бизнеса и приемлемыми ценами. Это наилучшее сочетание цены и качества. В центре нашего внимания то, что действительно того стоит: комфортабельные кровати, безупречно чистые номера, дружелюбный персонал, и конечно, приятный опыт. Более 140 отелей по всей Европе, Средней Азии и Северной Америке предлагают такие условия для проживания, красочный и современный интерьер и инновативные рестораны, что наши гости могут наслаждаться самым лучшим сервисом в городе в любое время.

Отель Park Inn by Radisson Azerbaijan, Baku был открыт в 2005 году. Это был первый международный четырехзвездочный брендовый отель и по сегодняшний день он остается лучшим в своем классе. Таким образом, мы уже 6 лет успешно работаем на азербайджанском рынке.

CE: *Что в Вашем понимании означает комфорт для Ваших клиентов? Какие услуги Вы предоставляете Вашим клиентам?*

Зафер Тангил: Прежде всего, для нас очень важно, чтобы гость чувствовал себя в нашем отеле так, как будто он у себя дома. Философия обслуживания отелей Парк Инн это основа наших отношений с клиентами. Одна из них это философия «Adding Color To Life» - «Добавьте красок в вашу жизнь», специально

создана, чтобы сделать пребывание гостя в нашем отеле радостным, комфортным и простым. Он основывается на позитивном профессиональном и внимательном отношении, которое наш персонал демонстрирует каждому гостю. Другая наша знаменитая философия это “Yes I Can! (sm)”- «Да, я могу», философия, которая является нашей основной миссией во всем мире. Мы гарантируем каждому гостю, что вне зависимости от того остановился он в Лондоне, Санкт-Петербурге, Мускате или Париже он получит стабильный превосходный сервис и мы готовы использовать любую возможность и преодолеть все трудности, чтобы обслужить нашего гостя наилучшим образом.

Park Inn by Radisson Azerbaijan отель расположен в самом центре Баку и вблизи бухты Каспийского моря, это 248 удобных номеров с видом на море и тренажерный зал. Также в отеле есть ресторан “Glory”, “Victors Bar” и знаменитый во всем городе ресторан и клуб “Eleven”. Отель также предлагает услугу 24-часового обслуживания в номерах. На втором этаже отеля расположен конференц-центр, большой банкетный зал “Dan Ulduzu” на 350 человек, шесть комнат для встреч общей площадью более 300 кв.м и бизнес-центр. Обслуживание обеспечивается профессиональным и хорошо обученным персоналом.

CE: *Насколько удачным был для Вас 2011 год? Насколько удалось заполнить номера в Вашем отеле?*

Зафер Тангил: Как Вы знаете 2011 год был объявлен Годом туризма в Азербайджане, и мы со своей стороны сделали все возможное, чтобы поддержать инициативу министерства туризма. Год был очень интересным, было много событий, конференций. Заполненность была такой, что часто в нашем отеле даже не было свободных номеров. Мы

очень благодарны правительству, особенно министерству туризма и культуры за все, что они делают для развития и поддержки туризма и отельного бизнеса в Азербайджане.

CE: *В Азербайджане в мае пройдет конкурс «Евровидение – 2012». Поступили ли заявки на бронирование мест в Вашем отеле?*

Зафер Тангил: Мы очень гордимся тем, что конкурс такого уровня пройдет в Азербайджане. Park Inn Azerbaijan объявлен официальным отелем Евровидения. В отеле будут размещены гости конкурса, и мы со своей стороны сделаем все возможное, чтобы достойно представить наше знаменитое восточное гостеприимство.

CE: *Отель Park Inn известен как место проведения конференций, рабочих встреч и т.д. Ведется ли специальная работа по привлечению клиентов?*

Зафер Тангил: Действительно, Park Inn очень популярное место для проведения встреч, митингов и конференций любого уровня. Банкетный зал “Dan Ulduzu” - уникальный как по своему дизайну, так и по своей архитектуре. Высокие потолки, отсутствие колон, игра зеркал света и хрусталя позволяют проводить как официальные конференции, так и важные торжества. Кроме того, оборудованные всем необходимым комнаты для собраний позволяют проводить как небольшие встречи для 10 человек, так и конференции на 70 человек. За шесть лет работы на рынке мы зарекомендовали себя как стабильные партнеры и работаем с компаниями, которые из года в год являются нашими постоянными партнерами. Замечательная команда отдела продаж находится в постоянном контакте с нашими клиентами, что позволяет нам всегда быть в курсе событий.



CE: Какие отзывы Вы получаете от своих клиентов? Возвращаясь в Азербайджан, они отдают предпочтение вновь остановиться в Вашем отеле?

Зафер Тангил: Каждый гость, который проживает в нашем отеле, обязательно получает специальный опросник, ответив на вопросы в котором, он может выразить свое мнение. Мы получаем очень много положительных отзывов. Гости всегда отмечают необыкновенную доброжелательность и гостеприимство персонала. Отмечают особую чистоту отеля – кстати, наш отель

набрал 100% по чистоте по оценке независимых экспертов. Гости также обращают внимание на очень вкусную еду и превосходный сервис. Более 90 процентов наших гостей предпочитают остановиться в следующий приезд именно в нашем отеле. Мы очень гордимся своими результатами и делаем все, чтобы продолжать радовать своих гостей.

CE: Какие надежды Вы возлагаете на 2012 год?

Зафер Тангил: Частью государственного плана по развитию туризма, подписанного президентом и при

широкой поддержке министерства туризма, является создание новых туристических маршрутов, чтобы продемонстрировать иностранным туристам богатство Азербайджана, его культуры и достопримечательности. Я уверен, реализация государственного плана по развитию туризма, и огромное количество изменений, которые производятся в стране помогут привлечь все больше и больше туристов в следующем году, и докажет еще раз, что Азербайджан имеет огромный потенциал, чтобы стать известным туристическим направлением.



ITECA CASPIAN: AZERBAIJAN SHOULD BECOME REGIONAL EXHIBITION HUB



Caspian Energy (CE): How long has Iteca Caspian LLC been operating in the Azerbaijan market? What is the equity distribution in the company?

Farid Mammadov, Executive Director, Iteca Caspian LLC: Iteca Caspian has been working in Azerbaijan since 2000. ITE Group plc, headquartered in London, used to independently arrange one exhibition a year in Azerbaijan during 1995 to 2000. That exhibition, Caspian Infrastructure international trade exhibition, united all non-oil industries of the economy. However, in late 1999 ITE Group Plc took a strategic decision to divide exhibitions in Azerbaijan according to their profile. This in turn made it difficult to arrange exhibitions from London. As a result ITE Group plc established Iteca Caspian LLC in Azerbaijan, which has been successfully operating in the local market for the past 12 years.

CE: Organising exhibitions is quite a specific process. How long has the exhibition business existed worldwide? What advantages can business circles enjoy through being involved in exhibitions?

Farid Mammadov: The fair and exhibition business appeared simultaneously with the establishment and development of market relations. The most important period in the development of fairs and exhibitions was the first half of the 12th century. During that period fairs became widespread in France, England and Switzerland. But exhibition as a tool for promoting products and services of companies was actively developing during the

19th century. In those years world exhibitions were launched. The first one was held in London in 1851. For example, the well-known symbol of France, the Eiffel Tower, was built to coincide with the World Fair hosted in Paris in 1889.

Nowadays exhibitions are even more deeply subdivided into specific areas. For example, exhibitions such as EXPO hosted in Shanghai in 2010, which involve countries with their national pavilions, are now viewed more as socio-political action, while commercial companies aiming to obtain benefits from their participation in an exhibition, conclude good contracts, source partners, etc., often prefer specialised exhibitions.

In early January we hosted a workshop in Baku for potential and existing participants of exhibitions in Azerbaijan entitled "How to raise efficiency of participation in exhibitions". During the workshop, participants found out about state-of-the-art exhibition technologies that add to the exhibition experience, getting rid of widespread errors and stereotypes during preparation for participating in exhibitions. I would like to stress that a small poll of participants carried out after the workshops showed that representatives of companies remained quite pleased, they learned a lot of interesting things, and almost all of them said with confidence that they would certainly use the received knowledge during future participations in exhibitions. I guess that such workshops are very useful to both exhibitors and us, organizers, so we plan to arrange such events every year.

I do not want to insist that it is necessary to participate only in exhibitions. Each marketing tool has its own advantages. But uniqueness of exhibitions is that they are the irreplaceable marketing tool and ignoring exhibitions is not an option for companies. In short, I would say that if a company wants to be successful in the market of the sphere it is involved in it should participate in exhibitions.

CE: How would you evaluate the results of 2011 for the company?

Farid Mammadov: They were really very positive. I would say that last year was rather successful and showed the unprecedented growth on a number of indicators. So, for example, the exhibition area grew by 37% compared to 2010. More than 1,100 companies from 53 countries took part in the exhibition to present their products and services. Along with those from Azerbaijan, companies from Turkey and Russia, Germany and Italy were the most active participants of Azerbaijan exhibitions. If we address the statistical data, we can see that last year the number of companies from the European Union increased considerably. It is a very encouraging fact.

I would also like to stress the increase in number of visitors at our exhibitions. Over 50,000 visitors from 60 countries attended our exhibitions last year. Incidentally, this is also reflected in development of business tourism. For any country, international trade exhibitions play an important role in the development of tourism. Many visitors of exhibitions that arrive in our country for business development, as the expression goes, combine business with pleasure and try also to have a rest and travel during their short staying in the country. But the most important thing is that for many foreign guests participating in an exhibition is actually their first visit to the country, first impressions and first contacts. And on this point, Baku Expo Center where we host all our exhibitions, meets all modern requirements and greatly contributes to positioning the capital of Azerbaijan, Baku, as a contemporary business centre with a developed infrastructure and a bright future.

CE: How do you usually evaluate the success of arranged events?

Farid Mammadov: First, we arrange polls among participating companies both during exhibitions and after them. Secondly, we do believe that the best result is the number of companies willing to take part in exhibitions next year. Our exhibition brands such as Caspian Oil and Gas, BakuBuild, and BakuTel are famous far beyond the country. I would also

say that most exhibitors confirm their participation in the exhibition next year immediately after the exhibition. This proves that during their participation in the exhibition they receive certain benefits and achieve their objectives. And as I already mentioned we take opinion polls among exhibitors and our visitors. Then we analyse all the collected information and take measures to take into consideration the corresponding wishes of our exhibitors and visitors during the next year.

CE: Is there any special organisation which evaluates the successes of exhibitions?

Farid Mammadov: Over the last 5 years our exhibitions have met international standards and a number of them, such as AITF (tourism), Caspian Oil & Gas, BakuBuild, WorldFood Azerbaijan, BIHE (health protection), BakuTel, and AutoShow have already received the international quality certificate "UFI approved" testifying conformity to all international standards. This audit is performed by the most influential international association of the exhibition industry, UFI, headquartered in Paris. Every year UFI performs a full control of declared statistical data and verifies conformity to organisational standards. This is especially important for international companies when they explore a new market. If an exhibition has a corresponding certificate, it testifies first of all that this exhibition complies with international standards and secondly it specifies that the statistics that the organisers present are true. I would proudly state that many our exhibitions obtain the highest scores on the degree of reliability of provided information, and in general on exhibition quality. So, as far as quality is concerned, the matter does not always concern the exhibition scale because it can be small, but the whole work is based on the success of an exhibition for its participants. In short, UFI approved exhibitions prove that we are fair with our exhibitors and visitors. Besides, very often leading countries, where export promotion agencies work and in which special government programs that encourage participation in foreign exhibitions do exist, pay attention to UFI estimations. Thereupon, it is easier for us to involve companies that enjoy state subsidies at a level of 20-30% from forthcoming expenses if an exhibition has this quality seal.

CE: What exhibitions and conferences are scheduled for this year? Will you arrange regional exhibitions?

Farid Mammadov: In April we plan to host the following exhibitions: the 11th Azerbaijan International Travel and Tourism Fair (AITF 2012, April 12 - 14), the 6th Caucasian International Hospitality Exhibition (HOREX 2012, April 12 - 14), and the Higher Education Fair 2012 (April 27 - 28).

On May 15-17 we are hosting the 18th Azerbaijan International Food Industry Exhibition (World Food Azerbaijan 2012), the 6th Azerbaijan International Agriculture Exhibition (Agrihort Azerbaijan 2012), the 2nd Caspian International Plastics and Rubber Exhibition (Plastex Caspian 2012) and the Caspian International Exhibition of Packaging, Tare, Label and Printing art (Ipack Caspian 2012).

From June 5-8 we will host the leading exhibition in Azerbaijan – the 19th International Caspian Oil & Gas Exhibition and Conference for Refining and Petrochemicals (Caspian Oil and Gas 2012) and the traditional conference will take place on June 6-7. Also, from June 5 – 8 we shall host the 2nd Caspian International Power and Alternative Energy Exhibition (Caspian Power 2012).

The 11th International Transport, Transit and Logistics Exhibition (Transcaspian 2012) and the 2nd Caspian International Road Infrastructure and Public Transport Exhibition (Road and Traffic 2012), hosted on June 13-15, will complete our spring exhibition season.

In the second half of year starting from September we are organising the annual Education and Career, BIHE, Stomatology Azerbaijan, Beauty Azerbaijan, BakuBuild, Aqua-Therm Baku, Caspian MebelExpo, CaspianRealty, CIPS Caspian, and BakuTel exhibitions.

Concerning regional exhibitions, we have already gained certain positive experiences in organizing these, so we usually arrange West Azerbaijan Infrastructure Exhibition in Ganja during the autumn. However, this year we will focus on our major exhibitions in Baku and do not intend to host events outside the capital.

CE: Can the crisis in the Eurozone have a negative effect on the exhibition activities?

Farid Mammadov: We do not plan to downsize exhibition activities, but we can change the structure for

exhibitors in Azerbaijan. Certainly we are carefully watching the situation in Europe because European companies actively participate in exhibitions hosted in Baku. We are trying to compensate for a probable decrease in the number of exhibitors from such countries as Greece and Italy by inviting companies from Southeast Asia. This is what the offices of our partners in Dubai and China do. Related to this, there could be a change in the structure of the participants in 2012.

CE: What projects does Iteca Caspian Ltd implement in organizing exhibitions and conferences in other countries of the region?

Farid Mammadov: Besides Azerbaijan, we are actively working in Georgia as well. The GIOGIE Oil & Gas Exhibition and Conference that we have been organizing for almost ten years in Tbilisi will according to tradition take place on March 28-29, 2012.

CE: How do you think the organized exhibitions and conferences can change the image of our country?

Farid Mammadov: Exhibitions certainly exert a direct influence on the image of a country. Gradually the exhibition business in Azerbaijan is becoming a constituent of economic life. Today, exhibitions and conferences are the main platform for industry leaders of the world to meet. And our current strategic objective is to transform each exhibition project into a major event of the industry of the Caspian Region. I would like to stress that we constantly enjoy active support from the government of Azerbaijan. The construction of Baku Expo Center at the initiative of President of Azerbaijan Ilham Aliyev testifies how seriously the government is trying to transform Azerbaijan into a regional exhibition hub. Our company aspires to finding and developing new cooperation advantages, and showing the high potential of Azerbaijan to the world economic community. Every year our calendar is refreshed with new exhibitions covering new sectors. Besides, one of the top-priority objectives at present is to expand the borders, if it is possible to say so, of traditional exhibitions which have held a good reputation for many years. Therefore, we would like to invite you and your readers to visit our exhibitions this year and to become participants of this interesting and insightful exhibition process.



ITECA CASPIAN: АЗЕРБАЙДЖАН ДОЛЖЕН СТАТЬ РЕГИОНАЛЬНЫМ ВЫСТАВОЧНЫМ ЦЕНТРОМ

Caspian Energy (CE): Сколько лет компания Iteca Caspian LLC работает на азербайджанском рынке? Каково распределение акционерного капитала в компании?

Исполнительный директор Iteca Caspian LLC Фарид Мамедов: Компания Iteca Caspian в Азербайджане работает с 2000-го года. До этого момента компания ITE Group Plc, головной офис которой находится в Лондоне, самостоятельно проводила в Азербайджане по одной выставке каждый год в период с 1995 до 2000 года. Эта выставка объединяла все нефтяные отрасли экономики и называлась Международная торговая выставка «Инфраструктура Каспия». Но с конца 1999 года, компания ITE Group Plc приняла стратегическое решение о том, чтобы разделить выставки в Азербайджане по тематикам, что в свою очередь сделало затруднительным организацию выставок из Лондона. В результате, компания ITE Group Plc учредила в Азербайджане компанию Iteca Caspian LLC, которая плодотворно работает на местном рынке уже 12 лет.

CE: Организация выставок довольно специфический бизнес. Как давно существует выставочный бизнес в мире? Какие преимущества могут получить бизнес-круги, приняв участие в ходе проводимых выставок?

Фарид Мамедов: Ярмарочная и выставочная деятельность развивалась одновременно со становлением и развитием рыночных отношений. Наиболее важным периодом в становлении ярмарок и выставок является первая половина XII в. В это время ярмарки получили широкое распространение во Франции, Англии, Швейцарии. Но выставки как инструмент продвижения продукции и услуг компаний получили активное развитие в XIX веке. В эти годы стали проводиться всемирные выставки. Первая из них состоялась в Лондоне в 1851г. Для примера могу сказать, что всем известный символ Франции «Эйфелева башня» была приурочена к Всемирной выставке, которая проходила в Париже в 1889 году.

На современном этапе, выставки еще глубже подразделяются на специфические сферы. Например, такие выставки как EXPO, которая прошла в 2010 году в Шанхае (Китай) и в которой принимали участие страны со своими националь-

ными павильонами, сегодня воспринимается скорее как общественно-политическое мероприятие. В то время как коммерческие компании, которые хотят получить отдачу от участия в выставке - заключить выгодные сделки, найти партнеров и т.д., отдают предпочтение специализированным выставкам.

В начале января мы провели семинар в Баку для потенциальных и традиционных участников выставок в Азербайджане на тему «Как повысить эффективность участия в выставках». В ходе семинара участники ознакомились с передовыми выставочными технологиями, позволяющие систематизировать и дополнить выставочный опыт, избавиться от распространенных ошибок и стереотипов при подготовке участия на выставках. Отмечу, что небольшой опрос участников после прослушивания семинара показал, что представители компаний остались весьма довольными, почерпнули много интересного из семинара, и почти все выразили уверенность, что непременно воспользуются приобретенными знаниями в последующих участиях в выставках. Я думаю, что такие семинары очень полезны как для экспонентов, так и для нас, организаторов, и мы планируем проводить такого рода мероприятия на ежегодной основе.

Я не утверждаю, что надо участвовать только на выставках. Каждый маркетинговый инструмент имеет свои преимущества. Но в том и уникальность выставок, что это незаменимый инструмент маркетинга и игнорировать выставки для компаний непростительная роскошь. Одним словом, если компании хотят быть успешными на рынке в своем секторе, то они должны участвовать на выставках.

CE: Как Вы оцениваете итоги 2011 года для компании?

Фарид Мамедов: Очень положительно. Могу сказать, что прошедший год был весьма успешным и отличился беспрецедентным ростом по ряду показателей. Так, например, по площади выставки продемонстрировали рост на 37% в сравнении с 2010 годом. Участниками выставок стали более 1100 компаний из 53 стран мира, которые представили свою продукцию и услуги. Помимо азербайджанских компаний, наиболее активными участниками азер-

байджанских выставок были компании из Турции и России, а также из Германии и Италии. Если мы обратимся к статистическим данным, то увидим, что в прошлом году заметно увеличилось число компаний из Европейского Союза. Это очень отрядный факт.

Также хочу отметить рост количества посетителей проведенных нами выставок. В прошлом году выставки посетили более 50 тыс. человек, из 60 стран мира. Кстати, это находит свое отражение в развитии бизнес-туризма. Для любой страны мира международные торговые выставки играют важную роль в развитии туризма. И, многие участники выставок, приезжая в нашу страну для развития бизнеса, совмещают, как принято говорить, «полезное с приятным» - пытаются и отдохнуть и путешествовать за короткий промежуток времени пребывания в стране. Но самое главное, что для многих иностранных гостей, участвующих на выставке, это первый приезд в страну, первые впечатления и первые контакты. И в этом смысле, отвечающий всем современным требованиям выставочный комплекс «Баку Экспо Центр», в котором мы проводим все наши выставки, немало способствует позиционированию столицы Азербайджана города Баку как современного делового центра, с развитой инфраструктурой и богатой перспективой.

