



EUROPEAN COMMISSION IS OPEN TO THE EXPLORATION AND EXPLOITATION OF UNCONVENTIONAL GAS

ANTONIO TAJANI
EU VICE PRESIDENT

• PAGE 32



RATING OF WORLD OIL-GAS COMPANIES
FIRST TIME EVER
 • PAGE 8

CASPIAN REGION HAS SIGNIFICANT POTENTIAL WHICH MUST BE USED

PETR NECAS
PRIME MINISTER OF THE CZECH REPUBLIC

• PAGE 24





supported by



CASPIAN ENERGY

• net





EUROPEAN GAS CONFERENCE 2013 VIENNA

Diversify sources. Secure supply.

29 January - 1 February 2013

Vienna, Austria

Confirmed speakers include



Philip Lowe, Director General DG,
EUROPEAN COMMISSION



Hiroshi Kondo, Vice President LNG
Europe, TOKYO GAS



Hans-Peter Floren, Member of the
Executive Board, Gas & Power, OMV
AKTIENGELLSCHAFT



Reinhard Mitschek, Managing
Director, NABUCCO



Axel M. Wietfeld, CEO and Chairman
of the Board, E.ON FÖLDGÁZ
STORAGE



Andrew Williamson, Head of Supply
& Trading, ECONGAS



Paul van Gelder, CEO, GASUNIE



Sergei Komlev, Head of Contract
Structuring and Price Formation
Directorate, GAZPROM EXPORT



Rune Bjornson, Senior Vice President
Natural Gas, STATOIL



Michael Peisser, Senior Vice President
Supply & Trading, OMV GAS &
POWER



Readers can save 15%
on their place at the
European Gas Conference

**To confirm your place quote
CE15 when registering:**

- www.europeangas-conference.com/ce
- j.butler@theenergyexchange.co.uk
- +44 (0) 20 7384 8015

Platinum Sponsor



Organised by





CONTENTS

DECEMBER 2012 №6 (75)



8 ACCENT •
**OIL AND GAS COMPANIES
RATING 2012**



24 EXCLUSIVE • EU
**CASPIAN REGION HAS
SIGNIFICANT POTENTIAL
WHICH MUST BE USED**
PETR NEČAS, PRIME MINISTER OF
THE CZECH REPUBLIC



32 EXCLUSIVE • EU
**EUROPEAN COMMISSION
IS OPEN TO THE
EXPLORATION AND
EXPLOITATION OF
UNCONVENTIONAL GAS –**
EU VICE PRESIDENT
ANTONIO TAJANI



42 EXCLUSIVE • EU
**AZERBAIJANI GAS
SUPPLIES VIA SWAP
SYSTEM IS PERSPECTIVE
FOR OUR REGIONS-**
ARVYDAS SEKMOKAS,
MINISTER OF ENERGY OF THE
REPUBLIC OF LITHUNIA



48 EXCLUSIVE • OIL & GAS
**STATOIL:
EUROPEAN MARKET
WOULD NEED MORE GAS**



54 EXCLUSIVE • EU
**WE WILL HAVE TO
START LOOKING AT
UNCONVENTIONAL
SOURCES -**
UK AMBASSADOR TO KAZAKHSTAN
DAVID MORAN



58 OIL & GAS SERVICE •
**CASPIAN
FUGRO SURVEY'S
ACTIVITY IN AZERBAIJAN**



60 CONSTRUCTION •
**AZERBAIJAN
UNICO - HIGH QUALITY
RIGHT ON TIME**



64 EXHIBITIONS &
CONFERENCES • CASPIAN
**ON THE THRESHOLD OF
JUBILEE OF
CASPIAN OIL AND GAS,
FIRST SPECIALIZED
EXHIBITION IN
AZERBAIJAN**



**CASPIAN
OIL & GAS**

20th Anniversary International
CASPIAN OIL & GAS
Exhibition and Conference

Incorporating
Refining & Petrochemicals



4 - 7

June 2013
Baku • Azerbaijan



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



СОДЕРЖАНИЕ

ДЕКАБРЬ 2012 №6 (75)



15 ACCENT •
**РЕЙТИНГ
НЕФТЕГАЗОВЫХ
КОМПАНИЙ 2012**



28 EXCLUSIVE • EU
**«КАСПИЙСКИЙ
РЕГИОН ОБЛАДАЕТ
ПОТЕНЦИАЛОМ,
КОТОРЫЙ ДОЛЖЕН
БЫТЬ РЕАЛИЗОВАН» -
ПРЕМЬЕР-МИНИСТР ЧЕШСКОЙ
РЕСПУБЛИКИ ПЕТР НЕЧАС**



37 EXCLUSIVE • EU
**«ЕВРОКОМИССИЯ
ПРИВЕТСТВУЕТ
РАЗВЕДКУ И ДОБЫЧУ
НЕТРАДИЦИОННОГО ГАЗА» -
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ЕС АНТОНИО ТАЯНИ**



46 EXCLUSIVE • EU
**«ПОСТАВКИ
АЗЕРБАЙДЖАНСКОГО
ГАЗА ПУТЕМ СВОПА
ПЕРСПЕКТИВНЫ ДЛЯ
НАШИХ РЕГИОНОВ» -
МИНИСТР ЭНЕРГЕТИКИ ЛИТОВСКОЙ
РЕСПУБЛИКИ АРВИДАС СЕКМОКАС**



50 EXCLUSIVE • OIL & GAS
**STATOIL:
ЕВРОПЕЙСКОМУ
РЫНКУ НУЖНЫ НОВЫЕ
ОБЪЕМЫ ГАЗА**



55 EXCLUSIVE • EU
**«МЫ ДОЛЖНЫ
ПЕРЕКЛЮЧИТЬСЯ НА
НЕТРАДИЦИОННЫЕ
ИСТОЧНИКИ ЭНЕРГИИ» -
ПОСОЛ ВЕЛИКОБРИТАНИИ В
КАЗАХСТАНЕ ДЭВИД МОРАН**



59 OIL & GAS SERVICE •
CASPIAN
**ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
FUGRO SURVEY В
АЗЕРБАЙДЖАНЕ**



62 HOTELS • AZERBAIJAN
**ГОСТЕПРИИМНОЕ
ОБСЛУЖИВАНИЕ
GRAND HOTEL EUROPE**



65 EXHIBITIONS &
CONFERENCES • CASPIAN
**НА ПОРОГЕ
ЮБИЛЕЯ ПЕРВОЙ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ
ВЫСТАВКИ В
АЗЕРБАЙДЖАНЕ
«CASPIAN OIL AND GAS»**

www.mioge.ru

2013

КАЛЕНДАРЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ НЕФТЕГАЗОВЫХ ВЫСТАВОК И КОНФЕРЕНЦИЙ

LEARNING FROM YESTERDAY
DISCUSSING TODAY
PLANNING FOR TOMORROW



AROG

2-я МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«НЕФТЬ И ГАЗ АРКТИКИ»
26 – 27 февраля 2013
Ставангер, Норвегия



ИнтерНефтеГаз

13-я УКРАИНСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА «ИНТЕРНЕФТЕГАЗ»
12 – 14 марта 2013
Киев, Украина



TUROGE

12-я ТУРЕЦКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ «НЕФТЬ И ГАЗ»
10 – 11 апреля 2013
Анкара, Турция



OGU

17-я УЗБЕКИСТАНСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ «НЕФТЬ И ГАЗ»
14 – 16 мая 2013
Ташкент, Узбекистан



TGCG

4-й МЕЖДУНАРОДНЫЙ ГАЗОВЫЙ
КОНГРЕСС ТУРКМЕНИСТАНА
21 – 22 мая 2013
Аваза, Туркменбаши, Туркменистан



CASPIAN
OIL & GAS

20-я АЗЕРБАЙДЖАНСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ
«НЕФТЬ И ГАЗ КАСПИЯ»
4 – 7 июня 2013
Баку, Азербайджан



MIOGE

12-я МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА «НЕФТЬ И ГАЗ»
25 – 28 июня 2013
Москва, Россия



RPGC

11-й РОССИЙСКИЙ НЕФТЕГАЗОВЫЙ КОНГРЕСС
в рамках выставки «НЕФТЬ И ГАЗ»/MIOGE 2013
25 – 27 июня 2013
Москва, Россия



EAST AFRICA
OIL & GAS

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«НЕФТЬ И ГАЗ ВОСТОЧНОЙ АФРИКИ»
2 – 3 июля 2013
Кампала, Уганда



YUGNEFTEGAZ

5-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
«НЕФТЬ И ГАЗ ЮГА РОССИИ»
3 – 5 сентября 2013
Краснодар, Россия



EAST
MEDITERRANEAN
OIL & GAS

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«НЕФТЬ И ГАЗ ВОСТОЧНОГО СРЕДИЗЕМНОМОРЬЯ»
сентябрь 2013
Анталия, Турция



KAZENERGY
EURASIAN
FORUM

8-й ЕВРАЗИЙСКИЙ ФОРУМ KAZENERGY
октябрь 2013
Астана, Казахстан



KIOGE

21-я КАЗАХСТАНСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ «НЕФТЬ И ГАЗ»
1 – 4 октября 2013
Алматы, Казахстан



KAZENERGY
EURASIAN
FORUM

22-й МИРОВОЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ
КОНГРЕСС И ВЫСТАВКА
13 – 17 октября 2013
Тэгу, Южная Корея



MANGYSTAU
OIL & GAS

8-я КАЗАХСТАНСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ВЫСТАВКА
«НЕФТЬ, ГАЗ, ИНФРАСТРУКТУРА МАНГИСТАУ»
5 – 7 ноября 2013
Актау, Казахстан



OGT

18-я МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
«НЕФТЬ И ГАЗ ТУРКМЕНИСТАНА»
19 – 21 ноября 2013
Ашхабад, Туркменистан



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





CASPIAN ENERGY
INTERNATIONAL
MEDIA GROUP

www.caspianenergy.co.uk



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

Caspian Energy Journal Editorial Staff

Jeyhun Bayramov Editor

Sevil Aliyeva Chief Accountant

Zeynur Babayev Chief Designer

Gunay Sadigova Senior Manager

Vafa Heydarova Senior Manager

Emil Mammadov Senior Manager

Olga Nagiyeva Translator

Pictures by

Huseyin Azimzadeh Photographer

Michael Aliyeff Caspian Energy Pictures

Official website of the Czech Republic Government

Alternative Energy International Media Group

Rasim Mahmudov General Director

Alternative Energy Magazine Editorial Staff

Sabina Jalilova Internet Projects Administrator

Eldar Maqsumov Senior Manager

Elnur Babayev Designer

Ulker Mehdiyeva Coordinator

Mehriban Bananyarly Correspondent

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

URL: www.caspenergy.com

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 trademark which belongs to the editorial office of the Caspian Energy journal (Azerbaijan) was registered by the World Intellectual Property Organization on March 30, 2011. According to the certificate №1092856 given by WIPO, the indications appearing in the certificate conform to the recording made in the International Register of Marks under the Madrid Agreement and Protocol. According to the certificate, CASPIAN ENERGY brand was registered in the 27 EU countries, the Russian Federation and the Republic of Kazakhstan.

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 was 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.caspianenergy.az



www.caspianenergy.kz



www.caspianenergy.ru



www.caspianenergy.eu



www.caspianenergy.eu



www.caspianenergy.eu



www.caspianenergy.eu



www.caspianenergy.eu



www.caspianenergy.eu



www.caspianenergy.co.uk



www.caspianenergy.eu



www.caspianenergy.eu



www.baltenergy.net



www.altrenergy.com



www.financialjournal.net



www.ce-transport.com



www.ce-industry.com



www.ce-build.com



www.ce-investor.com



www.firstclass.az



www.telecomjournal.info



www.oil-gas.az



www.caspianenergyalliance.com



www.caspianenergy.net



www.caspianenergy.tv



www.caspianenergyforum.com



www.caspianenergyforum.com



www.pics.az



www.i-soccer.net



www.caspianenergyclub.az



www.caspianenergyaward.com



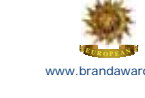
www.eurasianaward.com



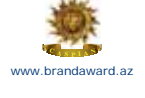
www.ceo-award.com



www.ceo-award.com



www.brandaward.eu



www.brandaward.az

www.caspenergy.com

WHEN **EXPERIENCE** COUNTS...



...COUNT ON **FUGRO**

With 19 years of continuous experience in the Caspian Sea and hundreds of thousands of offshore man days, you can count on Fugro's local expertise for high quality geophysical and geotechnical site surveys, subsea construction support and metocean services.

Local Presence - Global Support

Fugro Survey Ltd (Caspian)

Republic of Azerbaijan

Tel: +994 12 497 11 31

Email: info@fs-caspian.com

www.fugro.com

Fugro KazProject LLP

Republic of Kazakhstan

Tel: +7 727 2548451

Email: j.krumb@fugro.de



OIL AND GAS COMPANIES RATING 2012

CASPIAN PRODUCERS INCREASE RESERVES

Traditionally unequally distributed energy resources worldwide as well as oil market crisis in 2008-2009 had strong impact on financial indicators and investment programs of international companies – majors. The following ecological catastrophe that occurred (2010) on Macondo field in the Gulf of Mexico compelled practically all oil companies to reconsider their approach to technologies used in preventing such accidents in future. It certainly caused additional risks for upstream sector. However, crises come and go. For instance, 2012 marked the tough debt crisis of the eurozone and the following growth of industrial production of leading economies of EU, bloody “Arabic spring”, and new economic sanctions introduced against Iran. All this somehow caused stabilization of prices (over \$100 per barrel) in the oil market. It was the limit of ambitions of western oil-gas companies that enabled them to rapidly increase the dividend payout to their shareholders in 2012 as well as look to the future quite confidently. State oil companies aimed at development of hard-to-recover reserves in the Arctic zone, shelves of the Barents and Norwegian seas, purchase of assets in Canada and the USA by attracting technology, experience and investments of their western counterparts to this issue. Traditional rivalry of state companies possessing resources and flexible international oil-gas companies is turning more into cooperation.

Everything would seem to be good if it had not been a trend opposite to prospering globalization of resources and pipelines, which emerged during the last two years. This is the trend of geographical isolation and self-sufficiency of energy markets based on new technologies of production, energy saving and the network parity of prices for energy of photo-electric elements reached for the first time in the south of Italy as compared to energy generated at usual energy plants.

In particular, at the traditional European Autumn Gas Conference Stefan Judisch,

Chief Executive Officer of RWE Supply & Trading GMBH, told Europe no more needs expanding of gas infrastructure. He illustrated the current decline of gas demand by citing the 15% price drop on Nov. 13 in the shares of E.ON Ruhrgas; it became the largest drop during the period of the company's operation.

Germany in particular, Judisch believes, reflects the future, with its deep subsidies for solar photovoltaic panels. The country is home to “40% of the world's photovoltaic panels,” he said, and there is no reason not to introduce the technology in global regions with plenty of days of sunshine, such as Saharan Africa.

As for Chris Finlayson, Executive Director and Managing Director of BG Advance, European subsidies for renewables have undermined what was once a healthy trend toward European gas market liberalization.

In total, according to the researches by Ernst & Young in IIQ, the volume of global capital investments in development of renewable energy projects increased by 24% up to \$59.6bn. in comparison with the IQ.

The majority of invested funds fell to the share of solar energy. Investments into this sector reached \$33.9bn., and it is 19% up vs. IQ. Solar energy is maximum attractive for investments and has been showing a stable positive dynamics for several years.

Capital investments in wind energy in IIQ comprised \$21.6bn and \$4.1bn to other sectors.

Three years ago the United States, the largest importer of hydrocarbons, is preparing for full self-sufficiency of its energy sector. Thanks to the sharp growth of production of nonconventional hydrocarbons of the USA, according to forecasts of the Information Administration of the US Department of Energy for 2013, the USA is to become a net exporter of LNG in 2016 and natural gas as a whole in 2020. The experts of the administration expect

the internal oil production in the country to grow up to 7.5 million barrels a day by 2019 from less than 6 million in 2011, and US's net import of all energy sources by 2040 will fall down to 9% from former 19% on the results of the last year.

Besides, experts forecast a decrease of gasoline consumption in connection with the developing renewables sector and fuel saving standards.

According to the outlook of the International Energy Agency published in November, by 2020 the USA can reach world's leading positions on oil production volumes and the boom in the field of exploration and production of shale make a significant contribution to this process. Earlier IEA experts believed that Saudi Arabia and Russia would become leaders in the long-term outlook.

However, the practice of the latest technological maneuvers has shown none of these forecasts can come true as increasing investments into renewable sources and high prices of oil, no matter how paradoxical it sounds, reduce the cost of new technological developments of energy saving and diversification of sources. Therefore, all market players, both state-run oil and gas companies and the multinational western companies, have to be ready for new challenges, including pricing-related ones. So far the rating prepared by Caspian Energy shows one old trend of growing reserves of state-controlled oil and gas companies. In 2012 it also included companies of the three Caspian countries – Azerbaijan, Kazakhstan and Turkmenistan. Azerbaijan has considerably increased its proved gas reserves through discovery of new fields (developed earlier, in the 90s, by foreign consortiums) in the Caspian Sea sector. And, if to summarize aggregate reserves of oil equivalent of the three Caspian producers, they will be equal to the reserves of Saudi Arabia. This rating is prepared on the basis of the published data of the companies, the polling of their official representatives, information of Bloomberg, BBC.

from the same period of last year. According to the results of 11 months and the information of the Central Dispatch Office of FEC, export of Russian gas to Europe reduced by 8% (down to 98.959 bcm). Meanwhile, Alexander Medvedev, Deputy CEO of Gazprom and Head of Gazprom, told journalists early in December that holding would increase gas export in 2013 vs the figures of the present year.

Gazprom said that it plans to maintain gas export to Europe at the rate of 150 bcm in 2012. Medvedev said that this year Gazprom plans to supply a total of 222 bcm of gas to neighbor countries and beyond vs 221.1 bcm of gas registered last year.

8. Kuwait Petroleum Corporation (KPC)

-114.5 BBOE

Kuwait's state-owned petroleum company is close to formation of a \$4-billion joint venture with Athabasca Oil Corp. in Alberta's oil patch.

Kuwait Petroleum Corp. has signed a memorandum of understanding for an investment with the Calgary-based firm.

9. Petroleos de Venezuela (PDVSA) -

84.68 BBOE

Petroleos de Venezuela SA, the state oil company, will invest \$18 billion this year and expects the similar amount next year, said Eulogio Del Pino, the company's Vice President of Exploration and Production. PDVSA is producing 3 million barrels a day, including 2.5 million barrels daily in the Orinoco belt, Del Pino told in an interview to Panorama. Venezuela is expecting verdicts soon in some international arbitration cases, Del Pino also said, the Maracaibo-based daily reported.

10. National Company KazMunayGas

-59 BBOE.

Kazakhstan is on the verge of starting of commercial development of Kashagan field, its the biggest on the Caspian and the most expensive field worldwide (PSA dated November 18, 1997 also includes 11 blocks)

Kashagan oil-gas field was found the most expensive energy project worldwide according to CNN Money. \$116 bln has already been invested into the development of the facility that makes it one of the most expensive ones for the last 40 years.

December 2012 – June 2013 is an expected term to commence commercial production at Kashagan. The first phase of this project envisages production of about 370,000 barrels of oil per day with possible growth up to 450,000 barrels. The second phase envisages growth of production up to 375,000 barrels per day at least within the coming three years. Recoverable oil reserves of Kashagan are estimated at 11 bln barrels. Total geo-

logical reserves of crude are estimated at 35 bln barrels. The consortium the North Caspian Operating Company (NCOC) operates the development of Kashagan within the framework of the North-Caspian project. The shareholders of the consortium are Agip Caspian Sea B.V. (16.81%), KMG Kashagan B.V. (16.81%), ConocoPhillips North Caspian Ltd. (8.4%), ExxonMobil Kazakhstan Inc. (16.81%), Inpex North Caspian Sea Ltd. (7.56%), Shell Kazakhstan Development B.V. (16.81%) and Total EP Kazakhstan (16.81%).

11. Sonatrach - 38.46 BBOE. Europe's answer to the U.S. shale boom may lie beneath the Sahara desert.

While environmental regulation and disappointing drilling tests have held back the development of shale gas reserves in Europe, Algeria is using tax breaks to encourage exploration. Pipelines under the Mediterranean to Spain and Italy already link Africa's largest gas exporter into Europe's grid. The North African nation is holding talks with Exxon Mobil Corp. (XOM) over shale, Ali Hached, an adviser to Energy and Mines Minister Youcef Yousfi, said in an interview. Eni SpA (ENI), Royal Dutch Shell Plc (RDSA) and Talisman Energy Inc. (TLM) have already signed shale exploration accords with Algeria, which expects tax breaks for gas exploitation and drilling shale to get parliamentary approval within weeks.

Algeria holds 231 trillion cubic feet of recoverable shale gas, the International Energy Agency estimated, it is enough to supply the entire European Union for a decade and valued at about \$2.6 trillion at current month-ahead U.K. prices.

12. NC Rosneft - 31.7 BBOE.

Rosneft holds the first position in Russia on the volume of oil production. State Company Rosneftegaz OJSC 75.6% is its main shareholder. Apart from this, Rosneft nowadays has about 138,000 shareholders – physical persons. BP, Rosneft and its main shareholder Rosneftegaz signed (November 22) final agreements envisaging purchase-sale of 50% of TNK-BP as well as BP's investments into Rosneft. The British company sells its 50% stake in TNK-BP to Rosneft for \$17.1 bln and 12.84% Rosneft shares currently held in treasury. BP will spend \$4.8 bln out of money means it got within the framework of this deal on acquisition of additional 5.66% shares of Rosneft from the state company Rosneftegaz. As the result, its stake in Rosneft will reach 19.75%. Rosneft /RN Nordic Oil AS/ has applied for the right to develop subsoil in the Norwegian continental shelf within the framework of the 22nd license round. The Ministry of Oil and Energy of Norway reports it.

Applications had been collected by late in November 2012. Proposals will have

been sent to companies in spring of 2013 whereupon alliances for operation in the Norwegian shelf to be created. Participants will have received new licenses by summer of 2013. The competitors received licenses for 86 blocks (14 for the Norwegian Sea and 72 for the Barents Sea) within the framework of the 22nd round.

The list of companies participating in the 22nd round announced in summer 2012 included Atlantic Petroleum AS, AS Norske Shell, Bayerngas Norge AS, BG Norge AS, BP Norge AS, Centrica Resources Norge AS, Concedo ASA, ConocoPhillips Skandinavia AS, Dana Petroleum Norway AS, Det norske oljeselskap ASA, Dong E&P Norge AS, E.ON E&P Norge AS, Edison International SpA, Eni Norge AS, Faroe Petroleum Norge AS, GDF SUEZ E&P Norge AS, Idemitsu Petroleum Norge AS, Lukoil Oil Company, Lundin Norway AS, Maersk Oil Norway AS, Moeco Oil & Gas Norge AS, North Energy ASA, OMV Norge AS, PGNiG Norway AS, Repsol Exploration Norge AS, Rocksourc ASA, RN Nordic Oil AS, RWE Dea Norge AS, Skagen44 AS, Spring Energy Norway AS, Statoil Petroleum AS, Suncor Energy Norge AS, Total E&P Norge AS, Tullow Oil, Valiant Petroleum and Wintershall Norge ASA.

Norway compensates 78% of all expenditures of oil companies on geological survey including expenditures on exploratory drilling.

13. Exxon - 31.3 BBOE. On October 17, 2012 ExxonMobil announced about the purchase of Canadian oil producing company Celtic Exploration Ltd for \$3.14 bln.

ExxonMobil will enjoy an opportunity to operate in Montney, the region that abounds in shale gas and is located in the north-east of the state of British Columbia, as well as receive a share in Duvernau field located in Alberta.

Chevron and ConocoPhillips are already operating there.

Besides, proved and probable reserves of the company will increase by 17 mln tons of barrels of oil equivalent (127.5 mln barrels of oil equivalent).

Early in December ExxonMobil signed an agreement with NC Rosneft OJSC for development of hardly recoverable reserves in West Siberia. Within the framework of the agreement the companies will carry out a joint activity for assessing the possibilities of commercial production of hard-to-recover oil reserves of Bajenovsk and Achimovsk suites in West Siberia region.

14. SOCAR (State Oil Company of Azerbaijan Republic) - 29.8 BBOE.

In spite of the decline of oil production in Azerbaijan there still remain many non explored structures in Azerbaijan. Exploration will be continued at Shafag, Asiman, Zafar,

TOTAL PROVED OIL AND GAS RESERVES (BBOE)

1. Saudi Arabian Oil Company is a Saudi Arabian national oil company (Saudi Aramco) - 306.8 billion barrels of oil equivalent (BBOE).

Saudi Basic Industries Corp. (SABIC), the world's largest petrochemical producer, plans to invest in companies in the U.S and other countries possessing technology to turn shale gas into chemical products.

The amount of natural gas produced from shale is a "game-changer" that is to have a considerable impact on worldwide supplies, Mohamed Al-Mady, chief executive officer of the company known as Sabic, said in the interview in Jubail, Saudi Arabia.

Growth in U.S. shale-gas exploration and production has lowered domestic gas prices and enables producers there to use gas as feedstock. That has put pressure on petrochemical producers in Saudi Arabia that obtain gas for a government-subsidized price of \$0.75 per million British thermal units. Gas for December delivery traded at \$3.513 per million Btu at 10 a.m. on the New York Mercantile Exchange.

Saudi Arabia is increasing the output of gas to meet local demand for power generation and to feed petrochemical plants. Saudi Arabian Oil Co., or Saudi Aramco, is exploring for shale gas in northern parts of the country, and has started a venture capital company this year to buy stakes in companies with technology aimed at developing the resource.

2. National Iranian Oil Company (NIOC) - 300.3 BBOE

In mid-October, the European Union introduced a raft of new energy sanctions against Iran, including the ban on the import of natural gas, and added the Iranian Oil Ministry, the National Iranian Oil Company and National Iranian Tanker Company and some 30 other oil and gas companies to the sanctions list.

An EU ban on the import and transport of Iranian oil as well as on providing insurance for ships carrying Iranian oil has been in force since July 1.

Iran's oil exports have also been affected by US financial sanctions in force since June 28, with Washington having given waivers to Tehran's top customers in Asia in return for "significant" cuts in imports of Iranian oil.

A Platts survey of OPEC and oil industry officials earlier on Friday estimated Iranian crude output at 2.72 million b/d in October, a drop of 800,000 b/d since January.

OPEC, using secondary source estimates, pegged Iran's October output at 2.626 million b/d.

In such conditions the only exception that can help Iran to escape financial sanctions is its participation in the Shah Deniz project

of the Azerbaijani sector of the Caspian Sea. The US Congress will have to reconsider the situation and provide exceptions from the financial sanctions associated with Iran on further development of Azerbaijan Shah Deniz field, where Iran is one of the shareholders, the report of the influential U.S. Senator Richard Lugar runs.

3. Turkmengaz and Turkmenneft - 212.2 BBOE.

In the opinion of Baymurad Hojamuhammedov, Vice Prime Minister of Turkmenistan, such volume of reserves enables the country to "successfully implement a policy of diversification of export routes". By 2030 Turkmenistan intends to raise oil production up to 67 mln tons per year and gas production up to 220 bcm per year. Almost half of Turkmenistan's gas reserves (21 trillion cubic meters) falls to the share of South Iolotan field that Gaffney, Cline & Associates announced to be the second biggest field worldwide in October of this year. The minimal volumes of this field have been estimated at the level of 13 trillion cubic meters.

Trans-Turkmen gas pipeline East-West is under construction. Its length starting from the compressor station Shatlyk (Marysk velayet) till the compressor station Belek (Balkan velayet) will total about 800km with the pipeline diameter will total 1,420mm.

East-West gas pipeline with a carrying capacity of 30 bcm of gas per year will have to combine resources of major fields of the country into a single system so that to regulate gas flowing for export and gas meant for dwelling settlements of the country. The gas pipeline shall become the frame of the gas transportation system under construction for transportation of gas of giant field Galkynysh and other fields of the country.

4. Qatar Petroleum (QP) is a state-owned petroleum company - 150 BBOE.

On 4 December, 2012 Qatar Petroleum (QP) and the World Bank-led Global Gas Flaring Reduction (GGFR) partnership today agreed to extend their cooperation in reducing the flaring of gas associated with oil and gas production as a concrete contribution to improving energy efficiency and mitigating climate change. The Qatar National Development Strategy 2011-2016, for example, sets out as a key objective the halving of flaring between 2008 and 2016. It also mentions the development of a detailed flaring monitoring tool as one of the ten priorities of the environmental strategy up to 2016.

According to satellite estimates, since the year 2000, whilst the oil and gas production

in Qatar increased by almost four fold, gas flaring has been halved. Qatar flared nine cubic meters of gas per barrel of oil equivalent (boe) produced in 2000, versus 1.1 m3 per boe in 2011. This was achieved through the implementation of a number of gas flaring reduction projects in various oil fields as well as in the mega gas plants of Ras Laffan.

5. Abu Dhabi National Oil Company (ADNOC) - 133.29 BBOE (November 11, 2012)

ADNOC informed on Sunday it has allocated billions of dollars to several mega projects, some of which are underway while others are in the pipeline.

ADNOC said their investments include the development of Sahil and Shah fields to increase their production capacity so that Sahil can produce 100,000 bpd instead of its current 55,000 bpd, and Shah's production becomes 70,000 bpd instead of its present 50,000 bpd.

"Likewise, the Jasyoura field is to be developed to accommodate two gas separation lines in a new central plant due to be operational by the end of March 2013," ADNOC said.

6. Ministry of Oil of Iraq - 130.3 BBOE.

EIA estimates that up to 90-percent of the county remains unexplored due to years of wars and sanctions. Unexplored regions of Iraq could yield some additional 100 billion barrels. Iraq's oil production costs are among the lowest in the world. However, only about 2,000 wells have been drilled in Iraq, compared to about 1 million wells in Texas alone. The reserves in Iraq contain 110 trillion cubic feet of natural gas, and can assist in regional and international security issues.