CE: Как происходит оценка успешности проводимых мероприятий?

Фарид Мамедов: Во-первых, мы проводим опросы компаний участниц, как во время выставок, так и после них. Во-вторых, мы считаем, что самый хороший показатель это количество компаний изъявляющих желание принять участие в выставках следующего года. Скажем, наши выставочные бренды, такие как CASPIAN OIL & GAS, BAKUBUILD, BAKUTEL известны далеко за пределами страны. И я могу сказать, что буквально, сразу после окончания выставки большинство участников вновь подтверждают свое участие на выставке следующего года. Это свидетельствует о том, что в процессе участия в выставке, они получают определенную отдачу и достигают поставленных целей. И как я сказал, мы проводим опросы участников и наших посетителей. Все это анализи-

руется и принимаются меры для того, чтобы учесть объективные пожелания наших участников и посетителей на следующий год.

СЕ: Существует специальная организация, которая оценивает успех проведенных выставок?

Фарид Мамедов: На протяжении последних 5 лет наши выставки проходят международный аудит и ряд из них, таких как туристическая выставка AITF, нефтегазовая выставка Caspian Oil & Gas, строительная выставка BakuBuild, выставка пищевой промышленности WorldFood Azerbaijan, выставка здравоохранения BIHE, телекоммуникационная выставка BakuTel, автомобильная выставка AutoShow, уже получили международный сертификат качества «Одобрено UFI» на соответствие всем международным стандартам. Данный аудит проводится со стороны самой влиятельной международной ассоциации выставочной индустрии-UFI, штаб-квартира которой находится в Париже. Выставки UFI ежегодно проходят полный контроль заявленных статистических данных и соответствия уровню организации. Это особенно важно для международных компаний, когда они исследуют новый для них рынок. Наличие у данной выставки соответствующего сертификата, во-первых, подтверждает то, что выставка соответствует международным стандартам, во-вторых, указывает на то, что статистика, которую приводят организаторы достоверная. Я могу с гордостью отметить, что многие наши выставки получают самые высокие баллы по степени достоверности предоставляемой информации, и в целом по качеству организации выставки. При этом, говоря о качестве, не всегда речь идет о масштабе выставки, так как масштаб может быть маленьким, но вся работа строится на успешности проведения выставки для его участников. Одним словом, выставки, одобренные UFI означает, что мы честны перед нашими участниками и посетителями. Кроме этого, очень часто ведущие страны, в которых действуют организации по продвижению экспорта, существуют специальные государственные программы, стимулирующие участие в зарубежных выставках, прислушиваются к оценкам UFI. В этой связи нам легче привлекать к участию в выставке компании, которым государство предоставляет субсидии на уровне 20-30% от предстоящих расходов, если у выставки есть этот знак качества.

СЕ: Какие выставки и конференции будут проведены в текущем году? Будут ли проведены выставки в регионах страны?

Фарид Мамедов: В апреле мы планируем провести следующие выставки: 11-я Азербайджанская Международная Выставка «Туризм и Путешествия» (AITF 2012, 12 - 14 апреля) и 6-я Кавказская международная выставка «Все для отелей, ресторанов и супермаркетов» (HOREX 2012, 12 - 14 апреля), Международная выставка высшего образования (HIGHER EDUCATION FAIR 2012, 27 - 28 апреля).

С 15 по 17 мая у нас пройдут 18-я Азербайджанская международная выставка «Пищевая Промышленность» (WORLDFOOD AZERBAIJAN 2012), 6-я Азербайджанская Международная Выставка «Сельское Хозяйство» (AGRIHORT AZERBAIJAN 2012), 2-я Каспийская Международная Выставка «Пластмасса и Каучук» (PLASTEX CASPIAN 2012) и Каспийская Международная Выставка «Упаковка, Тара, Этикетка и Полиграфия» (IPACK CASPIAN 2012).

С 5 по 8 июня пройдет ведущая выставка в Азербайджане - 19-я Международная выставка и конференция «Нефть и газ, нефтепереработка и нефтехимия Каспия» (CASPIAN OIL & GAS 2012), а 6-7 июня пройдет традиционная конференция. Также, 5 - 8 июня состоится 2-я Каспийская международная выставка «Энергетика и альтернативная энергия» (CASPIAN POWER 2012).

И завершают наш весенний сезон выставок, с 13 по 15 июня 11-я Международная выставка «Транспорт, транзит и логистика» (TRANSCASPIAN 2012) и 2-я Каспийская международная выставка «Дорожная инфраструктура и общественный транспорт» (ROAD & TRAFFIC 2012).

Во втором полугодии выставочного сезона, начиная с сентября, пройдут традиционные выставки Education and Career, BIHE, Stomatology Azerbaijan, Beauty Azerbaijan, BakuBuild, Aqua-Therm Baku, Caspian MebelExpo, CaspianRealty, CIPS Caspian, BakuTel.

Что касается проведения выставок в регионах, у нас уже наработан позитивный опыт их проведения. Так, в Гяндже обычно осенью проводили Азербайджанскую региональную выставку «Инфраструктура западного Азербайджана» (West Azerbaijan Infrastructure). Но в этом году мы будем фокусироваться на наших основных выставках в Баку, и не планируем проведение мероприятий за пределами столицы.

СЕ: Возможно сокращение выставочной деятельности в связи с кризисом в еврозоне?

Фарид Мамедов: Я скажу так, сокращение выставочной деятельности не предусматривается, но возможно изменение структуры участников выставок в

Азербайджане. Конечно, мы пристально следим за ситуацией в Европе, так как на проходящих в Баку выставках активное участие принимают европейские компании. Мы пытаемся компенсировать возможное сокращение участников из таких стран, как Греция, Италия, за счет привлечения компаний из юго-восточной Азии. В этом направлении работают офисы наших партнеров в Дубае и Китае. И в этой связи, возможно изменение структуры участников выставок в 2012 году.

СЕ: Какие проекты существуют у Iteca Caspian Ltd в проведении выставок и конференций в других странах региона?

Фарид Мамедов: Помимо Азербайджана мы активно работаем в Грузии. Нефтегазовая конференция и выставка GIOGIE, которую мы уже почти десять лет проводим в Тбилиси, традиционно пройдет 28-29 марта 2012 года.

СЕ: На Ваш взгляд, насколько можно улучшить имидж страны за счет проводимых выставок и конференций?

Фарид Мамедов: Выставки оказывают непосредственное влияние на имидж страны. Постепенно выставочная деятельность в Азербайджане становится составной частью экономической жизни. Сегодня выставки и конференции являются главной площадкой для места встречи лидеров индустрии всего мира. И наша стратегическая цель на сегодня состоит в том, чтобы превратить каждый выставочный проект в основное событие индустрии Каспийского региона. Хочу подчеркнуть, что мы чувствуем активную поддержку со стороны правительства Азербайджана. Строительство Баку Экспо Центра по инициативе президента Азербайджанской Республики Ильхама Алиева является подтверждением того, насколько серьезное внимание руководство страны уделяет превращению Азербайджана в региональный выставочный центр. Наша компания стремится к тому, чтобы находить и развивать новые возможности сотрудничества, демонстрировать большой потенциал Азербайджана мировому экономическому сообществу. Ежегодно наш календарь пополняется новыми выставками, охватывающие новые тематики. Кроме того, одна из приоритетных задач на сегодняшний день это расширение границ, если можно так сказать, традиционных выставок, которые уже отлично себя зарекомендовали за многие годы проведения. Поэтому, приглашаем Вас и ваших читателей посетить наши выставки в этом году и стать участниками этого интересного и перспективного процесса-выставки.

NJT 2000 ВНЕДРЯЕТ ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НА РЫНКЕ ПЛАСТИКОВОЙ ИНДУСТРИИ



Caspian Energy (CE): Как Вы оцениваете перспективное развитие рынка пластиковой индустрии в Азербайджане, и какая роль на рынке принадлежит компании NJT 2000?

Директор департамента продаж и маркетинга компании NJT 2000 Рашад Мамедов: Компания NJT 2000 была основана в 1996 году и специализируется в производстве пластиковых изделий для канализационных систем, газо- и водоснабжений. Я считаю, что в 2012-2015гг. строительный рынок будет постепенно перемещаться в сторону реконструкции газовых, водных и канализационных труб, а это также в свою очередь даст большой скачок развитию рынка пластиковой продукции в целом. Безусловно, одна из ведущих ролей на рынке пластиковой промышленности принадлежит нашей компании, поскольку мы являемся первой компанией, начавшей производство пластиковой продукции в Азербайджане, и продолжаем активно функционировать, развиваться, внедрять инновационные технологии и по сей день. В основе «долговечности» нашей компании лежат такие критерии как высокое качество выпускаемой продукции, которая отвечает требованиям как отечественных, так и международных стандартов; сбалансированная ценовая политика, которая обеспечивает высокую конкурентоспособность нашей продукции; внедрение и использование инновационных, качественных технологий и программ-

ного обеспечения как в системе производства, так и системе учета и прогноза; и, конечно же, высокий профессионализм кадров, трудящихся в нашей компании.

CE: В каких направлениях специализируется компания?

Рашад Мамедов: Основной специализацией нашей компании является производство труб и соединительных частей к ним. Наша продукция в основном предназначена для местного рынка, но, несмотря на это мы также успешно экспортируем ее в больших объемах в Россию, Грузию, Казахстан и другие страны региона. В качестве сырья мы используем сырье из полиэтилена, полипропилена, пвх, и другие полимерные продукты. Наша компания производит пластиковые трубы и соединительные части различного типа и назначения. Так наши полиэтиленовые трубы используются в газовой промышленности и в водоснабжении, трубы из пвх - для канализационных и дренажных систем, полипропиленовые трубы предназначены для систем горячей и холодной воды.

Помимо этого, наша компания является единственной в стране, которая производит пластиковые трубы большого диаметра. К примеру, полиэтиленовые трубы мы производим в диаметре от 20мм до 1000мм, а трубы пвх от 20мм до 500мм.

CE: Какие виды продукции выпускаются на предприятиях NJT? Не могли бы рассказать подробнее о пластиковых трубах, производимых компанией?

Рашад Мамедов: Наша компания производит пластиковые трубы из полиэтилена, пвх и полипропилена. Так полиэтиленовые трубы являются напорными трубами и предназначены для строительства и монтажа газо- и водопроводов. Рабочее давление производимых труб в пределах 6-25 атмосфер. Полиэтиленовые трубы производятся в двух цветах: черный (вода) и желтый (газ). Стандартная длина труб зависит от диаметра производимой трубы. Производство напорных поли-

этиленовых труб сравнительно молодое по отношению к производству других полимерных труб, и при этом обладает оптимальными технико-экономическими показателями по сравнению с другими полимерными трубами.

Канализационные трубы изготавливаются в основном из непластифицированного пвх экструзионным способом. Этот способ оправдывает себя во всех областях на протяжении 60 лет. В сравнении со стальными трубами он легче в весе, позволяет легко и выгодно монтировать, огнестойчив, устойчив к коррозии и кислотам.

Полипропиленовые трубы используются для систем горячей и холодной воды. Данные трубы имеют гладкую внешнюю поверхность. Производятся в двух цветах: серый и белый. Устойчив при атмосферном давлении в 20 бар. Эти трубы устойчивы к температуре воды до +93С, не подвергаются коррозии.

CE: Насколько конкурентоспособна продукция компании на рынке пластиковой индустрии? Какое внимание в компании уделяется вопросам качества продукции?

Рашад Мамедов: Я так полагаю, за критерий конкурентоспособности отвечают два самых наиболее важных условия – высокое качество и доступные цены. Качество нашей продукции, как я уже отмечал, соответствует как отечественным, так и международным стандартам. Вся продукция нашей компании производится на оборудовании иностранного происхождения, в основном из Германии. Это оборудование таких известных мировых производителей в пластиковой индустрии как Battenfeld Cincinatti, Krauss Maffei, Mikrosan, Teknomatik, Weber, Reifenhauer, Drossbach и др. Ну а условия цены и ценовую политику можно и не анализировать, так как наше полноценное функционирование и развитие на протяжении стольких лет, использование нашей продукции в государственных проектах, а также доля нашей продукции на рынке пластиковой продукции явный тому показатель.

Вся продукция имеет сертификаты соответствия стандартам AZS. Относительно сертификатов, которые связаны с водообеспечением населения могу отметить, что все они имеют также сертификаты от министерства здравоохранения страны.

Мы участвуем во всех выставках связанных с нашим производством и мы никогда не возвращались с пустыми руками. Самая большая наша награда, когда в Москве проводился конкурс за достижения в области качества и мы получили премию содружества независимых государств 2009 года за достижения в области качества продукции и услуг. Помимо этого, мы ежегодно становимся победителями в рамках проводимых в стране различных конкурсов в номинации качества произведенной продукции.

СЕ: В каких крупных проектах на территории Азербайджана используется продукция компании?

Рашад Мамедов: На данный момент мощность нашей компании превышает мощности аналогичных предприятий в стране. Мы полностью способны обеспечивать качественной продукцией крупные государственные проекты, что может снизить уровень импорта аналогичной продукции из-за рубежа. Как известно госпроекты должны быть реализованы в короткие сроки и в связи с этим мы увеличили производственные линии нашей компании, и теперь мощность предприятия позволяет нам производить и обеспечивать поставки 500 км полиэтиленовых труб и 300 км водных и канализационных труб ежемесячно, что в свою очередь положительно сказывается на выполнении заказов госпроектов в срок.

Недавно мы осуществили поставку полиэтиленовых газовых труб для ПО «Азеригаз» Госнефтекомпании Азербайджана в рамках госпрограммы по реабилитации газовой системы по всему Азербайджану. Также мы выиграли тендер АО «Азерсу» в рамках госпрограммы по реабилитации водных и канализационных труб при финансовой поддержке Всемирного банка.

Таким образом, наша компания производит высококачественный продукт, используя немецкие технологии, европейское сырье с гарантией как минимум на 50 лет, а готовая продукция

поставляется под государственные заказы. Фактически компания своими силами практически покрывает потребности государственных заказов.

В целом, хочу сказать, что 2010-2020 годы – декада пластиковой продукции, т.е. все переходит на пластик, железные трубы переводят на пластик и бытовая посуда тоже меняет курс в сторону пластиковой индустрии. Если соблюдать все технологии, если правильно использовать формулу химического состава, то продукция будет соответствовать стандартам.

СЕ: Какие новшества и инновационные технологии компания внедряет на рынке?

Рашад Мамедов: На сегодняшний день большим спросом для магистральной канализационной системы пользуются двухслойные гофрированные трубы из полиэтилена. До недавнего времени эти трубы импортировались в нашу страну. И одним из новшеств на азербайджанском рынке пластиковой продукции является внедрение в сферу производства нашей компании гофрированных труб, не имеющих аналогов в регионе. Производственная линия NJT 2000 для гофрированных труб была запущена по технологии компании Drossbach (Германия). Технология гофрирования материалов в качестве одного их эффективных способов повышения жесткости конструкции сегодня уже широко используется в мировой пластиковой индустрии. Конструкция из этих труб даже при чрезвычайных обстоятельствах сохраняет свою

герметичность, устойчивость и стабильность.

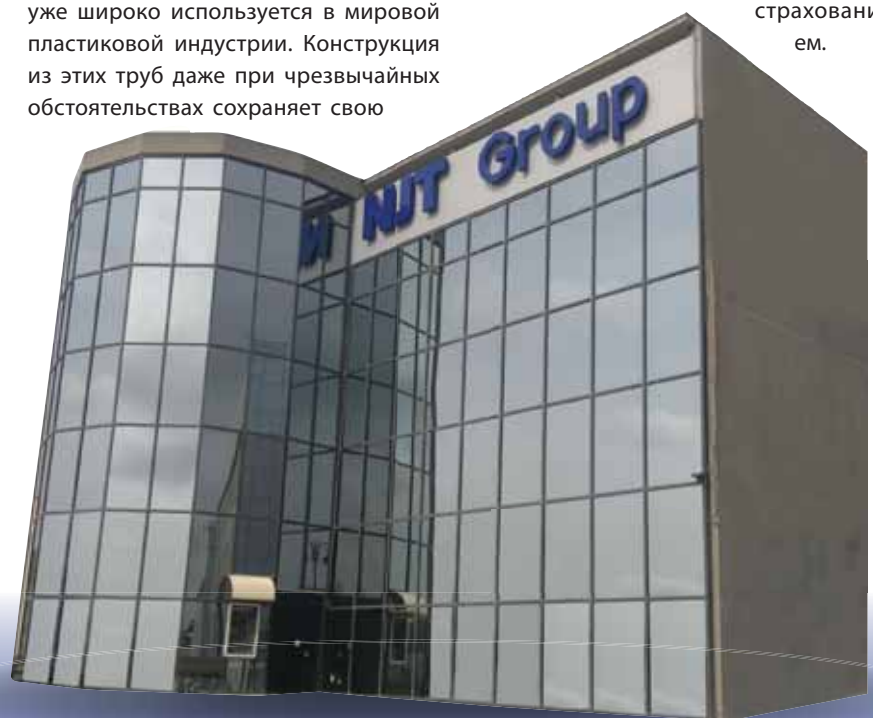
СЕ: Какое внимание в компании уделяется расширению ассортимента продукции?

Рашад Мамедов: Когда реализуются новые проекты, мы делаем все для выпуска необходимой продукции: закупаем новые пресс-формы, оборудование и т.д. Тем самым расширение ассортимента у нас происходит постоянно, так как мы не можем поставлять в рамках новых проектов ту продукцию, которую производим, вместо той которая запрашивается со стороны заказчика.

То есть, данная отрасль очень быстро развивается, приходят новые технологии, и иногда приходится на ходу осваивать выпуск запрашиваемой продукции.

СЕ: Какое внимание в компании уделяется вопросу подготовки кадров и социальным вопросам?

Рашад Мамедов: Это важная позиция, которой в нашей компании уделяется особое внимание, поскольку продвижение компании напрямую зависит от того темпа, который задает служащий в ней персонал. В связи с этим мы проводим регулярные тренинги, направленные на повышение профессионального уровня наших специалистов. Разумеется, большое внимание компания уделяет и социальной защите своих работников. Помимо страхования от несчастных случаев, стараемся обеспечить их и медицинским страхованием.



GRAND HOTEL EUROPE READY TO WELCOME TOURISTS IN THE BEST TRADITIONS OF AZERBAIJAN HOSPITALITY



Caspian Energy (CE): Mr. Akkash, Grand Hotel Europe is one of the most well-known hotels in Azerbaijan. How would you pleasure your guests in 2012?

Tolga Akkash, General Manager, Grand Hotel Europe: Azerbaijan is developing very fast and is the capital to host the Eurovision Song Contest 2012. I would like to stress that we were happy and overwhelmed by pride of the country when learned about the stunning victory of Azerbaijan in the contest. It is a perfect opportunity for Azerbaijan to show its potential, discover its features, culture, actors, broadcasting capacities. Certainly, like other hotels of the country we have thought about the coming flow of tourists. So, we are now developing the resource base of the hotel.

Moreover, during the 2011 year proclaimed the Year of Tourism in Azerbaijan the government of Azerbaijan took some serious steps to promote the development of this market segment.

As you know, our hotel has celebrated its 15th anniversary and is one of the first hotels of independent Azerbaijan. Once established, Grand Hotel Europe immediately drew the heightened interest and became one of the most in-demand hotels among a small number of hotels in Azerbaijan. We took a decision to enter the market in an absolutely new style by our 15th anniversary, and being the upgraded hotel to enter the portfolio of the major hotels in Azerbaijan and show hospitality of Azerbaijan in the best way.

We have already performed all required works, repaired access roads to the hotel and improved hotel rooms and services.

CE: Which conveniences does the hotel offer?

Tolga Akkash: Grand Hotel Europe is one of the remarkable architectural structures in the capital of Azerbaijan, Baku. Guests of this five-star hotel are offered residing in exclusive conditions in the center of Baku. The hotel is located near the International Business Center. Nice views of Baku open from the hotel.

Hotel rooms with luxury furniture differ with a design decor of the interior. Colourful and air conditioned rooms are equipped with satellite television, a mini-bar and a balcony with a view of the Caspian Sea. Our visitors can enjoy hot and cold dishes from the "smorgasbord" and also order firm delicacies of the Azerbaijan and international meals upon their choice in the hotel restaurant menu.

Hotel conveniences also include the 24-hour reception desk and excursion bureau. Visitors can take advantage of private parking for free. Guests can also order a 20-minute transfer to the Heydar Aliyev Airport.

CE: Which works are now on Grand Hotel Europe's agenda? How would you assess the operation of Capone's and Olympus clubs?

Tolga Akkash: We are now focusing on arranging some entertainment programs in Capone's night club and Olympus Health Club & Spa. Our objective is to provide capital residents and guests of the capital with the opportunity to have a rest within a day, swim, and listen to low relaxing music, "live" music, and professional DJs. On days off we plan arranging thematic evenings, for example, stand-up comedy, jazz evenings, etc.

Considering the dynamics of the club activity since its opening, it is evident that the club gained success in this process. It is a pleasing fact. By involving people in entertainment actions out of doors, we acquaint them with the club, the quality of service, show programs and events of Capone's.

CE: What is Grand Hotel Europe's potential in organization of business events?

Tolga Akkash: First, we have modernized and held the overhaul repair of all our conference halls. We can arrange any business event involving approximately 200 persons, be it a conference, business event, gala lunch, etc. We are working with Konsis Company, one of the best suppliers of technical equipment in Azerbaijan. We are definitely very happy with this cooperation, since it provides an opportunity to fully demonstrate our professionalism in the business market.

CE: Could you please tell about prospects of Grand Hotel Europe's development?

Tolga Akkash: Through offering high quality service, we are going to move to standardization of our services and getting an ISO certificate. This is our main objective and we are steadily moving to achieve it. This is our strong belief that maintaining our services on the high level will help us succeed. In the future we plan to continue working as one of world famous hotel brands. We are in the process of negotiating this issue with some world brands of the hotel business.

CE: Which awards did Grand Hotel Europe receive so far?

Tolga Akkash: One of our latest achievements is Brand Award Azerbaijan and Caspian Energy Integration Award in the nomination Hotel of the Year. However, we are not going to rest on laurels but plan to get more awards in the near future. Taking the chance, I would like to address to our current and future clients: we are inviting you to our hotel – one of the central and first hotels in Baku and Azerbaijan in general. We are pleased to welcome you in the best traditions of Azerbaijan hospitality, create better conditions, which will make your staying in our hotel never-to-be-forgotten during both tourist and business trips. Finally we are pleased to announce that Grand Hotel Europe is the winner of World Travel Award 2011 as Leading Hotel of Azerbaijan.



ГРАНД ОТЕЛЬ ЕВРОПА ГОТОВ ПРИНЯТЬ ТУРИСТОВ В ЛУЧШИХ ТРАДИЦИЯХ АЗЕРБАЙДЖАНСКОГО ГОСТЕПРИИМСТВА

Caspian Energy (CE): Господин Аккаш, Гранд Отель Европа является одним из самых знаменитых отелей в Азербайджане. Чем планирует порадовать посетителей в 2012 году?

Генеральный менеджер отеля «Grand Hotel Europe» Толга Аккаш: Азербайджан развивается стремительными темпами и является столицей песенного конкурса «Евровидение» в 2012 году. Надо отметить, что мы были счастливы и полны гордости за страну, узнав об ошеломительной победе Азербайджана на конкурсе. Это прекрасная возможность для Азербайджана продемонстрировать свой потенциал, раскрыть свою страну, культуру, артистов, возможности вещания, несомненно, мы, как и прочие отели страны, задумались о предстоящем наплыве туристов. В связи с этим мы развиваем ресурсную базу отеля. Наряду с этим, за 2011 год, объявленный в Азербайджане Годом туризма, был предпринят ряд серьезных шагов со стороны правительства Азербайджана по развитию данного сегмента рынка.

Наш отель, как Вы знаете, отметил свое 15-летие и является одним из первых отелей независимого Азербайджана. С самого начала деятельности Гранд Отель Европа пользовался повышенным интересом и стал одним из наиболее востребованных среди небольшого количества отелей Азербайджана. Нами было принято решение к 15-летию отеля выйти на рынок в совершенно новом стиле, чтобы будучи обновленным отелем войти в портфолио основных гостиниц Азербайджана и в самом лучшем свете показать гостеприимство Азербайджана. Соответствующие работы уже проведены, отремонтированы подъездные дороги к отелю, проведена работа в направлении улучшения гостиничных номеров и предоставляемых услуг.

CE: Какие удобства предлагает отель?

Толга Аккаш: Гранд Отель Европа является одним из примечательных архитектурных сооружений столицы Азербайджана города Баку. Гостям этого 5-звездочного отеля предлагается про-



живание в эксклюзивной обстановке в центре Баку. Отель расположен рядом с международным бизнес-центром. Из отеля открывается отличный вид на Баку.

Номера отеля обставлены роскошной мебелью и отличаются дизайнерским декором интерьера. Красочные и кондиционированные номера оснащены спутниковым телевидением, мини-баром и балконом с видом на Каспийское море. Гости могут наслаждаться горячими и холодными блюдами со «шведского стола», а также заказывать фирменные изысканные блюда азербайджанской и международной кухонь на выбор по меню в ресторане отеля.

К удобствам отеля относятся круглосуточная стойка регистрации и экскурсионное бюро. Гости бесплатно могут пользоваться частной парковкой. Также можно заказать 20-минутный трансфер до аэропорта имени Гейдара Алиева.

CE: Какие работы в настоящее время стоят на повестке дня перед Гранд Отелем Европа? Какова Ваша оценка деятельности клубов «Carone's» и «Olympus»?

Толга Аккаш: На сегодняшний день в фокусе нашего внимания организация ряда развлекательных мероприятий в ночном клубе «Carone's» и в нашем оздоровительном фитнес клубе «Olympus». Наша задача заключается в предоставлении жителям и гостям столицы возможности в течение дня отдохнуть, поплавать, послушать приятную негромкую расслабляющую музыку, «живую» музыку, профессиональных ди-джеев. По выходным дням мы планируем организацию тематических вечеров, к примеру, стенд-ап комеди, вечера джаза и т.д.

Если сравнивать динамику развития ночного клуба «Carone's» со дня открытия по сей день, то, очевидно, что клуб начал развиваться. Это не может не радовать. Привлекая людей на увеселительные мероприятия на открытом воздухе, мы знакомим их с клубом, с тем, чтобы они имели представление о качестве сервиса, шоу-программ, мероприятий «Carone's».

CE: Каким потенциалом обладает Гранд Отель Европа для организации бизнес-мероприятий?

Толга Аккаш: Во-первых, мы модернизировали и осуществили капитальный ремонт всех наших конференц-залов. Мы способны организовать любое бизнес-мероприятие, рассчитанное на примерно 200 человек, это может быть и конференция, и деловая встреча, и деловой ужин,



гала-ужин и т.д. Мы работаем с одним из лучших поставщиков технического оборудования в Азербайджане - компанией Konsis. Мы определенно рады данному сотрудничеству, поскольку оно предоставляет нам возможность продемонстрировать в полной мере наш профессионализм на деловом рынке.

CE: Каковы перспективные планы развития Гранд Отель Европа?

Толга Аккаш: Предоставляя качественный сервис мы намерены двигаться к стандартизации наших услуг и получить сертификат ISO. Это основная цель, которая сегодня стоит перед отелем, и мы планомерно движемся к ее осуществлению. Мы верим, что если будем держать качество предоставляемых услуг на высоком уровне, наш успех будет обеспечен. В перспективе мы также задумываемся продолжать деятельность под одним из известных мировых гостиничных брендов, соответствующие переговоры по этому поводу в настоящее время ведутся с рядом мировых брендов отельного бизнеса.

CE: Каких наград удостоился Гранд Отель Европа за последнее время?

Толга Аккаш: В числе наших последних достижений премии Brand Award Azerbaijan и Caspian Energy Integration Award в номинации «Отель Года». Но, мы не останавливаемся на достигнутом, а планируем получить куда большее количество наград в ближайшем будущем. Пользуясь случаем, хотел бы обратиться к нашим сегодняшним и потенциальным будущим клиентам: мы приглашаем Вас в наш отель - один из центральных и первых отелей в Баку и в Азербайджане в целом. Мы готовы принять Вас в самых лучших традициях азербайджанского гостеприимства, создать лучшую обстановку, что делает Ваше пребывание в нашем отеле незабываемым как в ходе деловых поездок, так и туристических. В заключении, мы рады отметить, что Grand Hotel Europe стал победителем World Travel Award 2011 в номинации ведущего отеля Азербайджана.



Ilham Heydar oğlu Aliyev, President of the Republic of Azerbaijan and Honorary Chairman of CEIBC

Caspian-European Integration Business Club is the largest and dynamically developing regional organization that brings together over 500 member companies and organizations from 50 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 intensive support of largest oil & gas companies operating in the Caspian-Black Sea region. **Ilham Aliyev, President of the Republic of Azerbaijan, has been an Honorary Chairman of CEIBC since 2002.**

Alternative Energy International Media Group LLC has been announced a managing company to arrange the activity of the Club. CEIBC is headquartered in Baku, the only littoral capital in the Caspian Sea region.

Primary objectives of CEIBC are 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.,
- implement various information projects of regional significance;
- maintain the dialogue between government institutions and the private sector;
- support and develop small and medium businesses on the informational level;
- attract oil revenues to the development of the non-oil sector;

- support and promote ecological projects as well as projects on alternative energy on the informational level;
- support projects on development and introduction of information and telecommunication technologies on the informational level;
- lobby and promote companies of the Caspian-Black Sea and Baltic regions in the countries of the European Union and companies of the EU states in the Caspian-Black Sea and Baltic regions on the informational level.

The similar branch associations according to the sectors function within the Club:

- Caspian European Energy & Industry Club
- Caspian European Investment & Agroindustry Club
- Caspian European Services Club
- Caspian European IT & Communication Club
- Caspian European Construction Club
- Caspian European Finance Club
- Caspian European Transport & Tourism Club

The CEIBC members are divided into honorary, platinum, golden, silver and bronze members. Platinum and golden members have the widest powers within the Club. They take advantage of maximum discounts for placement advertisements and advertising materials in all electronic and printing media sources of Caspian Energy IMG. Only platinum and golden Club members are allowed to take part in meetings with Heads of State and Heads of Government. Bronze members have minimum powers within the Club, have no rights to be elected and vote to appoint heads of branch Clubs.

International and national awarding ceremonies CASPIAN ENERGY INTEGRATION AWARD (www.caspianenergyaward.com), CEO-AWARD (www.ceo-award.com), BRAND AWARD AZERBAIJAN (www.brandaward.az) and LUXURY BRAND AWARD (www.luxurybrandaward.com) are annually held within CEIBC in Baku, Astana, Moscow, Istanbul and Brussels; solely members of the Club are allowed to take part in these awarding ceremonies.

CEIBC activity is covered:

- on URL www.ceibcgroup.com
- on pages of CASPIAN ENERGY Journal (www.caspenergy.com)
- on pages of TELECOM JOURNAL (www.telecomjournal.info)
- on pages of FINANCIAL JOURNAL (www.financialjournal.net)
- on pages of CONSTRUCTION JOURNAL (www.ce-build.com)
- on pages of ALTERNATIVE ENERGY Journal (www.altenergy-media.com)
- on pages of CASPIAN EGOLOGY Journal (www.caspian-ecology.com)
- on pages of Caspian Energy Investor Journal (www.ce-investor.com)
- on pages of FIRST CLASS JOURNAL (www.firstclass.az)
- on pages of CASPIAN ENERGY TRANSPORT Journal (www.ce-transport.com)
- on pages of CASPIAN ENERGY INDUSTRY Journal (www.ce-industry.com)
- on pages of BUSINESS CLASS AZERBAIJAN Journal (www.businessclass.az)
- on pages of AUTOCLUB Journal (www.ce-autoclub.com)
- on the newslines of CASPIAN ENERGY NEWS (www.caspianenergy.net)
- on the newslines of Oil&Gas Azerbaijan (www.oil-gas.az)
- on the newslines of SoccerFanClub (www.i-soccer.net)
- on URL www.oil-exchange.com
- on URL www.b2b-exchange.net





Почетный председатель CEIBC, Президент Азербайджанской Республики господин Ильхам Гейдар оглы Алиев

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 50 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 Caspian Energy International Media Group и при поддержке крупнейших нефтегазовых компаний, работающих в каспийско-черноморском регионе. **С 2002 года Почетным Председателем CEIBC является Президент Азербайджанской Республики Ильхам Алиев.**

На данный момент управляющей компанией, для организации работы Клуба объявлена компания Alternative Energy International Media Group LLC. Штаб-квартира CEIBC находится в Баку - единственная прибрежная столица государства в прикаспийском регионе.

Основные цели CEIBC:

- 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;
- поддержка диалога между государственными структурами и частным сектором,
- поддержка и развитие малого и среднего бизнеса на информационном уровне;

- привлечение доходов от нефтяной отрасли на развитие ненефтяного сектора;
- поддержка и продвижение на информационном уровне экологических проектов и проектов по альтернативной энергетике;
- поддержка на информационном уровне проектов по развитию и внедрению информационных технологий и телекоммуникаций;
- лоббирование и продвижение на информационном уровне компаний каспийско-черноморского и балтийского регионов в странах Евросоюза и компаний стран ЕС в каспийско-черноморском и балтийском регионах.

В составе Клуба функционируют аналогичные объединения по отраслевому признаку:

- Caspian European Energy & Industry Club
- Caspian European Investment & Agroindustry Club
- Caspian European Services Club
- Caspian European IT & Communication Club
- Caspian European Construction Club
- Caspian European Finance Club
- Caspian European Transport & Tourism Club

Члены CEIBC подразделяются на почетных, платиновых, золотых, серебряных и бронзовых. Наибольшими полномочиями обладают платиновые и золотые члены Клуба, которые получают максимальные скидки при размещении рекламы и рекламных материалов во всех электронных и печатных СМИ, входящих в Caspian Energy IMG. Также только платиновые и золотые члены Клуба могут участвовать на встречах с главами государств и правительств. Бронзовые члены Клуба обладают минимальным пакетом услуг, не могут быть избраны и не имеют права голоса на выборах руководителей отраслевых Клубов.

В рамках CEIBC в Баку, Астане, Москве, Стамбуле и Брюсселе ежегодно проходит вручение международных и национальных премий CASPIAN ENERGY INTEGRATION AWARD (www.caspianenergyaward.com), CEO-AWARD (www.ceo-award.com), BRAND AWARD AZERBAIJAN (www.brandaward.az) и LUXURY BRAND AWARD (www.luxurybrandaward.com), в церемонии награждения которых принимают участие только члены Клуба.

Деятельность CEIBC освещается:

- на веб-странице www.ceibcgroup.com
- на страницах журнала CASPIAN ENERGY (www.caspenergy.com)
- на страницах журнала TELECOM JOURNAL (www.telecomjournal.info)
- на страницах журнала FINANCIAL JOURNAL (www.financialjournal.net)
- на страницах журнала CONSTRUCTION JOURNAL (www.ce-build.com)
- на страницах журнала ALTERNATIVE ENERGY (www.altenergy-media.com)
- на страницах журнала CASPIAN ECOLOGY (www.caspian-ecology.com)
- на страницах журнала Caspian Energy Investor (www.ce-investor.com)
- на страницах журнала FIRST CLASS JOURNAL (www.firstclass.az)
- на страницах журнала CASPIAN ENERGY TRANSPORT (www.ce-transport.com)
- на страницах журнала CASPIAN ENERGY INDUSTRY (www.ce-industry.com)
- на страницах журнала BUSINESS CLASS AZERBAIJAN (www.businessclass.az)
- на страницах журнала AUTOCLUB (www.ce-autoclub.com)
- на ленте агентства CASPIAN ENERGY NEWS (www.caspianenergy.net)
- на ленте агентства Oil&Gas Azerbaijan (www.oil-gas.az)
- на ленте агентства SoccerFanClub (www.i-soccer.net)
- на веб-странице Caspian Oil&Gas Exchange (www.oil-exchange.com)
- на веб-странице www.b2b-exchange.net



Photos arranged randomly by computer / Последовательность фотографий расставлена компьютером случайным образом



President –
Rovnag Abdullayev
Президент –
Ровнаг Абдуллаев

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, Azerikimya Production Union, Department for Marketing and Operations, Oil Pipeline Department, Heydar Aliyev Baku Deepwater Jackets Factory, Azerneftyağh Oil Refinery, Heydar Aliyev Baku Oil Refinery, Gas Processing Plant, Investment Department, Geophysics and Geology Department, Security Department, Social Development Department, Gas Operations Department, IT and Communication Department, Ecology Department, Complex Drilling Works Trust, Oil&gas Construction Trust, Caspian Oil Fleet, Training Education and Certification Department, Nanotechnology Research& Production Center, Neftgazelmitatgigatlayihe Institute.

Established in: 1992 Personnel: over 79, 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», Производственное объединение «Азерикимия», 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, Управление обучения, образования и сертификации, Научно-производственный центр «Нанотехнологии», Институт «Нефтгазэлмитатгигатлайиха».

Год основания: 1992 Численность работников: свыше 79 000

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



TGC 2012
Turkmenistan Gas Congress

3RD TURKMENISTAN INTERNATIONAL GAS CONGRESS

23-24 May 2012

Arzuv Hotel · Avaza · Turkmenbashi · Turkmenistan

3^Й МЕЖДУНАРОДНЫЙ ГАЗОВЫЙ КОНГРЕСС ТУРКМЕНИСТАНА

23-24 мая 2012 года

Отель Арзув · Аваза · Туркменбаши · Туркменистан

www.turkmenistangascongress.com

For further information please contact the co-organiser
Summit Trade Events on the following details:
За более полной информацией обращайтесь к со-организатору
Summit Trade Events 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 12 264000
e-mail: akiniri@rambler.ru

Organised by: | Организаторы:

State Concern «Turkmengaz»
Государственный концерн «Туркменгаз»



Chamber of Commerce and Industry of Turkmenistan
Торгово-промышленная палата Туркменистана





AZERBAIJAN AIRLINES



Arif Pashayev
 Rector of the National Aviation Academy
Ариф Пашаев
 Ректор Национальной Академии Авиации



Jahangir Askerov
 President
Джахангир Аскеров
 Президент



Sabir Ilyasov
 First vice-president
Сабир Ильясов
 Первый вице-президент



Eldar Hajiyev / Vice-president
 Эльдар Гаджиев / Вице-президент



Lyubov Andropova / Vice-president
 Любовь Андропова / Вице-президент



Fardil Mammadov / Vice-president
 Фардиль Маммедов / Вице-президент



Etibar Huseynov / Vice-president
 Этибар Гусейнов / Вице-президент



Ilham Amirov / Vice-president
 Ильхам Амиров / Вице-президент



Rafiq Izmayilov / Head of Airports' Main Department
 Рафик Измайлов / Начальник Главного управления эксплуатации аэропортов



ЗАО «Азербайджанские авиалинии» (АЗАЛ)

О компании: ЗАО «Азербайджанские авиалинии» (AZAL) является лидером в кавказском регионе по предоставлению авиатранспортных услуг. В структуру ЗАО входят: Национальный авиаперевозчик – АЗАЛ, Национальная Академия Авиации, пять международных аэропортов (Международный Аэропорт Гейдар Алиев, Международный аэропорт Нахчыван, Международный аэропорт Гянджа, Международный аэропорт Закатала и Международный аэропорт Лянкяран), управление Авиационной Безопасности, управление АзерАэроНавигации, управление АзалОйл, авиакомпания АзалАгро.