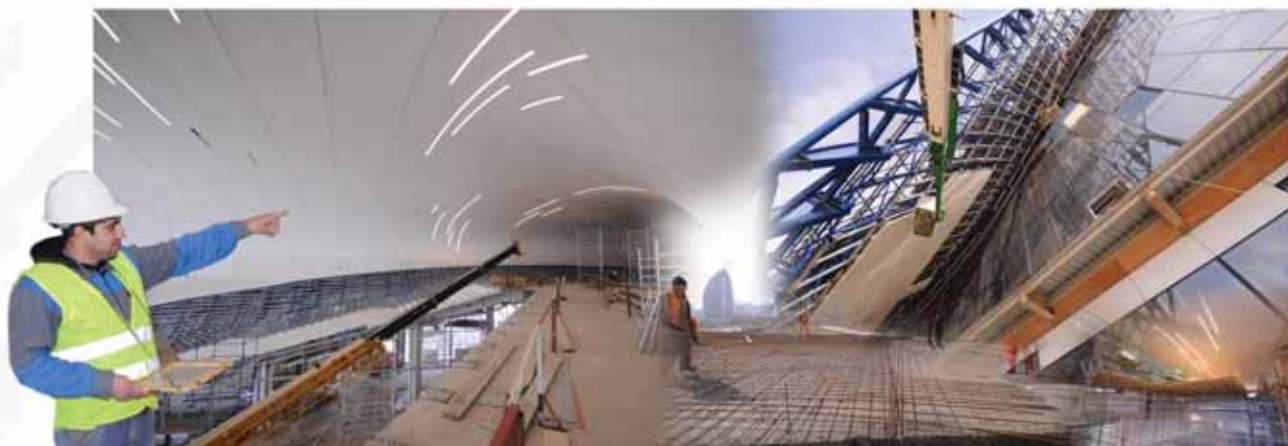
7. Gazprom Group - 120.319

Gazprom reported that during 11 days of December it increased gas export to foreign countries by 16% (up to 5.54 bcm) during 11 days of December compared to the figures

Conversion table

1 boe = 1 barrel of crude oil = approx. 5,447 cf of gas* in 2011
 1 b/d = approx. 50t/y
 1 t = approx 7.5 b (for a gravity of 37° API)
 1 Bm3/y = approx. 0.1 Bcf/d
 1 m3 = approx 35 Cf
 1 t of LNG = approx. 48 kcf of gas
 1 Mt/y of LNG = approx. 131 Mcf/d

* this ratio is calculated based on the actual average equivalent energy



High quality right on time



- Disassembling operations
- Civil and erection works
- Electric installation work
- Conditioning and ventilation
- Sanitaryware works
- Finishing work
- Earth works

 Total proved oil and gas reserves (Billion Barrels of Oil Equivalent)		 RATING	
1	 Saudi Arabian Oil Company 306.8	13	 ExxonMobil 31.3
2	 National Iranian Oil Company (NIOC) 300.3	14	 State Oil Company of Azerbaijan Republic 29.8
3	 Turkengaz and Turkmenneft 212.2	15	 Chevron 27
4	 Qatar Petroleum 150	16	 PetroChina 22.2
5	 Abu Dhabi National Oil Company (ADNOC) 133.29	17	 PETRONAS (Malaysian national oil and gas company) 20.56
6	 Iraqi Oil Ministry 130.3	18	 BP 17.75
7	 Gazprom Group 120.319	19	 Petrobras 16.4
8	 Kuwait Petroleum Corporation 114.5	20	 Shell 14
9	 Petroleos de Venezuela (PDVSA) 84.68	21	 Pemex 13.796
10	 JSC National Company KazMunayGas 59	22	 Total 11.423
11	 Sonatrach 38.46	23	 ENI 7.09
12	 NC Rosneft 31.7	24	 Statoil 5.107

Mashal and Babek areas. "I think it will be gas discoveries as we mainly run into gas and gas condensate fields at a depth of 6,000-7,000 meters", Academician Khoshbakht Yusifzade, First Vice President of the State Oil Company of Azerbaijan for Geology, Geophysics and Field Development, says at the meeting with the Caspian-European Integration Business Club (CEIBC).

According to him, only Umid, Absheron fields as well as developing fields of Azerbaijan have proved reserves of 2 trillion 550 bcm of gas. Meanwhile, forecasted reserves of Azerbaijan are estimated at 6 trillion cubic meters of gas. Proved oil reserves in Azerbaijan total 2 bln tons. Forecasted reserves total 2 bln tons. Altogether, undiscovered reserves of Azerbaijan total 10 bln tons of oil equivalent.

15. Chevron - 27 BBOE

Chevron Corporation (NYSE: CVX) announced a \$36.7 billion capital and exploratory investment program for 2013. \$3.3 billion of planned expenditures by affiliates, which do not require cash outlays by Chevron are included in the 2013 program.

"Consistent with long-stated strategies, we're investing in a portfolio of very attractive oil and gas projects that will deliver volume growth and real value to our stockholders," said Chairman and CEO John Watson. "Next year's program supports several projects currently under construction, including our Australian LNG projects and United States deepwater developments. As these and other projects will be launched soon, we anticipate production will reach our 2017 goal of 3.3 million barrels per day. With our strong balance sheet and industry-leading producing margins, I further expect to continue our pattern of significant stockholder distributions."

Approximately 90 percent of the 2013 spending program is budgeted for upstream crude oil and natural gas exploration and production projects. Another 7 percent is associated with the company's downstream businesses involved in manufacturing, transportation and sale of gasoline, diesel fuel and other refined products, fuel and lubricant additives, and petrochemicals.

16. PetroChina Company Limited - 22.2 BBOE

Encana Corp. (ECA)'s C\$1.18 billion (\$1.2 billion) joint venture with state-owned PetroChina Co. signals the first of many foreign deals as companies seek to navigate new Canadian rules that favor minority stakes over takeovers.

Athabasca Oil Corp. (ATH), Talisman Energy Inc. and Canadian Natural Resources Ltd. (CNQ) may attract overseas investors willing to gain access to oil and natural gas resources, as the companies seek funds for drilling and development costs.

"There are probably going to be more joint ventures," said Leo De Bever, who oversees C\$70 billion including Encana shares as chief executive officer of Alberta Investment Management Corp. in Edmonton. "Now that there is some clarity on the rules, people may feel less hesitant about being involved in something that has political overtones, rather than just economic overtones."

The agreement between Encana, Canada's largest gas producer and Beijing-based PetroChina is the first since Canada's Prime Minister Stephen Harper unveiled new restrictions on Dec. 7 for state-owned companies seeking to invest in the oil sands. PetroChina's 49.9 percent stake in the joint venture is in line with the rules, which prohibit purchases by state-owned enterprises unless there are "exceptional circumstances."

Joint ventures are the "way of the future" for companies like Encana and Canadian Natural, said John Stephenson, who helps manage C\$2.7 billion at First Asset Investment Management Inc. including Encana shares.

17. PETRONAS (Malaysian national oil and gas company) – 20.56 BBOE

Malaysian company is operating successfully in the Turkmen shelf of the Caspian. In 2011 it invested in construction of gas processing plant in the settlement of Kiyarly as well as in onshore gas terminal which receives natural gas from the fields located in the Turkmen shelf of the Caspian. A new industrial complex in Kiyarly where the Malaysian company PetronasCharigali invested conducts cleaning and drying of natural gas produced on Magtymguly field. The current production capacity of the plant totals 5 bcm of gas per year. The company also aspires to expand activity on Canadian shale plays in 2012 even though no big success has been gained in this direction yet.

Canada has blocked a \$5.2bn (£3.3bn) takeover bid from Malaysia's Petronas, explaining saying it would not bring advantages to the country.

Petronas had wanted to buy Canadian oil and gas firm Progress Energy Resources. It now has 30 days to adjust its offer.

Analysts said the move raises questions about Canada's appetite for foreign investment in key industries.

The decision also doubts a \$15.1bn (£9.3bn) bid for Canada's Nexen by Chinese state-owned Cnooc.

The offer from Petronas for Progress Energy Resources, worth 5.18bn Canadian dollar, was agreed by the companies in June.

However, in the statement the Canadian industry minister said the deal did not provide "net benefit" to Canada.

A takeover would render Petronas access to shale gas reserves in the Montney region of British Columbia and Alberta, a resource many firms are keen to develop.

Chief executive of Progress Energy Resources, Michael Culbert, expressed the company's disappointment with the decision. "Progress will be working over the next 30 days to determine the meaning of the issues and the potential remedies," he said.

"The long-term health of the natural gas industry in Canada and the development of a new liquefied natural gas export industry are dependent on international investments such as (the one by) Petronas."

18. BP – 17.75 BBOE (total reserves)

Though bp failed to fulfill the production plan from the mega field Azeri-Chyrag-Gunashli in the Azerbaijan sector of the Caspian Sea and as a result Azerbaijan's losses reached as much as \$8bn, "our major partner, bp, treated these remarks with great responsibility", said the President of Azerbaijan Ilham Aliyev after the meeting with bp CEO Robert Dudley. According to President Aliyev, at the meeting on December 18 bp CEO announced the plans of the company for coming years. "I am pleased that bp set out oil production stabilization as a priority issue in these plans. This shows that our cooperation has formed a strong basis", the President of Azerbaijan said.

Bp, the operator of the Shah Deniz gas field, plans to focus its strategic activity on oil not gas production, as well as on exploration and production of hydrocarbons but not on development of their processing. BP executives said this while presenting company's development strategy from 2014 to 2020 to the analysts of the stock exchange on December 17, Reuter agency reports.









BP Executive Robert Dudley said that the British Corporation had not lost its positions in the industry as the result of sale of its assets including its 50% stake in the Russian oil group TNK-BP. It simplified its structure by becoming more manageable. "We sold 50% of our production equipment, third of our wells and half of pipelines. However, we lost only 9% of production and 10% of reserves", Dudley said at the presentation of BP strategy. We have become a much simpler company".














Meanwhile BP reported a fall in third-quarter profits to \$4.69bn, but its shares rose 5% on the day following news that its dividend would increase by 12.5%.

19. Petrobras – 16.4 BBOE

A state-controlled oil company, had the outlook on its foreign currency bonds revised to negative from stable by Moody's Investors Service, according to a statement from the ratings company.

The cut in the outlook for the Rio de Janeiro-based company known as Petrobras, "reflects the company's rising debt levels," Moody's said. "We also witness increasing linkage between Petrobras and the state".

Proved natural gas resources (trn cubic meters)		RATING
1	 National Iranian Oil Company	28
2	 Qatar Petroleum	25.7
3	 Turkmengaz	25.13
4	 Gazprom Group	19.2
5	 Saudi Aramco»	8
6	 Sonatrach	6.6
7	 Abu Dhabi National Oil Company	6.05
8	 Chevron	4.5
9	 Petroleos de Venezuela	4.1
10	 National Company KazMunayGas	3.3
11	 Iraqi Oil Ministry	3.14
12	 State Oil Company of Azerbaijan Republic	2.55
13	 PetroChina Company Limited	1.904
14	 Kuwait Petroleum Corporation	1.8
15	 ExxonMobil	1.6
16	 Shell	1.31
17	 NC Rosneft	791
18	 Statoil	513

Proved oil reserves (bln barrels)		RATING
1	 Saudi Aramco	259.7
2	 National Iranian Oil Company	137
3	 Iraqi Oil Ministry	112
4	 Kuwait Petroleum Corporation (KPC)	104
5	 Abu Dhabi National Oil Company (ADNOC)	98
6	 Petroleos de Venezuela	84
7	 Turkmenneft	65.7
8	 KazMunayGas	39.75
9	 Nigerian National Petroleum	37.2
10	 NC Rosneft	27.110
11	 ExxonMobil	22
12	 State Oil Company of Azerbaijan Republic	15
13	 Sonatrach	11.8
14	 PetroChina	11.128
15	 Gazprom	8.319
16	 Shell	6.4
17	 ConocoPhillips	3.4
18	 Sinopec	3.3
19	 Statoil	2.124

20. Shell - 14 BBOE.

Royal Dutch Shell has reported profits of \$6.12bn (£4.5bn) for the past three months, down from \$7.2bn for the same period of last year. The Anglo-Dutch company explains the reduction with lower oil and gas prices.

Excluding one-off items such as tax changes and other factors, the third-quarter profits were \$6.6bn, down 6% on last year.

Chief Executive Peter Voser said the figures showed "progress in a difficult industry environment". Sales fell 8.9% down to \$112bn, reflecting the global economic slowdown and reduced demand for oil.

Shell said that it showed stronger margins in its oil refining division, but these were outweighed by lower crude prices during the quarter.

Shell, the world's second largest publicly quoted oil company behind Exxon Mobil, has raised its quarterly dividend by 2.4% from last year.

21. Pemex - 13.79% bln barrels

In February U.S. Secretary of State Hilary Clinton and Mexican Foreign Affairs Minister Patricia Espinosa signed an agreement for joint development of oil and gas reserves located at the two nations' boundaries in the Gulf of Mexico. Thus, the moratorium on exploration and production of oil in the western part of the Gulf of Mexico will be cancelled after the agreement gains force. The agreement establishing a legal framework for joint operations is also designed for creating incentives for U.S. energy companies to develop fields jointly with the Mexican state oil company known as Pemex.

According to the agreement, American companies and Pemex may sign contracts on joint development of fields located on the border of the two countries. It also enables each party to develop their share of the field in case if the American companies and Pemex do not reach an agreement on joint venture, U.S. Internal Affairs Department said.

Mexican President Philippe Calderon said that all common hydrocarbon deposits will be developed jointly.

According to the report of the US Internal Affairs Department, the agreement will provide companies a permit for performing operations on continental shelf's area covering about 1.5 mln acres. The area may contain 172 mln barrels of oil and 304 bln cubic feet of gas.

22. Total - 11.423 BBOE.**23. Eni - 7.09 BBOE.**

For a long period of time ENI has been the partner of Russian companies in Blue Stream and South Stream gas

transportation projects. The company is also actively involved in the Kazakhstan mega-project Kashagan. Rosneft OJSC and Italian concern ENI have this year reached an agreement on joint development of sections in the Barents and Black seas. ENI's share in the joint project with Rosneft will total 33.33%. Rosneft will enjoy an opportunity to participate in foreign projects of ENI.

The agreement envisages joint development of RF's sections of the Barents and Black Seas, exchange of technologies and personnel, as well as Rosneft's participation in international projects of ENI. The parties will create a joint venture for development of Fedinsk and Central-Barents sections in the Barents Sea and West-Black Sea section in the Black Sea. Total recoverable reserves of the mentioned sections are estimated at 36 billion barrels of oil equivalent. According to the agreement, ENI will finance geological survey operations that are necessary for acknowledgement of commercial potential of sections.

Exchange of technologies is one of the important components of strategic cooperation. ENI is expected to make a substantial contribution to the technological potential of the joint venture due to its broad experience of working in Norwegian shelf and other countries.

24. Statoil - 5.107 BBOE.

Statoil, the most high-tech and efficient international company dealing in development of shelf fields with high pressure and temperature, this year activated work in the Arctic zone and Norwegian Sea. Norway offered foreign companies 86 blocks in the 22nd round of licensing. 72 blocks are located in the Arctic zone (a record number for the region) and 14 more in the Norwegian Sea.

In the past, the Barents Sea area was not popular with energy companies due to lack of the developed infrastructure. However, discovery of such fields as Skrugard by Statoil changed the situation.

Rosneft and Statoil will have reached agreement on all joint projects by the end of the first quarter of 2013. "The companies should complete creation of 4 joint ventures for offshore blocks development in Russia, decide whether companies want to create JVs for shelf-related projects in Russia by this term", Nick Maden, Senior Vice-President, International Exploration at Statoil, said.

In return, Statoil offered Rosneft to join a number of projects of the Norwegian company in the third companies. In particular, a possibility of joint participation of parties in license tenders for the development of the Norwegian shelf of the Barents Sea is under consideration.

РЕЙТИНГ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ 2012

КАСПИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ УВЕЛИЧИВАЮТ ЗАПАСЫ

Традиционное неравномерное распределение энергетических ресурсов в мире и кризис нефтяного рынка 2008-2009 гг. сильно повлияли на финансовые показатели и инвестиционные программы международных нефтяных компаний - majors. Последовавшая затем экологическая катастрофа на месторождении Макоңдо в Мексиканском заливе в 2010 году, заставила практически все нефтяные компании пересмотреть подход к технологиям предупреждения и предотвращения подобных аварий в будущем, что добавило дополнительные риски сектору upstream. Но кризисы приходят и уходят, к примеру, 2012 год ознаменовался жестким долговым кризисом еврозоны и последовавшим затем ростом промышленного производства ведущих экономик ЕС, кровавой «арабской весной», новыми экономическими санкциями против Ирана. Все это так или иначе способствовало стабилизации цен на нефтяном рынке на уровне свыше \$100 за барр, это предел мечтаний западных нефтегазовых компаний, что позволило им в 2012 году резко поднять уровень выплаты дивидендов своим акционерам и более менее уверенно смотреть в будущее. Государственные нефтяные компании нацелились на освоение трудноизвлекаемых запасов арктических широт, шельфа Баренцева, Норвежского морей, покупку активов в Канаде и США, привлекая к этому технологии, опыт и инвестиции своих западных коллег. Традиционное соперничество ресурсообеспеченных государственных и гибких международных нефтегазовых компаний все больше превращается в сотрудничество. Казалось бы все хорошо, если бы не проявившаяся в последние два года прямо противоположная процветающей глобализации ресурсов и трубопроводов тенденция географической замкнутости и самодостаточности энергетических рынков, основанная на появлении новых технологий добычи, энергосбережения и впервые достигнутого на юге Италии сетевого паритета стоимости энергии фотоэлектрических элементов по сравнению с энергией, вырабатываемой на обычных электростанциях.

В частности, на традиционной европейской осенней газовой конференции

генеральный директор «RWE Supply & Trading GmbH» Стефан Джудиш заявил, что Европа не нуждается в расширении газовой инфраструктуры. Он указал на снижение спроса на газ и в качестве примера привел 15%-ое снижение цены на акции E.ON Ruhrgas 13 ноября, что является самым высоким показателем за всю историю компании.

В частности Германия, по словам Джудиша, отражает будущее своими интенсивными субсидиями в солнечные фотогальванические панели. Джудиш сказал, что «страна обеспечивает 40% фотогальванических панелей в мире» и нет никаких причин не распространять технологию в регионах мира, где намного больше солнечных дней, таких как африканская Сахара.

Генеральный директор BG Advance Крис Финлейсон считает, что европейские субсидии в возобновляемые источники энергии разрушили то, что когда-то было здоровой тенденцией к либерализации европейского газового рынка.

Вообще согласно исследованиям Ernst & Young во 2-м квартале объем мировых капиталовложений в развитие проектов возобновляемой энергетики возрос на 24% по сравнению с 1-м кварталом - до \$59,6 млрд.

Большая часть вложенных средств пришла на солнечную энергетику. Инвестиции в этот сектор достигли \$33,9 млрд, что на 19% больше, чем в 1-м квартале. Солнечная энергетика является максимально инвестиционно привлекательной и показывает стабильную позитивную динамику роста вот уже несколько лет.

Капиталовложения в ветроэнергетику во 2-м квартале составили \$21,6 млрд, в другие сектора - \$4,1 млрд.

Соединенные Штаты три года назад - крупнейший импортер углеводородов, готовятся к полной самодостаточности своей энергетики. Благодаря резкому росту добычи нетрадиционных углеводородов США, по прогнозам информационного управления Министерства энергетики на 2013 год, станут чистым экспортером сжиженного газа (СПГ) в 2016 году, природного газа в целом - в 2020 году. Эксперты ведомства ожидают, что к 2019 году внутренняя добыча

нефти в стране вырастет до 7,5 миллионов баррелей в день с менее 6 миллионов в 2011 году, а чистый импорт страной всех источников энергии к 2040 году упадет до 9% с 19% по итогам прошлого года.

Кроме того, специалисты прогнозируют снижение потребления бензина в связи с развитием сектора возобновляемых источников энергии и стандартами по экономии топлива.

Согласно прогнозу Мирового энергетического агентства, опубликованному в ноябре, США могут к 2020 году выйти на первое место в мире по объемам добычи нефти, значительное влияние окажет бум в области разведки и добычи сланцевой нефти. Ранее эксперты организации полагали, что лидерами в долгосрочной перспективе будут Саудовская Аравия и Россия.

Однако, как показывает практика последних технологических маневров, ни один из этих прогнозов может не оправдаться, поскольку возрастающие инвестиции в возобновляемые источники и как это не парадоксально высокие цены на нефть способствуют удешевлению новых технологических разработок энергосбережения и диверсификации источников. Поэтому все участники рынка, как государственные

Таблица пересчета

1 барр. н.э. = 1 барр. сырой нефти = около 5447 куб. футов газа *

1 барр./день = около 50 тонн в год

1 тонна = около 7,5 барр. (при плотности в градусах API равной 37°)

1 млрд. кубометров/год = около 0,1 млрд. куб. футов/день

1 кубометр = около 35 куб. футов

1 тонна СПГ = около 48 тыс. футов газа

1 млн. тонн в год СПГ = около 131 млн. куб. футов в день

* это соотношение рассчитывается на основании фактической средней эквивалентной энергии

нефтегазовые компании, так и мультинациональные западные должны быть готовы к новым вызовам в том числе и ценовым. Пока же составленный Caspian Energy рейтинг демонстрирует одну давнюю тенденцию – роста запасов государственных нефтегазовых компаний. В 2012 году он попол-

нился компаниями трех прикаспийских стран – Азербайджана, Казахстана и Туркменистана. Азербайджан значительно нарастил доказанные газовые запасы за счет открытия новых месторождений (разведанных ранее – в 90-х иностранными консорциумами) в своем секторе Каспия. Причем,

если суммировать совокупные запасы в пересчете на нефтяной эквивалент трех каспийских производителей, то они сравняются с запасами Саудовской Аравии. Рейтинг составлен на основе опубликованных данных компаний, опроса их официальных представителей, информации Bloomberg и ВВС.

ОБЩИЕ ДОКАЗАННЫЕ РЕСУРСЫ НЕФТИ И ГАЗА (В МЛРД. БАРР. НЕФТЯНОГО ЭКВИВАЛЕНТА)

1. Saudi Arabian Oil Company - национальная нефтяная компания Саудовской Аравии (Saudi Aramco) - 306,8 млрд. барр. нефтяного эквивалента (н.э.).

Компания Saudi Basic Industries Corp. (SABIC), являющаяся крупнейшим мировым производителем нефтехимической продукции, планирует инвестиции в компании на территории США и в других странах, которые располагают технологиями по переработке сланцевого газа в химические продукты.

Объемы природного газа, добываемого из сланцев, представляют собой «переломный момент», который окажет большое влияние на мировые поставки, - заявил глава SABIC Мохаммед Аль-Мади в интервью в Аль Джубаиле (Саудовская Аравия).

“Рост разработки и добычи сланцевого газа в США повлиял на внутренние цены на газ в сторону снижения и позволяет американским производителям использовать газ в качестве сырья для промышленности. Это негативно сказалось на производителях нефтехимической продукции в Саудовской Аравии, которые получают газ по цене, субсидированной правительством, а именно за 0,75\$ за 1 млн. британских тепловых единиц. В декабре газ торговался на уровне 3,513\$ за 1 млн. британских тепловых единиц на Нью-Йоркской товарной бирже.

Саудовская Аравия наращивает производство газа с целью восполнения местных потребностей в выработке электроэнергии и снабжения нефтехимических заводов. Saudi Arabian Oil Co. или Saudi Aramco занимается разведкой сланцевого газа в северных регионах страны и в этом году основала компанию венчурного капитала для покупки доли участия в компаниях, располагающих технологиями по разработке этих ресурсов.

2. National Iranian Oil Company (NIOC) - 300,3 млрд. барр. н.э.

В середине октября Европейский Союз принял ряд новых энергетических санкций против Ирана, включая запрет

на импорт природного газа, включил министерство нефтяной промышленности Ирана, Иранскую национальную нефтяную компанию и Иранскую национальную танкерную компанию, а также около 30 других нефтегазовых компаний в список организаций, на которые распространяется действие этих санкций.

Запрет ЕС на импорт и транспортировку иранской нефти, а также предоставление страховки для судов, несущих иранскую нефть на борту, вступил в силу 1 июля.

На экспорт иранской нефти также повлияли финансовые санкции США, вступившие в силу 28 июня. Вашингтон исключил из списка главных партнеров Тегерана в Азии взамен «значительного» сокращения импорта иранской нефти.

Согласно обзору Platts по ОПЕК и чиновников нефтедобывающей промышленности, опубликованному в пятницу, в октябре добыча нефти в Иране составила 2,72 млн. барр./день, т.е. с января она понизилась на 800000 барр./день.

Согласно оценкам ОПЕК, составленным на базе информации из вторичных источников, в октябре добыча Ирана составила 2,626 млн. барр./день.

На этом фоне, пожалуй, единственное исключение которое избавит Иран от финансовых санкций – его участие в проекте «Шах Дениз» азербайджанского сектора Каспия. Конгресс США должен будет переосмыслить обстановку и предоставить исключения от финансовых санкций, связанных с Ираном, по дальнейшей разработке азербайджанского месторождения «Шах Дениз», где Иран является одним из акционеров, говорится в докладе влиятельного сенатора Ричарда Лугара.

3. «Туркменгаз» и «Туркменнефть» - 212,2 млрд. барр. н.э.

По мнению вице-премьера Туркменистана Баймурада Ходжамухамедова, такой объем запасов позволяет стране «успешно реализовывать политику диверсификации экспортных маршрутов». К 2030 году Туркменистан наме-

рен довести добычу нефти до 67 млн. тонн в год, а газа — до 220 млрд. кубометров в год. Почти половина запасов газа в Туркменистане - 21 триллион кубометров - приходится на месторождение Южный Иолотань, которое Gaffney, Cline & Associates в октябре этого года признала вторым по величине в мире. Минимальные объемы этого месторождения оценены на уровне 13 триллионов кубометров.

Строится Транстуркменский газопровод “Восток-Запад”. Его протяженность от компрессорной станции «Шатлык» Марыйского велаята до компрессорной станции «Белек» Балканского велаята составит около восьмисот километров с диаметром трубы 1420 миллиметров.

Газопроводу Восток - Запад пропускной способностью 30 миллиардов кубических метров газа в год предстоит обеспечить закольцованность главных месторождений страны в единую систему, для регулирования потоков газа как на экспорт, так и для гарантированного газоснабжения населенных пунктов на территории страны. Он станет основой создаваемой газотранспортной системы для транспортировки газа гигантского месторождения “Галкыныш”, других подземных кладовых страны.

4. Qatar Petroleum (QP) является государственной нефтяной компанией - 150 млрд. барр. н.э.

4 декабря 2012г. - Qatar Petroleum (QP) и инициатива Всемирного банка по сокращению факельного сжигания попутного газа (Global Gas Flaring Reduction) договорились о расширении сотрудничества в сфере сокращения факельного сжигания попутного газа, что обеспечит конкретный вклад в повышение энергоэффективности и смягчению последствий изменений климата. К примеру, в качестве основной цели в Стратегии национального развития Катара в 2011-2016гг. ставится сокращение факельного сжигания на 50% в период между 2008 и 2016гг. Кроме того, разработка детального инструмента по контролю за сжиганием входит в



GRAND HOTEL EUROPE
BAKU
★ ★ ★ ★ ★

FOR THE BEST MEMORIES



**BANQUET &
CONFERENCE ROOMS**

AZERBAIJAN SALON
BAKU BALLROOM
KURA ROOM
ARAZ ROOM

CAVIAR RESTAURANT
NIGHT CLUB CAPONE'S
CASPIAN BAR
COFFEE CORNER

1025 / 30 Moscow ave. AZ1078, Baku, Azerbaijan
TEL: 99412 - 490-70-90 497-33-93

WWW.GRAND-EUROPE.COM



ОБЩИЕ ДОКАЗАННЫЕ РЕСУРСЫ НЕФТИ И ГАЗА		РАТИНГ	
(МЛРД. БАРР. НЕФТЯНОГО ЭКВИВАЛЕНТА)			
1	 Saudi Arabian Oil Company	306,8	13
2	 National Iranian Oil Company (NIOC)	300,3	14
3	 "Туркменгаз" и "Туркменнефть"	212,2	15
4	 Qatar Petroleum	150	16
5	 Abu Dhabi National Oil Company» (ADNOC)	133,29	17
6	 Министерство нефти Ирака	130,3	18
7	 Gazprom Group	120,319	19
8	 Kuwait Petroleum Corporation	114,5	20
9	 Petroleos de Venezuela (PDVSA)	84,68	21
10	 АО Национальная Компания «КазМунайГаз»	59	22
11	 Sonatrach	38,46	23
12	 НК «Роснефть»	31,7	24
	 ExxonMobil	31,3	
	 Государственная Нефтяная Компания Азербайджанской Республики	29,8	
	 Chevron	27	
	 PetroChina	22,2	
	 PETRONAS (Malaysian national oil and gas company)	20,56	
	 BP	17,75	
	 Petrobras	16,4	
	 Shell	14	
	 Pemex	13,796	
	 Total	11,423	
	 ENI	7,09	
	 Statoil	5,107	

число десяти приоритетов экологической стратегии до 2016г.

Согласно спутниковым оценкам, с 2000г. производство нефти и газа в Катаре увеличилось почти в четыре раза, в то время как сжигание сократилось практически вдвое. В 2000г. Катар сжигал девять кубометров газа за баррель в нефтяном эквиваленте, в то время как в 2011г. этот показатель составил 1,1 кубометр за баррель в нефтяном эквиваленте. Прогресс был достигнут за счет реализации целого ряда проектов по сокращению сжигания газа на факелах на различных нефтяных месторождениях, а также на газовом заводе Ras Laffan.

5. Abu Dhabi National Oil Company (ADNOC) - 133,29 млрд. барр. н.э. (на 11 ноября 2012г.)

ADNOC сообщил о выделении миллиардов долларов на целый ряд мега проектов, некоторые из которых на стадии реализации, в то время как другие находятся на стадии подготовки.

ADNOC заявил, что инвестиции охватывают развитие месторождений Sahil и Shah для повышения их производительности. Так, на Sahil можно было бы добывать 100000 барр. в день вместо нынешних 55000 барр. в день, и соответственно 70000 барр. в день вместо 50000 барр. в день на месторождении Shah.

"Аналогично, будет разрабатываться месторождение Jasyoura чтобы обеспечить две линии по сепарации газа на новом центральном заводе, который будет запущен в эксплуатацию к концу марта 2013г.", - сообщает ADNOC.

6. Министерство нефти Ирака - 130,3 млрд. барр. н.э.

По оценкам EIA, около 90% территории страны все еще не разведаны из-за продолжительных войн и санкций. Неразведанные территории Ирака могли бы обеспечить дополнительные 100 млрд. баррелей. Затраты на ведение нефтедобычи в Ираке одни из самых невысоких в мире. Однако количество пробуренных скважин в Ираке составило около 2000, в то время как только в одном штате Техас (США) было пробурено около 1 млн. скважин. Запасы газа в Ираке составляют 110 трлн. кубических футов и могут помочь в решении проблем региональной и международной безопасности.

7. Gazprom Group - 120,319 млрд. барр. н.э.

«Газпром» сообщил, что за первые 11 дней декабря нарастил экспорт газа

в дальнейшем зарубежье на 16% по сравнению с показателем за аналогичный период прошлого года - до 5,54 миллиарда кубометров.