Парк национального авиаперевозчика АЗАЛ состоит из одного B-767-300ER, четырех B-757, трех A-319, семи A-320, двух ATR 42-500, четырех ATR 72-500. В середине 2012-го года парк национального перевозчика пополнится ещё одним B-767-300ER. В 2014-ом году ожидается поставка двух самолетов нового поколения B-787 Dreamliner (в трехклассовой компоновке). Начиная с 2012-го года планируется открытие рейсов в Юго-Восточную Азию, а с 2014-го года - прямые рейсы в США. Авиакомпания осуществляет полеты в 4 города Азербайджана, 23 зарубежных города в 13-ти странах.

Azerbaijan Airlines CJSC (AZAL)

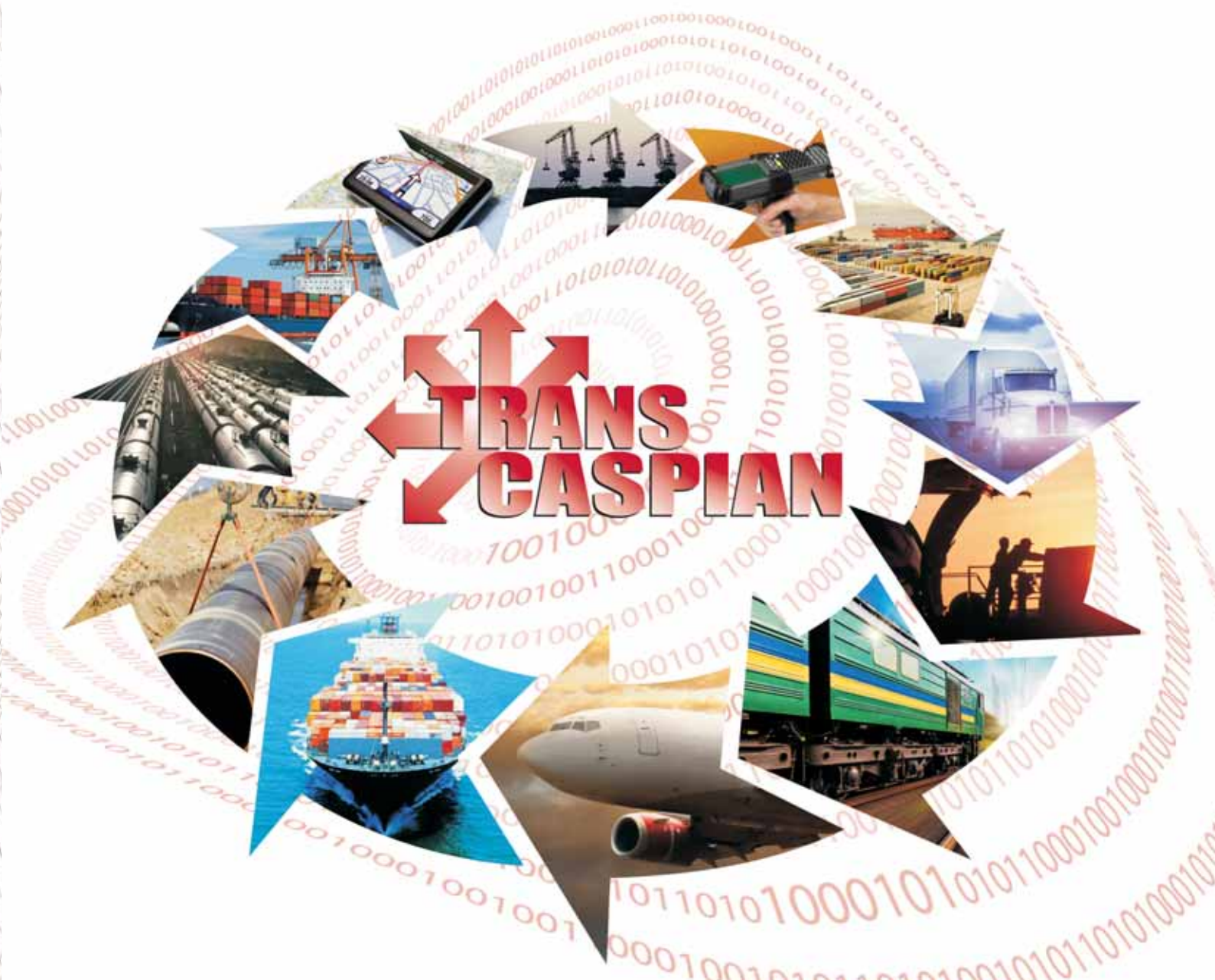
About the company: «Azerbaijan Airlines» CJSC(AZAL) is a leader in the Caucasus region in providing of air transport services. The structure of the company includes: The national air carrier - AZERBAIJAN AIRLINES, the National Aviation Academy, five international airports (Heydar Aliyev International Airport; Nakhchivan International Airport, Ganja International Airport, Zagatala International Airport and Lenkaran International Airport), Aviation Security Department, "Azeraeronavigation" Air Traffic Control Department, "AzalOil" Combustive- Lubricating Materials Department and "Azalagro" Airline.

Aircraft fleet of the National carrier AZAL consists of one B-767-300ER, four B-757, three A-319, seven A-320 and two ATR 42-500, four ATR 72-500. In mid-2012 the national carrier fleet will be replenished with additional one B-767-300ER. In 2014 the supply of two new generation aircrafts B-787 Dreamliner (3 class layouts) is expected. Starting from 2012 it plans to open flights to Southeast Asia, and from 2014 direct flights to the USA. The airline implements flights to four cities of Azerbaijan and to 23 foreign cities in 13 countries.

Address: 11, Azadliq ave, AZ 1095, Baku, Azerbaijan
Tel.: (+994 12) 497-26-00 **Fax:** (+994 12) 598-52-37
E-mail: azal@az-avia.com **URL:** www.azal.az

TRANSCASPIAN

11th INTERNATIONAL
TRANSPORT, TRANSIT & LOGISTICS EXHIBITION



13-15 JUNE 2012
BAKU, AZERBAIJAN

www.transcaspian.az



Organisers



Tel: +994 12 404 10 00
Fax: +994 12 404 10 01
E-mail: transport@iteca.az

Venue



www.facebook.com/TransCaspian



AGA GROUP



President of AGA Group of Companies:
Aydin Demirchi

Президент AGA Group of Companies:
Айдын Демирчи



President of Caspian Investment Company:
Raji Aghayev

Президент Caspian Investment Company:
Раджи Агаев



General Director of Demirchi Development LLC:
Hikmet Bagmanov

Генеральный директор Demirchi Development LLC:
Хикмет Багманов



General Director of Caspian Investment Company:
Rauf Aliyev

Генеральный директор Caspian Investment Company:
Рауф Алиев



General Director of AGA CENTER:
İbad İsmayilov

Генеральный директор AGA CENTER:
Ибад Исмаилов

AGA GROUP OF COMPANIES

About the company: Established in 1994, AGA Group consists of several independent companies. Caspian Investment Company is the first-born of AGA Group. Caspian Business Center which is the first building of the company was built in 1996 and launched in 1998 for provision of offices and other accompanying services. The company is one of the pioneers of foundation of Business-centers in Azerbaijan. AGA Group has started expanding its activity through construction of new buildings and extending the range of rendered services. For this purpose, Silk Way Business Center, Old Caspian Business Center, Caspian Plaza complex (consisting of 3 towers) and AGA Center buildings were launched during 2000-2012. Company's further development aims at improvement of services rendered to companies and provision of comfort conditions for them.

Address: 44, C. Cabarli str, Baku, Azerbaijan
Tel: (+99412) 436-70-00
Fax: (+99412) 436-70-07
E-mail: office@agagroup.com

AGA GROUP OF COMPANIES

О компании: Основанная в 1994 году, AGA Group состоит из нескольких независимых компаний. Первенцем компании является «Caspian Investment Company». В 1996 году компания построила и в 1998 году ввела в строй своё первое здание «Caspian Business Center» с целевым назначением по предоставлению офисных помещений и других сопутствующих услуг. Компания является одним из пионеров основания Бизнес-центров в Азербайджане. AGA Group начала расширять свою деятельность посредством строительства новых зданий и расширения предоставляемых услуг. С этой целью в 2000-2010 годах были введены в строй здания «Silkway Business Center», «Old Caspian Business Center», комплекс «Caspian Plaza» (состоящий из 3-х блоков) и «AGA Center». Дальнейшее направление своей деятельности компания видит в усовершенствовании предоставляемых услуг компаниям и создания для них комфортных условий.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, ул. Дж.Джаббарлы 44
Тел: (+99412) 436-70-00
Факс: (+99412) 436-70-07
E-mail: office@agagroup.com

INTERNATIONAL EXHIBITIONS AND CONFERENCES IN AZERBAIJAN

2012

Aitf

11th Azerbaijan International
TRAVEL AND TOURISM FAIR
12-14 APRIL www.aitf.az

HOREX
CAUCASUS

6th Caucasus International
HOSPITALITY FAIR
12-14 APRIL www.horex.az

HIGHER EDUCATION FAIR

International
HIGHER EDUCATION FAIR
27-28 APRIL www.education.iteca.az

worldfood
AZERBAIJAN

18th Azerbaijan International
FOOD INDUSTRY EXHIBITION
15-17 MAY www.worldfood.az

agrihort
AZERBAIJAN

6th Azerbaijan International
AGRICULTURE EXHIBITION
15-17 MAY www.agrihort.az

plastex
CASPIAN

2nd Caspian International
PLASTICS AND RUBBER EXHIBITION
15-17 MAY www.plastex.az

lpack
CASPIAN

Caspian International Exhibition
"PACKAGING, TARE, LABEL AND PRINTING"
15-17 MAY www.lpack.iteca.az

CASPIAN OIL & GAS

19th International
CASPIAN OIL AND GAS EXHIBITION INCORPORATING REFINING AND PETROCHEMICALS
5-8 JUNE www.caspianoilgas.az

CASPIAN OIL & GAS CONFERENCE

19th International
CASPIAN OIL AND GAS CONFERENCE INCORPORATING REFINING AND PETROCHEMICALS
6-7 JUNE www.oilgasconference.az

CASPIAN POWER

2nd Caspian International
POWER AND ALTERNATIVE ENERGY EXHIBITION
5-8 JUNE www.caspianpower.az

TRANS CASPIAN

11th International
TRANSPORT, TRANSIT AND LOGISTICS EXHIBITION
13-15 JUNE www.transcaspien.az

road & traffic

2nd Caspian International
ROAD INFRASTRUCTURE AND PUBLIC TRANSPORT EXHIBITION
13-15 JUNE www.roadtraffic.iteca.az

EDUCATION & CAREER

6th Azerbaijan International
EDUCATION AND CAREER EXHIBITION
20-22 SEPTEMBER www.education.iteca.az

BIHE

18th Azerbaijan International
HEALTHCARE EXHIBITION
27-29 SEPTEMBER www.bihe.az

AZERBAIJAN STOMATOLOGY

7th Azerbaijan International
STOMATOLOGY EXHIBITION
27-29 SEPTEMBER www.stomatology.az

Beauty
AZERBAIJAN

6th Azerbaijan International
BEAUTY AND AESTHETIC MEDICINE EXHIBITION
27-29 SEPTEMBER www.beauty.iteca.az

mebel expo

10th Anniversary Caspian International
FURNITURE, INTERIORS AND DESIGN EXHIBITION
5-7 OCTOBER www.caspianmebelexpo.az

CaspianRealty

Caspian International
REAL ESTATE EXHIBITION
5-7 OCTOBER www.caspianrealty.az

BakuBuild

18th Azerbaijan International
CONSTRUCTION EXHIBITION
17-20 OCTOBER www.bakubuild.az

aqua-therm

4th International Exhibition
FOR HEATING, VENTILATION, AIR-CONDITIONING, WATER SUPPLY, SANITARY, ENVIRONMENTAL TECHNOLOGY, SWIMMING POOL AND RENEWABLE ENERGIES
17-20 OCTOBER www.aquatherm-baku.com

cips
ASPIAN

5th Anniversary Caspian International
PROTECTION, SECURITY AND RESCUE EXHIBITION
17-20 OCTOBER www.cips.az

Bakutel

18th Azerbaijan International
TELECOMMUNICATIONS AND INFORMATION TECHNOLOGIES EXHIBITION AND CONFERENCE
7-10 NOVEMBER www.bakutel.az

SPORT EXPO
AZERBAIJAN

1st Azerbaijan International
SPORT, SPORTS EQUIPMENT AND WEAR EXHIBITION
4-6 DECEMBER www.sportexpo.az

ORGANISERS

ITE *iteca*

www.iteca.az



ufi
Member



Chairman of the Executive Board:
Farid Akhundov

Председатель Правления:
Фарид Ахундов

PASHA Bank JSCB

About the company: Founded in 2007, PASHA Bank OJSC has rapidly grown into Azerbaijan's largest commercial bank in terms of its paid-in capital volume (123.4 million AZN).

PASHA Bank works with large corporations and pays special attention to SMEs that are the backbone of the local economy. The Bank also services private accounts within its Private Banking business division. PASHA Bank is committed to establishing and developing long-term, supportive relationships with its growing customer base and delivering banking services at the highest international levels of service built on three core values of INTEGRITY, QUALITY and PROFITABILITY.

PASHA Bank has developed a modern bank model to provide services to corporate customers in Azerbaijan and to international companies looking to do business in Azerbaijan, including banking services rendered within the framework of partnerships with international financial institutions and foreign banks.

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"

О компании: ОАО «PASHA Bank», учрежденный в 2007 году, за короткий срок превратился в крупнейший коммерческий банк Азербайджана по объему уставного капитала (123,4 млн. манатов).

PASHA Bank работает с крупными корпорациями и уделяет особое внимание малым и средним предприятиям, составляющим основу местной экономики. Банк также обслуживает личные счета посредством отдела по обслуживанию частных клиентов. PASHA Bank привержен принципу создания и развития долгосрочных отношений с растущей клиентской базой, а также предоставления банковских услуг, соответствующих международным стандартам и основанных на трех основных ценностях: ПРОЗРАЧНОСТЬ, КАЧЕСТВО и ПРИБЫЛЬНОСТЬ.

PASHA Bank сформировал современную банковскую модель для предоставления услуг корпоративным клиентам в Азербайджане и международным компаниям, желающим осуществлять свою деятельность в стране, а также банковских услуг в рамках партнерства с международными финансовыми организациями и иностранными банками.

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



ECONOMIC EUROSUMMIT OF EUROPEAN BUSINESS UNION

11 APRIL 2012, LONDON

WWW.EUROSUMMIT.EU



G O L D E N M E M B E R



SOCAR's Azneft PU

ПО "Азнефть" ГНКАР

About the company: Azneft PU deals with exploration, prospecting, development, as well as oil and gas onshore and offshore field-facilities construction, current and overhaul repair of wells. 9 oil and gas production departments and 2 integrated subdivisions function within the Azneft PU. Today, Azneft PU includes 20 enterprises.

In order to increase oil extraction and the number of active wells fund Azneft PU performs the following operations: increase the number of wells commissioned after drilling; increase the number of wells transferred from passive fund of wells into active; implementation of overhaul and current repair of wells qualitatively; realization of scheduled technical and geological measures plan; application of modern methods aimed at growth of oil-bed extraction; intensification of oil extraction; application of new methods and technologies in production, etc.

Address: 39, Agha Nematulla str.,
 Baku, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 521-10-09;
Fax: (+99412) 521-10-10;
URL: www.socar.az

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 9 НГДУ, два промысловых предприятия. В целом, в состав ПО "Азнефть" входит 20 предприятий. С целью увеличения нефтедобычи и действующего фонда скважин предприятие регулярно проводит нижеперечисленные работы: увеличение числа скважин сданных в эксплуатацию после бурения; увеличение числа скважин перешедших из бездействующего фонда скважин в действующий; качественная реализация капитальных и текущих ремонтных работ скважин; исполнение намеченных технических и геологических планов мероприятий; применение современных методов, направленных на увеличение добычи нефти пластов; проведение мероприятий по интенсификации нефтедобычи; применение новой техники и технологий в процессе производства и т.д.

Адрес: Азербайджан, AZ1000,
 город Баку, ул. Ага Нейматуллы, 39
Тел.: (+99412) 521-10-09;
Факс: (+99412) 521-10-10;
URL: www.socar.az



General Director:
 Dashgin Iskenderov

Генеральный директор:
 Дашгын Искендеров

G O L D E N M E M B E R



SOCAR Azerigaz PU

ПО «Азеригаз» ГНКАР

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 about 35,000 km, and other numerous technical-technological facilities. Within the framework of the broad development program, modernization of gas infrastructure and setup of production meeting modern requirements the State Oil Company of Azerbaijan Republic attaches special importance to the development of science-technical potential of Azerigaz PU. Intensive work is carried out on new projects for obtaining set goals. The process of replacement of old meters for modern ones (Smart Card) has been commenced. This will enable to substantially increase the rate of payment of gas fees.

Address: 23, Y.Safarov str., Baku, AZ 1025, Azerbaijan
Phone: (+994 12) 490-43-34
Fax: (+994 12) 490-42-92
E-mail: info@azerigaz.com

О компании: Основная деятельность ПО «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 свыше 1,3 млн. абонентов, для газообеспечения которых создана оптимальная система управления, включающая газоперерабатывающий завод, два ПГХ, 163 газораспределительные станции, газопроводы общей протяженностью около 35 тыс. км, другие многочисленные технико-технологические объекты. В рамках широкой программы развития с целью модернизации газовой инфраструктуры и организации производства в соответствии с современными требованиями Госнефтекомпания Азербайджана уделяет особое внимание развитию научно-технического потенциала ПО «Азеригаз». Для достижения поставленных целей ведется интенсивная работа над новыми проектами. Начат процесс замены старых счетчиков на современные типа «Смарт карт», что позволит существенно повысить уровень оплаты за газ.

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



General Director:
 Akbar Hajiyev

Генеральный директор:
 Акбер Гаджиев



AZPETROL

AZPETROL LTD



General Director:
Huseynaga Rahimov

Генеральный Директор:
Гусейнага Рагимов

About the company: Azpetrol Ltd 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.

The principal goal of Azpetrol Company is to maintain its position in the private sector of the Azerbaijan economy, support and take part in the development of our economy. Azpetrol aims to expand its activities, completely involve regions, open additional workplaces, study state-of-the-art practices related to its field of activity and apply them.

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.

Основной целью компании «Азпетрол» является сохранение своих позиций в частном секторе азербайджанской экономики, а также участие в ее дальнейшем развитии. «Азпетрол» намерена и далее совершенствовать деятельность компании, охватить всецело регионы республики, открывать новые рабочие места, расширять сферы предоставляемых услуг, а также применять передовые технологии.

Address: 63/65 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

Адрес: Азербайджан, г.Баку, AZ1004,
ул. Мирзы Мансура 63/65
Тел: (+994 12) 497-69-75/74
Факс: (+994 12) 497-68-64
E-mail: azpetrol@azpetrol.com
URL: www.azpetrol.com



GDF SUEZ

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.



**GDF SUEZ Representative
Azerbaijan & Kazakhstan:**
Heike Liebold

**Глава Представительства в
Азербайджане и Казахстане:**
Хэйке Либольд

О компании: Являясь ведущим мировым поставщиком энергии, компания проводит активную деятельность в сфере электроэнергетики, 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.

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
URL: www.gdfsuez.az

Address: 29/1 Tauelsyzyk 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.kz
URL: www.gdfsuez.kz



G O L D E N M E M B E R



President:
Lars T. Sørensen

Президент:
Ларс Т. Соренсен

STATOIL Azerbaijan a.s

About the company: Statoil is an international energy company with operations in 40 countries. Possessing a 35 year experience of oil and gas production in the Norwegian continental shelf, Statoil is committed to accommodating the world's energy needs in a responsible manner, applying the newest technology and creating innovative business solutions. Statoil is headquartered in Norway with 30,000 employees worldwide, and is listed on the New York and Oslo Stock Exchange. Statoil is the biggest operator in Norway, and one of the largest foreign investors in Azerbaijan. Current interests include: Azeri-Chirag-Guneshli (8.6%), Shah Deniz (25.5%) and Alov (15.0%). Statoil also participates in the BTC oil pipeline (8.7%) and the South Caucasus gas Pipeline. For more information, please visit www.statoil.com.