По итогам 11 месяцев экспорт российского газа в Европу, согласно данным ЦДУ ТЭК, сократился на 8% - до 98,959 миллиарда кубометров. При этом замглавы "Газпрома", глава "Газпром экспорта" Александр Медведев в начале декабря обещал журналистам, что в 2013 году холдинг увеличит объем экспорта газа по сравнению с текущим годом, но не стал называть объемы этого года.

"Газпром" заявлял, что в 2012 году планирует сохранить экспорт газа в Европу на уровне 150 миллиардов кубометров. Медведев говорил, что всего в этом году "Газпром" планирует поставить в ближнее и дальнее зарубежье 222 миллиарда кубометров газа против 221,1 миллиарда кубометров в прошлом году.

8. Kuwait Petroleum Corporation (KPC) - 114,5 млрд. барр. н.э.

Государственная нефтяная компания Кувейта на пороге создания совместного предприятия стоимостью в \$4 миллиарда с Athabasca Oil Corp. в нефтяном секторе Альберты.

Kuwait Petroleum Corp. подписала меморандум о взаимопонимании по инвестициям с компанией в Калгари.

9. Petroleos de Venezuela (PDVSA) - 84,68 млрд. барр. н.э.

По словам вице-президента PDVSA по разведке и добыче Эулоджио Дель Пино в этом году инвестиции государственной нефтяной компании Petroleos de Venezuela SA составят \$18 миллиардов, и практически столько же компания планирует на следующий год.

«PDVSA добывает 3 млн. барр. в день, в том числе 2,5 млн. барр. в день в поясе Ориноко», - сообщил Дель Пино в интервью для Rapoama. В скором времени Венесуэла ожидает вынесения вердиктов по некоторым искам в международном арбитражном суде, - сообщил Дель Пино ежедневной газете «Маракайбо».

10. АО Национальная Компания «КазМунайГаз» - 59 млрд. барр. н.э.

Казахстан на пороге начала промышленной разработки своего крупнейшего сегодня на Каспии и самого дорогого в мире месторождения Кашаган (PSA от 18 ноября 1997 года включает 11 блоков)

Нефтегазовое месторождение Кашаган признано самым дорогим энергетическим проектом в мире по версии CNN Money. В разработку объекта вложено уже 116 миллиардов долларов, что делает проект одним из самых дорогих за последние 40 лет.

Ожидаемый срок начала коммерческой добычи на месторождении Кашаган - декабрь 2012 года - июнь 2013 года. Фаза I этого проекта предполагает объем добычи около 370 тысяч баррелей нефти в сутки с возможным увеличением до 450 тысяч баррелей. Фаза II предполагает увеличение добычи до 375 тысяч баррелей в сутки в течение не менее трех следующих лет. Извлекаемые запасы нефти Кашагана оцениваются в 11 миллиардов баррелей, а общие геологические запасы сырья - в 35 миллиардов баррелей. Кашаган в рамках Северо-Каспийского проекта разрабатывает консорциум North Caspian Operating Company (NCOC), акционерами которого являются Agip Caspian Sea B.V. (16,81%), KMG Kashagan B.V. (16,81%), ConocoPhillips North Caspian Ltd. (8,4%), ExxonMobil Kazakhstan Inc. (16,81%), Inpex North Caspian Sea Ltd. (7,56%), Shell Kazakhstan Development B.V. (16,81%) и Total EP Kazakhstan (16,81%).

11. Sonatrach - 38,46 млрд. барр. н.э.

В ответ на американский бум в сфере сланцевого газа Европа может сделать ставку на территории ниже пустыни Сахара.

В то время как экологическое регулирование и неутешительные результаты разведочного бурения тормозят развитие ресурсов сланцевого газа в Европе, Алжир предоставляет налоговые льготы с целью поощрения разведочных работ. Трубопроводы по дну Средиземноморья, идущие в Испанию и Италию, уже соединяют крупнейшего экспортера газа Африки с энергосистемой Европы.

Североафриканская страна ведет переговоры по сланцевому газу с ExxonMobil Corp. (XOM), - заявил в интервью советник министра энергетики и горнорудной промышленности Юсеф Юсфи Али Хачед. Eni SpA (ENI), Royal Dutch Shell Plc (RDSA) и Talisman Energy Inc. (TLM) уже подписали соглашения о разведке сланцевых ресурсов с Алжиром, где ожидается одобрение парламентом налоговых льгот для разведки и бурения сланцевых участков в течение нескольких недель.

По оценкам Международного энергетического агентства, на долю Алжира приходится 231 трлн. кубических футов извлекаемых запасов сланцевого газа.

Этих запасов достаточно для снабжения всего Евросоюза в течение десяти лет. На сегодняшний момент они оцениваются на уровне приблизительно \$2,6 трлн.

12. НК «Роснефть» - 31,7 млрд. барр. н.э.

"Роснефть" занимает первое место в России по объемам добычи нефти. Ее основным акционером является государственная компания ОАО "Роснефтегаз", которой принадлежит 75,16% акций. Кроме того, у "Роснефти" в настоящее время порядка 138 тысяч акционеров - физических лиц. BP, «Роснефть» и ее основной акционер «Роснефтегаз» 22 ноября подписали окончательные соглашения, предусматривающие куплю-продажу 50% акций THK-BP и инвестиции BP в «Роснефть». Британская компания продает «Роснефти» свою долю в THK-BP за \$17,1 млрд и 12,84% казначейских акций подконтрольной государству российской компании. Из полученных в рамках этой сделки денежных средств BP направит \$4,8 млрд на приобретение дополнительных 5,66% акций «Роснефти» у государственного «Роснефтегаза», в результате чего ее доля в «Роснефти» достигнет 19,75%. "Роснефть" /RN Nordic Oil AS/ подала заявку на право пользования недрами на норвежском континентальном шельфе в рамках 22 лицензионного раунда. Об этом сообщает Министерство нефти и энергетики Норвегии.

Сбор заявок был завершен в конце ноября 2012 года, предложения будут направлены компаниям весной 2013 года, после чего будут сформированы альянсы для работы на норвежском шельфе. Новые лицензии будут переданы участникам к лету 2013 года. В рамках 22 раунда соискателям были предложены лицензии на 86 блоков, 14 в Норвежском море и 72 в Баренцевом море.

В число компаний, принявших участие в 22 раунде, который был объявлен летом текущего года, вошли: Atlantic Petroleum AS, AS Norske Shell, Bayerngas Norge AS, BG Norge AS, BP Norge AS, Centrica Resources Norge AS, Concedo ASA, ConocoPhillips Skandinavia AS, Dana Petroleum Norway AS, Det norske oljeselskap ASA, Dong E&P Norge AS, E.ON E&P Norge AS, Edison International SpA, Eni Norge AS, Faroe Petroleum Norge AS, GDF SUEZ E&P Norge AS, Idemitsu Petroleum Norge AS, Lukoil Oil Company, Lundin Norway AS, Maersk Oil Norway AS, Moeco Oil & Gas Norge AS, North Energy ASA, OMV Norge AS, PGNiG Norway AS, Repsol Exploration Norge AS, Rocksource ASA, RN Nordic Oil AS, RWE Dea Norge AS,

ДОКАЗАННЫЕ ЗАПАСЫ ПРИРОДНОГО ГАЗА РЕСУРСЫ (ТРЛН. КУБ. М)			CRUDE OIL RATING
1	 Иранская Национальная Нефтяная Компания	28	
2	 Qatar Petroleum	25,7	
3	 "Туркменгаз"	25,13	
4	 Gazprom Group	19,2	
5	 Saudi Aramco	8	
6	 Sonatrach	6,6	
7	 Abu Dhabi National Oil Company	6,05	
8	 Chevron	4,5	
9	 Petroles de Venezuela	4,1	
10	 АО Национальная Компания «КазМунайГаз»	3,3	
11	 Министерство нефти Ирака	3,14	
12	 Государственная Нефтяная Компания Азербайджанской Республики	2,55	
13	 PetroChina Company Limited	1,904	
14	 Kuwait Petroleum Corporation	1,8	
15	 ExxonMobil	1,6	
16	 Shell	1,31	
17	 НК «Роснефть»	791	
18	 Statoil	513	

Skagen44 AS, Spring Energy Norway AS, Statoil Petroleum AS, Suncor Energy Norge AS, Total E&P Norge AS, Tullow Oil, Valiant Petroleum и Wintershall Norge ASA.

Норвегия компенсирует нефтяным компаниям 78% всех затрат на геологоразведку, включая затраты на разведочное бурение.

13. ExxonMobil - 31,3 млрд. барр. н.э.

17 октября 2012г. ExxonMobil сообщил о покупке канадской нефтедобывающей компании Celtic Exploration Ltd за 3,14 млрд. долл. США.

ExxonMobil получит возможность присутствия в богатом сланцевым газом регионе Montney на северо-востоке штата Британская Колумбия и будет иметь долю в месторождении Duvernay в Альберте.

Здесь уже присутствуют Chevron и ConocoPhillips.

При этом доказанные и вероятные запасы компании увеличатся на 17 млн. т барр. н.э. (127,5 млн барр н.э.).

ExxonMobil в начале декабря подписала соглашение об опытной разработке трудноизвлекаемых запасов в Западной Сибири с ОАО «НК «Роснефть». В рамках соглашения компании будут вести совместную работу по оценке возможностей коммерческой добычи трудноизвлекаемых запасов нефти Баженовской и Ачимовской свит в Западной Сибири.

14. SOCAR (Государственная Нефтяная Компания Азербайджанской Республики) - 29,8 млрд. барр. н.э.

Несмотря на падение нефтедобычи «в Азербайджане еще много неразведанных структур, будет продолжена разведка на площадях «Шафаг», «Асиман», «Зафар», «Машал», «Бабек». Думаю, что это будут газовые открытия, поскольку на глубине 6-7 тыс. метров, в основном, у нас открываются месторождения газа и газоконденсата», - говорит на встрече в Каспийско-Европейском Интеграционном Деловом Клубе (CEIBC) первый вице-президент Государственной нефтяной компании Азербайджанской Республики (SOCAR) по геологии, геофизике и разработке месторождений, академик Хошбахт Юсифзаде.

По его словам, только месторождения «Умид», «Абшерон» и разрабатываемые сегодня месторождения Азербайджана имеют доказанные запасы 2 трлн. 550 млрд. кубометров газа. При этом, прогнозируемые запасы Азербайджана оцениваются в 6 трлн. кубометров газа. Доказанные запасы нефти в Азербайджане составляют 2

млрд. тонн, а прогнозируемые – еще 2 млрд. тонн. Вместе прогнозируемые запасы Азербайджана составляют 10 млрд. тонн нефтяного эквивалента.

15. Chevron - 27 млрд. барр. н.э.

Chevron Corporation (NYSE:CVX) объявила об инвестиционной программе для разведочных работ на 2013г. стоимостью в \$36,7 млрд.

Программа предусматривает \$3,3 млрд. запланированных расходов дочерних компаний, которые не требуют денежных расходов Chevron.

«Согласно нашим заявленным стратегиям, мы вкладываем капитал в портфолио достаточно привлекательных нефтяных и газовых проектов, которые обеспечат рост объемов и реальную ценность нашим акционерам», - заявил председатель совета директоров и главный управляющий компании Джон Уотсон. «Программа на следующий год включает несколько проектов, которые сейчас на стадии строительства, включая наши проекты СПГ в Австралии и разработку глубоководных участков в Соединенных Штатах. Поскольку эти и другие проекты скоро будут запущены в эксплуатацию, мы ожидаем, что производство достигнет уровня, который мы запланировали обеспечить к 2017г., т.е. 3,3 млн. барр. в день. Благодаря стабильному балансу и высокому уровню производства, мы и впредь сохраним тенденцию высоких выплат прибыли акционерам», считает Джон Уотсон.

Приблизительно 90% средств программы расходов на 2013г. будет направлено на финансирование проектов по разведке и добыче сырой нефти и природного газа. Еще 7% будет направлены на деятельность предприятий компании, задействованных в сфере downstream, которые производят, транспортируют и реализуют бензин, дизель и другие продукты переработки, топливо и присадки к смазочным маслам, а также продукты нефтехимии.

16. PetroChina Company Limited - 22,2 млрд. барр. н.э.

Совместное предприятие компании Encana Corp. с государственной компанией PetroChina Co. (ECA) стоимостью в 1,18 млрд. канадских долл. (\$1,2 млрд.) знаменует собой первое из множества иностранных соглашений, поскольку компании стремятся поддержать внедрение новых канадских правил, которые дают предпочтение миноритарным пакетам акций перед поглощениями.

Athabasca Oil Corp. (ATH), Talisman Energy Inc. и Canadian Natural Resources



“Hər gün yeni sədləri aşmaq üçün mən bilik və səriştələrimi təkmilləşdirirəm.”

Orxan, Dərinsulu Günəşli Platformasının Dəniz Qurğuları Meneceri, Azərbaycan

BP şirkətini kəşf edin
bp.com/xezer/karyera


Azərbaycanda Orxan kimi təcrübəli mütəxisslərə ehtiyacımız var

“BP şirkətində işlədiyim 15 il ərzində mən quruda yerləşən obyektlərin istismara buraxılmasından tutmuş dənizdə boru xətlərinin quraşdırılmasına qədər həyata keçirilən proseslərin şahidi və iştirakçısı olmuşam. Bu gün, Xəzər dənizinin tam ortasında dərin sulara ortaya çıxan yeni çətinliklərin öhdəsindən gəlmək üçün mən qabaqcıl texnologiyalardan istifadə edir və bilik və səriştələrimi təkmilləşdirirəm. Məhz bu kimi nailiyyətlər BP şirkətində işləməyin qeyri-adiyyətinin təzahürüdür.” Orxan, Dərinsulu Günəşli Dəniz Platforması Dəniz Qurğuları Meneceri.

Orxan kimi siz də tezliklə sübut olunmuş səriştə və biliklərinizi Azərbaycanda həyata keçirilən iri və mürəkkəb layihələrdə nümayiş edə biləcəksiniz. Maşınqayırma, tamamlama, yataqların işlənməsi və ya layihələrin həyata keçirilməsi texnologiyası şirkətimizdə təklif edilən digər mühəndis ixtisaslarındandır. Bizim dünya səviyyəli layihələrimiz, ən son texnologiyalara qoyduğumuz sərmayələr və əməliyyatlarımızın həqiqi miqyası BP şirkətində çalışanlara sənayedə tətbiq olunan ən qabaqcıl texnologiyalardan istifadə etməklə unikal imkanlar və iş təcrübəsindən bəhrələnməyi təklif edir.

BP bərabər imkanlar prinsipi ilə işləyən şirkətdir.



ДОКАЗАННЫЕ ЗАПАСЫ НЕФТИ (МЛРД. БАРРЕЛЕЙ)		RATING
1	 Saudi Aramco	259,7
2	 Иранская Национальная Нефтяная Компания	137
3	 Министерство нефти Ирака	112
4	 Kuwait Petroleum Corporation (KPC)	104
5	 Abu Dhabi National Oil Company (ADNOC)	98
6	 Petroleos de Venezuela	84
7	 "Туркменнефть"	65,7
8	 АО Национальная Компания «КазМунайГаз»	39,75
9	 Nigerian National Petroleum	37,2
10	 НК "Роснефть"	27,110
11	 ExxonMobil	22
12	 Государственная Нефтяная Компания Азербайджанской Республики	15
13	 Sonatrach	11,8
14	 PetroChina	11,128
15	 ОАО "Газпром"	8,319
16	 Shell	6,4
17	 ConocoPhillips	3,4
18	 Sinopec	3,3
19	 Statoil	2,124

Ltd. (CNQ) могут привлечь зарубежных инвесторов, стремящихся получить доступ к нефтегазовым ресурсам, поскольку компаниям нужны средства для покрытия расходов на бурение и освоение.

«Вероятно, появится множество совместных предприятий», - сообщил Лео Де Бевер, который осуществляет контроль за 70 млрд. канадских долл., включая акции EnCana, как генеральный директор Alberta Investment Management Corp. в Эдмонтоне. «Теперь, когда появилась некоторая ясность в отношении правил, люди могут почувствовать себя увереннее в заключении соглашений, поскольку теперь есть и политический подтекст, помимо экономического».

Соглашение между крупнейшим производителем газа Канады EnCana и базирующейся в Пекине PetroChina является первым после того, как 7 декабря премьер-министр Канады Стивен Харпер объявил о введении новых ограничений для государственных компаний, которые хотят вкладывать капитал в нефтяные пески. Доля PetroChina в размере 49,9% в совместном предприятии соответствует правилам, которые запрещают государственным предприятиям делать покупки, при отсутствии «особых обстоятельств».

Совместные предприятия - это «способ будущего» для таких компаний, как EnCana и Canadian Natural, - сообщил Джон Стивенсон, который помогает в управлении \$2,7 млрд. канадских долл. в First Asset Investment Management Inc., включая акции EnCana.

17. PETRONAS (Malaysian national oil and gas company) - 20,56 млрд. барр. н.э.

Малайзийская компания успешно работает на туркменском шельфе Каспия, в 2011 году инвестировала в строительство в поселке Киянлы завода по подготовке и переработке газа, наземный газовый терминал, на который поступает природный газ с месторождений туркменского шельфа Каспия. Новый промышленный комплекс в Киянлы, инвестором которого выступила малайзийская компания PetronasCharigali, обеспечивает очистку и осушку природного газа, добываемого на месторождении Магтымгулы. Текущая производительность завода составляет 5 млрд. кубометров газа в год. Компания также стремится в 2012 году, пока не очень удачно, расширить деятельность на канадских нефтегазовых сланцах.

Канада заблокировала предложение о поглощении за 5,2 млрд. долл. (£3.3 млрд.) от малайзийской нефтяной ком-

пании Petronas, обосновав это тем, что это не принесет пользу стране.

Petronas хотела купить канадскую нефтегазовую компанию Progress Energy Resources. У компании есть 30 дней, чтобы изменить первоначальное предложение.

По оценкам аналитиков, это вызывает вопросы относительно интереса Канады к иностранным инвестициям в ведущие отрасли промышленности.

Решение также подвергает сомнению предложение на сумму свыше \$15,1 млрд. (£9,3 млрд.) для канадской Nexen от китайской государственной CNOOC.

Предложение от Petronas для Progress Energy Resources, стоимостью в 5,18 млрд. канадских долл., было согласовано компаниями в июне.

Однако в заявлении министр промышленности Канады заявил, что соглашение не обеспечивало «чистой прибыли» для Канады.

Поглощение обеспечило бы доступ Petronas к запасам сланцевого газа на месторождении «Монтни» в Британской Колумбии и Альберте, на которое обращают взоры многие компании.

Глава Progress Energy Resources Майкл Калберт выразил недовольство компании этим решением. Он сказал, что «в течение 30 дней Progress определит суть проблем и займется поиском потенциальных решений».

Долгосрочное здоровье газовой промышленности Канады и развитие новой промышленности экспорта сжиженного газа зависят от международных инвестиций, таких как те, которые предлагает Petronas.

18. BP - 17,75 млрд. барр. н.э. (суммарные запасы)

Несмотря на то, что британская BP не выполнила проектный план по добыче нефти с мега месторождений «Азери», «Чыраг», «Гюнешли» в азербайджанском секторе Каспия, в результате чего Азербайджан не досчитался \$8 млрд, «наш основной партнер - компания BP отнеслась к этим замечаниям с очень большой ответственностью», заявил Президент Азербайджана Ильхам Алиев после встречи с президентом BP Робертом Дадли. По его словам, в ходе встречи 18 декабря президент BP обнародовал планы компании на будущие годы. «Я очень рад, что на переднем плане среди них находятся вопросы стабилизации нефтедобычи. Это показывает, что сотрудничество между нами действительно построено на сильных основах», - отметил Президент Азербайджана.

BP, являющаяся оператором газового месторождения «Шах Дениз», намерена сделать своими стратегическими приоритетами добычу нефти, а не газа, а также разведку и добычу углеводородов, а не развитие их переработки. Как сообщает агентство Рейтер, об этом заявили руководители BP, представив 17 декабря аналитикам фондового рынка стратегию развития компании на период с 2014 по 2020 год.

Р. Дадли заявил, что в результате продажи активов, в том числе 50-процентного пакета российской компании ТНК-BP, британская корпорация не потеряла своих позиций в отрасли и упростила свою структуру, став более управляемой. «Мы продали 50 проц нашего оборудования в сфере добычи, треть наших скважин и половину трубопроводов, однако потеряли только девять проц добычи и 10 проц запасов, - заявил Дадли на презентации стратегии. - Мы стали более простой компанией».

Между тем, BP сообщила о падении прибыли в третьем квартале на \$4,69 млрд., но акции повысились в цене на 5% в тот день, когда было сообщено, что дивиденды компании увеличатся на 12,5%.

19. Petrobras – 16,4 млрд. барр. н.э.

Согласно заявлению рейтинговой компании Moody's Investors Service, прогноз для облигаций компании в иностранной валюте был пересмотрен с уровня «стабильный» на «отрицательный». Понижение прогноза базирующейся в Рио-де-Жанейро компании, известной как «Petrobras», «отражает рост долгов компании», говорит Moody's. «Мы также видим рост взаимосвязи между Petrobras и государством», отмечает Moody's.

20. Shell – 14 млрд. барр. н.э.

Компания Royal Dutch Shell объявила о том, что за последний квартал прибыль составила \$6,12 млрд. (£4,5 млрд.), что на \$7,2 млрд. ниже по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Англо-голландская компания обосновала это падение снижением цен на нефть и газ.

Исключая единичные случаи, такие как налоговые изменения и другие факторы, прибыль в третьем квартале составила \$6,6 млрд., что на 6% ниже аналогичного показателя за прошлый год.

Глава компании Питер Возер заявил, что данные выявили «прогресс в сложных промышленных условиях».

Объем продаж снизился на 8,9% до \$112 млрд. вследствие глобальной эконо-

мической рецессии и падения спроса на нефти. По мнению Shell, хорошие результаты показало нефтеперерабатывающее подразделение компании, однако на них повлияло снижение цен на сырье в течение квартала.

Shell, являющаяся второй в мире по величине публично котируемой нефтяной компанией после ExxonMobil, подняла свои ежеквартальные дивиденды на 2,4% по сравнению с прошлым годом.

21. Pemex – 13,796 млрд. барр. н.э.

Госсекретарь США Хиллари Клинтон и глава МИД Мексики Патрисио Эспиноса подписали в феврале соглашение о совместной разработке месторождений нефти и газа в районе границы двух государств в Мексиканском заливе. Таким образом, после вступления соглашения в силу будет снят действующий мораторий на разведку и добычу нефти в западной части Мексиканского залива. Документ, создающий нормативно-правовую основу для совместных работ, также призван создать стимулы для развития месторождений американскими энергокомпаниями вместе с мексиканской госкомпанией Pemex.

По соглашению, американские компании и Pemex могут заключать договоры о совместной разработке месторождений, находящихся в районе границы двух стран. Документ также позволяет каждой стороне разрабатывать свою долю месторождения в случае, если американские компании и Pemex не договорятся о создании совместного предприятия, сообщило МВД США.

Как отметил президент Мексики Фелипе Кальдерон, «все общие залежи углеводородов будут разрабатываться совместно».

Как сообщило МВД США, в результате соглашения компании получат доступ к работам на территории континентального шельфа площадью около 1,5 миллиона акров, которая может содержать 172 миллиона баррелей нефти и 304 миллиарда кубических футов газа.

22. Total – 11,423 млрд. барр. н.э.

23. ENI – 7,09 млрд. барр. н.э.

ENI давний партнер российских компаний по газотранспортным проектам Blue Stream, South Stream, компания также активно работает в казахстанском мегапроекте Кашаган. В этом году ОАО «Роснефть» и итальянский концерн ENI договорились о совместном освоении участков в Баренцевом и Черном морях. Доля ENI в совместном проекте с

«Роснефтью» составит 33,33%. «Роснефть» получит возможность участвовать в международных проектах ENI.

В соответствии с соглашением, предусмотрено совместное освоение участков Баренцева и Черного морей на территории РФ, обмен технологиями и персоналом, а также участие «Роснефти» в международных проектах ENI. Стороны создадут совместное предприятие для освоения Федынского и Центрально-Баренцевского участков в Баренцевом море и Западно-Черноморского участка в Черном море. Суммарные извлекаемые ресурсы данных участков оцениваются в 36 млрд барр. нефтяного эквивалента. В соответствии с соглашением, ENI обеспечит финансирование комплекса геологоразведочных работ, необходимых для подтверждения коммерческой перспективности участков.

Одной из важнейших составляющих стратегического сотрудничества является обмен технологиями. Ожидается, что ENI внесет существенный вклад в технологический потенциал СП в связи с ее богатым опытом на шельфе Норвегии и других стран.

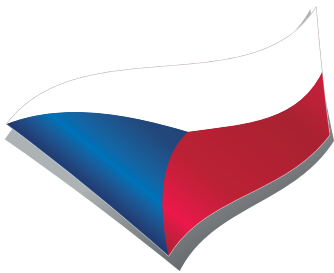
24. Statoil – 5,107 млрд. барр. н.э.

Statoil, - самая высокотехнологичная и эффективная международная компания по разработке шельфовых месторождений с высокими давлением и температурой, - в этом году активизировалась в Арктике и Норвежском море. В 22 раунде лицензирования Норвегия предложила международным компаниям 86 блоков, из которых 72 (рекордное число для региона) находятся в Арктике и еще 14 - в Норвежском море.

Район Баренцева моря в прошлом не пользовался популярностью у энергетических компаний ввиду отсутствия развитой инфраструктуры, но открытие месторождений, таких, как Skrugard компанией Statoil, изменило ситуацию.

До конца первого квартала 2013 года «Роснефть» и Statoil согласуют все совместные проекты. Как сообщил старший вице-президент по международным разведочным проектам Statoil Ник Мэйден к этому сроку компании должны завершить создание четырех совместных предприятий по освоению оффшорных блоков в России, решить хотят ли компании создавать СП по шельфовым проектам в России.

Взамен Statoil предложила «Роснефти» присоединиться к ряду проектов норвежской компании в третьих странах. В частности рассматривается возможность совместного участия сторон в лицензионных тендерах на освоение норвежского шельфа Баренцева моря.



CASPIAN REGION HAS SIGNIFICANT POTENTIAL WHICH MUST BE USED

PETR NECAS, PRIME MINISTER OF THE CZECH REPUBLIC



Caspian Energy (CE): Your Excellency, was 2012 a successful year for the EU and the Czech Republic? Which events would you choose to emphasise?

Petr Necas, Prime Minister of the Czech Republic: I think that with caution we might assess this year on a generally positive note. In spite of what was objectively a difficult economic position within the European Union, especially in the Eurozone - which determines economic conditions for the Czech Republic - the government is successfully continuing in its reform efforts to consolidate the public finances and reduce the national budget deficit. Next year we have set ourselves the demanding target of reducing the national budget deficit to under 3% of GDP. This year a number of macroeconomic indicators have stayed at a relatively satisfactory level, with the level of unemployment as one example. The confidence of foreign investors that the Czech government's policies are the right ones is illustrated by

the favourable interest rates applied to Czech national bond issues, better than those for a number of countries in western Europe. That our reforms, which in addition to fiscal responsibility are also focused on strengthening economic growth, are the right ones is also confirmed to a great extent by the European Commission and Council in their assessment of the Czech Republic National Reform Programme for 2012.

CE: What is your assessment of the larger EU countries' efforts to bring the Eurozone out of its crisis? What is your assessment in current conditions of the operation of the European Stabilisation Fund?

Petr Necas: Since the beginning of the crisis the European Union has taken a number of steps aimed at consolidating the fiscal and economic policies of Eurozone and Union member states. Many of the measures adopted and planned also demonstrate their efforts to complete economic and monetary union. The effect of these consolidation measures will be seen in the economy in the medium term. The new European Stability Mechanism and its predecessors are without doubt playing an important part in the short term in solving the problems that member states are having with financing public expenditure. But I consider the only long-term solution to the present position to be fiscal consolidation and the implementation of structural reforms leading to improved competitiveness, securing sustainable economic growth and employment.

CE: The Czech Republic is located at the centre of Europe. What suc-

cess has the Czech Republic had with the project to combine EU gas and energy systems into a single system in the Czech Republic?

Petr Necas: Thanks to its location at the heart of Europe the Czech Republic represents an important connecting point in the development of the EU single internal market, something which includes the market for energy. Our long-term priority is to improve the common European energy market, with the aim of reinforcing energy supplies and greater customer comfort. This is a complex matter, where our progress so far indicates both positive achievements, but also things to be done in the future. One of the positive outcomes of our efforts to date is the strengthening of the region's energy security through improved capacity for reverse flow and natural gas storage. Of the challenges to which the Czech Republic and other countries in the region are seeking effective solutions, one might mention in particular the risk of circular flows associated with the development of renewable energy sources in neighbouring countries, which leads to a destabilisation of the transmission system in the Czech Republic. This leads to an increase in electricity transmission costs.

CE: What does energy security mean for the Czech Republic? Which countries are the main gas suppliers and how have the problems of diversification been dealt with?

Petr Necas: For the Czech Republic energy security is one of the priorities of the State Energy Policy. At present, gas is supplied to our liberalised domestic market by several independent sources (Russia and



Prime Minister Petr Nečas has received President of Azerbaijan Republic Ilham Aliyev

Norway in particular), while the safety standards of our technical infrastructure are very high indeed, the highest in the European Union.

CE: What part is played today by the Caspian region in safeguarding

the energy security of EU countries?

Petr Nečas: From the Czech Republic's perspective the Caspian region currently plays a smaller part than it might in the future. New possibilities can be seen especially in natural gas supplies, where

the Caspian region has significant potential which must be used. Nevertheless at present it is above all a lack of delivery infrastructure which prevents the Caspian region from obtaining a larger share of the European market. In the future it is



Prime Minister Petr Nečas has received US Secretary of State Hillary Clinton



Prime minister Petr Nečas hosted a formal Summit of prime ministers of the Visegrad Group countries in Prague

completion of the Southern Corridor which could help with this. The position is noticeably better for crude oil deliveries.

CE: *Is the Czech Republic planning to join in the distribution of Caspian energy sources as part of TANAP and the Trans-Caspian gas pipeline?*

Petr Nečas: In general, the Czech Republic supports diversification of gas supplies to EU countries, including diversification of the relevant delivery routes. In view of the fact that this area was fully privatised in 2002, such support can only take place at the political level, and not on the basis of a specific business plan for a state-owned company.

CE: *Is the Czech Republic planning a connection to Nabucco, the flagship trans-European project of the European Commission?*

Petr Nečas: The Czech Republic has for a long time supported diversification of sources and transport routes to reduce the vulnerability of the country to any outage of a particular source or delivery route. In this context for natural gas we support the

completion of the Southern Energy Corridor, of which the Nabucco gas pipeline forms a part.