О компании: Statoil является международной энергетической компанией с операциями в 40 странах мира. Базируясь на 35-летнем опыте добычи нефти и газа на норвежском континентальном шельфе, Statoil ответственно подходит к задаче обеспечения мировых потребностей в энергии, применяя новейшую технологию и создавая инновационные решения. Акции Statoil, штаб-квартира которой расположена в Норвегии, а штат насчитывает 30 тыс. сотрудников по всему миру, торгуются на биржах Нью-Йорка и Осло. Statoil является крупнейшим оператором в Норвегии и самым большим инвестором в Азербайджане. Нынешнее участие компании включает контрактные площади Азери-Чыраг-Гюнешли (8,6%), Шах Дениз (25,5%), Алов (15,0%). Statoil также имеет долю в трубопроводе БТД (8,7%) и в Южно-Кавказском газопроводе. Чтобы получить дополнительную информацию, пожалуйста, посетите сайт компании www.statoil.com.

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: www.statoil.com

Адрес: Азербайджан, г.Баку, AZ0010, ул. Низами, 96
Тел.: (+99412) 497-73-40
Факс: (+99412) 497-79-44
E-mail: konjaga@statoil.com
URL: www.statoil.com

G O L D E N M E M B E R



Azerneftiyag Oil Refinery

НПЗ "Азернефтьяг"



Director:
Rovshan Gasanov

Директор:
Ровшан Гасанов

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.

О компании: НПЗ "Азернефтьяг" производит более 20 видов нефтепродуктов, включая дизтопливо Л-62, бензин прямой гонки - нефтя, 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.

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

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



Heydar Aliyev Baku Oil Refinery

Бакинский нефтеперерабатывающий завод им. Гейдара Алиева



Director:

Elman Ismaylov

Директор:

Эльман Исмаилов

About the company: Heydar Aliyev Baku Oil Refinery which is the largest and advanced manufacturing firm of Azerbaijan was founded on July 29, 1953. The main processing route of the refinery started working in 1976 when the 6MT/year capacity ELOU-AVT-6 crude distillation plant was commissioned. The catalytic reformer designed for production of high-octane petroleum was built at the refinery in 1980. The refining capacity reached 1 mln tonnes. A delayed coking unit and catalytic cracking unit Q-43-107M were commissioned in the refinery in 1986 and 1993 respectively. Nowadays, Baku Oil Refinery fully meets Azerbaijan needs in oil products by means of these 4 units and also exports them. Considering all-national leader's significant role in the history and development of the Baku Oil Refinery the plant has been named after Heydar Aliyev since 2004.

О компании: Бакинский нефтеперерабатывающий завод (БНПЗ) им. Гейдара Алиева Госнефтекомпанияи Азербайджана, являющийся самым крупным и передовым производственным предприятием Азербайджана был создан 29 июля 1953г. Основная технологическая схема завода заработала в 1976г, когда была введена в строй установка ELOU-AVT-6, мощностью переработки 6 млн. тонн нефти в год. В 1980г. на заводе была построена установка каталитического риформинга по производству высокооктанового бензина, мощностью переработки 1 млн. тонн. В 1986г. была введена в эксплуатацию установка замедленного коксования, а в 1993г. была пущена в строй установка каталитического крекинга Г-43-107М. В настоящее время посредством этих четырех установок БНПЗ полностью обеспечивает потребности Азербайджана в нефтепродуктах, а также отправляет их на экспорт. Учитывая значимую роль в истории и развитии БНПЗ общенационального лидера, с 2004г. завод стал носить имя Гейдара Алиева.

Address: 1, Oktay Veliyev str., Baku, AZ1060, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 521-23-10
Fax: (+99412) 521-23-24

Адрес: Азербайджан, AZ1060, г.Баку, ул. Отгая Велиева, 1
Тел.: (+99412) 521-23-10
Факс: (+99412) 521-23-24



"QARADAĞ MAŞINQAYIRMA" ASC GARADAGH MACHINE BUILDING OJSC



Chairman of Board:
 Asif Badalov

Председатель правления:
 Асиф Бадалов

About the company: "Garadagh Machine-Building" Plant is an enterprise specialized in production of oil-gas equipment, spare parts as well as performance of capital repair. The plant used to operate till 2002 within the "Machine building "Production Union which formed a part of the State Oil Company of Azerbaijan Republic. The plant has been privatized since 2004 and became an Opened Joint-Stock Company.

О компании: Завод «Гарадаг машиностроение» - предприятие, специализирующееся в области производства нефтегазового оборудования и запасных частей, а также проведения основного ремонта. До 2002-го года завод осуществлял свою деятельность внутри Производственного объединения «Машиностроение», входящего в состав Государственной нефтяной компании Азербайджанской Республики, с 2004-го года был приватизирован и стал Открытым акционерным обществом.

Repair and renewal operations have been recently held at the plant. New equipment has been purchased and installed for differentiation of manufactured oil-gas equipment and its quality. As the result additional working places were opened.

В последнее время были проведены ремонтно-восстановительные работы, а также закуплено и установлено новое оборудование для расширения номенклатуры выпускаемого нефтегазового оборудования, повышения качества, что также способствовало открытию дополнительных рабочих мест.

Starting from 2008 Garadagh Machine-Building OJSC has been engaged in production of deep-well oil pumps of RHAM and THM types that meet API standard. A new workshop equipped with advanced technology for assembling and repair of pumps has been built as well.

С 2008-го года ОАО "Гарадаг машиностроение" проводит работы в направлении производства глубинных штанговых насосов типов RHAM и THM по стандарту API. В настоящее время создан новый цех для сборки и ремонта насосов, укомплектованный современным оборудованием.

Address: Lokbatan settlement, 13 Oilmen Str., Baku, AZ 0063, Azerbaijan
Tel: (+994 12) 445 23 01
Fax (+994 12) 445 21 01
E-mail: qmz@box.az

Адрес: Азербайджан, AZ 0063, г.Баку, пос. Локбатан, ул. Нефтяников, 13
Тел: (+994 12) 445 23 01
Факс (+994 12) 445 21 01
E-mail: qmz@box.az



G O L D E N M E M B E R



SOCAR-AQS LLC

ООО "SOCAR-AQS"

About the company: SOCAR-AQS LLC was established in 2007 as the joint venture by parent companies SOCAR (51%) and AQS (40%). SOCAR-AQS is an integrated drilling and well services management company, specializing in drilling of oil and gas wells, including drilling of directional and horizontal wells, cementing, pressure testing, completion, well workover and sidetracking.

In the near future, we would like to expand our activities functionally and geographically by deploying advanced drilling, completion and workover technologies. Our aim is to integrate with the front-runners of the world drilling industry, introduction of advanced drilling techniques and technologies to Azerbaijani drilling industry and gradual entry into the international markets of drilling services.

Integrated Management System (Quality Management System ISO 9001:2008, Environmental Management System ISO 14001:2004, Health and Safety Management system ISO 18001:2007) was implemented 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%). SOCAR-AQS является компанией, предоставляющей интегрированные услуги по бурению и обслуживанию скважин, и специализируется на бурении нефтяных и газовых скважин, включая бурение наклонных и горизонтальных скважин, цементирование, опрессовку, заканчивание, капитальный ремонт скважин и боковые зарезки.

В ближайших планах – функциональное и географическое расширение операций путем использования передовых технологий. Мы видим нашу миссию в восстановлении былой ведущей славной роли азербайджанского бурения в современной мировой нефтяной индустрии.

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



General Director:
Ramin Isayev

Генеральный директор:
Рамин Исаев

CASPIAN EUROPEAN ENERGY DRILLING

G O L D E N M E M B E R



SOCAR Complex Drilling Works Trust

Трест «Комплексные буровые работы» Госнефтекомпании Азербайджана

About the company: Complex Drilling Works' Trust conducts exploratory and other drilling works on 25 fields of the State Oil Company of Azerbaijan Republic in accordance with international standards using new technical means and technologies, without no harm to the environment and following all safety rules. 5 departments for drilling operations work for the Trust: Drilling Service and Logistics Department, Cementing Department, Material and Technical Supply Department, Special Equipment Management Department.

Today the trust is capable to compete with leading foreign drilling companies. Along with arranging contract operations with foreign companies the trust is able to conduct onshore and offshore drilling operations at the depth of 1,000-7,000 m. The trust gained this success within a short period of time. Tasks concerning much broader perspective development have been assigned to the staff of the Trust today.

Address: Building 12, block 1222, Narimanov district, Baku, AZ1003, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 521-32-10
Fax: (+99412) 521-31-93



Manager:
Iskander Shirali

Управляющий Трестом:
Искандар Ширали

О компании: Трест «Комплексные буровые работы» проводит поисково-разведывательные и эксплуатационные буровые работы на 25 месторождениях Государственной нефтяной компании Азербайджанской Республики в соответствии с международно принятыми стандартами, использованием новых технических средств и технологий, не нанося урон окружающей среде, с соблюдением всех условий безопасности труда. В составе Треста функционируют 5 управлений буровых работ, Управление Бурового Сервиса и Логистики, Тампонажное Управление, Управление Материально-Техническим Снабжением и Специализированное Управление Специальной Техники. На сегодняшний день трест «Комплексных буровых работ» способен конкурировать с передовыми зарубежными компаниями в сфере бурения. Наряду с организацией подрядных работ с иностранными компаниями, Трест способен осуществлять буровые работы глубиной 1000-7000 метров как на море, так и на суше. Этим успехом Трест добился за кратчайшее время и сегодня перед коллективом Треста стоят задачи более широкого перспективного развития.

Адрес: Азербайджан, AZ1029, г.Баку, Наримановский р-н, квартал 1222, дом 12
Тел.: (+99412) 521-32-10
Факс: (+99412) 521-31-93



G O L D E N M E M B E R



General Director:
Dmitry Solovoyov

Генеральный директор:
Дмитрий Соловьев

Cross Caspian Oil and Gas Logistics LLC

About the company: Established as a joint venture with the State Oil Company of 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) main export 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. The company has a unified vision of the Caspian-Black Sea hydrocarbons transportation; networks all transshipment facilities across the Caspian Region; has over 1.2 million tons of crude and oil products transshipment capability per month, multimodal transportation solutions for crude oil and oil products as well as a highly professional staff steered by an experienced management team. All operations are performed strictly in accordance with international standards.

О компании: Cross Caspian Oil and Gas Logistics LLC является совместным предприятием с Государственной нефтяной компанией Азербайджанской Республики (ГНКАР/SOCAR), координирующим и предоставляющим комплексные услуги по транспортировке углеводородов через Каспийское море на Черное море, а так же в систему основного экспортного трубопровода Баку-Тбилиси-Джейхан посредством морских, трубопроводных и железнодорожных перевозок. Компания стремится к безупречности операций, выполняя свои обязательства надежно и экологически безопасно. Компания обладает: видением единого коридора транспортировки углеводородов через Каспийское море на Черное море; координацией всех активов, задействованных в перевалке и перевозке через каспийский регион; возможностью перевозки более 1,2 млн. тонн нефти и нефтепродуктов в месяц; мультимодальными решениями по транспортировке нефти и нефтепродуктов; высококвалифицированным персоналом, управляемым группой опытных руководителей. Вся работа ведется в строгом соответствии со всеми международными стандартами.

Address: 45, Khagani str. Landmark 2, 2nd floor, Baku, AZ1010, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 448-02-04/06
Fax: (+99412) 448-02-09
E-mail: info@crosscaspian.com
URL: www.crosscaspian.com

Адрес: Азербайджан, AZ1010, г.Баку, ул. Хагани 45, Лэндмарк 2, 2 этаж
Тел.: (+99412) 448-02-04/06
Факс: (+99412) 448-02-09
E-mail: info@crosscaspian.com
URL: www.crosscaspian.com

G O L D E N M E M B E R



Branch Manager:
Ilgar Akhundov

Глава представительства в
 Азербайджане:
 Ильгар Ахундов

Bon Accord Engineering Supplies (Caspian) Ltd

About the company: Bon Accord Engineering Supplies Ltd. was established in 1997 to provide services and support to the energy related industries. Based in Baku, Azerbaijan the company is one of the main stockholders and suppliers of fluid piping material including Pipes (Carbon Steel, Stainless Steel, Duplex and Super Duplex, etc), Fittings, Flanges, Valves, Gaskets, Pipe Supports and bolting equipment. Group Genoyer is the owner of well known manufacturing brands: MGI, Munro & Miller, Vilmar, Wilhelm Geldbach. In 2007 Integrated Management System (certification ISO 9001, ISO 14001 and OHSAS 18001) was implemented in BAES.

О компании: Bon Accord Engineering Supplies Ltd (BAES) была основана в 1997г. для оказания и обеспечения услуг в энергетической сфере. Бакинское представительство компании является одним из главных поставщиков в каспийском регионе трубопроводного оборудования для транспортировки жидких углеводородов, включая трубы (из углеродистой стали, нержавеющей стали, из материалов Duplex и Super Duplex и т.д.), фитинги, фланцы, вентили, уплотнители, опоры для труб. В мае 2005 года компания стала частью группы Genoyer - международной компании-производителя и поставщика трубопроводного оборудования. Группа Genoyer является владельцем известных производственных брендов, таких как MGI, Munro & Miller, Vilmar, Wilhelm Geldbach. В 2007 году в компании была внедрена интегрированная система менеджмента (ISO 9001, ISO 14001 и OHSAS 18001).

Address: 13th km, Salyan Highway, Baku, AZ1023, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 4474336
Fax: (+99412) 4474337
E-mail: Ilgar.Akhundov@Bonaccord.org
URL: www.genoyer.com

Адрес: Азербайджан, AZ1023, г.Баку, 13 км Сальянского шоссе
Тел.: (+99412) 447-43-36
Факс: (+99412) 447-43-37
E-mail: Ilgar.Akhundov@Bonaccord.org
URL: www.genoyer.com



G O L D E N M E M B E R



Caspian Wireline Services, Ltd

About the company: Since November 2000, Caspian Wireline Services LTD, CWS, has been providing wireline logging and perforating services to oil production companies in Azerbaijan. CWS is currently providing a wide range of services and supplying its clients with techniques for increasing production and reducing operating costs. Thus, the evaluation of new wells was carried out at Mishovdag field by using Drilling data Logging, Open Hole Logging and the Pulsed Neutron-Neutron Log (PNN).

Since 2005 Caspian Wireline Services LTD has started rendering Well Testing Services and applied a 15 kpsi choke manifold with fixed and variable chokes of a 3 phase separator (1440 psi).

The company provides electronic memory recorders to measure tubing pressure/temperature, casing pressure/temperature, gas flow rate, oil flow rate, water flow rate, and separator operating pressure/temperature.

The main goal of the company is to provide all necessary services to customers for solving problems they face in more efficient and cost effective manner.

Address: 11th floor, "Caspian Plaza"-3, 44, J.Jabbarli str, Baku, AZ 1065, Azerbaijan
Tel: (+99412) 497- 40 -22
Fax: (+99412) 497- 40 -23
E-mail: sales@cws.az
URL: www.cws.az



President:
Calvin Wilson

Президент:
Келвин Вилсон

О компании: CWS представляет каротажные и перфорационные услуги нефтедобывающим компаниям в Азербайджане с 2000г. CWS в настоящее время предоставляет широкий спектр услуг и снабжает своих клиентов техникой, необходимой для улучшения производства и сокращения эксплуатационных затрат. Так, оценка новых скважин осуществлялась на месторождении Мишовдаг посредством DDL (Программа Контроля Процессов Бурения), каротажа в необсаженной скважине и импульсного нейтронного каротажа.

С 2005г. компания начала предоставлять услуги по тестированию скважины и задействовала штуцерный манифольд (15 kpsi) с нерегулируемыми переменными штуцерами 3-фазного сепаратора (1440 psi). Компания предоставляет электронное запоминающее устройство для измерения давления в насосно-компрессорных трубах/температура, давления в межтрубном пространстве/температура, дебита газа и нефти, расхода воды и давления в сепараторе/температура.

Целью компании является предоставление всех необходимых услуг клиентам для решения возникающих проблем наиболее эффективным и рентабельным способом.

Адрес: Азербайджан, AZ 1065, Баку, ул. Дж.Джаббарлы, 44, Бизнес-центр "Caspian Plaza"-3, 11-этаж
Тел: (+99412) 497- 40 -22;
Факс: (+99412) 497- 40 -23
E-mail: sales@cws.az **URL:** www.cws.az

G O L D E N M E M B E R



Oil & Gas Construction Trust

Трест «Нефтвазтикинти»

About the company: Oil & Gas Construction Trust is engaged in construction and repair of marine hydro technical erections on "Guneshli", "Neft Dashlary" (Oil rocks) fields, Gum, Pirallahy, Chilov islands, in Sangachal-Duvanny region and other places, as well as construction and repair of supporting blocks, scaffold bridges, near-scaffold bridge areas, oil-field facilities, gas compressor stations, in reconstruction of underground gas storages, onshore and offshore pipelines, construction of reservoirs, community and social objects; in realization of the orders of "Azerigaz" and "Azerikimya" PUs on repair and construction of main gas pipelines, as well as orders of all onshore Oil and Gas Production Departments (OGPD).

There are 8 Construction-Installation Departments, Specialized Repair Construction Department, Road Construction Repair Department, Mobile Mechanized Department, Ferro-Concrete Production Plant, Auto Transport Department, Special Machinery Department, Warehouse Economy Department, Representative Office in Georgia, Branch of the Trust in Abu-Dhabi.

Address: 54, Alif Hajiyev str, Baku, AZ1060, Azerbaijan
Tel: (+99412) 521 07 80/81
Fax: (+99412) 422 30 50
E-mail: nqtr@nqt.az
URL: www.nqt.az



Trust Chief:
Mirkazim Abasov

Управляющий Трестом:
Мирказим Абасов

О компании: Трест «Нефтвазтикинти» задействован в строительстве и ремонте морских гидротехнических сооружений на месторождениях «Гюнешли», «Нефт Дашлары» («Нефтяные камни»), на островах Гум, Пираллахи, Чилов, в районе Сангачал-Дуванны и прочих местах, в том числе в строительстве и ремонте опорных блоков, эстакад, приэстакадных площадок, нефтепромысловых сооружений, газокомпрессорных станций, в реконструкции подземных газохранилищ, прокладке подводных и наземных трубопроводов, строительстве резервуаров, промышленно-бытовых и социальных объектов; в реализации заказов Производственных Объединений (ПО) «АзериГаз» и «АзериКимья» по ремонту и строительству магистральных газопроводов, а также заказов всех нефтегазодобывающих управлений (НГДУ), осуществляющих свою деятельность на суше.

В структуре Треста осуществляют деятельность 8 Строительно-Монтажных Управлений, Передвижное Механизованное Управление, Управление Специальной Техники, Управление Автотранспорта, Специализированное Ремонтно-Строительное Управление, Дорожно-Строительное и Ремонтное Управление, Управление Складского Хозяйства, Завод Железобетонных Изделий, Представительство в Грузии и филиал Треста в Абу Даби.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ1060, ул. Алифа Гаджиева, 54
Тел: (+99412) 521 07 80/81
Факс: (+99412) 422 30 50
E-mail: nqtr@nqt.az
URL: www.nqt.az

G O L D E N M E M B E R



NOBEL OIL



Mr. Muhtar Murat Taysi
Vice President, General Manager

Г-н Мухтар Мурат Тайши
Вице-Президент, Генеральный Менеджер

About the company: Nobel Oil is an integrated Service Company operating in the Oil & Gas market since June 1, 2005.

Applying technical and industrial experience effectively, Nobel Oil offers a wide spectrum of Engineering, Procurement, Drilling and Construction services.

High professionalism of specialists, up-to-date technologies, large scale of engineering capabilities and successful cooperation with leading companies – all contribute to the Company's increased services.