CE: *In the EU today new gas pipelines are being built against a backdrop of reduced EU consumption. How justified are the Nord Stream, South Stream, Nabucco and many other projects?*

Petr Nečas: Many variables have an impact on the implementation of new delivery routes. The current downturn in natural gas consumption in the EU is only part of the story, and must be understood in its wider context. The European Union is today contending with the effects of an economic crisis which naturally depresses industrial output and therefore energy con-



Prime Minister Petr Nečas met NATO Secretary General Anders Fogh Rasmussen.



Residence of Government of Czech Republic, Garden of Straka Academy, Prague Malá Strana

sumption. At the same time we are in the final stage of constructing a common market in energy, and we must also include EU climate policy in the overall picture. The goal is to reduce energy imports, improve energy efficiency and reduce emissions of greenhouse gases. Whether it is essential to build new gas pipelines in order to achieve this goal is a question which should be answered above all by

the market, while of course keeping in mind aspects of energy security. If your question relates to an assessment of specific projects, one can say that those which lead to diversification of sources and not just transport routes are the ones which make the greatest sense.

CE: What is the impact of unfavourable atmospheric (climatic)

conditions on the Czech Republic's energy policy?

Petr Nečas: The location of the Czech Republic and its climate have an impact on the energy requirements of our buildings. Climatic conditions, in particularly natural disasters, can damage energy infrastructure, which is sized for relatively large extremes in weather conditions, so in the Czech Republic the impact of crisis situations is to a large extent eliminated. Climatic conditions, or meteorological ones to be more precise, affect the production of energy from renewable sources, which then cause unpredictable changes in the operation of the generation and distribution systems. Currently this may be considered the greatest difficulty.

CE: What is your view of future developments in alternative energy in the Czech Republic?

Petr Nečas: Until 2020 the development of renewable energy sources is stated in the Czech Republic National Energy Action Plan. After 2020 development is outlined in the update of the State Energy Policy.

Thank you for the interview



Prime Minister Petr Nečas attended the Bratislava meeting of prime ministers of countries belonging to the Friends of Cohesion



«КАСПИЙСКИЙ РЕГИОН ОБЛАДАЕТ ПОТЕНЦИАЛОМ, КОТОРЫЙ ДОЛЖЕН БЫТЬ РЕАЛИЗОВАН» - ПРЕМЬЕР-МИНИСТР ЧЕШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ ПЕТР НЕЧАС



Премьер-министр Петр Нечас на встрече с парламентом

Caspian Energy (CE): Г-н Премьер-министр, как Вы оцениваете результаты 2012 года для ЕС и Чехии? Какие события, влияющие на экономику Чехии Вы бы могли отметить особо?

Премьер-министр Чешской Республики Петр Нечас: Думаю, что, в общем, мы можем отметить этот год как положительный. Несмотря на тяжелую экономическую ситуацию в пределах Европейского Союза, особенно в еврозоне, которая определяет экономические условия для Чешской Республики, правительство продолжает успешно проводить реформы для усиления государственных финансов и уменьшения дефицита национального бюджета.

На следующий год мы поставили себе цель снизить дефицит национального бюджета до менее чем 3% от ВВП. В этом году ряд макроэкономических показателей сохранился на относительно удовлетворительном уровне, включая и уровень безработицы. Уверенность

и иностранных инвесторов в проведении правильной политики чешским правительством подтверждается приемлемыми процентными ставками по эмиссии государственных облигаций по сравнению со ставками ряда стран из Западной Европы. Правильность наших реформ, которые помимо финансовой ответственности также направлены на усиление экономического роста, подтверждаются со стороны Европейской комиссии и Европейского совета в их оценке национальной программы реформ Чешской Республики на 2012 год.

CE: Как Вы оцениваете усилия крупных стран ЕС пытающихся вывести еврозону из кризиса? Какова Ваша оценка деятельности Европейского стабилизационного фонда в нынешних условиях?

Петр Нечас: С момента начала кризиса Европейский Союз предпринял ряд мер направленных на усиление финансовой и экономической политики евро-

зоны и стран членов ЕС. Большинство принятых и планируемых мер также демонстрируют усилия по совершенствованию экономического и финансового союза. Результаты этих усилий дадут о себе знать в экономике в среднесрочной перспективе. Нет сомнений, что новый европейский стабилизационный механизм, включая предыдущие программы, играет важную роль в среднесрочном решении проблем, с которыми страны ЕС сталкиваются при финансировании государственных расходов. Но я считаю, что долгосрочным решением нынешней проблемы будет финансовое укрепление и реализация структурных реформ, направленных на совершенствование конкурентоспособности, обеспечение устойчивого экономического роста и занятости.

CE: Чешская Республика находится в центре Европы. Каких успехов удалось достичь по проекту объединения газовых и энергетических



Премьер-министр Чехии Петр Нечас принял Президента Азербайджанской Республики Ильхама Алиева

систем ЕС в единую систему в пределах Чехии?

Петр Нечас: Благодаря расположению в центре Европы Чешская Республика является важным связующим пунктом в развитии единого внутреннего рынка

ЕС, что включает в себя и энергетический рынок. Нашим долгосрочным приоритетом является усовершенствование Европейского энергетического рынка, что также направлено на усиление энергетических поставок и обеспечение

удобства для покупателей. Это очень сложный вопрос, где наш успех указывает как на позитивные достижения, так и на задачи, которые еще предстоит решить в будущем. Одним из положительных результатов наших усилий стало



Пресс-конференция премьер-министра Петра Нечаса и канцлера Германии Ангелы Меркель



укрепление энергетической безопасности посредством усовершенствования мощностей реверсного потока и хранения газа.

Одной из проблем, эффективное решение которой ищет Чехия и другие страны региона, можно считать риски, связанные с циркуляцией потоков возобновляемой энергии, производимой в соседних странах, что в свою очередь ведет к дестабилизации системы транспортировки в Чешской Республике. Это способствует увеличению расходов по передаче электроэнергии.

СЕ: Что означает энергетическая безопасность для Чешской Республики? Какие страны являются основными поставщиками газа и как решаются проблемы диверсификации?

Петр Нечас: Для Чешской Республики энергетическая безопасность является одним из приоритетов государственной энергетической политики. В настоящее время газ поставляется на наш либерализованный рынок несколькими независимыми источниками (в частности Россией

и Норвегией) в то время, как нормы безопасности нашей технической инфраструктуры очень высоки, и считаются самыми высокими в Европе.

СЕ: Какую роль играют страны каспийского региона в обеспечении энергетической безопасности стран ЕС?

Петр Нечас: С точки зрения перспективы каспийский регион для Чешской Республики в настоящее время играет небольшую роль по сравнению с его будущей ролью. Новые возможности могут возникнуть особенно при поставках газа, где каспийский регион обладает значительным потенциалом, который должен быть реализован.

Тем не менее, в настоящее время недостаток инфраструктуры препятствует каспийскому региону занять достойную нишу на европейском рынке. В будущем реализация проекта Южного коридора может помочь решению этого вопроса. Ситуация с поставками сырой нефти заметно лучше.

СЕ: Планирует ли Чехия участвовать в распределении каспийских энергоресурсов в рамках TANAP и Транскаспийского газопровода?

Петр Нечас: В общем, Чешская



Официальный визит премьер-министра Великобритании Дэвида Кэмерона в Чехию впервые за последние пять лет. Он обсудил вопросы финансовой стабилизации ЕС с премьер-министром Чехии Петром Нечасом



Республика поддерживает диверсификацию газовых поставок в страны ЕС, включая диверсификацию соответствующих маршрутов доставки. Ввиду того, что эта сфера была полностью приватизирована в 2002 году, такую поддержку можно оказать только на политическом уровне, а не на основе определенного бизнес плана для государственной компании.

СЕ: Планирует ли Чешская Республика присоединиться к Nabucco, флагманскому транс-европейскому проекту Европейской комиссии?

Петр Нечас: Уже долгое время Чешская Республика поддерживает диверсификацию источников и транспортных маршрутов для снижения уязвимости страны к потере особого источника или маршрута поставок. В связи с этим в контексте природного газа мы поддерживаем завершение проекта Южного энергетического коридора, частью которого является Nabucco.

СЕ: Сегодня в ЕС строятся газопроводы на фоне снижения потребления. Насколько оправданы Nord Stream, South Stream, Nabucco и другие проекты?

Петр Нечас: Перемены влияют на реализацию проектов новых маршрутов.

Нынешний спад в потреблении газа в ЕС является всего лишь частью истории и его следует осознать в широком контексте. Сегодня Европейский Союз борется с последствиями экономического кризиса, что способствует снижению объема промышленного производства и тем самым снижению потребления энергии. В то же время мы находимся на финальной стадии создания общего энергетического рынка. Думаю, мы также должны включить политику климата ЕС в общую картину. Целью является уменьшение импорта энергоресурсов, улучшения энергетической эффективности и снижения выбросов парниковых газов. Ответ на вопрос о необходимости строительства новых газопроводов для достижения этой цели должен, прежде всего, дать рынок, принимая во внимание также и аспекты энергетической безопасности. Если Ваш вопрос касается оценки специфических проектов, можно сказать, что большую значимость представляют собой те проекты, которые предусматривают диверсификацию источников, а не только транспортных маршрутов.

СЕ: Какое влияние оказывают неблагоприятные климатические условия на энергетическую политику Чехии?

Петр Нечас: Расположение Чешской Республики и его климатические условия оказывают влияние на уро-

вень потребления энергии в наших домах. Климатические условия, в особенности природные бедствия, могут нанести ущерб энергетической инфраструктуре, которая рассчитана на относительно экстремальные погодные условия. Таким образом, влияние кризисных ситуаций в значительной степени устраняется в Чешской Республике. Климатические условия или точнее сказать метеорологические условия влияют на производство энергии из возобновляемых источников, которые в дальнейшем способствуют возникновению непредвиденных изменений в функционировании систем выработки и распределения энергии. В настоящее время это может считаться большой проблемой в сфере энергетики.

СЕ: Каким Вам представляется будущее развитие альтернативной энергетики в Чехии?

Петр Нечас: Разработка источников возобновляемой энергии до 2020 года предусмотрена национальным планом развития возобновляемых источников энергии (ВИЭ) Чешской Республики. После 2020 года развитие будет продолжаться на основе обновленной государственной энергетической политики.

Благодарим Вас за интервью



EUROPEAN COMMISSION IS OPEN TO THE EXPLORATION AND EXPLOITATION OF UNCONVENTIONAL GAS –

EU VICE PRESIDENT ANTONIO TAJANI



Caspian Energy (CE): Mr. Tajani, do you expect revival of the industrial sector of EU owing to the growth of EU countries' economies after a long crisis?

Antonio Tajani, Vice President of the European Union and European Commissioner for Industry and Entrepreneurship: Nobody can neglect our current difficulties, but there are good reasons to be optimistic about the capacity of European industry to respond to the challenges. Europe is a world-leader in many strategic sectors such as automotive, aeronautics, engineering, space, chemicals, and pharmaceuticals. Therefore, I expect to see a revival and renewal of our European industry. Things keep changing constantly, so it will not always be the same type industry that we have been used to host in Europe. The important thing is to keep developing our innovative capacity, and keep up with the needs of the markets. If we can keep up that spirit – which has a long tradition in Europe! – then I am positive about our industrial future.

CE: Which investments do leading economies of EU plan to make into development of its real sector of economy?

Antonio Tajani: Investments are a crucial element of the industrial development I just outlined. Investments, notably in innovative technologies are an integral part of our new industrial policy. In that context, we have selected a num-

ber of key priority action lines, namely advanced manufacturing technologies, key enabling technologies, bio-based products, clean vehicles, smart grids, or sustainable production/construction. Of course, we do not believe that policy makers can "pick winners". Different economies will choose different investment paths, but we certainly expect growth and increased investments in areas such as smart grids and key enabling technologies.

CE: Natural gas does not always manage to compete with coal at the market of energy resources. Will the European Commission regulate this ecologically sensible part of the industrial sector?

Antonio Tajani: The European Union's intention is to set up an internal energy market that is competitive, integrated and fluid, providing a solid backbone for electricity and gas flowing where it is needed. By 2014 the existing Internal Energy Market legislation needs to be implemented fully, including putting in place the essential technical rules at EU level, and providing regulators with necessary tools and resources to enforce legislation effectively. Cross-border markets for gas and electricity must be up and running in all parts of the EU and the implementation of plans to complete, modernise and smarten EU grids must be well under way. Only when this is achieved can consumers start reaping the full benefits of the internal energy market.

The EU is not involved in anti-dumping or anti-subsidy investigations carried out by one third country against another. Where such cases escalate into WTO disputes, the EU may become involved as a third party where matters of a legal nature are of interest.

However, when the EU industry is injured by dumping by foreign exporters, European businesses have the possibility to lodge a well-documented complaint with the Commission. The Commission

will then investigate the matter and, if all conditions are met, impose anti-dumping measures against the dumped imports.

Whenever third country authorities impose such anti-dumping measures, the Commission follows these actions very closely in order to ensure that WTO rules are properly respected, for example by intervening in hearings. When WTO rules are not respected, the EU can request dispute settlement under the auspices of the WTO.

CE: Which measures is the European Commission ready to undertake for stimulating introduction of green technologies in the industry?

Antonio Tajani: The Commission adopted on 10 October 2012 an Industrial Policy Communication, "A Stronger European Industry for Growth and Economic Recovery" COM(2012) 582. The Communication builds on, and updates the Europe2020 flagship Communication "Integrated Industrial Policy for the Globalisation Era"

The objective of the new Communication is to reverse the declining role of industry for the 21st century with the aim to deliver sustainable growth, create high-value jobs and solve societal challenges that Europe is facing. Immediate action should contribute to reverse the current downward trend from its current level of 15.6% of EU GDP to as much as 20% by 2020. To this end, the Commission is proposing a reinforced industrial policy. In particular, EU will work to provide the right framework conditions to stimulate new investments and accelerate the adoption of new technologies and boost resource efficiency. These include technical regulations and Internal Market rules, as well as accompanying measures such as infrastructure and R&D&I projects. As a first step, six priority areas for immediate action are proposed with enormous potential for growth and jobs in Europe: advanced manufacturing technologies for clean production; key



enabling technologies; bio-based product markets; sustainable industrial policy, construction and raw materials; clean vehicles and vessels; smart grids.

These have been selected after an extensive public consultation and analysis. Dedicated task forces will be created before the end of 2012 to define road maps for each action line. Member States as well should play their part and prioritize investments in these six areas. The priority areas are highly correlated with the areas of investment for Cohesion policy 2014-2020.

CE: New technologies of production of shale hydrocarbons in the USA formed the basis for the economic revival of the country. May Europe repeat this success and which countries may, in your opinion, succeed in this?

Antonio Tajani: The shale gas option should not be excluded without assessing risks and opportunities regarding energy independence and decreased prices for EU. The position of the Commission is that Member States are responsible for decisions on the use of their energy resources. The role of the Commission is to make sure Member States comply with EU legal requirements. The Commission is open to the exploration and exploitation of unconventional gas as long as it can be done in an economic and environmentally acceptable way.

In the USA, shale gas has indeed led to an economic revival of the country. Prospects of economic gains and improved energy security have attracted players in Europe as well. However, it should be noted that Europe and North-America are different in a number of issues. Little hydraulic fracturing has taken place in Europe so far and is not expected to intensify significantly within the next two years. Europe's main concerns are water pollution and population density; the densely populated areas make it more difficult to extract shale gas on a larger scale.

A number of Member States pursue an active shale gas development strategy. Other member States, however, still examine future steps (UK, FR, BG) in order to take into account public concerns over potential health and environmental risks. Other Member States are adapting the legal framework on such projects (Germany, France, Poland, UK etc.).

The European Parliament ENVI and

ITRE Committees have each produced reports on the environmental impacts of shale gas and on industrial, energy and other aspects of shale gas and oil. The ITRE report states potential economic and energy security benefits but both reports call for developments to be backed up with "robust regulatory regimes". The Commission on its side has started work on the Impact Assessment for the new initiative "Environmental, Climate and energy Assessment Framework to Enable Safe and Secure Unconventional Hydrocarbon Extraction." It plans to launch a public consultation later this year.

CE: Today, the European Commission pays more attention to elimination of monopoly and diversification of economy. How are these issues solved in the industrial sector?

Antonio Tajani: Monopolies lead to higher prices, less choice and often lower quality for customers. Monopolies on input goods, such as energy, weaken the competitiveness of industrial customers, and are thus a particular concern for industrial policy. National monopolies will in addition hinder internal market integration and thus prevent customers from enjoying the full benefits of the Single Market. The Commission has therefore in its deregulatory work always worked towards abolishing public monopolies or restricting them to the minimum necessary for their public service mandate. And our competition policy ensures that competitors do not create new monopolies by agreements or outright mergers between them.

CE: How often do you face the "economic nationalism" of leading European economies concept in your work?

Antonio Tajani: One important role of the European Commission is to make sure that government interventions do not interfere with the smooth functioning of the internal market or harm the competitiveness of EU companies. To the extent that "economic nationalism" amounts to state aid, such aid would have to be in line with the Commission's guidelines and rules. Any state aid that is deemed to distort competition and trade inside the EU would normally have to be removed. On a general industrial policy level, we are in constant dialogue with Member States through yearly country visits and policy recommendations. It is largely a matter of

discussing with them how to implement our common industrial policy, and in that context I would not say we have to face any elements of "economic nationalism" that would be in conflict with common European interests.

CE: What work does the European Commission do for equal development of the EU market?

Antonio Tajani: We ensure that all European companies operate on a level-playing field, where the success of companies depends on their efficiency and competitiveness. Having said that, we also want to make sure that all parts of Europe keep up with the economic development. It is nobody's interest that only certain areas in Europe are globally competitive, as we will need to draw on the competence of every European region, and indeed of every European citizen. That is why the regional policy (or cohesion policy) plays such a central role in the European Commission's work. This policy is increasingly geared towards making regions more competitive, fostering economic growth and creating new jobs. It should be noted that the priority areas outlined for our new industrial policy are highly correlated with the areas of investment for Europe's future Cohesion policy. They both aim at markets where new technologies are ready to deliver new products or increase productivity.

CE: Do you think that EU should keep exporting technologies and industrial innovations for further development of production centers for instance in China and in the other parts of the world??

Antonio Tajani: It is up to individual businesses to decide if it is beneficial to export a technology. It can be driven by the wish to spread a technology and gain benefits of supplying products and services on top. It can be the wish to just gain profits from selling or licensing the technology.

However, in any case, each company would need to do a thorough comparison of benefits and costs. The degree of respect of intellectual property and the stability of the business climate in general need to be taken into account. Firms should seize opportunities of high growth markets, while taking the necessary precautions to secure the protection of their ideas in advance and



verifying their business partners as well.

For IPR the EU provides Helpdesks for SMEs in China and soon in ASEAN. Relying on e.g. Chambers of commerce can also be helpful for the partners.

CE: Do you think there are favorable conditions provided in the EU countries for attraction of foreign investments into the eurozone?

Antonio Tajani: The euro area is a very attractive destination for FDI. The euro area offers business friendly conditions and a very favourable institutional framework to foreign investors. For instance, the single currency reduces exchange rate uncertainty and reduces transaction costs for investors.

Several measures indicate that, among the largest economies, the euro area displays the highest degree of financial integration with the rest of the world. In the period 2007-2010 the euro area accounted for 21% of the global stocks of foreign assets and liabilities, representing on average 340% of the euro area GDP, well ahead of the US and Japan.

The large majority of euro area countries are the most open to FDI, contrary to a number of developing economies that still impose significant restrictions to cross border investments.

Despite the crisis and the observed volatility of FDI flows, many euro area countries (such as Belgium and Ireland) continue to occupy top ranking positions in terms of the 2011 FDI attraction index computed by the UNCTAD.

The euro area countries that cumulated significant competitiveness losses and large external liability positions up to 2007 have gone through a current account adjustment. This rebalancing process was first driven by a demand compression but has also been gradually supported by improvements in external competitiveness and export market shares.

A large set of integrated measures has been adopted aimed at restoring confidence and help the euro area to continue reaping the benefits of global financial integration and attracting FDI. For instance, a European passport for venture capital was created and an action plan for the promotion of entrepreneurship is forthcoming. These are just examples of specific measures that, in parallel to the new governance and economic policy coordination framework that is currently

being implemented, will lead to a revival of investment and sustainable growth in the euro area.

CE: Do dumping scandals in WTO countries impact on European producers, for instance between the USA and China as well as other countries? What mechanisms of protection of the domestic producer are there available in EU countries?

Antonio Tajani: Anti-dumping measures imposed by a country vis à vis imports from one or several other countries may have an indirect impact on the EU market if the EU does not impose similar measures. The dumping is often the result of the existence of huge production capacities which cannot be absorbed by the domestic market. Therefore, if one or several markets are closed because of anti-dumping measures the goods will be redirected on more accessible markets i.e. free of anti-dumping measures. However, this is not an automatic mechanism as this depends upon the product and the characteristics of the end market.

As regards the protection of domestic producers, it is important to recall that the purpose of trade defence instruments is not to protect the industry per se but they are measures to remedy to the consequences of unfair trade practices. The use of trade defence instruments such as anti-dumping or anti-subsidies is made in accordance with strict WTO rules which require to bring the evidence of dumping, injury and causal linked between the two.

CE: What could you tell about development of investment relations with the Caspian region countries?

Antonio Tajani: The Caspian region countries represent an important area with huge investment opportunities notably in the energy and gas sectors for the EU. At the same time the EU market is opened for fostering FDI from the Caspian region countries. With some of the Caspian region countries like Azerbaijan and Kazakhstan the Commission is currently negotiating new bilateral trade and co-operation agreements which I am actively following. I am confident that these negotiations will further contribute to the development of our investment relations and will open up new investment opportunities from which all the parties involved will benefit.

CE: Which branches are of mutual

interest for development of relations with the Caspian countries especially with Azerbaijan, Turkmenistan and Kazakhstan? Which projects could you note in this regard?

Antonio Tajani: With Azerbaijan the Commission is currently negotiating an Association Agreement which includes the ultimate objective of establishing a deep and comprehensive free trade area between the EU and Azerbaijan. The Commission is also supporting Azerbaijan – WTO accession negotiations. We are confident that after the revised offers on goods which took place recently, the WTO negotiations will advance quicker.

One of the most significant projects which I am supporting in cooperation with the Azerbaijan and other organizations like OECD and EBRD in the SME policy area is the SME Policy Index report for the Eastern Partner Countries including Azerbaijan. This project assesses and evaluates the Small Business Act principles and supports the improvements in the business climate by a concise and periodic regional monitoring and benchmarking exercise. The last report was published recently and we are happy to report that Azerbaijan has made significant progress in acknowledging the key role of small business in the diversification of its economy, and in setting up an institutional and legislative framework to address the issues of entrepreneurship.

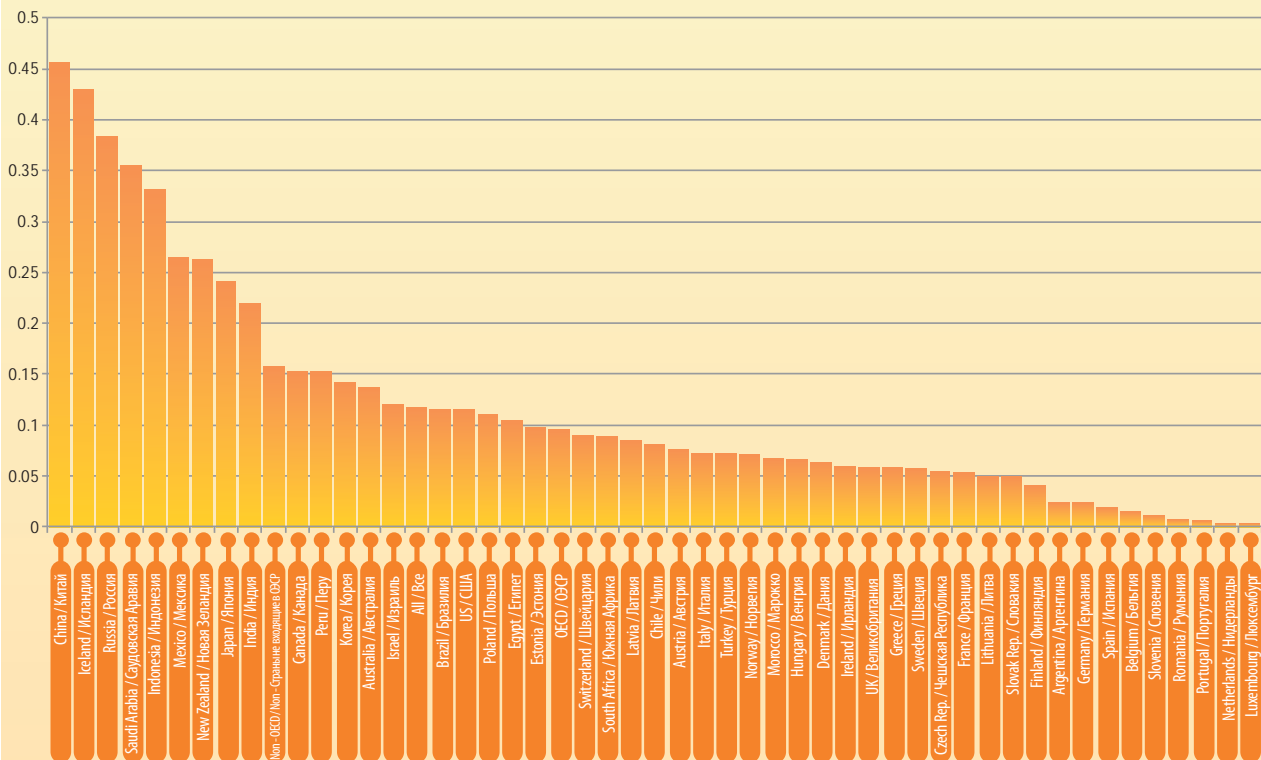
A new, enhanced Partnership and Cooperation Agreement (PCA) is currently being negotiated with Kazakhstan. I am particularly keen and actively following the following four chapters: enterprise and industry; space; mining; and tourism. All the chapters except the space chapter have been closed. I am aware Kazakhstan is interested in developing very close co-operation on space policy. On the other hand, the Commission is for instance keen to co-operate with Kazakhstan on raw materials issues. I just mention these two policies as they fall within my policy mandate and they are both policy priorities for me. The overall deal, once struck, of course needs to be a delicate balance of the interests on both sides. In addition I am closely following Kazakhstan's WTO accession, mainly as concerns the Technical Barriers to Trade (TBT) and the issue of export duties on



FDI Index by country for 2010

Индекс прямых иностранных инвестиций по странам за 2010 год

Results by country
Показатели по странам



Source: OECD working papers on international investment (www.oecd.org/daf/investment/workingpapers)
Источник: Отчет ОЭСР по международным инвестициям (www.oecd.org/daf/investment/workingpapers)

raw materials within the bilateral negotiations. We are confident that these negotiations will be concluded soon so Kazakhstan would enjoy the benefits of being a WTO member.

For Turkmenistan the energy and natural sector foster a lot of opportunities and perspectives to attract Foreign Direct Investment, therefore it is important to ensure a good investment climate and international standards that can promote foreign investments.

CE: Small and medium business is a support for development of economy of EU countries. Which measures are undertaken for developing SME in future?

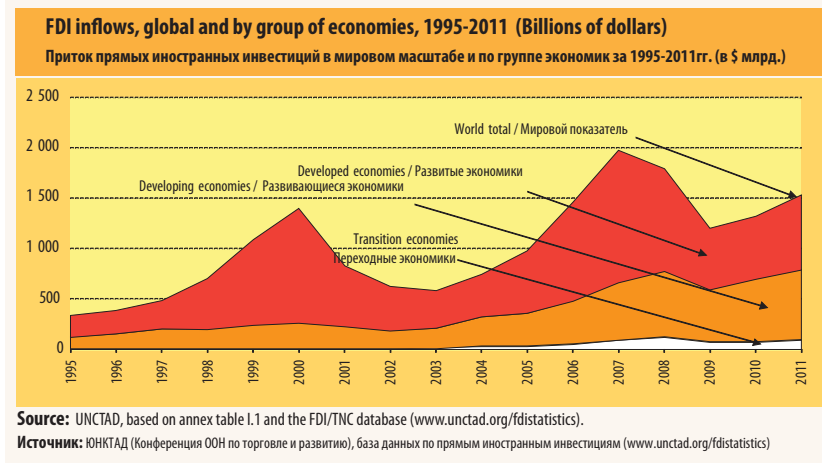
Antonio Tajani: According to the OECD studies, most of the growth will take place outside Europe in the future. European, large companies are already present in emerging countries (BRICs for instance). To increase our share in global trade and investments, EU must support smaller but highly innovative and specialised players – small and medium-sized companies. Globalisation opens up the market opportunities for them

and provides new investment chances in third country markets. However, at the same time, it forces the companies to deal with numerous challenges such as different culture and mentalities, different regulatory environment (which in many cases is not transparent), difficult access to local administration, technical barriers to trade, various certification and conformity assessment procedures.

Many of these obstacles can be resolved by public authorities, who have tools at their disposal to equip SMEs with necessary knowledge helping to overcome these barriers. In November 2011, the Commission published a new strategy on supporting EU SMEs in third country markets - full title of this Communication is "Small Business, Big World - a new partnership to help SMEs seize global opportunities". The objective is to raise the visibility of already existing programmes supporting internationalisation at all levels. The Commission wants to avoid duplication and look for sustainability and cost-efficiency. In order to do that, the Commission has launched a map-

ping exercise to inventory the existing support measures, be it at national or European level. It involves the Member States, the business organisations and the EU Delegations in many third countries. Based on this, policy recommendations will be developed to improve the coherence and fill in the gaps in existing support services. The Commission will also develop a so called "International Business Portal", which would provide an overview of available support activities for markets outside the EU. It should be operational early 2013.

We must not forget that the Single Market has an important role in reinforcing the competitiveness of the European companies. We need to help companies and especially SMEs to benefit from the possibilities offered by the Single Market and to tap the full potential of a unique market of over 500 million people. The Commission adopted in October a set of concrete proposals on how to make the Single Market work better for citizens and businesses (Single Market Act II). The Commission is proposing, among other things, to



introduce provisions to mobilise long-term investment funds for private companies and long-term projects; modernise insolvency proceedings, starting with cross-border cases, and contribute to an environment that offers second chances to failing entrepreneurs

Mainstreaming the “Think Small First” principle in all business-relevant legislation and cutting red tape are high on the Commission’s political agenda.

The “Think Small First” principle is a way of thinking in policy-making which reflects the reality of the European enterprise population – 99% of the European businesses are SMEs. Rules and policies have to be created taking into account the interests of the overwhelming majority of European enterprises.

The European Commission, at the initiative of President Barroso, has taken significant steps forward to ensure that unnecessary burden from EU legislation is cut to a minimum in order to promote SMEs’ competitiveness and job creation potential in a particularly difficult economic context. The Commission report “Minimising Regulatory burden for SMEs”, which was approved last November, sets out an ambitious agenda for cutting red tape.

The Commission has already achieved a lot: the SME Test is in place and an integral part of the Commission’s impact assessment procedure. Stronger focus is now put on assessing impact of legislative proposals on micro enterprises.

The “Think Small First” principle is increasingly mainstreamed in other policies which are of importance to SMEs. For example, the Commission is introducing this principle among the criteria for the spending of Structural

Funds. Rules and procedures must be simplified so that SMEs have an easier access to EU funds.

In 2007 the Commission committed to a programme to cut red tape stemming from EU legislation 25% before the end of 2012. This target has been achieved. An example of the adopted measures: the invoicing Directive which will take effect from 1 January 2013 creates equal treatment between paper and e-invoices and no longer allows Member States to prescribe a certain technology for e-invoices. It is estimated that if all businesses adopt e-invoicing savings would amount to €18 billion in the medium-term which represents a 26% reduction in VAT administrative burdens.

The Commission is continuing its work to reduce administrative burden for SMEs. It is carrying out a public consultation inviting stakeholders to identify the TOP 10 most burdensome pieces of EU legislative acts (deadline 21/12). Based on the responses, the Commission will make focused and tailor-made revisions of these legislative acts.

CE: Which programs are realized for supporting export-oriented production?

Antonio Tajani: The European Union has introduced several measures to help the European SME export inside and outside the EU. However, these measures are not directly supporting the production of goods, but making it easier for SMEs to access the respective markets, through information on the trade-related aspects (tariffs, documentation), on conditions in that countries and on finding potential partners. Many of the EU measures are country specific.

Few examples of such measures are: the Enterprise Europe Network, the Market Access Database, the SME IPR Helpdesk in China, etc.

One tool that can be very useful for the companies from this region wanting to export to the EU is the Export Helpdesk (exporthelp.europa.eu), where they can find information on the EU requirements, taxes and import tariffs for imports from the respective countries.

CE: Do you find conditions of current credit provision in Europe acceptable for business?

Antonio Tajani: Enterprises in Europe and small and medium-sized enterprises in particular, are confronted with constantly deteriorating lending conditions since the beginning of the debt crisis. Banks have been tightening their requirements and - as a result - the loan rejection rates are growing, which is clearly reflected in the latest survey published by the European Central Bank this November. The situation remains especially difficult in the area of new credit volumes. As you understand, access to capital is a precondition for investments, especially for start-ups and enterprises in an early growth phase, which due to their limited internal resources depend on external financing. The European Union feels therefore committed to counteract those negative developments. I have in mind such initiatives as new legal framework for venture capital fund’s operations, but first and foremost our financial instruments created under the Competitiveness and Innovation Framework Programme (CIP). These financial instruments are aimed at increasing the amount of debt and equity finance available to SMEs in the European Union, but in some of our partner countries as well. As an example: over 175,000 SMEs have been able to benefit so far from loans received through SME Guarantee Facility (SMEG). Moreover, we expect that further 140,000 SMEs will be beneficiaries of this measure and - if we take into account that each loan can help to create on average 1.2 new jobs per each company assisted - we can expect to have generated close to 380,000 jobs.

Thank you for the interview



«ЕВРОКОМИССИЯ ПРИВЕТСТВУЕТ РАЗВЕДКУ И ДОБЫЧУ НЕТРАДИЦИОННОГО ГАЗА» -

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ЕС АНТОНИО ТАЯНИ

Caspian Energy (CE): Г-н Таяни, ожидаете ли Вы оживление промышленного сектора зоны ЕС, как следствие роста экономик стран ЕС после затяжного кризиса?

Вице-президент Европейского Союза, еврокомиссар по промышленности и предпринимательству Антонио Таяни: Никто не должен пренебрегать нынешними трудностями, но есть и серьезные основания для оптимизма относительно возможности европейской промышленности дать отпор вызовам. Европа является мировым лидером во многих стратегических секторах, к примеру, в таких сферах, как автомобильная промышленность, авионика, конструирование, космическая промышленность, химическая и фармацевтическая промышленность. Поэтому я ожидаю восстановления и оживления европейской промышленности. Все вокруг нас постоянно меняется, и промышленность в Европе тоже не всегда будет такой, как прежде. Важно продолжать развивать наш инновационный потенциал и идти в ногу с потребностями рынков. Нужно только придерживаться того настроя, который исторически сложился в Европе, и тогда можно не сомневаться в будущем развитии нашей промышленности.

СЕ: Какие инвестиции планируете вкладывать ведущие экономики ЕС в развитие своего реального сектора экономики?

Антонио Таяни: Инвестиции - ключевой элемент промышленного развития, которое я сейчас просто обрисовал в общих чертах. Инвестиции, особенно в инновационные технологии, являются неотъемлемой частью нашей новой промышленной политики. В том контексте мы выбрали целый ряд ключевых приоритетных направлений, а именно, передовые производственные технологии, ключевые технологии, открывающие новые возможности и перспективы, биопродукты, экологически чистый автотранспорт, «умные» энергосистемы и жизнеспособное производство и строительство. Конечно, мы

не считаем, что политические деятели могут «выбирать победителей». Различные экономики выберут разные инвестиционные пути, но мы, конечно, ожидаем рост инвестиций в таких областях, как «умные» энергосистемы и ключевые технологии, открывающие новые возможности и перспективы.

СЕ: Природный газ не всегда выдерживает конкуренцию с углем на рынке энергоносителей, будет ли Еврокомиссия регулировать эту экологически чувствительную сторону промышленного сектора?

Антонио Таяни: Европейский союз намерен создать внутренний энергетический рынок, который будет конкурентоспособным, интегрированным и ликвидным и обеспечит прочную основу для поставок электроэнергии и газа туда, где это необходимо. Нынешнее законодательство по внутреннему энергетическому рынку должно быть полностью выполнено к 2014г., включая применение основных технических правил на уровне ЕС и обеспечение регуляторов необходимыми инструментами и ресурсами для эффективного претворения законодательства в жизнь. Трансграничные рынки газа и электричества должны активно функционировать на территории всего ЕС, а выполнение планов по формированию, модернизации и повышению эффективности энергосистем ЕС должно идти полным ходом. Только когда все это будет осуществлено, потребители смогут насладиться всеми преимуществами внутреннего энергетического рынка.

ЕС не принимает участия в антидемпинговых или антисубсидийных расследованиях, проводимых одной третьей страной против другой. В случае возникновения спорных моментов в рамках ВТО, ЕС может участвовать в них как третья сторона, если вопросы правового характера представляют для него интерес.

Но в тех случаях, когда промышленность ЕС страдает от демпинга со стороны иностранных экспортеров,

европейские компании имеют возможность подать подтвержденную документальными доказательствами жалобу в Еврокомиссию. Тогда Комиссия начнет расследование и, если все условия будут соблюдены, она примет антидемпинговые меры против демпингового импорта.

Всякий раз, когда правительство страны третьего мира налагает подобные антидемпинговые меры, Комиссия тщательно следит за тем, чтобы правила ВТО были должным образом соблюдены, к примеру, она может принимать участие в слушаниях. Когда правила ВТО не соблюдаются, ЕС может потребовать решить спорный вопрос при содействии ВТО.

СЕ: Какие меры готова предпринять Еврокомиссия для стимулирования внедрения зеленых технологий в промышленность?

Антонио Таяни: Еврокомиссия приняла 10 октября 2012г. документ «Industrial Policy Communication» («Более сильная европейская промышленность для обеспечения роста и восстановления экономики» COM (2012) 582). Документ основан на «Europe 2020 flagship Communication» («Объединенная промышленная политика для эры глобализации»).

Цель документа состоит в том, чтобы полностью пересмотреть снижение роли промышленности в 21-ом столетии с целью обеспечения жизнеспособного роста, создания рабочих мест и решения социальных проблем в Европе. Незамедлительное принятие мер должно способствовать кардинальному изменению текущей тенденции снижения и обеспечить рост с нынешнего уровня 15,6% от ВВП в ЕС до 20% к 2020г. С этой целью Комиссия предлагает усиленную промышленную политику. В частности, ЕС будет работать над тем, чтобы обеспечить надлежащие условия законодательства для продвижения новых инвестиций, усиления процесса внедрения новых технологий и повышения эффективности ресурсов. Они включают технические нормы и правила



внутреннего рынка, а также дополнительные меры, такие как инфраструктура и проекты исследований, разработки и инноваций (RDI). Для начала были определены шесть приоритетных направлений с огромным потенциалом для роста и создания рабочих мест в Европе: передовые производственные технологии для экологически чистого производства; ключевые технологии, открывающие новые возможности и перспективы; рынки биопродуктов; жизнеспособная промышленная политика, строительство и сырье; экологически чистый транспорт; «умные» энергосети.

Выбор в пользу этих направлений был сделан после проведения обширных консультаций с общественностью и анализа. К концу 2012г. будут созданы специальные целевые группы для выработки планов действий по каждому направлению. Государства-члены также должны сказать свое слово и определить инвестиционные приоритеты для этих шести направлений. Приоритетные сферы тесно связаны со сферами инвестиций для политики единства на период с 2014г. по 2020г.

СЕ: Новые технологии добычи сланцевых углеводородов в США стали основой для экономического возрождения страны, может ли этот успех повторить Европа, в каких странах это возможно, по-Вашему мнению?

Антонио Таяни: Сланцевый газ как вариант не нужно исключать, не проведя предварительно оценку рисков и возможностей в плане энергетической независимости и снижения цен для ЕС. Позиция Еврокомиссии состоит в следующем: государства-члены несут ответственность за решения по использованию своих энергетических ресурсов. Роль Комиссии – следить за тем, чтобы государства-члены выполняли требования законодательства ЕС. Еврокомиссия приветствует разведку и добычу нетрадиционного газа, при условии, если это будет осуществляться экономически и экологически приемлемым способом.

В США сланцевый газ действительно привел к экономическому возрождению страны. Перспективы экономической прибыли и повышения энергетической безопасности привлекли внимание игроков и в Европе. Однако нужно отметить, что между Европой и Северной Америкой есть целый ряд отличий. Технология гидроразрыва пласта мало используется в Европе и в этом плане не ожидается особых изменений в течение

последующих двух лет. Главные проблемы Европы – загрязнение воды и плотность населения; густонаселенные регионы затрудняют проведение добычи сланцевого газа в более крупных масштабах.

Некоторые государства-члены придерживаются активной стратегии по развитию сланцевого газа. Другие государства все еще анализируют будущие шаги (Великобритания, Франция, Болгария) с учетом беспокорства общественности относительно потенциальных рисков для здоровья и экологии. Третья группа стран-членов ЕС адаптируют законодательство под такие проекты (Германия, Франция, Польша, Великобритания и т.д.).

Комитеты Европарламента по охране окружающей среды, здоровья граждан и безопасности продуктов (Committee on Environment, Public Health and Food Safety/ENVI) и по промышленности, исследованиям и энергетике (Industry, Research and Energy Committee/ITRE) представили отчеты о воздействии сланцевого газа на окружающую среду, затронув индустриальные, энергетические и целый ряд других аспектов сланцевого газа и нефти. В отчете комитета ITRE говорится об экономических преимуществах и возможностях энергетической безопасности, но оба отчета призывают осуществлять разработки на основе «здоровых режимов регулирования». Со своей стороны Еврокомиссия приступила к работе над оценкой воздействия на окружающую среду для новой инициативы, под названием «программа по оценке экологических, климатических и энергетических аспектов для обеспечения безопасной добычи нетрадиционных углеводородов». Планируется начать общественные консультации в конце этого года.

СЕ: Еврокомиссия сегодня уделяет много внимания устранению монополизма и диверсификации в энергетике, как эти вопросы решаются в промышленном секторе?

Антонио Таяни: Монополизм приводит к росту цен, сокращению возможностей выбора для потребителей и, зачастую, к сжиганию качества сырья. Монополии на потребляемые ресурсы, такие как электроэнергия, ослабляют конкурентоспособность промышленных потребителей, и эта проблема становится одной из наиболее злободневных вопросов в промышленной политике. Помимо всего прочего, национальные монополии

будут препятствовать интеграции внутреннего рынка и, по этой причине, потребители не смогут воспользоваться всеми преимуществами единого рынка. Поэтому, в вопросах дерегуляции Еврокомиссия всегда придерживалась отмены общественных монополий или сведения их к минимуму, необходимому для коммунального обслуживания. И согласно нашей политике в сфере конкуренции, конкуренты не должны создавать новые монополии путем заключения соглашений или прямых слияний между ними.

СЕ: Насколько часто Вы сталкиваетесь в своей работе с понятием «экономический национализм» ведущих европейских экономик?

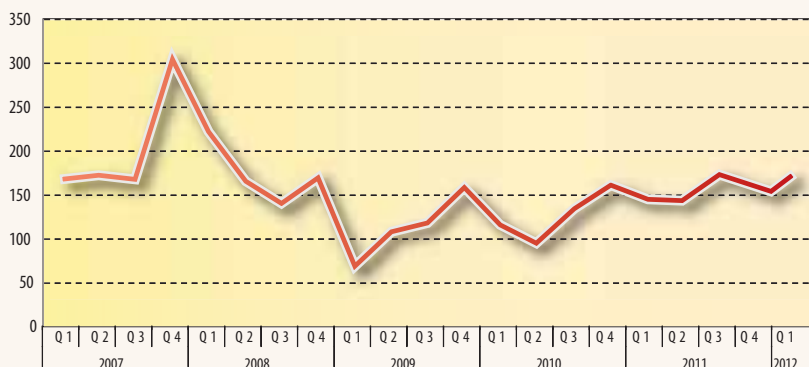
Антонио Таяни: Одна из важных задач Еврокомиссии – следить за тем, чтобы правительства не вмешивались в бесперебойное функционирование внутреннего рынка или же вредили конкурентоспособности компаний ЕС. Если «экономический национализм» приравнивается к государственной помощи, такая помощь должна соответствовать рекомендациям и правилам Еврокомиссии. Следует отказаться от любой государственной помощи, которая, как считается, негативно влияет на конкуренцию и торговлю в ЕС. На общем уровне промышленной политики мы ведем постоянный диалог с государствами-членами посредством ежегодных визитов в страну и стратегических рекомендаций. В основном, с ними обсуждается процесс осуществления нашей общей промышленной политики, и в том контексте я не сказал бы, что мы здесь сталкиваемся с каким-либо элементами «экономического национализма», которые не соответствовали бы общим европейским интересам.

СЕ: Что делает Еврокомиссией для равномерного развития рынка ЕС?

Антонио Таяни: Мы следим за тем, чтобы все европейские компании работали на «едином игровом поле», где успех компаний зависит от их эффективности и конкурентоспособности. Мы также хотим удостовериться, что все уголки Европы не отстают от экономического развития. Никто не заинтересован в том, чтобы только определенные европейские регионы были глобально конкурентоспособны, поскольку мы должны обеспечить компетентность всех европейских регионов и каждого

**UNCTAD's Global FDI Quarterly Index, 2007 Q1–2012 Q1**

Мировой квартальный индекс прямых иностранных инвестиций (I квартал 2007г. – I квартал 2012г.)

**NOTE**

The Global FDI Quarterly Index is based on quarterly data on FDI inflows for 82 countries. The index has been calibrated so that the average of quarterly flows in 2005 is equivalent to 100.

Примечание:

Мировой квартальный индекс прямых иностранных инвестиций основан на квартальных данных о потоках по 82 странам. Индекс калиброван с тем, чтобы средние квартальные потоки за 2005 год были равны 100.

Source:

UNCTAD

Источник:

ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию).

европейского гражданина. Именно поэтому региональная политика (или политика единства) играет такую важную роль в работе Еврокомиссии. Эта политика все более и более ориентирована на повышение конкурентоспособности регионов, продвижение экономического роста и создание новых рабочих мест. Нужно отметить, что обрисованные в общих чертах приоритетные сферы для нашей новой промышленной политики тесно связаны со сферами инвестиций для будущей политики единства Европы. Они нацелены на рынки, где новые технологии готовы производить новые продукты или повысить производительность.

СЕ: Считаете ли Вы, что Европа и далее должна быть экспортером технологий и промышленных инноваций для последующего развития производственных центров, например в Китае и других точках планеты?

Антонио Таяни: Отдельные компании должны решать, выгодно ли им экспортировать технологии. Это решение может зависеть от желания распространять технологию и получать выгоду от поставок продукции и услуг. Это может быть и желанием извлечь прибыль от продажи или лицензирования технологий.

Однако, в любом случае, каждая компания должна провести всестороннюю оценку выгоды и затрат. В целом, необходимо принять во внимание степень уважения интеллектуальной собственности и стабильности бизнес-климата. Предприятия должны воспользоваться возмож-

ностями быстрорастущих рынков и при этом принять необходимые меры предосторожности, чтобы обеспечить заблаговременную защиту своих идей и проверить деловых партнеров.

Что касается права интеллектуальной собственности (IPR), ЕС предоставляет службу поддержки IPR в Китае, а скоро будет представлена и в АСЕАН. Доверие, например, к торговым палатам может также быть полезным для партнеров.

СЕ: Считаете ли Вы, что в странах ЕС созданы благоприятные условия для привлечения иностранных инвестиций в еврозону?

Антонио Таяни: Еврозона является довольно привлекательным регионом для прямых иностранных инвестиций. Еврозона предлагает хорошие условия для ведения бизнеса и организационную структуру для зарубежных инвесторов. К примеру, единая валюта снижает неопределенности с обменным курсом и затраты по сделкам для инвесторов. Некоторые меры указывают на то, что среди крупнейших мировых экономик еврозона демонстрирует самый высокий показатель интеграции с другими странами мира.

В период с 2007 по 2010гг. на долю еврозоны пришлось 21% мировых запасов иностранных активов и обязательств, а это составляет в среднем 340% ВВП еврозоны, что значительно опережает США и Японию.

Большинство государств еврозоны открыты для прямых иностранных инвестиций по сравнению с некоторыми развивающимися страна-

ми, которые все еще устанавливают ограничения на иностранные инвестиции.

Несмотря на кризис и нынешнюю нестабильность потоков прямых иностранных инвестиций, многие страны еврозоны (такие как Бельгия и Ирландия) продолжают занимать ведущие позиции в рейтингах по показателям привлечения прямых иностранных инвестиций за 2011 год, составленных UNCTAD.

Страны еврозоны, которые понесли существенные потери в плане конкурентоспособности и накопили огромные внешние обязательства вплоть до 2007г., провели корректировку текущих счетов. Этот процесс перебалансирования сначала был вызван сокращением спроса, а затем поддерживался благодаря улучшениям во внешней конкурентоспособности и ситуации с долей внешнего рынка.

Был принят целый ряд комплексных мер, направленных на восстановление доверия, а также для того, чтобы еврозона и дальше могла использовать возможности глобальной финансовой интеграции и привлечения прямых иностранных инвестиций. К примеру, был создан европейский паспорт для венчурного капитала, а скоро появится и план действий по поощрению предпринимательства. Это всего лишь примеры определенных мер, которые наряду с новым управлением и структурой координации экономической политики приведут к оживлению инвестиций и жизнеспособному росту в еврозоне.

СЕ: Отражаются ли на европейских производителях демпинговые скандалы в странах ВТО, к примеру между США и Китаем и другими странами? Какие механизмы защиты внутреннего производителя существуют в странах ЕС?

Антонио Таяни: Антидемпинговые меры, наложенные страной на импорт из одной или нескольких стран, могут оказать косвенное влияние на рынок ЕС, в случае, если ЕС не налагает подобные меры. Зачастую демпинг является результатом наличия огромных производственных мощностей, которые не может поглотить внутренний рынок. Поэтому, если один или несколько рынков будут закрыты вследствие антидемпинговых мер, то товары будут перенаправлены на более доступные рынки, свободные от антидемпинговых мер. Однако это не автоматический механизм, поскольку он зависит от продукции и специфики конечного рынка.



Что касается защиты европейских производителей, важно помнить, что цель инструментов по защите торговли состоит не в том, чтобы защитить промышленность как таковую, они являются средством для исправления последствий несправедливых торговых махинаций. Использование инструментов по защите торговли, таких как антидемпинг или антисубсидии, осуществляется в соответствии со строгими правилами ВТО, которые требуют предоставления доказательств демпинга, ущерба и причинно-следственной связи между этими двумя понятиями.

СЕ: Как развиваются инвестиционные взаимоотношения со странами каспийского региона?

Антонио Таяни: Каспийские страны представляют собой важный для Евросоюза регион с огромными инвестиционными возможностями, особенно в энергетическом и газовом секторах. В то же самое время, рынок ЕС открыт для продвижения прямых иностранных инвестиций из стран каспийского региона. В настоящее время Еврокомиссия ведет переговоры по новому соглашению о двусторонней торговле и сотрудничеству с некоторыми каспийскими странами, такими как Азербайджан и Казахстан, за которыми я активно наблюдаю. Я уверен, что эти переговоры будут и далее способствовать развитию наших инвестиционных взаимоотношений, и откроют новые инвестиционные возможности для всех участвующих сторон.

СЕ: Какие отрасли представляют взаимный интерес для развития взаимоотношений с прикаспийскими странами, в частности с Азербайджаном, Туркменистаном и Казахстаном? Какие проекты Вы могли бы отметить особо?

Антонио Таяни: Сейчас Комиссия обсуждает с Азербайджаном договор о сотрудничестве, который включает конечную цель установления глубокой и всесторонней зоны свободной торговли между ЕС и Азербайджаном. Комиссия также поддерживает переговоры по вступлению Азербайджана в ВТО. Мы уверены, что после недавнего пересмотра предложений по товарам, переговоры с ВТО станут более интенсивными.

Один из наиболее важных проектов, которые я поддерживаю в сотрудничестве с Азербайджаном и другими организациями, такими как ОЭСР и ЕБРР, в сфере политики малого и

среднего бизнеса, - это отчет «SME Policy Index» для стран «Восточного Партнерства», включая Азербайджан. Этот проект проводит оценку принципов законодательства по малому предпринимательству и поддерживает улучшение делового климата посредством четкого и регулярного регионального мониторинга и сопоставительного анализа проделанной работы. Последний отчет был опубликован совсем недавно, и мы рады сообщить, что Азербайджан достиг значительного прогресса в признании ключевой роли малого бизнеса в диверсификации национальной экономики и подготовке организационной структуры и законодательных рамок для решения проблем предпринимательства.

В настоящее время с Казахстаном ведутся переговоры по новому расширенному соглашению о партнерстве и сотрудничестве. Я особенно выделяю следующие четыре пункта: предприятия и промышленность, космическая индустрия, горная промышленность и туризм. Все пункты, за исключением космической промышленности, были согласованы. Я знаю, что Казахстан заинтересован в развитии тесного сотрудничества в сфере космической политики. С другой стороны, Еврокомиссия, к примеру, хотела бы сотрудничать с Казахстаном в сфере сырьевых товаров. Я упомянул эти два направления, поскольку они находятся в сфере моей деятельности и, кроме того, это два стратегических для меня приоритета. По достижении соглашения должен быть обеспечен баланс интересов обеих сторон. Кроме того, в рамках двусторонних переговоров я активно поддерживаю вступление Казахстана в ВТО, главным образом, из-за технических барьеров для торговли и ввода вывозных пошлин на сырье. Мы уверены, что эти переговоры будут скоро завершены и Казахстан сможет наслаждаться преимуществами вступления в ВТО.

Что касается Туркменистана, сфера энергетики и минерально-сырьевой сектор открывают большие возможности и перспективы для привлечения прямых иностранных инвестиций. Поэтому важно обеспечить хороший инвестиционный климат и международные стандарты, которые могут содействовать продвижению иностранных инвестиций.

СЕ: Малый и средний бизнес (МСП) – опора развития экономики стран ЕС. Какие шаги планируются для развития МСП в будущем?

Антонио Таяни: Согласно исследованиям ОЭСР, в будущем основной

рост придется на страны за пределами Европы. Крупные европейские компании уже присутствуют на рынках развивающихся стран (например, БРИКС). Чтобы повысить европейское участие в международной торговле и инвестициях, ЕС должен поддержать небольших, но достаточно инновационных и специализированных игроков, то есть малые и средние компании. Глобализация открывает для них возможности рынка и обеспечивает новые инвестиционные возможности на рынках стран третьего мира. В то же самое время, компании сталкиваются с различными проблемами, такими как иная культура и менталитет, другое нормативно-правовое регулирование (которое в большинстве случаев не прозрачно), трудности доступа к местным органам власти, технические барьеры для торговли, различные процедуры оценки соответствия и сертификации.

Многие из этих вопросов могут быть решены государственными органами, которые располагают инструментами для вооружения предприятия малого и среднего бизнеса необходимыми знаниями для преодоления этих барьеров. В ноябре 2011г. Еврокомиссия внедрила новую стратегию для поддержки малого и среднего бизнеса ЕС на рынках стран третьего мира. Полное название этого документа: «Малый бизнес, большой мир - новое партнерство, чтобы помочь малому и среднему бизнесу воспользоваться глобальными возможностями». Цель состоит в активном продвижении уже существующих программ, поддерживающих интернационализацию на всех уровнях. Комиссия хочет избежать дублирования, и нацелена на жизнеспособность и экономическую эффективность. Чтобы это осуществить, Комиссия начала составлять план для инвентаризации существующих мер по поддержке как на национальном, так и на европейском уровне. Сюда подключены государства-члены, деловые организации и делегации ЕС во многих странах третьего мира. На основании этого будут разрабатываться стратегические рекомендации, чтобы обеспечить целостность и заполнить пробелы в существующей службе поддержки. Комиссия также разработает так называемый «Международный бизнес-портал», который обеспечит обзор доступных мер поддержки предпринимательства на рынках за пределами ЕС. Он начнет работать в начале 2013г.

Не следует забывать, что единый рынок играет важную роль в повышении конкурентоспособности европейских компаний. Мы должны помочь



компаниям и особенно предприятиям малого и среднего бизнеса воспользоваться преимуществами единого рынка и выявить весь потенциал уникального рынка с населением, превышающим 500 миллионов человек. В сентябре Комиссия приняла ряд конкретных предложений относительно того, как заставить единый рынок работать лучше на благо граждан и предприятий («Акт для единого рынка 2»). Помимо всего прочего, Комиссия предлагает ввести условия, чтобы мобилизовать фонды долгосрочных инвестиций для частных компаний и долгосрочных проектов, а также модернизировать процедуры несостоятельности (банкротства) начиная с дел о трансграничной несостоятельности, и содействовать созданию условий, чтобы дать второй шанс потерпевшим неудачу предпринимателям.

Широкое внедрение принципа «Think Small First» («Прежде всего думай о малом бизнесе») во всех законодательных актах, имеющих отношение к предпринимательству, и сокращение бюрократизма являются важными вопросами в политической повестке дня Еврокомиссии.

Принцип «Think Small First» - образ мышления в выработке политики, которая отражает реалии европейского предпринимательства, а именно 99% европейских компаний - предприятия малого и среднего бизнеса. Правила и политика должны создаваться с учетом интересов подавляющего большинства европейских предприятий.

Европейская комиссия по инициативе президента Баррозу, значительно продвинулась вперед в направлении сокращения до минимума ненужного бремени в законодательстве ЕС, чтобы способствовать конкурентоспособности малых и средних предприятий и росту потенциала по созданию рабочих мест на фоне сложных экономических условий. Отчет Комиссии под названием «Уменьшение бремени регулирования для малых и средних предприятий», который был одобрен в ноябре прошлого года, включает претенциозные цели по уменьшению «чиновничьих проволочек».

Комиссия уже достигла значительного прогресса в этом направлении: реализуется программа «SMS Test», которая является неотъемлемой частью процедуры оценки воздействия Еврокомиссии. Сейчас акцент делается на оценку воздействия законопроектов на микропредприятия.

Принцип «Think Small First» все более и более проникает в другие важные для малого и среднего бизне-

са направления политики. Например, Комиссия внедряет этот принцип в критерии по расходам структурных фондов. Правила и процедуры должны быть упрощены таким образом, чтобы малые и средние предприятия смогли иметь более легкий доступ к фондам ЕС.

В 2007г. Еврокомиссия запустила программу, направленную на сокращение бюрократизма в законодательстве ЕС на 25% к концу 2012г. Эта цель была достигнута. Пример принятой мер: Директива E-Invoicing (выставление счета-фактуры в электронном виде), которая вступит в силу с 1 января 2013г, создает равные условия для работы со счетами на бумаге или в электронном виде и больше не разрешает государствам-членам предписывать определенную технологию для электронных счетов. Предполагается, что если все предприятия перейдут на электронную отчетность, будет сэкономлено €18 млрд. в среднесрочной перспективе, а это означает 26%-ое уменьшение налоговой нагрузки и административных барьеров.

Комиссия продолжает работать над уменьшением административного бремени для малого и среднего бизнеса. Она проводит консультации с общественностью с участием заинтересованных кругов с целью выявления десятка самых обременительных частей законодательных актов ЕС (крайний срок 21/12). На основании полученных ответов Комиссия осуществит целенаправленный пересмотр этих законодательных актов.

СЕ: Какие программы реализуются для поддержки экспортноориентированных производителей?

Антонио Таяни: Европейский союз внедрил целый ряд мер с целью продвижения экспорта европейских предприятий малого и среднего бизнеса на территории ЕС и за его пределами. Однако эти меры не оказывают непосредственной поддержки производству товаров, но создают возможности для предприятий малого и среднего бизнеса по выходу на нужные рынки посредством получения информации (тарифы, документация), по условиям в этих странах и поиску потенциальных партнеров. Многие меры ЕС ориентированы на конкретную страну. В качестве примера могу привести такие меры как европейская сеть поддержки предпринимательства (EEN), база данных в Европейском Союзе о доступе на рынки, европейская служба поддержки IPR (право интеллектуальной собственности) в Китае, и т.д.

Еще один инструмент, который может быть очень полезен для компаний, желающих осуществлять экспорт в ЕС, – это служба поддержки экспорта (exporthelp.europa.eu). Служба предоставляет информацию о требованиях ЕС, налогах и тарифах на импорт из соответствующих стран.

СЕ: Считаете ли Вы доступным для бизнеса условия существующего кредитования в Европе?

Антонио Таяни: Малые и средние предприятия в Европе постоянно сталкиваются с проблемой ухудшения условий кредитования с момента начала долгового кризиса. Банки ужесточили свои требования, а в результате количество отказов в предоставлении кредитов растет, что ясно отражено в докладе Европейского центрального банка, опубликованном в ноябре. Особенно плачевное положение дел наблюдается в сфере кредитования новых предприятий. Как Вы понимаете, доступ к капиталу - это предварительное условие для инвестиций, особенно для новых компаний и предприятий на начальной стадии развития, которые из-за ограниченных внутренних ресурсов зависят от внешнего финансирования. Поэтому Евросоюз целенаправленно борется с подобными отрицательными тенденциями. Я имею в виду такие наши инициативы как новые правовые рамки для деятельности фонда венчурного капитала, и, прежде всего, наши финансовые инструменты, которые создаются в соответствии с рамочной программой конкурентоспособности и инноваций (Competitiveness and Innovation Framework Programme/CIP). Эти финансовые инструменты направлены на увеличение объемов кредитования и обеспечение равных условий финансирования для малого и среднего предпринимательства в ЕС, а также в некоторых партнерских странах. К примеру, свыше 175000 малых и средних предприятий смогли получить кредиты посредством программы ЕС по аккредитиву малого и среднего бизнеса (SME Guarantee Facility/SMEG). Кроме того, мы ожидаем, что в дальнейшем 140000 предприятий малого и среднего бизнеса станут бенефициариями этой программы. И если принять во внимание, что каждый заем может помочь создать в среднем 1,2 новых рабочих места на каждую компанию, которой предоставляется помощь, в целом общее количество новых рабочих мест может достигнуть 380000.