Our goal is to provide our Customers with services fully meeting international standards at cost effective prices. We rely on our corporate culture, understanding of Customer operating needs and extensive experience in designing and adoption of innovative technical solutions to insure high added value to our Clients.

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

О компании: Nobel Oil является интегрированной сервисной компанией, функционирующей на рынке нефти и газа с 1-го июня 2005 года. Эффективно применяя накопленный технический и профессиональный

опыт, Nobel Oil предлагает широкий спектр услуг в области проектирования, материально-технического снабжения, бурения и строительства.

Высокий профессионализм специалистов, современные технологии, широкие технические возможности и плодотворное сотрудничество с ведущими компаниями – все это способствует повышению качества услуг, оказываемых компанией.

Нашей целью является оказание услуг клиентам на экономически выгодных условиях в полном соответствии с международными стандартами. В целях обеспечения дополнительных преимуществ нашим клиентам мы берем за основу корпоративную культуру, понимание рабочих потребностей клиентов и богатый опыт в разработке и внедрении инновационных технических решений.

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

G O L D E N M E M B E R



Caspian Sea Oil Fleet
Каспийский морской нефтяной флот



Chief:
 Mubariz Madatov

Начальник:
 Мубариз Мадатов

About the company: Caspian Sea Oil Fleet (CSOF) of the State Oil Company of Azerbaijan Republic (SOCAR) renders advanced services on overseas transportation and diving to enterprises and organizations of SOCAR including companies and alliances which perform oil-gas operations in the Caspian Sea within the framework of joint projects with SOCAR.

History of the Caspian Sea Oil Fleet coincides with the period of development of the offshore oil industry in Azerbaijan. After signing of the Contract of the Century in 1994 and beginning from 1995 Caspian Sea Oil Fleet (as the first local company) has started cooperating with AIOC. Later, cooperation with other foreign operating companies was commenced.

Vessels are mainly repaired at the shipyard of the CSOF. Small size vessels and motor boats are subjected to repair at shipyards of structural departments. Each repaired or commissioned vessel is supplied with advanced electric radio navigation equipment, life-saving gear and other equipment which meets requirements of International Maritime Organization (IMO) and Maritime Register of Shipping.

Address: 13, Khojaly Avenue Baku, AZ1025, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 490-16-19
Fax: (+99412) 496-86-61
E-mail: office.shippng@socar.az
URL: www.socar-csof.az

О компании: Каспийский морской нефтяной флот (КМНФ) Госнефтекомпании Азербайджана (SOCAR) оказывает на современном уровне услуги морской транспортировки и водолазные услуги предприятиям и организациям SOCAR, в том числе компаниям и альянсам, осуществляющим нефтегазовые операции на Каспии в рамках совместных проектов с SOCAR.

История КМНФ совпадает с периодом становления морской нефтяной промышленности в Азербайджане. После заключения Контракта века в 1994г. с начала 1995г. КМНФ на правах первой местной компании начал сотрудничать с АИОК, затем началось сотрудничество с другими иностранными операционными компаниями.

Суда в основном ремонтируются на Судоремонтном заводе КМНФ. Малогабаритные суда и катера подлежат ремонту в судоремонтных мастерских структурных управлений. Каждое отремонтированное и сданное в эксплуатацию судно обеспечено современным электрорадионавигационным, спасательным и другими оборудованием, отвечающим требованиям Международной морской организации (IMO) и Регистру морского судоходства.

Адрес: Азербайджан, AZ1025, г.Баку, пр.Ходжалы, 13
Тел.: (+99412) 490-16-19
Факс: (+99412) 496-86-61
E-mail: office.shippng@socar.az
URL: www.socar-csof.az



G O L D E N M E M B E R



Azersun Holding
Азерсун Холдинг



Chairman of the Board:
 Abdolbari Goozal

Председатель правления:
 Абдолбари Гоозал

About the company: Azersun Holding which has started operating in Azerbaijan since 1991 is the largest non oil holding of Azerbaijan. A group of companies includes over 20 enterprises which have international quality standard certificates ISO 9000:2001 and specialize in food industry, agriculture, packing-paper industry and trade. These are plants for production and processing of fat-and-oil products, tea-packing factories, tinned food factories, factories for production of packing and paper products, the largest sugar plant in the region and a factory for production of lump sugar, a plant for production of iodinated salt, a factory for production of bakery products, dairy, a plant for hazelnut processing, a plant for production of ethyl alcohol and fodder, as well as a broad range of agricultural enterprises. The holding has representative offices in many world countries such as Russia, UAE, Turkey, Switzerland, Sri-Lanka, Georgia, Iran, Iraq, etc.

О компании: Азерсун Холдинг, начавший свою деятельность в Азербайджане в 1991г., является крупнейшим нефтефтяным холдингом Азербайджана. В группу компаний входят свыше 20 предприятий, обладающих международными сертификатами стандартов качества ISO 9000:2001, специализирующихся в области пищевой промышленности, сельского хозяйства, упаковочно-бумажной промышленности и торговли. Это заводы по производству и переработке масложировой продукции, чаеупаковочные фабрики, консервные заводы, фабрики по производству упаковочной и бумажной продукции, крупнейший в регионе сахарный завод и фабрика по производству кускового сахара-рафинада, завод по производству йодированной соли, фабрика по производству хлебулочных изделий, молочный комбинат, завод по переработке фундука, завод по производству этилового спирта и кормов для скота, а также широкий комплекс сельскохозяйственных предприятий. Холдинг имеет представительства во многих странах мира, в числе которых Россия, ОАЭ, Турция, Швейцария, Шри-Ланка, Грузия, Иран, Ирак и т.д.

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

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

G O L D E N M E M B E R



ATROPATENA



Chairman of the Board:
 Elshad Rasulov

Председатель правления:
 Эльшад Расулов

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, Reckitt Benckiser Healthcare;
 Dairy products: Danone;
 Professional safety and hygiene products: Kimberly-Clark Professional.

By opening the largest dairy factory of Azerbaijan in 2011, Atropatena has started new phase in local production along with distribution. Atena Milk Factory which is equipped with the updated technology produces milk, yogurt, buttermilk, smetana, etc.

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, Reckitt Benckiser Healthcare;
 Молочная продукция: Danone;
 Профессиональные средства защиты и гигиены: Kimberly-Clark Professional.

В 2011 году компания вступила в новый этап развития, построен самый большой в Азербайджане молочный Завод Атена. Таким образом, Атропатена будет продолжать свою деятельность дистрибьютора являясь также местным производителем и экспортёром. Построенный по самым последним технологиям молочный завод «Атена» производит молоко, катык, айран, сметану и т.д.

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

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



G O L D E N M E M B E R



VAE CONTROLS, Ltd.

About company: A Czech holding with innovative production portfolio and broad scale of services, active since 1993. Its core business activities are all aspects of Fuel Storages Terminals, (including expertise in Bio-fuels blending and additive dosing, automation, flow measurement) and Water Municipal Facility. Dynamic, innovative company offering a full portfolio of engineering services specifically tailored to meet the customer's needs, mainly as EPC contractor.

Address: J. Gagarina 1 CZ-710 00 Ostrava
 CZECH REPUBLIC
Phone: +420 556 204 390
E-mail: miroslav.k.machu@vaecontrols.cz
URL: www.vaecontrols.cz



CEO
 Mirek Topolanek

Главный Исполнительный Директор
 Мирек Тополанек



Sales Director – CIS area:
 Miroslav Kadrkhanov Makhu

Коммерческий директор по СНГ
 :
 Мирослав Кадрханов Маху

О компании: Чешский холдинг с инновационной производственной базой и широким спектром услуг существующий с 1993 года. Основная сфера деятельности – предоставление всех видов услуг в секторе хранения ГСМ и химикалий (включая проведение экспертиз по смешиванию и производству биотоплива и дозированию присадок, АСУ, измерению объема потоков сырья), а также в секторе водно-коммунального хозяйства. Динамичная, инновационная компания, предоставляющая полный портфель инжиниринговых услуг, отвечающих требованиям клиентов, выполняющая контракты как генеральный подрядчик.

Адрес: улица Ю. Гагарина 1,
 г. Острава, CZ-710 00, Чехия
Тел: +420 556 204 390
E-mail: miroslav.k.machu@vaecontrols.cz
URL: www.vaecontrols.cz

G O L D E N M E M B E R



CASPIAN MARINE SERVICES LIMITED

About the company: The Azerbaijan branch of the Caspian Marine Services 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 applies ISM, ISO 9001:2000, ISO 14001:2004, OHSAS 1800 standards and fully meets all requirements for provision of services in the oil-gas industry. Caspian Marine Services Limited has already been accredited by Anglo-Japanese-American (AJA) association and beginning from January 2011 by Global Group Certification, which will be auditing our company annually on the matter of compliance to international marine management standards. In connection with the use of our vessels by the foreign companies, we provide English language courses for our personnel on the permanent basis. Apart from this, the crews are going through certification courses required by State Marine Administration of Azerbaijan Republic.

Address: 38A, N. Aliyev str., Khatai district,
 Baku, AZ1025, Azerbaijan
Tel: (+994 12) 464 15 31 / 32
Fax: (+994 12) 464 15 33
E-mail: info@caspmarine.com
URL: www.caspmarine.com



Director:
 Chingiz Aliyev

Директор:
 Чингиз Алиев

О компании: Азербайджанский филиал компании Caspian Marine Services Limited 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. Caspian Marine Services Limited уже аккредитована американско-японской ассоциацией AJA (Anglo-Japanese American), а с января 2011 года ассоциацией (GGC) Global Group Certification, которая ежегодно проверяет компанию на соответствие всем международным стандартам. В связи с использованием судов иностранными компаниями для персонала на постоянной основе организуются курсы английского языка. Кроме того, экипажи судов проходят курсы для получения сертификатов требуемых Морской Администрацией Азербайджана.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ1025,
 Хатаинский р-н, ул. Н.Алиева, 38А
Тел.: (+994 12) 464 15 31 / 32
Факс: (+994 12) 464 15 33
E-mail: info@caspmarine.com **URL:** www.caspmarine.com

ENGINEERING
 A
 P
 I
 A
 N
 E
 U
 R
 O
 P
 E
 A
 N
 S
 H
 I
 P
 B
 U
 I
 L
 D
 I
 N
 G



Azertelecom LLC

OOO "Azertelekom"

About the company: "Azertelecom" LLC is a communication operator in Azerbaijan. Company was established in 2008 to work in fixed communications market by offering international fixed telephone connection, internet as well as data and voice transport. Our vision is to become first choice provider of innovative communication services for people, companies and institutions in Azerbaijan and surrounding countries.

Azertelecom network connects Azerbaijan with neighbors from north to south and from west to east to Russia, Georgia and Iran.

Azertelecom is a fastest developing fixed operator in Azerbaijan. Our key value is trust of customers. We achieve it through providing professional, reliable and customer-centric service.

Azertelecom has all licenses for providing fixed communications in the territory of the Republic of Azerbaijan. The Company is presented in all major cities of the country.

Address: 24, Uzeyir Hajibeyov str., Baku, AZ 1000, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 598-82-80
Fax: (+99412) 598-82-81
E-mail: info@azertelecom.az
URL: www.azertelecom.az



Chief Executive Officer:
Frank Bonnemeier

Генеральный Директор:
Френк Боннемайер



Chief Marketing & Sales Officer:
Anvar Huseynov

Главный Директор по маркетингу и продажам:
Энвер Гусейнов

О компании: Компания «Азертелеком» – оператор связи в Азербайджане. Компания создана в 2008г. для работы на рынке фиксированной связи, предлагает услуги международного фиксированного телефонного соединения, интернет трафик, а также передачу данных и речи. Наша цель – стать выбором №1 среди поставщиков инновационных коммуникационных услуг для частных лиц, компаний и организаций в Азербайджане, а также в окружающих его странах.

Сеть «Азертелеком» связывает Азербайджан с соседями на севере и юге, западе и востоке, с Россией, Грузией и Ираном.

Среди компаний, представляющих услуги фиксированной связи, «Азертелеком» выделяется очень высокими темпами развития. Основной ценностью в деятельности компании является доверие клиентов. Мы достигаем этого посредством профессионального, надежного предоставления услуг, ставя во главу угла нужды и требования наших клиентов.

«Азертелеком» владеет всеми лицензиями на предоставлении услуг фиксированной связи на территории Азербайджана. Компания присутствует во всех крупных населенных пунктах страны.

Адрес: Азербайджан, AZ1000, г.Баку, ул.Уз.Гаджибекова, 24
Тел.: (+99412) 598-82-80
Факс: (+99412) 598-82-81
E-mail: info@azertelecom.az
URL: www.azertelecom.az



B&B TV Communication

About the company: «B&B TV Communication» company was established in 1997 and began to render wireless-cable broadcasting of radio and television channels with analogue method for the first time in Azerbaijan.

Since April 2007, «B&B TV Communication» company has been presenting to its subscribers digital wireless-cable broadcasting for the first time in South Caucasus in Azerbaijan.

«B&B TV Communication» company, which is the first in its field at all times and renders of high quality service to its subscribers with applying state-of-the-art technologies, has become a pioneer for the third time in Azerbaijan in the area of wireless-cable broadcasting presenting HDTV (High-Definition Television) service. B&B TV HD delivers hitherto novel experience to its subscribers, offering inconceivable quality of sound and picture.

«B&B TV Communication» company implements digital wireless-cable broadcasting in Baku, Sumgayit and Absheron peninsula.

Address: 2, Inshaatchilar Ave., Baku, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 179
Fax: (+99412) 497-52-32
E-mail: office@bbtv.az
URL: www.bbtv.az



CEO:
Sabina Babayeva

Директор:
Сабина Бабаева

О компании: «B&B TV Communication» был 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 Communication» впервые на Южном Кавказе в Азербайджане начал предоставлять услуги цифрового эфирно-кабельного вещания радио- и телеканалов.

Являясь компанией №1 в своей области и предоставляя высококачественные услуги своим абонентам с использованием самых современных технологий, «B&B TV Communication» в третий раз становясь пионером в области эфирно-кабельного телевидения в Азербайджане начал предоставлять своим абонентам услугу HDTV (телевидение высокой четкости). B&B TV HD предоставляет своим абонентам доселе невиданное качество звука и изображения.

На сегодня «B&B TV Communication» предоставляет услуги цифрового эфирно-кабельного вещания радио и телевизионных каналов в Баку, Сумгайите и на Абшеронском полуострове.

Адрес: Азербайджан, г.Баку, пр. Иншаатчлар 2
Тел.: (+99412) 179
Факс: (+99412) 497-52-32
E-mail: office@bbtv.az
URL: www.bbtv.az



G O L D E N M E M B E R



KATV 1
 KABEL TELEVIZIYASI

KATV1

About the company: KATV1 Company was established in 2005. In August of the same year the national council on TV and Radio Broadcasting granted the company a license for terrestrial-cable broadcasting in Azerbaijan. The company started constructing hybrid optical, coaxial multimedia network early in 2006. As the result of the market survey, the company chose the content of the leading world TV channels by considering views of various groups of the population. The connection of the first subscriber to our network gave a birth to a new era of legal commercial television allowing for the protection of author's and adjacent TV channels' rights. Since the company became a serious participant of the Azerbaijani market of telecommunication, it aims at provision of the broad range of services to a user. Company's plans for a short perspective are not only the expansion of its broadcasting geography but also introduction of the latest achievements of the global community in the field of telecommunication technologies.

Address: 583rd block, Inshaatchylar Avenue 149, Baku, AZ 1136, Azerbaijan
Tel: (+99412) 127
Fax: (99412) 510 91 71
E-mail: info@katv1.az
URL: www.katv1.az

О компании: Компания KATV1 создана в 2005 году. В августе того же года национальным советом по телерадиовещанию компании была выдана лицензия на ведение деятельности кабельного телевидения в Азербайджане. В начале 2006 года компания начала строительство гибридной оптико-волоконной, коаксиальной мультимедийной сети. В результате маркетинговых исследований, компанией, с учётом вкусов самых различных слоев населения, был выбран контент ведущих телеканалов мира. С подключением первого абонента к сети компании началась новая эра легального коммерческого телевидения, с учётом защиты авторских и смежных прав телеканалов, авторов и исполнителей всего мира. Обозначив себя, как серьёзного участника азербайджанского рынка телекоммуникаций, компания ориентируется на предоставление потребителю расширенного комплекса услуг. В ближайших перспективах компании не только расширение географии своего вещания, а также внедрение последних достижений мирового сообщества в сфере телекоммуникационных технологий.

Адрес: Азербайджан, г.Баку, AZ1136, пр. Строителей, 149, 583-й квартал
Телефон: (+99412) 127
Факс: (99412) 510 91 71
E-mail: info@katv1.az
URL: www.katv1.az



President:
 Samir Gurbanov

Президент:
 Самир Гурбанов

G O L D E N M E M B E R



Azeryolservis OJSC

ОАО «Азерйолсервис»

About the company: According to the order passed by the Ministry of Transport of the Republic of Azerbaijan on June 23, 2003, established was Yolnaglyatservis LLC which changed its legal form in accordance with Azerbaijan President Ilham Aliyev's order on February 22, 2007 and got transformed into Azeryolservis JSC of 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. Azeryolservis's team is committed to meeting this national strategic objective, the upgrading of the road-transport infrastructure of Azerbaijan, in accordance with the highest international standards.

Address: 72/4, U.Hajibeyov str., Baku, AZ 1010, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 493-80-83
Fax: (+99412) 499-79-30



Chairman of the Board:
 Javid Gurbanov

Председатель правления:
 Джавид Гурбанов

О компании: 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. Коллектив ОАО «Азерйолсервис» намерен приложить все усилия для достижения стратегической для страны задачи - модернизации дорожно-транспортной инфраструктуры Азербайджана в соответствии с самыми высокими международными стандартами.

Адрес: Азербайджан, AZ 1010, г.Баку, ул. У.Гаджибекова, 72/4
Тел.: (+99412) 493-80-83
Факс: (+99412) 499-79-30

G O L D E N M E M B E R



SƏNAYE TIKINTI İNVESTİSİYA
 KORPORASIYASI

**Akkord Industry Construction
 Investment Corporation OJSC**

**ОАО «Строительно-Промышленная
 Инвестиционная Корпорация Аккорд»**

About the company: Akkord Industry Construction Investment Corporation OJSC is among the leaders of construction sector in Azerbaijan and in South Caucasus in general. The idea on establishment of the Corporation was furthered by the decrees of İlham Aliyev, the president of the Republic of Azerbaijan, dedicated to measures aimed at accelerating social-economic development in Azerbaijan and approval of the State Program for Social-Economic Development of the regions of the country. Contributing into development of non-oil sector of Azerbaijan today Akkord has managed to establish new standards in implementing civil and infrastructural construction projects, contributed into development of different spheres of industry. At present "Akkord" Corporation implements 19 infrastructure projects in Azerbaijan, Georgia, Kazakhstan, Afghanistan, Turkey, Ukraine and Uzbekistan. About 5000 employees are involved for works on all projects of the Corporation. Moreover, "Akkord" Corporation possesses 38 plants and more than 3000 units of various machinery and mechanisms.

Address: 7th Floor, "Chirag Plaza" Business Center, 49/c, Tbilisi ave., Baku, AZ1065, Azerbaijan
Tel.: (+994 12) 404-77-77
Fax: (+994 12) 564-07-11
E-mail: akkord@akkord.az
URL: www.akkord.az



**Chairman of the Board of Directors and
 General Director: Khagani Guluzade**

**Председатель Совета Директоров и
 Генеральный Директор: Хагани Гулузаде**

О компании: ОАО «Строительно-Промышленная Инвестиционная Корпорация Аккорд» является одним из лидеров строительного сектора Азербайджана и в целом Южного Кавказа. Изначально рождению идеи создания Корпорации Аккорд способствовали Указы президента Азербайджанской Республики Ильхама Алиева о мероприятиях по ускорению социально-экономического развития Азербайджана и утверждению государственной программы социально-экономического развития регионов Азербайджанской Республики. Сегодня Корпорация Аккорд, продолжая вносить свой вклад в развитие нефтегазового сектора Азербайджана, смогла установить новые стандарты в области осуществления гражданских и инфраструктурных строительных проектов, а также внести свой вклад в развитие различных сфер промышленности.