Благодарим Вас за интервью



AZERBAIJANI GAS SUPPLIES VIA SWAP SYSTEM IS PERSPECTIVE FOR OUR REGIONS-

ARVYDAS SEKMOKAS, MINISTER OF ENERGY
OF THE REPUBLIC OF LITHUNIA



Caspian Energy (CE): How would you assess the current situation in the sphere of energy security provision in Europe and what is the contribution of Lithuania into this process?

Arvydas Sekmokas, Minister of Energy of the Republic of Lithuania: Europe finds energy security and energy supply issues very important especially after the 2009 gas crisis fixed in Ukraine. Since then considerable changes were introduced in the issue of providing safe supply of energy resources for Europe. The third energy package and a new European legislation aimed at gradual creating of a single energy market were passed. Lithuania made a very important step forward in this issue as the parliament of our country brought its legislation to conformity with that of EU. I.e. Lithuania decided to introduce the issue of property division. It is noteworthy that such companies as Gazprom and E.ON Ruhrgas voted for property division at the last session of the shareholders. Thus, they admitted the supremacy of the Lithuanian law and agreed to act on the basis of the new legislation. It was a very impor-

tant step in fact; and I assume that it will indeed become a turning point for other EU countries that depend on gas supply flowing from the Russian direction.

CE: What do you think about formation of LNG-market in the Baltic market?

Arvydas Sekmokas: Nowadays we build an LNG terminal that is to first of all supply liquefied gas to Lithuania. It will create a real competition to Russian gas supply. We find supply of Russian gas very important for us as well as long-term contracts. But in the meantime, we do attach importance to diversification of gas supply. Spot gas supplies may become a new product in the market. So the LNG terminal indeed promotes the creation of the natural gas market which will provide different products. Thus, a market of long term and spot contracts will be developing. It is really important for the whole Eastern Europe.

CE: Lithuania is a part of EU. What is your position from the standpoint of South gas corridor projects implementation for Europe?

Arvydas Sekmokas: Supply security is very important for Europe and it is also important that Europe started speaking in one voice. I assume that European Commissioner Oettinger and other authorized persons of Europe will do their best in order to ensure security of supply.

CE: Some states think that Europe has to sign single contracts for purchasing of energy resources. What is your opinion about it?

Arvydas Sekmokas: I assume that we should gradually keep becoming

closer to it as it would be beneficial for all countries of Europe.

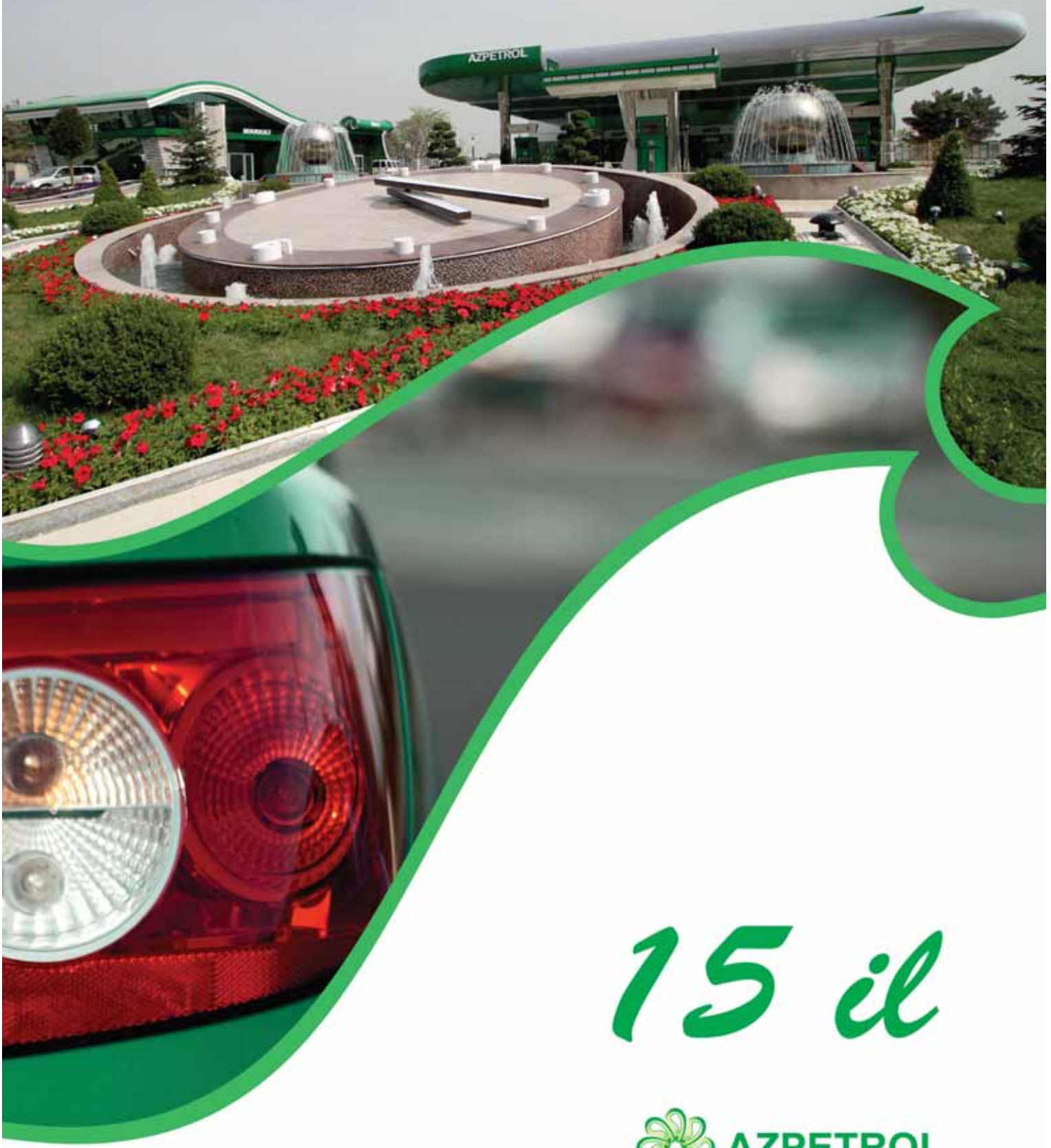
CE: Ignalina nuclear power plant was shut in Lithuania. But now the project on commissioning of Visaginas nuclear plant is under consideration. It seems like whole Europe has split into two camps. Germany insists there is no need for construction of nuclear plants whereas France stands for their construction. How does Lithuania forecast the future of the nuclear energy?

Arvydas Sekmokas: This issue relates directly to security of supply. Nowadays, Lithuania is importing more than two thirds of required electricity from Russia. Therefore, we attach big importance to production of base electricity. Supply from Russia casts some doubts about the way the market will operate because the electricity market of Russia does not operate on competitiveness and transparency basis.

We certainly intend to enjoy a transparent market because it is very important for us to have own sources for generation of base electricity.

In general, development of nuclear energy relates to political decision and viewpoint of each EU country. Besides, we feel a serious assistance from the side of the European Commission. European Energy Commissioner Gunther Oettinger expressed consent and auspice to our project of Visaginas nuclear plant. The same thing can be said about Japan and the USA. It indeed provides big opportunities for the development of our project.

CE: Construction of co-generation stations and gas stations was



15 il



AZPETROL

Ünvan: Azərbaycan, Az1004, Bakı

Mirzə Mənsur küçəsi 63/65

Tel: (99412) 497 69 75, 497 69 74

Faks: (99412) 497 68 64

E-mail: azpetrol@azpetrol.com

www.azpetrol.com



launched in the Baltic region after the halt of operation of one of big nuclear power plants. So the market is becoming saturated with electricity. Don't you think that there will be no need for additional supply of electricity in the Baltic region by the time the new nuclear plant has been completed?

Arvydas Sekmokas: We indeed thoroughly analyzed the way this market would develop and that analysis proves that the shortage of electricity in our region is rather considerable. Firstly, Germany's decision to shut down over 10 nuclear power plants has highly influenced the market as it causes big deficiency of generation sources. Secondly, the European Union made a decision to reduce hydrocarbon gas emission and create conditions for environmental preservation. For this reason generation of electricity at coal consuming power plants will be problematic starting from 2016. Therefore, other sources are necessary. Nuclear generation is very clean and the cheapest source of generation in our case. Taking the proposal of our strategic investor (Japanese company Hitachi) into account we assume that 1 kW electricity will only cost approx 2-3 eurocent. Therefore we find this opportunity unique and favorable for economic development not only of Lithuania but region in whole.

CE: What main sources are considered for future supply of LNG to Lithuania?

Arvydas Sekmokas: We consider different directions. Firstly, I count on cooperation with the Republic of Azerbaijan. I.e. I assume that supply of Azerbaijani gas through swap system is really possible and perspective for our regions. Secondly, other supplies can be made from Qatar and the USA through swap system as well.

In my opinion, cooperation between Lithuania and Azerbaijan is perspective not only from the economic but also from the political point of view. Our countries had the similar periods in the past. Both Lithuania, as a part of the Baltic region, and Azerbaijan as a part of the Caspian region were the parts of the former Soviet Union. It is a ground for perfect mutual under-

standing and common development between the countries and regions.

CE: When you speak about swap supplies from Azerbaijan, do you mean swap with RF or EU?

Arvydas Sekmokas: I assume there is an opportunity of gas purchase from Azerbaijan. Let's say gas is supplied to Lithuania by Statoil which purchases Azerbaijan's gas in Baku.

CE: Along with other states such as Poland, Ukraine, Georgia, and Azerbaijan Lithuania also participates in the project of construction of Odessa-Brody-Plotsk-Gdansk transportation corridor. Which volumes does Lithuania count on in this project and how may they be supplied to Lithuania?

Arvydas Sekmokas: We certainly find this corridor important but we are a small participant of this project. Considering supply of energy resources along this corridor to Lithuania, it mainly depends on Ukraine and Belarus to a certain extent. I want to say that Ukraine is likely to show interest to such supplies, the situation with Belarus is more complicated and depends on the mutual relationships of Russia and Belarus. On the one hand Belarus depends on supply of energy resources from Russia. On the other hand, there is a tight cooperation between the authorities of Belarus and Russia as well as contradictions and mutual interests. Therefore, this project depends on Belarus to some extent and this country is not always predictable for us for political reasons.

CE: You mentioned a common ground in energy relationship between Lithuania and Azerbaijan. Are there any other opportunities for further development of bilateral relations?

Arvydas Sekmokas: I think there is a broad range of opportunities for cooperation between Azerbaijan and Lithuania. We may cooperate in those areas where Lithuania has gained rich experience. Among them we may certainly notice furniture industry, dairy industry, information-communication technologies, etc. There are also perspective opportunities for development

of cooperation in the downstream sector as well. I think the opportunities of cooperation are rather broad. There are certain projects meeting joint interests and this cooperation will be continued. My recent visit to Baku aimed at further development of our mutually beneficial cooperation. I intend to keep visiting Azerbaijan with the purpose to strengthen our cooperation.

CE: What are the opportunities of development of cooperation with other Caspian states such as Kazakhstan and Turkmenistan?

Arvydas Sekmokas: I think there are good opportunities for sharing experience that we gained as an EU member. We have quite recently become a member of this union and therefore would be pleased to share the experience. I assume that we may also share experience in state governing with Kazakhstan and Turkmenistan. It is very important for Azerbaijan as well.

CE: What directions does Lithuania develop in the sphere of renewable energy development?

Arvydas Sekmokas: Lithuania sees two options for development of renewable energy: wind and biomass energy. Today, the capacity of installed generation of wind energy already totals 200 Mw in Lithuania. We also intensify biomass energy introduction in the sector of heat supply.

CE: What are the forecasts on growth of energy resources consumption in Lithuania for coming years?

Arvydas Sekmokas: We have two directions in this issue as well: more economical usage and growing need for energy resources. For instance, Finland with the population of 5 mln people consumes 90 terawatt/hour electricity per year. Lithuania with 3.5 mln people consumes only 10 terawatt/hour per year. I.e. we consume 9 times less. Therefore, growing demand for energy production is obvious. We plan to use different energy sources through diversification of consumption. It includes renewable energy sources, gas and domestic generation.

Thank you for the interview



000 ATENA было создано в целях оказания содействия успешному развитию Азербайджана в Агдабединском районе, известным как животноводческий регион страны. Это также предусматривает оказание содействия развитию всего региона путем наращивания производства молока и молочных продуктов.

Молочный завод ATENA является нашим проектом по обеспечению постоянного производства качественного молока согласно единым стандартам и в достаточных объемах. Ферма охватывает территорию площадью 40 га. В качестве цели поставлен постоянный удой 3000 голов скота, привезенного из Германии и имеющего высокие генетические качества. При этом ежедневный удой (утром и вечером) с каждой коровы составляет 30 литров, соответственно общий удой - 90000 литров.

Температура молока, полученного автоматическим путем, резко снижается с 38 °C до 4 °C, и до погрузки в машины Молочного завода ATENA эта температура поддерживается в специальных нержавеющих стальных чанах.

После того как сырое молоко поступает с фермы ATENA на молочный завод ATENA, молоко с использованием высоких технологий направляется на стадию производства.

На заводе с использованием ультрагигиенических и современных технологий молоко автоматически (без прикосновения рук) упаковывается в специальные светостойчивые контейнеры, произведенные на предприятии.

И наконец, появляются вкусные и широко известные высококачественные молочные продукты Атена ...

ATENA LLC was established in Agjabadi district, the stock breeding region of the country, for assisting in successful development of Azerbaijan. Besides, the establishment of LLC also envisages facilitation of development of the whole region through increasing milk and dairy production.

ATENA milk plant is our project for ensuring permanent production of qualitative milk on basis of single standards and in sufficient volumes. The area of the farm comprises a territory of 40 ha. The set task is milking of 3,000 cows that are brought from Germany and have high genetic qualities. Meanwhile, daily (both in the morning and in the evening) yield of milk by each cow totals 30 liters. Thus, total milking volume makes 90,000 liters.

Temperature of automatically yielded milk declines rapidly from 38 degrees down to 4 degrees. This temperature is maintained in special non-rusting steel tanks before loading into vehicles of ATENA milk plant.

The milk goes through production stage by means of high technologies after crude milk is delivered from ATENA farm to ATENA milk plant.

Ultra-hygienic and modern technologies are used in the plant for its automatic (noncontact) packaging into special light-resistant containers produced at the enterprise.

And finally, this is the way delicious and broadly known high-quality Atena milk products are produced ...



Atena ferması, Ağabaylı kəndi, Ağcabədi rayonu.



100% Öz Fermamızın Südü





«ПОСТАВКИ АЗЕРБАЙДЖАНСКОГО ГАЗА ПУТЕМ СВОПА ПЕРСПЕКТИВНЫ ДЛЯ НАШИХ РЕГИОНОВ» -

МИНИСТР ЭНЕРГЕТИКИ ЛИТОВСКОЙ РЕСПУБЛИКИ
АРВИДАС СЕКМОКАС

Caspian Energy (CE): Как Вы оцениваете сегодняшнее положение в области обеспечения энергобезопасности Европы и какой вклад вносит в этот процесс Литва?

Министр энергетики Литовской Республики Арвидас Секмокас: Вопросы энергетической безопасности и энергетического снабжения являются очень важными для Европы, особенно после газового кризиса в Украине в 2009 году. С тех пор в течение последних 3-4 лет в вопросе обеспечения безопасности снабжения энергетическими ресурсами для Европы действительно очень многое изменилось. Были приняты третий энергетический пакет и новое европейское законодательство, которые постепенно создают единый энергетический рынок. И Литва в этом плане сделала очень важный шаг вперед, поскольку парламент нашей страны перенес законодательство Евросоюза в наше национальное законодательство. Т.е. Литва решила внедрить у себя вопрос разделения собственности. Важно отметить, что такие компании как «Газпром» и E.ON Ruhrgas на последнем заседании акционеров проголосовали за разделение собственности. Таким образом, они признали верховенство литовского закона и согласились действовать согласно новому законодательству. Это очень важный шаг и я думаю, что это действительно станет поворотным моментом для других стран ЕС, которые зависят от снабжения газом с российского направления.

CE: Каким Вам представляется формирование LNG-рынка в прибалтийском регионе?

Арвидас Секмокас: Мы как раз сейчас строим LNG-терминал, который в первую очередь будет снабжать Литву сжиженным газом. Это создаст реаль-

ную конкуренцию российским поставкам природного газа. Мы считаем, что поставки российского газа для нас важны, для нас важны также долгосрочные контракты, но одновременно для нас важна диверсификация поставок природного газа. Новым продуктом на рынке могут стать спотовые поставки газа. И LNG-терминал действительно способствует тому, что будет создан энергетический рынок природного газа. Таким образом, будет сформирован рынок как долгосрочных, так и спотовых контрактов. Это действительно очень важно для всей Восточной Европы.

CE: Какова Ваша позиция с точки зрения реализации проектов Южного газового коридора для Европы?

Арвидас Секмокас: Безопасность снабжения очень важна для Европы и очень важно, что Европа стала говорить единым голосом. Я считаю, что еврокомиссар Эттингер и другие полномочные лица Европы делают все возможное, чтобы обеспечить эту безопасность снабжения.

CE: Некоторые государства считают, что Европе необходимо заключать единые контракты на закупку энергоресурсов, а как считаете Вы?

Арвидас Секмокас: Я думаю, что нужно постепенно приближаться к этому – это было бы выгодно для всех стран Европы.

CE: В Литве закрыли Игналинскую АЭС, но сейчас рассматривают проект возведения Висагинской АЭС. Вся Европа разделилась как бы на два лагеря, Германия говорит, что нам не нужны АЭС, Франция выступает за их строительство. Каким Литва

видит для себя будущее атомной энергетики?

Арвидас Секмокас: Этот вопрос напрямую связан с вопросом безопасности снабжения. В настоящее время Литва импортирует свыше двух третей необходимой электроэнергии из России. Поэтому для нас очень важно производство базовой электроэнергии. Снабжение из России представляет некоторые сомнения насчет того как будет действовать рынок, потому что в России рынок электроэнергии до сих пор не является рынком, который бы действовал на основах конкуренции и прозрачности.

Естественно, что мы собираемся иметь прозрачный рынок, поэтому для нас очень важно иметь собственные источники генерации базовой электроэнергии.

В целом, развитие атомной электроэнергетики относится к политическим решениям каждой из стран Евросоюза. К тому же мы чувствуем очень серьезное содействие со стороны Еврокомиссии. Еврокомиссар по энергетике Гюнтер Эттингер выразил согласие и спутствие нашему проекту Висагинской АЭС. То же самое мы чувствуем со стороны других стран, таких как Японии и США, и это действительно создает большие возможности для развития нашего проекта.

CE: Но в период после того как в Прибалтике остановилась одна крупная АЭС, начали строить когенерационные станции, газовые станции, т.е. рынок насыщается электроэнергией. Не считаете ли Вы, что к тому моменту, когда построят новую АЭС, необходимость в дополнительных поставках электроэнергии в балтийском регионе отпадет?

Арвидас Секмокас: Мы действи-



тельно сделали очень тщательный анализ того как будет развиваться рынок и этот анализ показывает, что действительно недостаток электроэнергии в нашем регионе очень большой. Во-первых, большое влияние на рынок оказало решение Германии закрыть свыше 10 атомных станций, это как бы создает большой дефицит источников генерации. Во-вторых, есть решение Евросоюза о том, чтобы уменьшить выделение углерода и создать условия для сохранения окружающей среды. Из-за этого генерация электроэнергии на угольных электростанциях с 2016 года станет проблематичной. Поэтому нужны другие источники генерации. А атомная генерация является очень чистой и к тому же мы подсчитали, что в нашем случае это самый дешевый источник генерации. Мы предполагаем и это подтверждается предложением нашего стратегического инвестора - японской компании Hitachi, что стоимость генерации 1 кВт/ч электроэнергии составит примерно 2-3 евроцента. Поэтому такая возможность для нас является уникальной и создает большие возможности для экономического развития не только Литвы, но и всего региона.

СЕ: Какие основные источники рассматриваются для будущих поставок LNG в Литве?

Арвидас Секмокас: Мы рассматриваем разные направления. Во-первых, я рассчитываю на сотрудничество с Азербайджанской Республикой, т.е. я считаю, что поставки азербайджанского газа путем свопа действительно возможны и перспективны для наших регионов. Во-вторых, возможны и другие поставки, тоже путем свопа из Катара и США.

Но я думаю, что сотрудничество Литвы и Азербайджана имеет большие и не только экономические, но и политические перспективы. Наши страны объединяет общее прошлое - и Литва, включая балтийский регион, и Азербайджан, включая каспийский регион, входили в бывший Советский Союз, и это основа хорошего взаимопонимания и общего развития между странами и регионами.

СЕ: Когда Вы говорите о своповых поставках из Азербайджана, Вы имеете ввиду своп с РФ или ЕС?

Арвидас Секмокас: Я думаю, что есть возможность приобретения газа из Азербайджана. Скажем, поставки этого газа делает для Литвы Statoil, а Азербайджан предоставляет этой компании свой газ.

СЕ: Литва участвует вместе с рядом других государств, таких как Польша, Украина, Грузия, Азербайджан, в проекте транспортного коридора Одесса-Броды-Плоцк-Гданьск. На какие объемы рассчитывает непосредственно Литва в этом проекте и как они могут поставаться в Литву?

Арвидас Секмокас: Безусловно, мы считаем, что этот коридор важен, но мы являемся очень небольшим участником этого проекта. Если рассматривать с призмы поставок энергоресурсов по этому коридору в Литву, то это зависит в определенной степени от Украины и Беларуси. Я хочу сказать, что если Украина и будет заинтересована в таких поставках, то ситуация с Беларусью намного более сложная и она касается взаимоотношений Беларуси и России. С одной стороны присутствует зависимость Беларуси от поставок энергоресурсов из России, с другой стороны - очень тесное сотрудничество между властями Беларуси и России, и здесь имеются и противоречия и взаимные интересы, поэтому этот проект в очень большой степени зависит от Беларуси, а Беларусь по политическим причинам не всегда для нас предсказуема.

СЕ: Вы назвали одну точку соприкосновения в энергетических взаимоотношениях между Азербайджаном и Литвой. Какие еще возможности существуют для развития двусторонних отношений?

Арвидас Секмокас: Я думаю, что есть большой объем возможностей для сотрудничества между Азербайджаном и Литвой. Мы можем сотрудничать в тех областях, где Литва имеет большой опыт - это мебельная промышленность, молочная индустрия, информационно-коммуникационные технологии и т.д. Есть перспективные возможности развития сотрудничества и в секторе downstream. Я думаю, что возможности сотрудничества очень широкие, уже имеются конкретные

проекты совместного интереса, и это сотрудничество будет продолжаться. Мой недавний визит в Баку как раз был направлен на дальнейшее развитие нашего взаимовыгодного сотрудничества. И я намерен и впредь приезжать в Азербайджан, чтобы укреплять наше сотрудничество.

СЕ: Каковы возможности развития сотрудничества с другими прикаспийскими государствами, такими как Казахстан и Туркменистан?

Арвидас Секмокас: Я думаю, что существуют очень хорошие возможности обмена опытом, который мы приобрели как член ЕС. Мы совершенно недавно стали членами этого сообщества и поэтому были бы рады поделиться накопленным опытом. Я думаю, что в управлении государством мы можем обменяться таким опытом и с Казахстаном, и с Туркменистаном. Это очень важно и для Азербайджана.

СЕ: Какие направления развивает Литва в сфере развития возобновляемой энергетики?

Арвидас Секмокас: Литва видит два направления развития возобновляемой энергии - это ветряная энергетика и энергия биомассы. На сегодняшний день мощность инсталлированной генерации по ветряной энергии у нас уже составляет 200 МВт. Мы также ускоряем внедрение энергии биомассы в секторе теплоснабжения.

СЕ: Каковы прогнозы по увеличению потребления энергоресурсов на ближайшие годы в Литве?

Арвидас Секмокас: И здесь тоже имеются два направления - более экономное использование и растущая потребность в энергоресурсах. К примеру, Финляндия с населением 5 млн. человек использует 90 тераватт/ч электроэнергии в год, а Литва с населением 3,5 млн. человек - 10 тераватт/ч в год. Т.е. мы потребляем более чем в 9 раз меньше. Поэтому потребность в увеличении производства энергии очевидна. Мы предполагаем использование различных источников энергии с целью диверсификации потребления. Это и возобновляемые источники, и газ, и собственная генерация.

Благодарим Вас за интервью



Statoil EUROPEAN MARKET

WOULD NEED MORE GAS



Caspian Energy (CE): Mr. Bacher, which development milestones has the Company passed for 40 years of operation? Which of them have given the greatest impulse to Company's rooting in the world markets?

Lars Christian Bacher, EVP Development and Production International, Statoil ASA: Our company was founded as a Norwegian NOC in 1972, a few years after the first major discovery on the Norwegian Continental Shelf in 1969. We learned from the best international oil companies, and over time developed a leading position first on the Norwegian Continental Shelf and then also internationally.

Among many important milestones for our company, I would like to highlight our entrance together with BP to Azerbaijan 20 years ago. This gave us the opportunity to work with SOCAR and other partners on some of the world's largest oil and gas fields, and it was also the start of our journey from being a national champion in Norway to also be an international oil company.

The listing of Statoil in 2001 has also been important for the further development of our company. Since then, the development of Statoil's competitive position and portfolio has accelerated. We have further developed profitable productions at Norwegian Continental Shelf. We have planned and executed and completed a mega merger with Hydro's oil and gas division. We have developed some of the most technologically challenging projects within the industry like Kristin high temperature, high pressure, like Snohvit and also Ormen Lange as good examples. And production from our operations outside of Norway has increased more than five times through organic and inorganic development of our portfolio. And I think also it's fair to say that we have taken

positions in some of the most attractive offshore basins and onshore plays that exist.

CE: Could you, please, tell about the major principles of development of Statoil's further operations?

Lars Christian Bacher: In recent years, Statoil has streamlined its business, reinforcing its position as a technology focused upstream company. While building a leading position on the NCS, Statoil has taken positions in a number of the world's most prolific provinces and established an attractive resource base. Since listing the company has increased its non-Norwegian production more than fivefold. The core competencies and capabilities, including innovative development and application of technology coupled with the execution of complex offshore and onshore field development projects, positions Statoil as operator and partner globally.

Statoil has grown considerably over the past decade, and we expect to continue to grow going forward. We have outlined a strategy to grow our production from about 1.9 million barrels per day in 2010 to 2.5 million barrels per day in 2020. During this period we expect to more than double our international production and our ambition is to establish material positions in 3 – 5 offshore business clusters, including the Caspian.

Over the last few years Statoil's exploration efforts have been successful with several high impact discoveries offshore Norway, Brazil and Tanzania. We will continue to invest in exploration and pursue the exploration strategy that has provided these positive results.

CE: What are Statoil's plans in the shelf of Arctic seas? How attractive are they nowadays for the Company?

Lars Christian Bacher: Sustainable oil and gas production in the Arctic will be an important contributor to securing supply for the growing global energy demand. With an estimated 25 per cent of the remaining yet to find oil and gas resources in the world located in the Arctic, energy companies are now exploring the region with increased fervor.

Statoil has been building upon its 40 years of experience from the rough weather conditions on the Norwegian continental shelf and secured a strong portfolio across the Arctic. We now have licences in Arctic waters in the US, Canada, Greenland, Norway and Russia. Using the experienced gathered across operations in these countries will be a key component to successful developments.

There are different climatic and operational challenges between the different Arctic areas. Some areas, like the Norwegian Barents Sea

are ice free. Other areas have challenges with ice bergs, while for example East Coast Greenland have seasonal ice for substantial parts of the year. Statoil will continue to take a step wise approach and invest in technology to enable safe exploration and production in Arctic waters.

CE: One of today's global trends envisages consolidation of major oil and gas resources in the hands of state-owned oil and gas companies, which adds relevant risks. Why did not Statoil follow that way 10 years ago and became a private company?

Lars Christian Bacher: Statoil continues to invest to maximize production and value creation from the Norwegian Continental Shelf, while also investing to grow our international production. Since Statoil moved from being fully stated owned to be a publically listed company we have improved our competitive position and portfolio. We know that we have to compete to win opportunities, and we believe our NOC heritage is a competitive advantage when working with other NOCs.

CE: Since 1972 the global oil market has lived through many shocks, all possible embargos, price crises (especially in the late 90s when transformation of the famous "Seven Sisters" did happen). How did all that affect the operation of the Company? Can the market face similar shocks in the near future?

Lars Christian Bacher: In our industry, with huge investments, long lead times and changing markets, companies needs to be robust and prepared to handle rapid market changes as we have seen them several times over the past decades. Therefore Statoil has built a strong balance sheet and flexibility in our portfolio. We believe that we have demonstrated our ability to create value in different market cycles and we have a strong position to continue to do so also in the future.

CE: Nowadays some world oil companies have reoriented their development strategies to gas. Is it possible in case of Statoil? Do you consider such choice correct and why?

Lars Christian Bacher: Statoil has a strong position both within oil and gas. We are today the second largest gas exporter to Europe and we have strong gas positions in different areas of the world. We will continue to invest in profitable gas projects and build value creating gas value chains also in the future.

CE: According to Statoil's corporate forecasts, by 2040 global gas consumption would have increased by 60%. Does Statoil



Lars Christian Bacher speaks at the opening of the "Face to Face" exhibition from Statoil's contemporary art collection, October 11th, 2012, Museum of Modern Art, Baku. Photographer's name is Shain Abasaliyev

plan to raise gas production? In which regions of the world will the Company activate its operations?

Lars Christian Bacher: Statoil expects both oil and gas to be important parts of the global energy mix for the foreseeable future. We expect demand for gas to increase in all markets. Statoil is involved in gas projects in areas like the Norwegian Continental Shelf, the Caspian, North Africa, East Africa and the US.

CE: How promising is, in your opinion, the LNG market? Is the Company interested in involvement in international LNG projects?

Lars Christian Bacher: Statoil recently made two large gas discoveries offshore Tanzania. We have so far proved up 9 tcf in place in total, and the discoveries mark an important step towards a possible natural gas development in Tanzania. We are now evaluating how we can find a commercial solution and in an early phase of evaluating the concept selection for a possible LNG plant.

Statoil continue to be in dialogue with Gazprom about the possible development of the Shtokman field with a LNG solution.

CE: How did the "Shale Revolution" in the USA affect Statoil's operation?

Lars Christian Bacher: Statoil recognized the shale gas potential and entered this area early. We now have a broad and diversified portfolio within unconventional in the US, with assets in the Marcellus shale gas area in the north east of the US, the more liquid rich Eagle Ford in Texas and the Bakken tight oil field in North Dakota. We also have started exploration activity in Australia and have signed agreements for joint studies in Russia with Rosneft and Germany with Wintershall.

CE: The EU is committed to reducing gas demand in the future through development of new energy saving technologies, diversification of supply sources, construction of EU's single gas ring. How efficient can be the operation of such giants as Statoil in such conditions in the future?

Lars Christian Bacher: We believe gas will be an important part of the European energy mix also going forward. We recently signed a large long term gas sales agreement to Wintershall in Germany, and one year ago we signed a large long term agreement with Centrica in the UK. Renewables will grow, but also gas is needed to meet the demand. With a desire to use low carbon emitting gas more than high carbon emitting coal, the need for gas to Europe increases over time.

CE: Statoil has worked in the Caspian (in Azerbaijan) for 20 years and is now a leading operator in the Azerbaijan shelf. What role will the Caspian region play in the structure of global energy resources market? Does Statoil have plans to expand its assets in this region like the ongoing expanding in the UK shelf?

Lars Christian Bacher: Azerbaijan has developed ACG and Shah Deniz and started exporting oil and gas to the world markets. That in itself is an achievement, where Statoil has contributed. Statoil operates the Azerbaijan Gas Supply Company (AGSC) which is handling the sales of the current gas production from Shah Deniz to Azerbaijan, Georgia and Turkey. The BTC and SCP pipelines were built to export oil and gas from Azerbaijan respectively. The Shah Deniz partnership is currently working on the Shah Deniz stage 2 project that will make Azerbaijan a major supplier of gas to Europe. Statoil holds a 25.5% share of Shah Deniz, and if the project is decided to go ahead, we will more than double our current investments in Azerbaijan. Statoil is proud to have been an integral part of Azerbaijan's industrial development since 1992. Azerbaijan is one of Statoil's top international assets, and as Statoil has grown considerably in size, experience and international presence over the last 20 years, we are now seeking a more active position in Azerbaijan.

CE: Does the Company consider its involvement in TANAP and Nabucco? What

do you think about prospects of these projects?

Lars Christian Bacher: Statoil has been offered to take part in TANAP, and we are currently evaluating this offer.

The oil and gas business is a long term business, and we have to look at our expectations to the European and Turkish gas markets 6-8 years from now and in a 25-30 years perspective. The gas market in Europe is expected to grow over the next decades, and the European market would need more gas also from Azerbaijan.

CE: Statoil is world's true leader in terms of environmentally friendly and safe oil and gas production. This issue has become especially urgent after the accident in the Gulf of Mexico in April 2010. Has the Company toughened its environmental requirements? What care will Statoil give to this field of business in the future?

Lars Christian Bacher: Our main objective will always be to operate safely to protect people, assets and the environment. Statoil participates actively in industry efforts to strengthen industry systems and routines at a global level. Statoil and the industry need to continue this work along three axes; 1. Prevention: Focus on well design, equipment and operational procedures, 2. Shutdown: Shutdown and recovery if a blowout occurs, and 3. Oil spill response preparedness: Acknowledge that if everything else fails, quick and thorough response is crucial.

CE: How do you evaluate main indicators of operational and financial results of company's activity through 2012?

Lars Christian Bacher: Statoil delivered solid financial results also in the third quarter this year. By ramping up new fields, we have grown production year to date by 10% compared to the same period last year. We maintain momentum in realising our strategy for growth towards 2020, with new discoveries and investments for improved oil recovery on the NCS, and continued profitable growth in our production outside Norway.



Statoil ЕВРОПЕЙСКОМУ РЫНКУ НУЖНЫ НОВЫЕ ОБЪЕМЫ ГАЗА

Caspian Energy (CE): *Господин Бакер, какие важные события произошли в компании за 40 лет ее деятельности? Какие из них больше всего способствовали укреплению позиций компании на мировых рынках?*

Исполнительный вице-президент компании Statoil ASA по международной разработке и добыче Ларс Кристиан Бакер: Наша компания была основана как Норвежская государственная нефтяная компания в 1972 г., через несколько лет после первого крупного открытия на континентальном шельфе Норвегии в 1969 г. Мы перенимали опыт у лучших международных нефтяных компаний, и со временем заняли лидирующее положение сначала на континентальном шельфе Норвегии, а затем и в мире.

Среди многочисленных важных этапов деятельности нашей компании я хотел бы сказать о нашем приезде в Азербайджан вместе с BP 20 лет тому назад. Это дало нам возможность работать с ГНКАР и другими партнерами на нескольких нефтяных и газовых месторождениях мирового класса, а также стало началом нашего пути от позиции национального лидера в Норвегии до международной нефтяной компании.

Регистрация Statoil на бирже в 2001 г. также была важна для дальнейшего роста нашей компании. Это способствовало укреплению конкурентоспособности Statoil и расширению портфеля активов компании. Мы добились роста добычи на континентальном шельфе Норвегии. Мы спланировали и осуществили мега-сделку по слиянию с нефтегазовым подразделением Hydro. Мы реализовали несколько технологически весьма сложных проектов в отрасли, например разработку месторождения Кристина с высокими температурами и давлениями, месторождения Сноувит и Ормен Ланге. Добыча на наших месторождениях за пределами Норвегии возросла больше чем в пять раз за счет органического (внутреннего) и неорганического (внешнего) роста нашего портфеля. Я полагаю, что могу сказать, что наша компания заняла ниши в разработке ряда наиболее привлекательных морских месторождений и месторождений суши.

CE: *Не могли бы Вы рассказать об основных тенденциях будущих проектов Statoil?*

Ларс Кристиан Бакер: В последние годы Statoil рационализировала свой бизнес, укрепив свои позиции как нефтегазодобывающая компания, ориентированная на современные технологии. Сохраняя

ведущее положение на континентальном шельфе Норвегии, Statoil заняла свою нишу в разработке целого ряда самых богатых нефтегазовых месторождений мира и создала привлекательную ресурсную базу. С момента регистрации на бирже добыча компании на объектах за пределами Норвегии возросла больше чем в пять раз. Компетентность и потенциал компании, включая разработку и применение новейших технологий, в сочетании с реализацией сложных проектов в море и на суше делают Statoil оператором и партнером глобального масштаба.

Активность Statoil значительно возросла за последние десять лет, и мы ожидаем, что этот рост продолжится. Ожидаемый рост добычи в нашей компании - от примерно 1,9 млн. баррелей/сутки в 2010 г. до 2,5 млн. баррелей/сутки в 2020 г. Согласно прогнозам, в течение этого периода наша добыча в международных проектах должна возрасти более чем вдвое; мы стремимся занять важные позиции в 3-5 крупнейших центрах морской нефтегазодобычи, включая Каспий.

В течение последних нескольких лет Statoil успешно осуществляла разведочную деятельность, сделано несколько значительных открытий на шельфах Норвегии, Бразилии и Танзании. Мы будем продолжать инвестиции в разведку и продолжать стратегию в разведочной деятельности, которая принесла нам эти положительные результаты.

CE: *Каковы планы Statoil в отношении шельфа Арктических морей? Насколько привлекательны они сегодня для компании?*

Ларс Кристиан Бакер: Стабильная добыча нефти и газа в Арктике станет важным компонентом для обеспечения растущего спроса на энергоресурсы во всем мире. Поскольку, согласно оценке, 25 процентов остаточных неразведанных мировых запасов нефти и газа находятся в Арктике, внимание энергетических компаний в настоящее время сконцентрировано на разведке в этом регионе.

Statoil опирается на свой 40-летний опыт работы в суровых условиях континентального шельфа Норвегии и закрепила за собой значительные активы в Арктике. В настоящее время у нас имеются лицензии на операции в Арктических водах в США, Канаде, Гренландии, Норвегии и России. Наш опыт, полученный в ходе операций в этих странах, станет важнейшим компонентом для успешного осуществления проектов.

В разных регионах Арктики различные климатические условия и операционные сложности. В некоторых регионах, например в норвежской части Баренцева моря нет льдов. В других регионах имеются айсберги, в то время как, к примеру, у восточного побережья Гренландии сезонные льды наблюдаются в течение значительной части года. Statoil будет продолжать свой поэтапный подход, и инвестировать в технологии для того, чтобы обеспечить безопасную разведку и добычу в водах Арктики.

CE: *В настоящее время одна из тенденций в мире предполагает консолидацию важнейших нефтегазовых ресурсов в руках принадлежащих государствам нефтегазовых компаний, что повышает соответствующие риски. Почему Statoil не пошла по этому пути 10 лет назад, и стала частной компанией?*

Ларс Кристиан Бакер: Statoil продолжает делать инвестиции с целью максимизации добычи и получения прибылей на континентальном шельфе Норвегии, и в то же самое время мы инвестируем в наши международные проекты для увеличения добычи. С того времени, как Statoil от полностью принадлежащей государству компании превратилась в компанию, зарегистрированную на фондовой бирже, мы укрепили наши корпоративные позиции и расширили портфель наших активов. Мы знаем, что должны оставаться конкурентоспособными для использования всех возможностей, и полагаем, что опыт работы и потенциал нашей Норвежской нефтяной компании обеспечат нам преимущества перед конкурентами при работе с другими национальными нефтяными компаниями.

CE: *После 1972 г. мировой нефтяной рынок пережил множество потрясений, всевозможные эмбарго, кризисы с ценами на нефть (особенно в конце 90-х годов, когда произошло преобразование знаменитого картеля "Семь сестер"). Как все это повлияло на деятельность компании? Возможны ли подобные потрясения на рынке в ближайшем будущем?*

Ларс Кристиан Бакер: В нашей отрасли, с огромными инвестициями, длительными сроками поставок материалов и оборудования, компании должны сохранять стабильность, и быть готовы приспосабливаться к быстрым изменениям на рынке, которые мы наблюдали несколько раз в течение последних десятилетий. Поэтому Statoil обеспечила надежный баланс и гибкость нашего портфеля активов. Мы считаем, что продемонстрировали свою способность создавать

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

стоимость в различных рыночных циклах, и у нас имеется сильный потенциал для поддержания этой позиции в будущем.

СЕ: *Сегодня некоторые мировые нефтяные компании переориентировали свои стратегии развития на газ. Возможно ли это в случае Statoil? Считаете ли Вы такой выбор правильным и почему?*

Ларс Кристиан Бакер: У Statoil сильные позиции в области разведки и разработки как нефтяных, так и газовых месторождений. На сегодняшний день наша компания занимает второе место по экспорту газа в Европу, и у нас сильные позиции в газовой отрасли в разных регионах мира. Мы будем продолжать инвестировать в прибыльные газовые проекты и обеспечивать получение прибыли, создавая цепь получения добавленной стоимости газа.

СЕ: *Согласно прогнозам корпорации Statoil, к 2040 году потребление газа в мире возрастет на 60%. Планирует ли Statoil увеличить добычу газа? В каких регионах мира компания планирует активизировать свои операции?*

Ларс Кристиан Бакер: Statoil считает, что в обозримом будущем как нефть, так и газ будут оставаться важными компонентами глобальной структуры энергоснабжения. Мы ожидаем роста спроса на газ на всех рынках. Statoil участвует в газовых проектах на континентальном шельфе Норвегии, на Каспии, в Северной Африке, Восточной Африке и в США.

СЕ: *Насколько многообещающим, по Вашему мнению, является рынок сжиженного природного газа (LNG)? Заинтересована ли компания в участии в международных проектах LNG?*

Ларс Кристиан Бакер: Недавно Statoil открыла две крупные залежи газа на шельфе Танзании. К настоящему времени подтвержденные геологические запасы составляют около 9 триллионов кубофутов, и эти открытия стали важным шагом на пути к возможной разработке залежей природного газа в Танзании. В настоящее время мы занимаемся поисками подходящего коммерческого решения, и начинаем выбор концепции для потенциального строительства завода LNG.

Statoil продолжает переговоры с Газпромом о возможной разработке Штокмановского месторождения с производством LNG.

СЕ: *Как повлияла "революционная разработка глинистых сланцев" в США на деятельность Statoil?*

Ларс Кристиан Бакер: Statoil понимала потенциальные возможности добычи сланцевого газа, и подключилась к этим проектам на раннем этапе. В настоящее время мы располагаем обширным и диверсифицированным портфелем в области добычи газа нетипичного происхождения в США, активами на месторождении сланцевого газа

Марцеллус на северо-востоке США, месторождении Игл Форд в Техасе с более высоким содержанием жидкой фазы в сланцах, и месторождении сланцевой нефти Баккен в Северной Дакоте. Мы также начали разведочную деятельность в Австралии и подписали соглашения о совместных исследованиях в России с Роснефтью, и в Германии с Wintershall.

СЕ: *Европейский Союз стремится к снижению зависимости от газа в будущем за счет разработки новых энергосберегающих технологий, диверсификации источников поставок, строительству единой газовой структуры ЕС. Насколько эффективной может быть работа таких гигантов как Statoil в таких условиях в будущем?*

Ларс Кристиан Бакер: Мы считаем, что газ будет оставаться важным компонентом европейской структуры энергоснабжения и далее. Недавно мы подписали долгосрочное соглашение о продажах больших объемов газа с Wintershall в Германии, а год назад - долгосрочное соглашение с Centrica в Великобритании. Сектор возобновляемых энергетических ресурсов будет расти, но газ также необходим для удовлетворения спроса. Учитывая, что выбросы углерода при сжигании газа ниже, чем выбросы при сжигании угля, спрос на газ в Европе продолжит расти.

СЕ: *Statoil работает на Каспии (в Азербайджане) уже в течение 20 лет, и в настоящее время является ведущим оператором на шельфе Азербайджана. Какую роль будет играть каспийский регион в структуре энергоресурсов на мировом рынке? Планирует ли Statoil расширять свои активы в этом регионе, аналогично текущему расширению деятельности на шельфе Великобритании?*

Ларс Кристиан Бакер: В Азербайджане ведется разработка месторождений Азери-Чыраг-Гюнешли и Шах Дениз и осуществляется экспорт нефти и газа на мировые рынки. Это само по себе является достижением, которому способствовала и компания Statoil. Statoil является оператором Азербайджанской компании по поставкам газа (AGSC), которая занимается продажами газа с месторождения Шах Дениз в Азербайджан, Грузию и Турцию. Для экспорта нефти и газа из Азербайджана были соответственно построены трубопроводы Баку-Тбилиси-Джейхан и Южно-Кавказский Трубопровод. В настоящее время консорциум Шах Дениз работает над проектом Фазы 2 Шах Дениз, в результате которого Азербайджан станет крупным поставщиком газа в Европу. Statoil принадлежит 25,5% в проекте Шах Дениз, и если будет принято решение продолжать реализацию этого проекта, наши текущие инвестиции в Азербайджане увеличатся более, чем вдвое. Statoil гордится своим участием в промышленном развитии Азербайджана начиная с 1992 г. Проекты в Азербайджане относятся к числу важнейших международных активов

Statoil, и поскольку за последние 20 лет масштабы деятельности Statoil, опыт и международные операции значительно выросли, мы заинтересованы в активизации нашей деятельности в Азербайджане.

СЕ: *Планирует ли компания участвовать в TANAP и Nabucco? Что Вы думаете о перспективах этих проектов?*

Ларс Кристиан Бакер: Компания Statoil получила предложение принять участие в проекте Трансанатолийского газопровода (TANAP) и в настоящее время мы рассматриваем это предложение.

Нефтегазовый бизнес является долгосрочным, и мы должны будем изучить потребности европейского и турецкого рынков на 6-8 лет вперед, начиная с сегодняшнего дня, а также на 25-30 летнюю перспективу. Ожидается, что газовый рынок Европы будет расти в течение следующих десятилетий, и на европейском рынке потребуются дополнительные объемы газа, в том числе и из Азербайджана.

СЕ: *Statoil является действительным мировым лидером в плане экологичности операций, а также безопасной добычи нефти и газа. Эта проблема приобрела особенно важное значение после катастрофы в Мексиканском заливе в апреле 2010 г. Ужесточила ли Компания свои требования к охране окружающей среды? Какое внимание Statoil собирается уделять этой сфере своей деятельности в будущем?*

Ларс Кристиан Бакер: Одной из наших важнейших задач всегда будет безопасность операций для защиты людей, активов и окружающей среды. Statoil принимает активное участие в мерах по разработке и укреплению промышленных систем и процедур на глобальном уровне. Statoil и вся промышленность должны продолжать эту работу в трех направлениях: 1. Превентивные меры: Основное внимание к конструкции скважин, оборудованию и операционным процедурам; 2. Закрытие: Закрытие скважин и последующее восстановление, если произойдет выброс, и 3. Готовность к принятию мер при аварийном разливе нефти: Понимание того, что если не сработали меры защиты, критически важны незамедлительные, оперативные и всесторонние меры реагирования.

СЕ: *Как Вы оцениваете основные производственные и финансовые показатели работы компании за 2012 год?*

Ларс Кристиан Бакер: Statoil получила хорошие финансовые результаты за третий квартал этого года. Благодаря разработке новых месторождений мы увеличили добычу на 10% по сравнению с тем же периодом прошлого года. Мы поддерживаем необходимые темпы для реализации стратегии роста до 2020 года, с учетом новых открытий и инвестиций для повышения добычи нефти на континентальном шельфе Норвегии, а также продолжающегося роста нашей добычи за пределами Норвегии.

www.oilgas-events.com

INTERNATIONAL OIL & GAS EVENT CALENDAR

LEARNING FROM YESTERDAY
DISCUSSING TODAY
PLANNING FOR TOMORROW



2nd ARCTIC REGION OIL & GAS CONFERENCE
26 - 27 February 2013 • Stavanger, Norway



12th GEORGIAN INTERNATIONAL OIL, GAS,
INFRASTRUCTURE & ENERGY CONFERENCE
26 - 27 March 2013 • Tbilisi, Georgia



LNG INDIA CONFERENCE
3 - 4 April 2013 • New Delhi, India



7th ATYRAU REGIONAL PETROLEUM TECHNOLOGY CONFERENCE
16 - 17 April 2013 • Atyrau, Kazakhstan



12th NORTH CASPIAN REGIONAL ATYRAU OIL & GAS EXHIBITION
16 - 18 April 2013 • Atyrau, Kazakhstan



12th TURKISH INTERNATIONAL OIL & GAS CONFERENCE
10 - 11 April 2013 • Ankara, Turkey



17th UZBEKISTAN INTERNATIONAL OIL & GAS
EXHIBITION AND CONFERENCE
14 - 16 May 2013 • Tashkent, Uzbekistan



4th TURKMENISTAN GAS CONGRESS
22 - 23 May 2013 • Avaza, Turkmenistan



20th CASPIAN INTERNATIONAL OIL & GAS
EXHIBITION AND CONFERENCE
INCORPORATING REFINING & PETROCHEMICALS
4 - 7 June 2013 • Baku, Azerbaijan



11th RUSSIAN PETROLEUM & GAS CONGRESS
Alongside MIOGE 2013
25 - 27 June 2013 • Moscow, Russia



12th MOSCOW INTERNATIONAL OIL & GAS EXHIBITION
Alongside 11th RUSSIAN PETROLEUM & GAS CONGRESS
25 - 28 June 2013 • Moscow, Russia



EAST AFRICA OIL & GAS CONFERENCE
2 - 3 July 2013 • Kampala, Uganda



EAST MEDITERRANEAN OIL & GAS CONFERENCE
September 2013 • Antalya, Turkey



GLOBAL OIL & GAS PROFESSIONAL FORUM:
HUMAN RESOURCES
18 - 19 September 2013 • Amsterdam, Netherlands



8th KAZENERGY EURASIAN FORUM
October 2013 • Astana, Kazakhstan



21st KAZAKHSTAN INTERNATIONAL OIL & GAS
EXHIBITION AND CONFERENCE
1 - 4 October 2013 • Almaty, Kazakhstan



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



8th MANGYSTAU REGIONAL OIL, GAS & INFRASTRUCTURE
EXHIBITION
5 - 7 November 2013 • Aktau, Kazakhstan



2nd ROMANIA OIL & GAS CONFERENCE
19 - 20 November 2013 • Bucharest, Romania



18th TURKMENISTAN INTERNATIONAL OIL & GAS
CONFERENCE
November 2013 • Ashgabat, Turkmenistan



Please note: dates are subject to change



WE WILL HAVE TO START LOOKING AT UNCONVENTIONAL SOURCES -

UK AMBASSADOR TO KAZAKHSTAN DAVID MORAN



Caspian Energy (CE): Mr. Ambassador, the UK now occupies the important niche in the European vector of the external policy of the Caspian Sea states. How would you characterize the current level of bilateral relations of the UK with the Caspian states, in particular with Kazakhstan, Azerbaijan and Turkmenistan?

David Moran, Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of the United Kingdom to the Republic of Kazakhstan: The UK has a good level of bilateral relations with Kazakhstan, Azerbaijan, and Turkmenistan. These relations are based on years of cooperation and friendship. One of the key areas of our bilateral relationship is trade, both inward investment from the UK into the region and also exports from the region back to the UK. But trade is merely one part of a much deeper relationship and we also work closely with all three nations on political, human rights, defence, and international relation issues.

CE: The UK is one of the largest foreign investors in Kazakhstan. What is the share of British investments in the total amount of capital flows into Kazakhstan?

David Moran: UK exports to Kazakhstan in 2011 were £530m (up from £237m in 2010). We are extremely pleased with the increase in exports of 124% which shows

how strong the bilateral relationship is, and how it is growing ever stronger. In the period up to 2011, UK foreign direct investment into Kazakhstan exceeded \$25bn, with €2.6bn of that coming in 2010.

CE: More than 500 British companies are now working in different sectors of economy in the Caspian states. Which industries of economy are most attractive for the British companies?

David Moran: Many British companies work in the oil and gas sector in both Kazakhstan and Azerbaijan. Some of our biggest companies, such as Shell, BP, and BG Group are represented, as well as many SMEs. However, there is a thriving market in sectors where the UK has a high level of expertise, technology, and knowledge. These include healthcare, education, IT, communications, agriculture, commerce, financial services, and others.

CE: Energy security is a number-one challenge nowadays. What is the contribution of the energy cooperation with Kazakhstan to ensuring energy security of the UK?

David Moran: Kazakhstan is a large and growing supplier of energy, particularly crude oil, to world markets. With exports of about 1.6 million barrels of oil per day, up from about 700 thousand barrels of oil per day only ten years ago, Kazakhstan is one of the world's major oil exporters. The UK interprets energy security as meaning a functioning international market for oil and a stable oil price. Kazakhstan contributes to both of these requirements by providing a steady flow of oil to world markets through the CPC and Atyrau-Samara pipelines.

CE: Which upstream and downstream projects are British investors interested in?

David Moran: The key investments for the UK are in upstream projects. The biggest are Kashagan where Shell holds a 16.81% stake and Karachaganak where BG Group holds a 29.25% stake. Smaller UK firms, such as Tethys Petroleum and Max Petroleum, also have investments in upstream projects.

CE: How does the UK address the problem of energy efficiency? How applicable is UK's experience and knowledge in this field in the Caspian states?

David Moran: The UK is one of the world leaders in energy efficiency, but we still have further work to do. A report by the American Council for an Energy-Efficient Economy in May 2012 ranked the UK first among the world's 12 largest economies for reducing pollution in industry, transport, and buildings. We have managed to halve our energy intensity since 1970 and are 35% better than the EU average and 42% better than the US average. However, we lag 14% behind Japan and still lose 24% of our energy through generation, transportation, and distribution losses. The Caspian states are some of the most energy intensive in the world and therefore could really benefit from energy efficiency expertise, such as that UK firms possess. This is a question of both the environment (better energy efficiency reduces greenhouse gas emissions), and of economics – increasing energy efficiency means that oil and gas producing states like Kazakhstan and Azerbaijan would have greater resources to sell to their international partners.

CE: Nowadays the level of identified resources of hydrocarbons in the North Sea is steadily decreasing and the volumes of production alike, while expenditures keep stably raising. At the expense of which resources does the UK plan to address these issues?

David Moran: Our competitive business environment encourages the investment into the North Sea necessary to extract the resources that remain. We realise that we will continue to see falls in production. We will have to start looking at unconventional sources such as coal bed methane, tight oil, and shale gas. We will also have to look at greater imports and reducing our use of raw hydrocarbons through energy efficiency and renewable energy production. Aberdeen will continue to be a center of world-wide expertise in the hydrocarbons industry but more and more of that expertise will be deployed outside of the UK as we continue to export our knowledge.



CE: How would you evaluate alternative energy development prospects in the UK?

David Moran: Prospects for alternative energy development in the UK are excellent. We are looking to invest £200bn in low carbon energy in the next 10 years (which includes the development of renewable energy, nuclear energy, CCS facilities on coal plants, smart electricity grids, and energy efficiency). As our Prime Minister laid out in a recent speech, we intend to work with the private sector to implement these plans. It is only with a joint effort of the state and private sector that we can be successful. As part of this investment we have a programme to deliver 15% of our energy from renewable energy sources by 2020.

CE: How did the eurozone crisis affect the bilateral cooperation between the UK and Kazakhstan?

David Moran: The eurozone crisis and the global financial crisis have both had a big impact on the UK economy. We are still recovering. The impact on UK/Kazakhstan relations has been to strengthen our relationship as the UK renews our attempts to strengthen our international trading ties beyond Europe.

CE: Which new, most important in your opinion, economic projects are now implemented or will be implemented in the near future between the UK and Kazakhstan?

David Moran: The most important economic project to be implemented, with UK involvement, in the near future will be the start of first commercial oil at Kashagan in the first half of next year.

CE: How successfully is UK's Extractive Industries Transparency Initiative implemented in the Caspian states, in particular in Kazakhstan and Azerbaijan?

David Moran: Azerbaijan is a EITI Compliant Country and Kazakhstan is a EITI Candidate Country, who we hope will achieve compliant status soon. It is worth noting that the EITI initiative was promoted by the UK initially but it is now an independent multi-stakeholder initiative, run by the secretariat in Oslo and supported by donations. Azerbaijan and Kazakhstan being members means greater transparency for their sub-surface revenues. NGOs and citizens of these two countries can see an increased level of information about the revenues that their governments are managing on their behalf and can use this information to make their governments more accountable. The governments of Kazakhstan and Azerbaijan will benefit from improving their investment climate, by demonstrating a commitment to openness and transparency.

Thank you for the interview



«МЫ ДОЛЖНЫ ПЕРЕКЛЮЧИТЬСЯ НА НЕТРАДИЦИОННЫЕ ИСТОЧНИКИ ЭНЕРГИИ» - ПОСОЛ ВЕЛИКОБРИТАНИИ В КАЗАХСТАНЕ ДЭВИД МОРАН

Caspian Energy (CE): Г-н Посол, Великобритания занимает важное место в европейском векторе внешней политики стран прикаспийского региона. Как бы Вы охарактеризовали нынешний уровень развития двусторонних отношений Великобритании с прикаспийскими государствами, в особенности с Казахстаном, Азербайджаном и Туркменистаном?

Чрезвычайный и полномочный посол Великобритании в Республике Казахстан Дэвид Моран: Двусторонние отношения Великобритании с Казахстаном, Азербайджаном и Туркменистаном находятся на достаточно хорошем уровне. Эти отношения основаны на годах сотрудничества и дружбы. Торговля является одной из ключевых сфер наших двусторонних отношений, это касается как внутренних инвестиций Великобритании в эту сферу, так и экспорта из региона в Великобританию. Но торговля - это всего лишь часть более глубоких отношений, поскольку мы тесно сотрудничаем со всеми тремя страна-

ми в политических вопросах, в вопросах прав человека, обороны и международных отношений.

CE: Великобритания является одним из крупнейших иностранных инвесторов в Казахстане. Какова доля британских инвестиций в общем объеме капиталовложений в Казахстан?

Дэвид Моран: В 2011г. экспорт Великобритании в Казахстан составил £530 млн., что на £237 млн. выше по сравнению с 2010г. Мы очень довольны ростом экспорта, который составил 124%, поскольку это говорит о том, насколько сильны двусторонние отношения и что они продолжают развиваться и укрепляться. В период до 2011г. объем прямых иностранных инвестиций Великобритании в Казахстан превысил \$25 млрд., из этого числа €2,6 млрд. приходится на 2010г.

CE: Сейчас в прикаспийских государствах работают свыше 500 британских компаний, представленных в различных сегментах рынка. Какие сферы экономики наиболее привле-

кательны для британских компаний?

Дэвид Моран: Многие британские компании задействованы в нефтегазовом секторе Казахстана и Азербайджана. Это такие крупнейшие компании Великобритании, как Shell, BP и BG Group, а также множество малых и средних предприятий. Существуют благоприятные рыночные условия в тех секторах, где Великобритания располагает огромным опытом, технологиями и знаниями. Это такие сферы, как здравоохранение, образование, информационные и коммуникационные технологии, сельское хозяйство, торговля, финансовые услуги и т.д.

CE: В наши дни особенно актуальна проблема энергетической безопасности. Какая роль отводится сотрудничеству с Казахстаном в сфере энергетики в обеспечении энергобезопасности Великобритании?

Дэвид Моран: Казахстан является крупным и растущим поставщиком энергоносителей, в частности сырой нефти, на мировые рынки. Казахстан



- один из крупнейших экспортеров нефти в мире, за последнее десятилетие объем экспорта страны увеличился на 700 тыс. баррелей нефти в день и составил около 1,6 млн. баррелей нефти в день. Для Великобритании энергетическая безопасность это функционирующий мировой нефтяной рынок и устойчивые цены на нефть. Казахстан выполняет оба эти требования, поскольку обеспечивает стабильные поставки нефти на мировые рынки посредством трубопроводов КТК и Атырау-Самара.

СЕ: В каких проектах upstream и downstream заинтересованы британские инвесторы?

Дэвид Моран: Великобритания главным образом вкладывает инвестиции в проекты upstream по разведке и добыче нефти и газа. Крупнейшие из них это «Кашаган», в котором доля Shell составляет 16,81%, и «Карачаганак», где на долю BG Group приходится 29,25%. Менее крупные британские компании, такие как Tethys Petroleum и Max Petroleum также вкладывают инвестиции в проекты upstream.

СЕ: Как в Великобритании решается вопрос энергоэффективности? Насколько этот опыт применим в прикаспийских странах?