Сегодня Корпорация "Аккорд" реализует 19 инфраструктурных проектов в Азербайджане, Грузии, Казахстане, Афганистане, Турции, Украине и Узбекистане. Около 5000 работников привлечены к работам по всем проектам Корпорации. Кроме того, Корпорация "Аккорд" владеет 38 заводами и более 3000 единиц различных машин и механизмов

Адрес: Азербайджан, AZ 1065, г.Баку, Тбилисский пр., 49/с, бизнес-центр «Чираг Плаза», 7 этаж
Тел.: (+994 12) 404-77-77
Факс: (+994 12) 564-07-11
E-mail: akkord@akkord.az
URL:www.akkord.az

□ A □ P I A N E U R O P E A N □ O N □ T R U □ T I O N □ L U V
 CONSTRUCTION SAFETY & SECURITY

G O L D E N M E M B E R



Safe Life Ltd

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 a special license of the Ministry of Emergency Situations of the Azerbaijan Republic for the activity kinds given higher.

Address: 43, Ziya Bunyadov str., Baku, AZ1069, Azerbaijan
Tel./Fax: (+994 12) 514 43 44 / 45 / 46
Mob.: (+994 50) 250 10 90
Email: info@safelife.az
URL: www.safelife.az



Director:
 Khalig Ismayilov

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, AZ1069, г. Баку, пр. Зия Буниатова 43
Тел./Факс: (+994 12) 514 43 44 / 45 / 46
Моб.: (+994 50) 250 10 90
E-mail : info@safelife.az
URL: www.safelife.az



G O L D E N M E M B E R



Azerbaijani railways CJSC

ЗАО "Азербайджанские железные дороги"

About the company: Azerbaijan President İlham Aliyev signed an order on establishment of Azerbaijan Railways CJSC on July 20, 2009 so that to ensure the conformity of the railroads of Azerbaijan to international standards. Azerbaijan government affirmed the charter and the structure of Azerbaijani Railroad CJSC on February 15, 2010. The works in this direction were intensified. New process of reforms envisaging the improvement and restructuring of railroad especially modernization of railroad infrastructure and rolling stock was launched. President İlham Aliyev signed an order (July 6, 2010) on approval of the state program for the development of the railroad transportation system of Azerbaijan for 2010-2014. All major aspects ensuring future development of Azerbaijani railroads were reflected in the programme. 130th jubilee of Azerbaijani railroads was celebrated in a solemn manner in 2010. A group of railway men were given big state awards.

Address: 230, D.Aliyeva str., Baku, AZ1010, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 498-58-75
Fax: (+99412) 498-61-93
URL: www.railway.gov.az

О компании: С целью соответствия уровня железных дорог Азербайджана международным стандартам президент Азербайджана Ильхам Алиев 20 июля 2009г. подписал Распоряжение о создании ЗАО «Азербайджанские железные дороги». Правительством Азербайджана 15 февраля 2010г. были утверждены устав и структура ЗАО "Азербайджанские железные дороги" и работы в этом направлении были ускорены. Был дан старт новому процессу реформ в направлении усовершенствования и реструктуризации железной дороги, в частности по модернизации инфраструктуры железной дороги и подвижного состава. 6 июля 2010г. президентом Ильхамом Алиевым было подписано Распоряжение об утверждении госпрограммы по развитию железнодорожной транспортной системы Азербайджана на 2010-14гг. В программе нашли отражение все основные аспекты, обеспечивающие будущее стремительное развитие железных дорог Азербайджана. В 2010 году был торжественно отмечен 130-летний юбилей Азербайджанских железных дорог, группа железнодорожников была отмечена высокими государственными наградами.

Адрес: Азербайджан, AZ1010, г.Баку, ул.Д.Алиевой,
Тел.: (+99412) 498-58-75
Факс: (+99412) 498-61-93
URL: www.railway.gov.az



Director:
Arif Askerov

Председатель:
Ариф Аскеров

G O L D E N M E M B E R



Metropoliten of Baku

Бакинский метрополитен

About the company: Metropoliten of Baku started operating on November 6, 1967. The metropoliten numbers 23 stations. The total length of lines is 34.6km. Daily passenger traffic reaches 600,000 people. The first launched section consisted of 5 stations: Icheri Shekher (Inner City), Sahil, May 28th, Ganjlik, Nariman Narimanov. Shah Ismayil Khatai, Ulduz, Azizbeyov, Gara Garayev and Neftchilar stations were opened in 1968, 1970 and 1972 respectively. Nizami station was opened in 1976; Bakmil in 1979; Elmlar Akademiyasi, Inshaatchilar, January 20th and Memar Ajemi stations in 1985. Khalglar Dostlughu and Ahmadli stations were opened in 1989. J.Jabarly, Azi Aslanov and Nasimi stations were opened in 1993, 2002 and 2008 respectively. The second platform of Jafar Jabarly station was opened in 2008. Azadlyg and Darnagul stations were opened in 2009 and 2011 respectively.

Address: 33A, Huseyn Javid Avenue, Baku, AZ1073, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 490-00-00/25
Fax: (+99412) 497-53-96
E-mail: mail@metro.gov.az
URL: www.metro.gov.az

О компании: Бакинский метрополитен начал свою работу 6 ноября 1967 года. В настоящее время Бакинский метрополитен насчитывает 23 станции, общая протяжённость линий - 34,6 км, пассажиропоток за день - 600 тыс. Первый пусковой участок состоял из 5 станций: «Ичери Шехер», «Сахил», «28 Мая», «Гянджлик», «Нариман Нариманов». В 1968г. открыта станция «Шах Исмаил Хатаи», в 1970г. - «Улдуз», в 1972г. - станции «Азизбеков», «Гара Гараев» и «Нефтчилар», в 1976г. - «Низами», в 1979г. - «Бакмил», в 1985г. - «Элмляр Академиясы», «Иншаатчылар», «20 Января» и «Мэмар Аджеми», в 1989г. - «Халглар Достлугу» и «Ахмедлы», в 1993г. - «Дж.Джабарлы», в 2002г. - «Ази Асланов», в 2008г. - «Насими» и вторая платформа станции «Джафар Джаббарлы», в 2009г. - «Азадлыг», а в 2011г. - «Дарнагюль».

Адрес: Азербайджан, AZ1073, г.Баку, пр. Гусейна Джавида, 33А
Тел.: (+99412) 490-00-00/25
Факс: (+99412) 497-53-96
E-mail: mail@metro.gov.az
URL: www.metro.gov.az



Head of metro:
Tagi Akhmedov

Начальник:
Таги Ахмедов



TUROGE

11th Turkish International **OIL & GAS** Conference & Showcase



21 - 22

March 2012
Ankara • Turkey



www.turoge.com



TURKEY'S LEADING OIL & GAS EVENT



London • Moscow • Almaty • Baku • Tashkent • Atyrau • Aktau • Istanbul • Hamburg • Beijing • Poznan • Dubai



Gas processing plant

Director: Akshin Pashayev

About the company: SOCAR's gas processing plant specializes in processing of gas, gas condensate and broad range of light hydrocarbons. Crude is processed up to higher quality figures through application of advanced technologies. Gas process plant produces dry gas, gasoline, technical butane, technical mix of butane and propane, heavy condensate products, etc. Over 20 production workshops operate within the Gas Processing Plant. These are workshops for planting of greenery, improvement as well as a central storehouse.

Address: Lokbatan settlement, Garadagh district, Baku, AZ 1063, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 521-20-70
Fax: (+99412) 448-09-32
E-mail: ruslan.murshudov@socar.az

Газоперерабатывающий завод (ГПЗ)

Директор: Агшин Пашаев

О компании: Газоперерабатывающий завод Госнефтекомпании Азербайджана специализируется в области переработки природного газа, газоконденсата и широкой фракции легких углеводородов. С использованием передовых технологий сырье перерабатывается до более высоких качественных показателей. На ГПЗ производится сухой газ, газобензин, технический бутан, техническая смесь бутана и пропана, продукция тяжелых конденсатов и другая продукция. В структуре ГПЗ функционируют 20 производственных цехов, цех озеленения и обустройства и центральный амбар.

Адрес: Азербайджан, AZ 1063, г.Баку, Гарадагский район, пос. Локбатан
Тел.: (+99412) 521-20-70
Факс: (+99412) 448-09-32
E-mail: ruslan.murshudov@socar.az



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



FUGRO SURVEY LTD

General Manager: Chris Mott

About the company: Fugro's main activities in the Caspian Region involve carrying out surveys of the sea and the seabed for offshore oil and gas developments. We also carry out condition surveys of offshore oil & gas infrastructure. We have been operating here for over 15 years and are part of the world's largest independent survey group of its kind. Local knowledge and experience combine with global reach to supply our clients with world class data on which to base their developments design and engineering.

Address: 'Chirag Plaza', 49/C, Tbilisi ave., Baku, AZ1065, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 497-11-31/ 497- 40 - 27;
Fax: (+99412) 497-11-32
E-mail: cmott@fs-caspian.com
URL: www.fugro.com

FUGRO SURVEY LTD

Управляющий Директор: Крис Мотт

О компании: В каспийском регионе основная работа компании заключается в проведении исследования моря и морского дна для разработки нефтегазовых месторождений. Мы проводим обследование состояния морской нефтегазовой инфраструктуры. Мы осуществляем здесь деятельность более 15 лет и являемся частью самой крупной мировой независимой исследовательской группы. Местная специфика и опыт в сочетании с обширной географией позволяют предоставлять клиентам данные мирового класса, на основе которых они составляют схемы разработок и техническое проектирование.

Адрес: Азербайджан, AZ1065, г. Баку, Тбилисский пр., 49/С, "Чыраг Плаза"
Тел.: (+99412) 497-11-31/ 497- 40 - 27;;
Факс: (+99412) 497-11-32;
E-mail: cmott@fs-caspian.com **URL:** www.fugro.com



KCA DEUTAG

General Manager: Johan Harsevoort

About the company: KCA DEUTAG is a leading international on-shore & offshore drilling contractor, and also provides world class conceptual design, drilling facility engineering, drilling engineering and well services. The company operates in more than 20 countries and employs over 6,000 people. KCA DEUTAG has been successfully operating in Azerbaijan for more than 10 years and operates six platform rigs within ACG and Shah Deniz projects.

Address: 69 Nizami Street, ISR Plaza, 13th Floor, Baku AZ 1000, Azerbaijan
Tel.: (+994 12) 437-66-00
Fax: (+994 12) 492-69-90
Email: baku.office@az.kcadeutag.com
URL: www.kcadeutag.com

KCA DEUTAG

Генеральный менеджер: Йохан Харсеворт

О компании: KCA DEUTAG - ведущий международный буровой подрядчик по сухопутным и морским проектам. Компания предоставляет концептуальные проекты мирового класса, проектирование буровых объектов, технологии бурения и ремонт скважин. Персонал компании, работающей в более чем 20 странах, превышает 6000 человек. Уже более 10-ти лет KCA DEUTAG успешно работает в Азербайджане, и является оператором шести платформ в рамках проектов АЧГ и «Шах Дениз».

Адрес: Азербайджан, Баку, ул. Низами 69, ISR Plaza, 13-й этаж
Тел.: (+994 12) 492-66-00
Факс: (+994 12) 492-69-90
Email: baku.office@az.kcadeutag.com
URL: www.kcadeutag.com





EKOL

ENGINEERING SERVICES EKOL CJSC

General Director: Ramil Aliyev

About the company: "Engineering services Ekol" CJSC was established by SOCAR (51%) and a 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: 10b, Babek avenue, Khatai district, Baku, Azerbaijan
Tel.: (+994 12) 464 14 35; 464 14 36; 464 14 37
Fax: (+994 12) 464 14 27
E-mail: info@ekol.az
URL: www.ekol.az

ЗАО «ИНЖЕНЕРНЫЕ УСЛУГИ ЭКОЛ»

Генеральный директор: Рамиль 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, г. Баку, Хатаинский район, пр. Бабека, 10 б
Тел.: (+994 12) 464 14 35; 464 14 36; 464 14 37
Факс: (+994 12) 464 14 27
E-mail: info@ekol.az
URL: www.ekol.az



EXPERIMENTAL INDUSTRIAL PLANT OF NASA

Director: Nariman Javadov

About the company: The Experimental Industrial Plant of Azerbaijan National Academy of Sciences (NASA) is the unique experimental enterprise of a chemical and petrochemical profile 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
Tel.: (+99412) 370-29-85
Faks: (+99412) 370-96-35
E-mail: eip-ipcpc@mail.ru

ОПЫТНО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЗАВОД НАНА

Директор : Нариман Джавадов

О компании: Опытно-Промышленный Завод Национальной Академии Наук Азербайджана (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 спецмастла; 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) 370-29-85
Факс: (+99412) 370-96-35
E-mail: eip-ipcpc@mail.ru



Heydar Aliyev Baku Deepwater Jackets Factory

Director: Safihan Mammadov

About the company: Heydar Aliyev Baku Deepwater Jackets Factory (BDWJF) was formed to fabricate support jackets for deepwater offshore platforms operated to produce oil and gas on the Caspian shelf. By the decree of President of Azerbaijan Ilham Aliyev dated March 10, 2004 the BDWJF became one of four facilities in Azerbaijan named after Heydar Aliyev to eternize the name of national leader of Azerbaijan.

Address: 1, Salyan Highway, Baku AZ1083, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 521-18-21
Fax: (+99412) 447-92-61

Бакинский Завод Глубоководных Оснований имени Гейдара Алиева

Директор: Сафихан Мамедов

О компании: Бакинский Завод Глубоководных Оснований (БЗГО) имени Гейдара Алиева предназначен для изготовления опорных частей глубоководных морских платформ, служащих для доразведки и добычи нефти и газа шельфовой части Каспийского моря. По Указу президента Азербайджана Ильхама Алиева от 10 марта 2004 года БЗГО стал одним из четырех объектов в Азербайджане, которому в целях увековечения имени общенационального лидера Азербайджана, было присвоено имя Гейдара Алиева.

Адрес: Азербайджан, AZ1083, г.Баку, Сальянское шоссе, 1.
Тел.: (+99412) 521-18-21
Факс: (+99412) 447-92-61



Rich Stone Trade LLP

Rich Stone Trade

General Director, MBA: Kamil Alasgarov

About the company: Rich Stone Trade LLP is a company engaged in production of drill bits meant for vertical, controlled-directional and horizontal drilling: Our company produces PDC core bits; impregnated diamond bits; diamond bits; diamond core bits; PDC bits; bi-centric PDC bits; sidetrack PDC bits; roller cone bits; roller cone core bits; stabilizers (calibrators, centralizers)

Address: AGA center, Khojaly Avenue 55, Baku, AZ1025, Azerbaijan
Tel: (+99412) 464 41 24
Fax: (+99412) 464 41 25
E-mail: office@richstonetrade.com
URL: www.richstonetrade.com

Rich Stone Trade LLP

Генеральный Директор, MBA: Камиль Аласгаров

О компании: «Rich Stone Trade» LLP, компания по производству буровых долот, предназначенных для вертикального, наклонно-направленного и горизонтального бурения. Наша компания производит: долота PDC со стальными и матричными корпусами; импрегнированные долота; долота с натуральными алмазами; бурголовки для отбора керна со стальным и матричным корпусами; бицентричные долота со стальным и матричным корпусами; долота для резки боковых створов со стальными и матричными корпусами; шарошечные долота; шарошечные бурголовки; стабилизаторы (калибраторы, центраторы).

Адрес: AZ1025, Азербайджан, г.Баку, проспект Ходжалы, Ага центр
Тел: (+99412) 464 41 24
Факс: (+99412) 464 41 25
E-mail: office@richstonetrade.com
URL: www.richstonetrade.com





VIZIR Company

Director: Ramiz Valiyev

About the company: FMC Technologies (USA), Ametek (USA), Beamex (Finland) authorized representative; supply, maintenance and repair services for custody transfer of crude oil, oil refinery products, natural gas and LPG in pipelines, loading/unloading tank trucks, rail cars, tankers; the same service for pressure, temperature, electrical signals calibrators and natural gas flow analyzers; accredited laboratory and workshop in Baku.

Address: 72 Gasimzadeh Str., apt. 2, Baku AZ1007, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 440-02-74
Fax: (+99412) 449-94-67
E-mail: info@vizir.az

VIZIR Company

Директор: Рамиз Велиев

О компании: Уполномоченный представитель FMC Technologies (США), Ametek (США) и Beamex (Финляндия); поставка, обслуживание и ремонт расходомеров, компьютеров потока, пружеров, измерительных систем и сопутствующего оборудования для коммерческого учета нефти, нефтепродуктов, газа, сжиженного газа в трубопроводах, при наливе/сливе железнодорожных и автоцистерн, танкеров; аналогичные услуги для калибраторов давления, температуры, электрических сигналов и поточных анализаторов качества природного газа; аккредитованная лаборатория и ремонтная база в Баку.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ1007, ул. Гасымзаде 72, кв. 2
Тел.: (+99412) 440-02-74
Факс: (+99412) 449-94-67 **E-mail:** info@vizir.az



WEATHERFORD, WEUS HOLDING INC

Weatherford

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



KONSIS

Executive Director: Elmar Rahimov

About the company: KONSIS provides organizational support for conferences, events, meetings and trainings with full support including written translation, consecutive and simultaneous interpretation services. KONSIS provides conference equipment rental services, including simultaneous translation equipment, booth, LCD projectors, wide screens, laptops and other audio/video equipment. KONSIS will support your event, making travel and accommodation arrangements, conference room reservation and setup, food and beverage arrangements.

Address: 8/66 G. Guliyev str., Baku, AZ1007, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 440-99-05
Fax: (+99412) 440-99-05
E-mail: info@konsis.az
URL: www.konsis.az

«КОНСИС»

Исполнительный директор: Эльмар Рагимов

О компании: «КОНСИС» оказывает организационную поддержку конференций, мероприятий, встреч и тренингов, с полным перечнем услуг, включая услуги письменного, последовательного и синхронного перевода. «КОНСИС» предоставляет услуги по аренде конференц-оборудования, включая оборудование для синхронного перевода, будки, ЖК-проекторы, широкие экраны, ноутбуки и другое аудио-видео оборудование. «КОНСИС» предоставит поддержку Вашему мероприятию, спланирует поездку и размещение, сделает резервацию и оснащение комнаты для конференции, организует еду и напитки.

Адрес: Азербайджан, AZ1007, г.Баку, ул. Гулу Гулиева, 8/66
Тел.: (+99412) 440-99-05
Факс: (+99412) 440-99-05
E-mail: info@konsis.az
URL: www.konsis.az



ERICSSON AB

Country Manager: Oguz Pardun

ERICSSON

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





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. The network 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., Baku, AZ1012, Azerbaijan
Phone: (+994 12) 431 1420; 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 телеком-муникационная 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



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 18 years of work experience 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) 497 - 37 - 37
Fax: +(99412) 498 - 19 - 93
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 18-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: ИКТ-консалтинга, системной интеграции, разработки программных приложений, разработки и внедрения ГИС- систем.

Адрес: Азербайджан, Баку, ул. Рашида Бейбутова, 59
Тел.: (+994 12) 497-37-37
Факс: (+994 12) 98-19-93
E-mail: info@risk.az
URL: www.risk.az



ULTRA

General Director: Zaur Mammadzade

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 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

Генеральный директор: Заур Маммадзаде

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 расширяет деятельность по производству ноутбуков и компьютеров NEXUS, проводит активную экономическую политику по их широкому распространению зарубежом.

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



EL.N Project, Design, Construction Ltd

General Director: Fatma Ahmadova

About the company: Architectural – Construction company "EL.N Project, Design, Construction Ltd" was established in 2005. The company gained a worthy position in the construction market of the country owing to implementation of a number of unique architectural projects over the period of its activity. The company is specialized in architectural-construction design of such objects as tall dwelling houses and complexes, poly-functional trade-entertaining centers, business centers, luxury hotels, sport – sanitary complexes, public and administration buildings, restaurants and celebration homes, small houses, country houses, town houses.

Address: 5, A.Radjabli str. (Life Center), Baku city, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 564-23-40
Fax: (+99412) 564-49-00
E-mail: contact@eln.az
URL: www.eln.az

«EL.N Проект, Дизайн, Строительство» LTD.

Генеральный директор: Фатма Ахмедова

О компании: Архитектурно-строительная компания «EL.N Проект, Дизайн, Строительство» основана в 2005г. Создав за годы активной деятельности ряд уникальных архитектурных проектов, компания завоевала достойное место на строительном рынке страны. Компания специализируется на архитектурно-строительном проектировании таких объектов, как высотные жилые здания и комплексы, многофункциональные торгово-развлекательные центры, бизнес-центры, отели класса «люкс», спортивно-оздоровительные комплексы, общественные и административные здания, рестораны и дома торжеств, коттеджные поселки, загородные дома, таунхаусы.

Адрес: Азербайджан, г.Баку, ул. А.Радаблы 5 (Life Center)
Тел.: (+99412) 564-23-40
Факс: (+99412) 564-49-00
E-mail: contact@eln.az
URL: www.eln.az





KONTEKS OJSC

Chairman of the Board:
Novruz Novruzov

About company: "KONTEKS" OJSC (former Baku Mechanical-Mounting Department 1 at "Minmontazhstroy"), founded in 1931, is one of the leading enterprises of Azerbaijan on accomplishment of mechanical-mounting and specialized building works. Main activities: designing, fabrication and installation of different kinds of tanks, steel construction, pipelines and technological equipment, construction of industrial and aviation facilities. The company has a rich experience of work with both local and foreign companies, based on international and national norms and standards.

The 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
E-mail: kontekts@azdata.net

AOOT «КОНТЕКС»

Председатель правления: Новруз Новрузов

О компании: АООТ «Контекс» (прошлое 1-ое Бакинское Механомонтажное Управление «Минмонтажстрой»), основанное в 1931г, является одним из ведущих среди управлений Азербайджана по выполнению механомонтажных и специально-строительных работ. Основные виды деятельности: проектирование, изготовление и монтаж разных резервуаров, металлоконструкций, трубопроводов и технологического оборудования, строительство промышленных и авиационных объектов. Компания имеет большой опыт работы как с местными, так и с иностранными компаниями на основе международных и национальных норм и стандартов. 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: kontekts@azdata.net



NJT 2000

Director of Sales and Marketing
Department: Rashad Mammadov

About the company: The Company was established in 1996 and built a factory on production of different purpose plastic products in Baku. The company specializes mainly in production of plastic pipes and materials designed for sewerage, gas and water supply systems. Primary products made out of polyethylene, polyvinyl chloride, polypropylene and other flammable products are used as a raw material. Ready products are supplied to the local market and exported to Russia, Kazakhstan, Georgia and other countries of the region.

Address: 43a, Babek Avenue, Baku, AZ1030, Azerbaijan
Tel.: (+994 12) 447-26-46; (+994 55) 447 26 46
Fax: (+994 12) 447-26-47
E-mail: office@njt2000.com
URL: www.njt2000.com

NJT 2000

Директор департамента продаж и маркетинга:
Рашад Мамедов

О компании: Компания была основана в 1996г. и построила в Баку фабрику по производству пластиковой продукции различного назначения. В основном компания специализируется в производстве пластиковых труб и изделий для канализационных систем, газо- и водоснабжения. В качестве сырья используется сырье из полиэтилена, поливинилхлорида, полипропилена и другие полимерные продукты. Готовая продукция поставляется на местный рынок, экспортируется в Россию, Казахстан, Грузию и другие страны региона.



Адрес: Азербайджан, AZ1030, г.Баку., проспект Бабека, 43а
Тел.: (+994 12) 447-26-46; (+994 55) 447 26 46
Факс: (+994 12) 447-26-47
E-mail: office@njt2000.com
URL: www.njt2000.com



QIZILDAŞ SEMENT

Norm LLC

General Director (CEO):
Ismail Erkovan

About the company: Norm was established on May 4, 2006 for the purpose of implementing the projects in the industrial field. Since 2007 the company has started developing the "Qizildas Sement" Project. Company will set up a 5,000 tpd clinker, 2,000,000 tpa dry-process greenfield cement plant in Garadagh district of Baku. The plant will produce CEM I 42.5 (OPC), CEM VI A 32.5 B (PPC), as well as oil-well cement.

Address: 7th floor, Bridge Plaza Business Center, 6, Bakikhanov str., Baku, Azerbaijan
Tel.: (+994 12) 404 54 00
Fax: (+994 12) 404 54 10
E-mail: office@norm.az

ООО «Норм»

Генеральный Директор (CEO): Исмаил Эркован

О компании: Компания «Норм» учреждена 4 мая 2006 года с целью осуществления проектов в промышленной сфере. С 2007-го года компания приступила к разработке проекта «Qizildas Sement». Завод мощностью в 5 тыс.тонн клинкера в день и 2 млн.тонн цемента в год расположится в Гарадагском районе города Баку. На заводе предполагается производство портланд цемента марок CEM I 42.5 (OPC) и CEM VI A 32.5 B (PPC), а также тампонажного цемента.



Адрес: Азербайджан, г.Баку, ул.Бакиханова 6, бизнес-центр Bridge Plaza, 7 этаж
Тел.: (+994 12) 404 54 00
Факс: (+994 12) 404 54 10
E-mail: office@norm.az



OJSC RABITABANK

Chairman of Supervisory Board:
Zakir Nuriyev

About the company: OJSC Rabitabank was established in 1993. Rabitabank renders full range of bank services to corporate, SME and retail customers throughout 20 branches including 6 in the city of Baku and 14 in the regions of the country. The Bank has a successful history of cooperation with the international financial institutions, such as EBRD, IFC, ICD, as well as investment funds in Europe and USA.

Address: 33, 28 May str., Baku, Azerbaijan
Tel.: (+994 12) 598 - 44 - 88,
Fax: (+994 12) 497 - 11 - 01
E-mail: rb@rabitabank.com
URL: www.rabitabank.com

ОАО «РАБИТАБАНК»

Председатель Наблюдательного Совета:
Закир Нуриев

О компании: Открытое акционерное общество (ОАО) «Рабитабанк» создан в 1993г. «Рабитабанк» оказывает полный спектр финансовых услуг физическим и юридическим лицам. Банк сотрудничает с EBRD, IFC, ICD, и частными инвестиционными фондами Европы и США в сфере привлечения международных ресурсов для финансирования кредитов. В настоящее время филиальная сеть банка состоит из 20 филиалов и отделений, 6 из которых находится в Баку, а 14 – в регионах страны.



Адрес: Азербайджан, г.Баку, ул. 28 Мая, 33
Тел.: (+994 12) 598 - 44 - 88
Факс: (+994 12) 497 - 11 - 01
E-mail: rb@rabitabank.com
URL: www.rabitabank.com



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, БМБВ, 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



BANKS

CASPIAN EUROPEAN FINANCE CLUB

INSURANCE



AGBANK OPEN JOINT-STOCK COMPANY

Chairman of the Board:
Azer Movsumov

About the company: Established in 1992, AGBank OJSC 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: Азер 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, НФПТ, 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



A-GROUP Insurance Company OJSC

Chairman of 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 daily amount of insurance payments to the clients of A-Group is \$20 000.

Address: 172 L. Tolstoy Str., Baku AZ1000, Azerbaijan
Tel.: (+994 12) 498 - 21 - 82/83/84
E-mail: insurance@a-group.az
URL: www.a-group.az

ОАО "Страховая компания А-QROUP"

Председатель Наблюдательного Совета:
Сабир Аднаев

О компании: А-Qroup, основанная в 1995г., является одной из крупнейших компаний на страховом рынке Азербайджана. Работая в сфере страхования имущества, автотранспорта, грузов, ответственности, А-Qroup является признанным лидером на рынке медицинского страхования. Клиентами компании являются известные международные нефтяные и аудиторские компании, посольства и банки. Объем ежедневных выплат компании застрахованным лицам составляет \$20 000.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, AZ1000, ул. Толстого 172
Тел.: (+994 12) 498 - 21 - 82/83/84
E-mail: insurance@a-group.az
URL: www.a-group.az



AXA MBASK

Chairman of the Board: Yavuz Olken

About the company: MBASK Insurance Company operating from 1992 is one of the first private insurance companies of independent Azerbaijan Republic. AXA Group, one of the largest insurance groups in the world, acquired a majority shareholding (51%) in MBASK Insurance Company through its subsidiary AXA Seguros Generales, S.A., De Seguros Y Reaseguros in 2010. MBASK's license was renewed into AXA MBASK in 2010 due to the change of the company name.

Address: 6th floor, Chirag Plaza Business Center, 49/c Tbilisi ave., Baku, AZ1065, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 596 55 70
Fax: (+99412) 596 55 72
E-mail: office@axambask.az
URL: www.axambask.az

AXA MBASK

Председатель правления: Явуз Олкен

О компании: Страховая компания MBASK осуществляет свою деятельность с 1992г. и является одной из первых частных страховых компаний независимого Азербайджана. В 2010г. одна из крупнейших страховых компаний мира AXA Group посредством своей дочерней компании «AXA Seguros Generales, S.A., De Seguros Y Reaseguros» приобрела контрольный пакет акций MBASK. В 2010г. лицензия MBASK была обновлена на AXA MBASK в связи с изменением названия компании.

Адрес: Азербайджан, г.Баку, AZ1065, Тбилисский проспект, 49/С,
 бизнес-центр Chirag Plaza, 6 этаж
Тел.: (+99412) 596 55 70
Факс: (+99412) 596 55 72
E-mail: office@axambask.az **URL:** www.axambask.az





Insurance Company Bashak İnám OJSC

Chairman: Orkhan Hasanov

About the company: The Company was established in 1996. The authorized capital is 6 mln AZN. The company has TS-EN-ISO 9001:2008 certificate and provides 26 types of insurance services to its customers. The services include insurance of real estate, transport facilities, vessels, civil responsibility before the third parties, equipment, responsibility of employer, assembling operations, transportation of valuable jewelry, construction, travelling, crop, medical insurance, etc. Company's vision is based on permanent creation of new advantages and provision of safe insurance for clients.

Address: 15, B.Sardarov str, Baku, AZ 1001, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 492-04-88, 497-06-34, 497-37-00, 497-59-00
Fax: (+99412) 493-71-82
E-mail: info@basakinam.az
URL: www.basakinam.az

ОАО «Страховая компания Башак Инам»

Председатель: Орхан Гасанов

О компании: Компания основана в 1996г., уставной капитал – 6 млн.манатов, имеет сертификат TS-EN-ISO 9001:2008, оказывает клиентам 26 видов страховых услуг. Среди них страхование недвижимости, транспортных средств, судов, гражданской ответственности перед третьими лицами, грузов, оборудования, ответственности работодателя, монтажных работ, перевозок ценных драгоценностей, строительства, путешествий, урожая, медицинское страхование и т.д. Видение компании заключается в постоянном создании новых преимуществ и оказании надежного страхования для клиентов.

Адрес: Азербайджан, AZ 1001, ул. Б.Сардарова, 15
Тел.: (+99412) 492-04-88, 497-06-34, 497-37-00, 497-59-00
Факс: (+99412) 493-71-82
E-mail: info@basakinam.az
URL: www.basakinam.az



ASIA SKY EXPRESS & OCS

Managing Director Baku branch office: Rashad Abbasov

About the company: Representative office of the Turkish and Japanese air transportation company ASE EXPRESS, OCS and UTI has been operating in the cargo transportation market of Azerbaijan since 1994. The structure provides air transportation of small freights and cargoes within loading gauges (from door to door and to airport), express-delivery of all types of consignments and documents all over the world, cargo transportation in wagons, customs clearance, warehousing and booking of cargo, as well as control throughout the whole route.

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

ASIA SKY EXPRESS & OCS

Управляющий Директор Бакинского офиса: Рашад Аббасов

О компании: Представительство турецкой и японской авиатранспортной компании ASE EXPRESS, OCS и UTI работает на рынке грузоперевозок Азербайджана с 1994 года. Структура предоставляет авиа-перевозки мелких и габаритных грузов "от двери до двери и до аэропорта", экспресс-доставку всех видов грузов и документов по миру, грузоперевозки на фурах в режиме "сборных грузов", таможенную очистку, складирование и бронирование груза, контроль на протяжении всего пути следования.

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



"ACCESS TRANS" LLC

General Director: Mahammad Umudov

About the company: "Access Trans" company is forwarding any cargo by any means of transport all over the world. Strategic directions of activity of the company are the transport corridors Europe-Caucasus-Asia "TRACE-CA" and "North-South".

The purpose of "Access Trans" company is to make communication between consignor and consignee shortening distances by underlying out individuality and indicating our priorities to make long term relations.

Individual attitude toward each customer, long-time co-operation on mutual reliability, transparency and right business relations are the main line of our activity.

Address: 92-a, 2023, Haydar Aliyev ave., Baku, Azerbaijan
Tel.: (+994 12) 496-66-63, 447-57-41/42/43
Fax: (+994 12) 566-05-88, 567-91-89
E-mail: info@accessstrans.az
URL: www.accessstrans.az

"ACCESS TRANS" LLC

Генеральный директор: Магомед Умудов

О компании: Компания Access Trans осуществляет доставку грузов любыми средствами транспорта по всему миру. Стратегические направления деятельности компании проходят через транспортные коридоры ТРАСЕКА (Европа-Кавказ-Азия) и Север-Юг.

Цель компании заключается в установлении связи между грузоотправителем и грузополучателем, сокращении расстояния, а также в стремлении компании установить долгосрочные отношения.

Индивидуальный подход каждому клиенту, долгосрочное сотрудничество на взаимном доверии, прозрачность в деловых отношениях являются главным направлением нашей деятельности.

Адрес: Баку, Азербайджан, пр. Гейдара Алиева 2023, 92-а
Тел.: (+994 12) 496-66-63, 447-57-41/42/43
Факс: (+994 12) 566-05-88, 567-91-89
E-mail: info@accessstrans.az **URL:** www.accessstrans.az



GRAND HOTEL EUROPE

General Manager: Tolga Akkas

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, Capones Nightclub, Olympus Health Club.

Address: Moscow avenue 1025/30 (former Tbilisi ave), Baku, AZ1078, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 490-70-90
Fax: (+99412) 490-70-96
E-mail: sales@grand-europe.com; t.akkash@grand-europe.com
URL: www.grand-europe.com

GRAND HOTEL EUROPE

Генеральный Менеджер: Толга Аккаш

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 «Caviar», «Caspian Bar», ночного клуба «Capones», оздоровительного клуба «Olympus».

Адрес: Азербайджан, AZ1078, г.Баку, Московский (бывший Тбилисский) проспект, 1025/30
Тел.: (+99412) 490-70-90
Факс: (+99412) 490-70-96
E-mail: sales@grand-europe.com; t.akkash@grand-europe.com
URL: www.grand-europe.com



26-27

МАРТА

Москва,
отель Marriott Aurora

Международная конференция

Железнодорожные перевозки нефтеналивных грузов РФ: особенности современного этапа



Ключевые темы конференции:

- Ситуация на рынке перевозок нефтеналивных грузов
- Как повлияет вступление России в ВТО на баланс и стоимость железнодорожных перевозок
- Тарифы и стоимость перевозок нефтеналивных грузов
- Конфликт интересов грузоотправителей и операторов перевозок: миф или реальность
- Возможности повышения эффективности логистики в перевозке наливных грузов
- Железнодорожные перевозки на экспорт. Особенности поставок в Казахстан
- Развитие железнодорожной инфраструктуры нефтеналивных терминалов

Компания MAXConference приглашает всех заинтересованных участников рынка присоединиться к обсуждению тем конференции и приумножить полезные личные контакты для развития бизнеса.

Подробная информация о мероприятии:

(495) 745-75-42

www.maxconf.ru

info@maxconf.ru

www.mioge.ru

LEARNING FROM YESTERDAY
DISCUSSING TODAY
PLANNING FOR TOMORROW

КАЛЕНДАРЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ НЕФТЕГАЗОВЫХ ВЫСТАВОК И КОНФЕРЕНЦИЙ



14-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ПО ЭНЕРГЕТИКЕ,
НЕФТИ И ГАЗУ, ВОДОСНАБЖЕНИЮ И ЗАЩИТЕ
ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ
13 – 15 марта 2012
Дубаи, ОАЭ



10-й РОССИЙСКИЙ НЕФТЕГАЗОВЫЙ КОНГРЕСС
в рамках выставки «НЕФТЕГАЗ 2012»
26 – 28 июня 2012
Москва, Россия



12-я УКРАИНСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА «ИНТЕРНЕФТЕГАЗ»
20 – 22 марта 2012
Киев, Украина



7-й ЕВРАЗИЙСКИЙ ФОРУМ KAZENERGY
2 – 3 октября 2012
Астана, Казахстан



11-я ТУРЕЦКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ «НЕФТЬ И ГАЗ»
21 – 22 марта 2012
Анкара, Турция



20-я КАЗАХСТАНСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ «НЕФТЬ И ГАЗ»
2 – 5 октября 2012
Алматы, Казахстан



16-я УЗБЕКИСТАНСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ «НЕФТЬ И ГАЗ»
15 – 17 мая 2012
Ташкент, Узбекистан



10-я МЕЖДУНАРОДНАЯ НЕФТЕГАЗОВАЯ ВЫСТАВКА
И КОНФЕРЕНЦИЯ RETROTESH
14 – 17 октября 2012
Нью-Дели, Индия



3-й МЕЖДУНАРОДНЫЙ ГАЗОВЫЙ
КОНГРЕСС ТУРКМЕНИСТАНА
23 – 24 мая 2012
Аваза, Туркменбаши, Туркменистан



7-я КАЗАХСТАНСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ВЫСТАВКА
«НЕФТЬ, ГАЗ, ИНФРАСТРУКТУРА МАНГИСТАУ»
6 – 8 ноября 2012
Актау, Казахстан



19-я АЗЕРБАЙДЖАНСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ
«НЕФТЬ И ГАЗ КАСПИЯ»
5 – 8 июня 2012
Баку, Азербайджан



17-я МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«НЕФТЬ И ГАЗ ТУРКМЕНИСТАНА»
13 – 15 ноября 2012
Ашхабад, Туркменистан



МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА «НЕФТЕГАЗ 2012», Павильон ITE
25 – 29 июня 2012
Москва, Россия



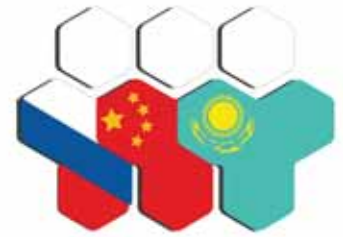
МИРОВОЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОНГРЕСС
13 – 17 октября 2013
Тэгу, Южная Корея



ITE Moscow
T + 7 495 935 7350
E oil-gas@ite-expo.ru

ITE Group PLC
T + 44 (0) 207 596 5000
E oilgas@ite-exhibitions.com

6th SINO-RUSSO-KAZAKH OIL & GAS FORUM



Beijing, China
10 – 13 April 2012,

In collaboration with China Oil Traders Conference

450+ participants and speakers every year from state and private-sector oil and gas companies across China, Russia, Kazakhstan, Europe and the Asia-Pacific region

Extended working programme includes:

- site visit to Tianjin oil plants
- networking meetings with representatives of Chinese oil industry - the Golden Trading Floor mini-exhibition

Key topics and discussions of the Forum:

- International collaboration. Strategic partnership.
- Oil refining industry in the region
- Detailed overview of oil products market
- Trading operations in the region and practical advice
- Hydrocarbons transportation
- Investments and joint projects
- Prospect for gas market, markets for processed products



**Confidence
Capital**

To request programme and to register please contact:
Ekaterina Poluyanova e_poluyanova@cccapital.co.uk
Tel.: +44 (0) 208 349 1999



The 8th International
CASPIAN ENERGY
 INTEGRATION
AWARD

2012[®]
 CEREMONY



PARTNER



GENERAL PARTNER



PARTNER



"QARADAĞ MAŞINQAYIRMA" ASC