Дэвид Моран: Великобритания – один из мировых лидеров в сфере энергоэффективности, но нам все еще предстоит многое сделать в этом направлении. Согласно отчету Американского совета по формированию энергосберегающей экономики (АСЕЕЕ) за май 2012г., Великобритания входит в число 12 крупнейших экономик мира по показателям сокращения загрязнения в промышленности, транспорте и в зданиях. Мы смогли наполовину сократить энергоемкость по сравнению с уровнем 1970г., этот показатель на 35% выше среднего показателя по ЕС и на 42% выше среднего показателя по США. Однако Япония опережает нас на 14%, и мы все еще теряем 24% нашей энергии за счет выработки, транспортировки и распределения электроэнергии. Каспийские государства входят в число стран с самым высоким уровнем энергоинтенсивности, поэтому для них опыт британских компаний в сфере энергоэффективности мог бы быть достаточно полезен. Это касается как окружающей среды (рост энергоэффективности способствует сокращению выбросов парниковых газов), так и экономики, поскольку рост энергоэффективности означает, что у

стран-производителей нефти и газа, таких как Казахстан и Азербайджан, будет больше ресурсов для реализации международным партнерам.

СЕ: Сегодня уровень выявленных запасов углеводородов в Северном море постоянно сокращается, объемы их добычи ежегодно падают, а затраты на их извлечение неуклонно повышаются. За счет каких ресурсов Великобритания планирует решать эти вопросы?

Дэвид Моран: Наш конкурентоспособный бизнес – климат поощряет инвестиции в Северное море для извлечения оставшихся ресурсов. Мы понимаем, что объемы добычи будут и дальше падать. Мы должны переключиться на нетрадиционные источники, такие как угольный метан, труднодоступная нефть и сланцевый газ. Нам также придется увеличить объемы импорта и сократить объемы потребления сырых углеводородов посредством возобновляемых источников энергии и энергоэффективности. Абердин останется центром мировых экспертных знаний в сфере углеводородной промышленности, но все большая часть этого опыта будет применяться за пределами Великобритании, поскольку мы продолжим экспортировать наши знания.

СЕ: Как Вы оцениваете перспективы развития альтернативной энергетики в Великобритании?

Дэвид Моран: Перспективы развития альтернативной энергетики в Великобритании превосходны. В течение предстоящих 10 лет мы планируем инвестиции в размере £200 млрд. в низкоуглеродистую энергетику (включая развитие возобновляемой энергетики, атомной энергетики, установок CCS (по улавливанию и хранению CO₂) на угольных электростанциях, умных энергосетей и энергоэффективности). Как недавно заявил наш премьер-министр, мы планируем работать с частным сектором для осуществления этих планов, поскольку преуспеть в этом вопросе можно только через совместные усилия государственного и частного секторов. Часть этих инвестиций будет направлена на финансирование программы, предусматривающей, что к 2020 году 15% нашей электроэнергии мы будем получать из возобновляемых источников энергии.

СЕ: Как кризис еврозоны отразился на двустороннем сотрудничестве между Великобританией и Казахстаном?

Дэвид Моран: Кризис еврозоны и мировой финансовый кризис оказали большое влияние на экономику Великобритании. Мы все еще приходим в себя. В условиях кризиса двусторонние отношения между Великобританией и Казахстаном укрепились еще больше, поскольку Великобритания возобновляет усилия по развитию наших международных торговых связей за пределами Европы.

СЕ: Какие новые, наиболее важные на Ваш взгляд, проекты сейчас осуществляются, и будут осуществляться в ближайшем будущем в экономической сфере между Великобританией и Казахстаном?

Дэвид Моран: Самый важный проект в экономической сфере, который будет осуществляться с участием Великобритании в ближайшем будущем – это начало добычи первой коммерческой нефти на «Кашагане» в первой половине следующего года.

СЕ: Насколько успешно, на Ваш взгляд, претворяется в жизнь британская инициатива прозрачности в добывающих отраслях прикаспийских государств, в особенности в Казахстане и Азербайджане?

Дэвид Моран: Азербайджан обладает статусом полноправного члена по EITI, а Казахстан пока еще является страной-кандидатом, но мы надеемся, что и Казахстан в скором времени станет полноправным членом по EITI. Следует отметить, что изначально EITI была запущена по инициативе Великобритании, однако сейчас это независимая инициатива с множеством участников, управлением которой занимается секретариат в Осло, а финансирование обеспечивается за счет дотаций. Участие Азербайджана и Казахстана в EITI подразумевает усилия по повышению прозрачности доходов нефтедобывающего сектора. НПО и граждане этих стран замечают рост уровня доступности информации о доходах, которыми управляют правительства этих стран от их имени, и они могут использовать эту информацию, чтобы сделать правительства своих стран более ответственными. Правительства Казахстана и Азербайджана откроют для себя благоприятные возможности по мере улучшения инвестиционного климата, обеспечивающегося за счет большей открытости и прозрачности.

Благодарим Вас за интервью



For the prosperity business future

www.isrplaza.com



ISR PLAZA

HOTEL & BUSINESS CENTER

Address: Nizami 69, Baku, AZ1005, Azerbaijan
Tel: (+994 12) 4982412 Fax: (+994 12) 4989134 E-mail: sales@isrplaza.com



FUGRO SURVEY'S ACTIVITY IN AZERBAIJAN

Caspian Energy (CE): How many years has the company been operating in the Azerbaijani market?

Chris Mott, General Manager, Fugro Survey Ltd (Caspian): The Company was founded in 1962 in Holland as a small geotechnical site investigation company for onshore developments. Since then it has grown both organically and by acquisition of other companies into the large organization that it is today. The equity within the Group is traded on the Amsterdam stock market as it is a publicly owned company.

Fugro has been active in Azerbaijan since 1993. There were formerly two companies here working in competition with each other, Fugro and Racal. Since 2003 they have been working as one Fugro company.

CE: How do you evaluate the results of company's activity since the beginning of 2012 and what are the plans for coming year?

Chris Mott: In terms of operations here in Azerbaijan, we are on target to meet the profit plan that we set for ourselves this time last year for 2012. During the fourth quarter companies like ours create profit plans. We are finalizing our profit plan for 2013. We detail what we will invest, what revenues we anticipate, the clients we hope to work for etc.

When we create our profit plan we look into the future, we have to imagine what will happen in terms of the projects that will be available to us. We have to forecast what our success rate will be in winning projects, and then we have to look at the way in which we think we will perform in terms how much it will cost us to do the work and how much revenue we will get for doing the work. We are on track to perform as we expected in 2012.

CE: Are there any certain main goals set for 2013?

Chris Mott: The main goal is to set a plan in accordance with the business climate and corporate guidelines. We strive to deliver value to our shareholders who expect return on their investment in terms of growth in the value of the share price and also the dividend. We have some business development targets that we will have to meet. We also have some clients with whom we would like to do more business. We recognise that the best way to deliver profit is to satisfy our clients by providing them with true value.

CE: What are the main lines of activity in the Caspian-Black Sea region?

Chris Mott: We don't really operate in the Black Sea. There are other Fugro operating companies there, because the Black Sea is connected to the Mediterranean Sea. In the Caspian area we have been active in Azerbaijan, Turkmenistan and Kazakhstan. But the biggest area by far for us is Azerbaijan.

CE: What importance is attached to environmental and safety issues in the company?

Chris Mott: We place a large degree of importance on both of these issues, environmental and safety. We really don't differentiate between them in importance. We operate in accordance with our integrated management system which is accredited against international standards for safety, environment and quality. We have recently undergone and successfully passed a recertification audit by Moody. We also actively have environmental and safety campaigns to do everything that we can do to ensure that our people have a safe environment in which to operate and they themselves operate safely within that environment. We don't want anyone to injure themselves or cause other people to be injured. At the moment we have a safety program called iPower. iPower is the power of me watching out for myself and others. When we are working together as a team, doing something that is potentially hazardous, the iPower initiative means that we will all be looking out for our own and each other's safety, be aware of risks and hazards and prevent any unsafe actions. It is all about people going home to their families at



the end of the day having done a good job and done it safely.

CE: Which foreign markets are of interest to Azerbaijan? Which spheres of economy are mainly of interest to you in these countries?

Chris Mott: This Company works mainly in Azerbaijan. I regard Azerbaijan as my domestic market. We have for us, relatively minor operations in Turkmenistan and Kazakhstan.

We are very heavily engaged in the offshore oil-gas market. We have very little activity outside of that sphere.



ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ FUGRO SURVEY В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

Caspian Energy (CE): На протяжении скольких лет работает компания на азербайджанском рынке?

Генеральный директор Fugro Survey Ltd (Caspian) Крис Мот: Компания была основана в 1962г. в Голландии и поначалу являлась небольшой компанией, специализирующейся на инженерно-геологических исследованиях на суше. С течением времени компания выросла органически и через поглощение других компаний превратилась в крупную организацию, которой и является сегодня. Акции группы Fugro торгуются на амстердамском фондовом рынке, поскольку это акционерное общество.

Fugro работает в Азербайджане с 1993г. До определенного времени здесь существовали две конкурирующие компании - Fugro и Rasal. В 2003г. произошло слияние и с тех пор они работают как единая компания Fugro.

CE: Как Вы оцениваете итоги деятельности компании с начала 2012 года, каковы планы на будущий год?

Крис Мот: С точки зрения операций здесь в Азербайджане, мы планируем выполнить план по прибыли на 2012г, установленный в аналогичный период прошлого года. В четвертом квартале компании подобные нашей составляют планы по прибыли, и сейчас мы завершаем работу по плану прибыли нашей компании на 2013г. Мы детально излагаем цели по инвестициям, предполагаемым доходам, клиентам, с которыми планируем работать и т.д.

Когда мы создаем план прибыли, мы заглядываем в будущее, предполагаем, что может произойти в отношении наших будущих проектов. Мы должны предсказать, насколько успешной будет наша деятельность по выгодным для нас проектам, затем необходимо рассмотреть, каким образом, согласно нашим предположениям, мы выполним задуманное, во сколько это нам обойдется и какова будет вырученная прибыль. Мы работаем в рамках заранее установленного плана на 2012 год.

CE: Каковы основные цели компании на 2013 год?

Крис Мот: Главная задача - составление плана в соответствии с бизнес-климатом и принципами корпоративной деятельности. Мы стремимся, чтобы наши акционеры получали ожидаемую прибыль от своих инвестиций. Мы заботимся о росте стоимости акций и дивидендов. У нас есть определенные цели по развитию бизнеса, которые мы должны выполнить. У нас также есть определенные клиенты, с которыми мы хотели бы развивать наш бизнес. Мы думаем, что предоставление истинных ценностей нашим клиентам является самым лучшим способом получения прибыли.

CE: Каковы основные направления деятельности в каспийско-черноморском регионе?

Крис Мот: Собственно говоря, мы не работаем в черноморском регионе. Там есть другие компании группы Fugro, поскольку Черное море соединено со Средиземным морем. В каспийском регионе мы работаем в Азербайджане, Туркменистане и Казахстане. Но, безусловно, больше всего операций проводится в Азербайджане.

CE: Какое внимание в компании уделяется вопросам экологии и безопасности?

Крис Мот: Мы уделяем большое внимание и вопросам экологии, и вопросам безопасности. Для нас обе сферы одинаково важны. Мы работаем в соответствии с нашей интегрированной системой управления, которая прошла аккредитацию по международным стандартам безопасности, окружающей среды и качества. Недавно успешно завершилась повторная сертификация, выполненная «Moody». Мы активно проводим кампании в сфере экологии и безопасности, чтобы с нашей стороны сделать все, чтобы обеспечить безопасные условия труда для наших сотрудников, и чтобы их работа была безопасной для окружающей среды. Мы не хотим, чтобы кто-то пострадал или стал причиной увечий других людей. В настоящее время у нас есть программа безопасности под названием «iPower». «iPower» - дает возможность мне самому быть начеку и следить за тем, чтобы другие тоже были начеку. Когда мы работаем как одна команда, выполняя что-то, что потенциально опасно, инициатива «iPower» подразумевает нашу обоюдную заботу о безопасности друг друга, знание рисков и опасностей и предотвращение любых опасных действий. Благодаря этому, люди по окончании рабочего дня возвращаются домой к своим семьям с осознанием хорошо и безопасно выполненной работы.



CE: Какие зарубежные рынки интересуют компанию? Какие сферы экономики особенно интересны для Вашей компании в этих странах?

Крис Мот: Наша компания работает, главным образом, в Азербайджане. Я рассматриваю Азербайджан как свой внутренний рынок. Мы также работаем в относительно меньших масштабах в Туркменистане и Казахстане.

Мы в достаточно большой степени заняты на нефтегазовом оффшорном рынке. За пределами этой сферы наша деятельность незначительна.



HIGH QUALITY RIGHT ON TIME



Caspian Energy (CE): Mr. Pirmetov, which sphere does Unico company specialize in?

Shafiddin Pirmetov, General Director of Unico: Our Company was established in 2007 and specializes in construction sphere. At the initial stage our organization was involved in construction of administrative and trade buildings. But as demand gives rise to supply we decided to follow demand. Demand of administrative and trade buildings was replaced with industrial construction and public health afterwards. And as a result we gained experience in construction of different purpose facilities including civil and erection works, finishing, disassembling, earth works, electric installation work, sanitaryware works, as well as works on installation of air-conditioning and ventilation systems at buildings and facilities.

CE: What distinguishes the services provided by Unico from the operations of other companies?

Shafiddin Pirmetov: First of all I would like to note that we work only with the European companies and perform the job on high quality level. Our main goal is a high-professional, complex and mainly unique support to construction projects at all stages. Solving the tasks of both an investor (profit maximization) and a society (obtaining new, comfortable, highly developed environment of qualitative life, devel-

opment of business and production) is equally important for us.

Our company was established by professionals who have been working in the sphere of real estate and construction for over 10 years. Managers had practice in realization of more than 15 investment projects of different scales and levels of complexity in Baku in the past.

Our slogan 'High quality right on time' expresses our attitude towards all processes which the employees of our company deal in. We are open for cooperation with everyone who values quality, accuracy and timely fulfillment of assigned tasks.

CE: What is the share of finishing work within the activity of the company?

Shafiddin Pirmetov: It is a major part of work that we implement and it accounts for 60% of orders in the portfolio of the company. As far as finishing operations are concerned, I may note that these orders basically cover interior finishing as well as finishing of facades of buildings and facilities. In this direction we cooperate with our several European partners from Germany, Austria and Italy.

Finishing protects a building against atmospheric and other external actions, prolongs life duration and decorates a building.

Covering with glass, daubing, casing by marble, granite, ceramics, and decorative break, modeling, and decorative painting

are applied for an exterior finish (in exterior). The same materials as in exterior as well as gypsum plasterboard, wallpaper, linoleum, tile and parquet products, woodwork and synthetics (plastic mass) are applied in an interior finish.

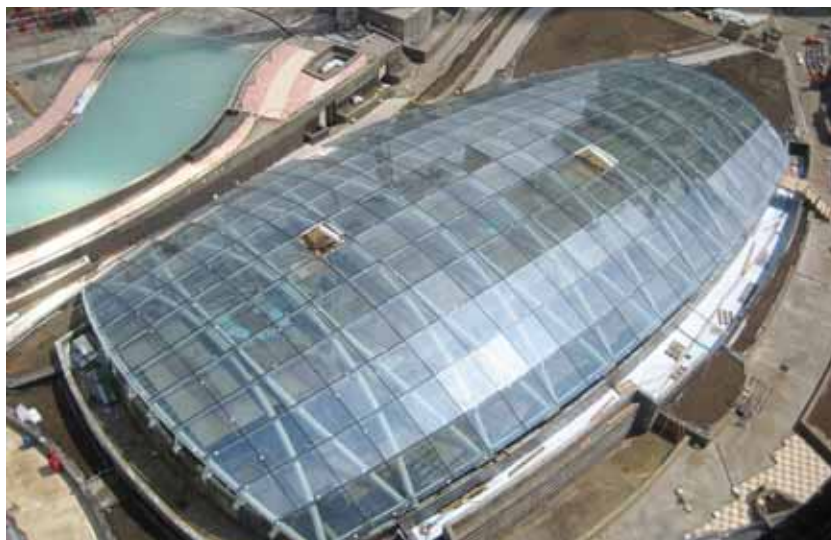
Our specialists have accumulated considerable practice during the years of operation and they are ready to lend a qualified assistance.

In general, our company offers a wide range of exterior works: excavation works, cast-in-block works, placing of different types and materials, plastering, filling, facade painting, roofing, drain installation and etc.

CE: Which projects is the company currently involved in?

Shafiddin Pirmetov: Now we are engaged in the project of internal finishing of Port Baku and the new office of bp Company in Baku. Among projects that have been recently completed we can note the internal finishing of the Cultural Center named after Heydar Aliyev. Meanwhile, we lend the similar services in the private sector as well. We have recently completed an internal finishing of a number of cottages and a restaurant. Our company is new and has been operating for 5 years.

CE: What other services does your company provide in the construction sector?





Shafiddin Pirmetov: Our Company has been providing services on general construction works for 5 years. They are carried out in private houses or flats and they have different complexity levels.

Our company executes the following civil and erection works: reinforcement of walls, plastering of walls, ceiling, apertures, slopes, arrangement of walls from gypsum plasterboard, wall boarding by gypsum plasterboard, clearing of apertures in reinforced concrete walls, enhancement of apertures, installing partitions from brick, slag stones and slot and flange blocks.

The company also performs earth works. Specific share of earth works in a general volume of civil and erection operations is very high and equal to about 15% for cost and up to 20% for labour coefficient. Approximately 10% of all workers occupied in construction are the share of earth works. Processing of such quantity of soil is possible only due to complex mechanization and effective technology of work production. In this aspect our company offers acceptable prices and guarantees high quality of work.

In Baku the company also performs various complexity disassembling operations starting from taking off of old wallpaper and cleaning of walls to demolition of walls and partitions in Baku. Disassembling operations may be executed in any premises whether a private house, a flat in a panel building or an office. Specialists of our company will qualitatively and quickly assist in re-planning of any complexity.

Along with increasing requirements towards quality the requirements towards terms of execution of electric installation work have increased as well. Therefore

construction companies have to be provided with qualified personnel and highly productive equipment. Our Company offers its clients electric installation work of high quality with observance of all requirements.

Meanwhile, the company executes plumbing and installation of sanitary fittings qualitatively as well as guarantees durability and easy usage.

Specialists of the company also render services on installation of air-conditioning and ventilation systems in professional and qualitative manner.

CE: How do you assess the experience the company gained over five years of operation in the construction market?

Shafiddin Pirmetov: It is certainly international standards that were introduced together with leading companies. We use European materials on basis of their certification. The tendency of switching to quality from quantity is currently observed in Azerbaijan, though most of companies are not ready for it yet. We have a team of employees including designers and architects who studied in Europe. Therefore, we may effectively work in partnership with European companies because their standards differ strongly from local ones. Safety measures and quality are regarded as of paramount importance in the European companies.

We attach major importance to safety measures. Our managers have gained wide experience in this sphere, they are arranging regular trainings for employees. Certain trainings are also held for non-standard projects.

Our specialists have been certified by Knauf and Lindner companies in the field of supply and use of materials.

Ability to arrange a clear working procedure while execution of civil and erection works is essential. Construction gangs of our company have accumulated practice and they have high qualification, they qualitatively execute works within short periods of time. Our specialists are able to assist in any situation regarding construction and to solve tasks a client sets.

The company offers acceptable prices and secures high quality of works. We make necessary measurements and detailed estimates which our specialists provide right on the first day. We do not conceal prices from our clients and our clients may consider them.

CE: What is the strategic development plan of the company for coming years?

Shafiddin Pirmetov: We consider opportunities of working beyond Azerbaijan. For now we have promising projects in Moscow and Sakhalin (Russia) as well as in Georgia. In addition to this, we have one more project in Mecca (Saudi Arabia).

An oil sphere related project is under implementation in Russia. Our specialists will soon leave for Russia to assemble certain parts of the oil platform. The work will involve operations on pipeline and argon-welding.

Apart from this, we intend to develop production of additional materials. Now we are producing crushed stone and some other construction materials on our own.

We also consider production of different profiles including aluminum profiles. We plan to develop the local market for most of construction materials are imported to the market. We intend to saturate the Azerbaijani market with qualitative construction materials produced domestically.



ГОСТЕПРИИМНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ GRAND HOTEL EUROPE



Caspian Energy (CE): *Господин Мамедов, Grand Hotel Europe является одним из самых знаменитых отелей в Азербайджане. Как Вы охарактеризуете путь, пройденный отелем со дня основания?*

Генеральный менеджер отеля Grand Hotel Europe Эльгюн Мамедов: Grand Hotel Europe функционирует в Азербайджане с 1996 года. В те годы, когда открылся наш отель, в Азербайджане было мало гостиниц премиум-класса, построенных в современном стиле. Наше здание было построено в своеобразном архитектурном стиле, и в тот период отель фактически превратился в один из символов современного Баку. В тот момент на ключевых руководящих постах отеля работали иностранцы, обладающие большим международным опытом. На должности заместителей же были привлечены талантливые отечественные менеджеры, которые получили впоследствии международный опыт и смогли со временем заменить иностранных специалистов. Наличие международного опыта у команды отеля позволило с момента открытия поддерживать высокий уровень сервиса.

Месторасположение отеля и внешний архитектурный вид стали своеобразной визитной карточкой Grand Hotel Europe. У нас есть клиенты, которые уже много лет останавливаются только в нашем отеле. Это является показателем высокого уровня развития в сфере оказания услуг в отеле, и этот уровень постоянно совершенствуется. Как руководство, так и сотрудники отеля, прикладывают максимум усилий для достижения этого результата. Отмечу, что именно из-за высокого уровня сервиса у большинства гостей отеля такое впечатление, что наш Grand Hotel Europe входит в одну из мировых сетей, хотя мы азербайджанский отель, но с европейским уровнем сервиса.

CE: Что предлагает сегодня отель гостям нашего города для их удобства?

Эльгюн Мамедов: Основным нашим преимуществом является положительная атмосфера, которая буквально витает в стенах отеля. Это не просто слова, а реальное ощущение наших гостей. Наш персонал не просто оказывает высокий уровень сервиса, а делает это «сердцем», как бы высокопарно это не звучало. Мы специально подбираем такой персонал, которому очень нравится помогать нашим гостям. Эта дружелюбная атмосфера чувствуется и среди персонала wellness-клуба Olympus, которым удалось создать особенную ауру, что нравится членам нашего оздоровительного комплекса, особенно тем, кто уже имеет опыт посещения других аналогичных центров. Нам действительно нравится улыбаться и всем помогать.

А если говорить об уровне сервиса, то 15-летний опыт работы в этой области, комнаты standard, suite и king в современном стиле, отдых в нашем

ресторане, баре и ночном клубе, услуги бизнес-центра, wellness-клуб говорят сами за себя. Каждый наш гость может получить в отеле то, что ему нужно.

CE: Какие направления следует развивать, чтобы еще более повысить уровень обслуживания?

Эльгюн Мамедов: Мой предшественник Толга Аккаш обладал большим опытом и был ярким представителем немецкой школы отельного бизнеса. Он дал новое дыхание отелю, помог перейти на более высокий уровень обслуживания в соответствии с немецкими традициями гостеприимства. На мне же задача не только поддержать эту высокую планку, но улучшить сервис по каждому направлению.

За короткое время в стране представлены пять крупных международных отельных сетей, чего нигде ранее в мире не наблюдалось. Конечно, теперь действующие отели работают в условиях более жесткой конкуренции, и просто обязаны развивать сервис и формировать гибкую ценовую политику. В свою очередь, мы работаем в направлении улучшения уровня своих услуг и формирования стандартов международного бренда Grand Hotel Europe. С этой целью у нас проводятся постоянные тренинги, чтобы вывести бизнес на новый уровень. Для нас тренинги – это важное направление для повышения профессионализма нашего персонала в рамках стратегии развития нашего отеля.

CE: Каковы Ваши ожидания в отельном бизнесе на 2013 год?

Эльгюн Мамедов: Каждый отель, работающий в Баку, прекрасно понимает, что доля на рынке для каждого отеля уменьшается и возрастает конкуренция. И смогут удержать свою нишу





на рынке только те отели, которые предложат более высокий сервис и будут придерживаться гибкой ценовой политики. Сейчас мы направили свои усилия именно по этим направлениям.

СЕ: Какие новшества ожидаются в ближайшее время со стороны Grand Hotel Europe?

Эльгюн Мамедов: Сейчас мы работаем над новой концепцией развития отеля. Персонал отеля в своей повседневной работе будут руководствоваться стандартами, прописанными в новой концепции. Эти стандарты станут своеобразным корпоративным уставом отеля. Именно для внедрения этих стандартов мы и проводим тренинги для персонала. Мы будем прививать нашим сотрудникам развитие услуг пятизвездочного отеля.

С другой стороны, как и во всех отелях, мы будем работать в направлении обновления облика отеля. В прошлом году мы полностью завершили ремонт всех комнат. Сегодня все наши комнаты имеют современный дизайн в европейском стиле. Мы также приступаем к модернизации бара, холла и wellness-клуба.

СЕ: Чем порадует своих посетителей отель в новогодние праздничные дни?



Эльгюн Мамедов: Основными клиентами нашего отеля являются иностранные граждане, и в целом, гостей под Новый год в отелях Баку бывает немного. В связи с этим, мы приняли решение организовать специальную развлекательную новогоднюю программу для детей.

Помимо этого, наш ночной клуб «Carone's» будет в распоряжении гостей с различными шоу-программами. Мы также предлагаем специальные пакеты услуг для гостей нашего города в период с 15 декабря по 15 января.

СЕ: Какие услуги Grand Hotel Europe готов оказать для бизнеса?

Эльгюн Мамедов: В Азербайджан приезжает много гостей с деловыми визитами. Мы как отель можем оказывать любые услуги для предоставления отдыха и расширения бизнес-возможностей. С другой стороны в отеле функционирует конференц-зал для проведения бизнес-конференций и корпоративных мероприятий – Baku Ball Room, вмещающий до 350 человек. Помимо этого, в распоряжении наших клиентов бизнес-комнаты до 10 человек для деловых встреч и два малых конференц-зала Kura и Agaz вместимостью 70-140 человек. Нашими преимуществами являются гибкие цены, высокий уровень обслуживания и очень удобная парковка автомобилей. Обычно, компании, которые проводят мероприятия у нас, потом становятся нашими постоянными клиентами.

СЕ: Olymprus является одним из самых популярных wellness-клубов в Баку премиум-класса. Какие возможности предоставляет клуб для своих членов?

Эльгюн Мамедов: Наш wellness-клуб Olymprus оборудован самыми передовыми тренажерами от итальянского производителя Technogym, который чрезвычайно популярен среди ведущих мировых фитнес-центров премиум-класса. Одинаковые тренажеры стоят в ведущих фитнес-центрах Лондона, Парижа, Нью-Йорка и у нас в Olymprus. Кроме этого, в Olymprus проводятся занятия аэробикой, водной аэробикой, по йоге и кикбоксингу. Занятия могут проводиться как в группах, так и индивидуально. К примеру, по кикбоксингу занятия у нас проводит многократный чемпион мира по этому виду спорта. В клубе есть два бассейна и отличная зона для летнего отдыха, который ничем не отличается от пляжного.

В оздоровительном клубе предоставляется высококачественное медицинское обслуживание, услуги по массажу,



а также функционирует салон красоты. Мы также имеем сауну, парную и джакузи. Для дополнительного удобства мы предоставляем возможность и для разовых посещений при отличном соотношении цена/качество. Наша задача заключается в предоставлении членам клуба и гостям отеля возможность отдохнуть, поплавать. А потом отдых можно продолжить в барах и ресторанах отеля, и в ночном клубе Carone's.

Вечером гости отеля могут расслабиться в Caviar Bar, где предлагаются коктейли, в нем создан launch-климат, когда посетители могут отдохнуть на диване или кресло, наслаждаясь приятной музыкой. Гости отеля будут впечатлены разнообразием и качеством национальных и иностранных блюд подаваемых в ресторане Caviar Bar. Этот элегантный ресторан с завораживающей панорамой отличается своим обильным и разнообразным завтраком, фирменными блюдами а-ля-карт, горячими и холодными закусками.

При отеле функционирует известный в Баку ночной клуб Carone's. Клуб ежедневно находится в распоряжении, как посетителей отеля, так и гостей нашего города. В нем постоянно организуются различные шоу-программы. Если сравнивать динамику развития ночного клуба Carone's со дня открытия по сей день, то, очевидно,



что клуб развивается, и количество его посетителей растет. Это не может не радовать. Привлекая людей на увеселительные мероприятия, мы знакомим их с клубом, с тем, чтобы они имели представление о качестве сервиса, шоу-программ, мероприятий Carone's. Мы намерены расширить программу и по выходным дням регулярно организовывать тематические вечера, к примеру, stand-up comedy, вечера джаза и т.д.

ON THE THRESHOLD OF JUBILEE OF CASPIAN OIL AND GAS, FIRST SPECIALIZED EXHIBITION IN AZERBAIJAN



Caspian Energy (CE): How would you evaluate the development of ITE's exhibition business from global point of view?

Edward Strachan, Executive Director, ITE Group Plc in the Caspian Region: ITE enters the list of world's 10 largest organizers of exhibitions and conferences. As a company specializing in developing markets, ITE is mainly oriented to markets of the CIS, Turkey and Central Asia. Today these regions are actively developing and represent particular interest for participants of our exhibitions.

We are proud that during our operation on those markets we have been successful to establish wide exhibition activity through our offices in Azerbaijan, Russia, Kazakhstan, Ukraine and Uzbekistan. Recently we have opened the office in India. Owing to the network the company is able to provide successful operation in those developing countries. In this connection one of ITE's real aims for coming 5 years is to enter the number of top 5 largest organizers of exhibitions and conferences worldwide.

CE: One of the key events in the Caspian region is Caspian Oil & Gas Exhibition celebrating the 20th anniversary next year. How would you assess progress this exhibition gained during those years?

Edward Strachan: Since the time when Azerbaijan gained independence, it has been the first specialized exhibition in this country. The largest in the Southern Caucasus Caspian Oil & Gas Exhibition,

the locomotive of the exhibition business in the region, till present maintains its positions as one of the most prestigious forums that representatives of the oil-gas elite from all over the world look forward to and are getting ready for. Caspian Oil & Gas has become "the gate" to Azerbaijan for many oil and service companies later involved in many energy contracts in Azerbaijan. Every year more than 300 companies from 30 countries of the world participate in the largest and prestigious Azerbaijani exhibition.

Azerbaijan agencies and companies, including the Ministry of Industry and Energy of Azerbaijan, the State Oil Company of Azerbaijan (SOCAR), are incredibly contributing into the development of the exhibition.

CE: Caspian Oil and Gas conference is held in parallel with the exhibition. How did the exhibition change and the conference expand contents for 20 years?

Edward Strachan: Every year the conference becomes a tribune for hot topics of the oil and gas industry, bringing together over 500 specialists in early June. More and more new participants join the conference which has already formed a certain permanent staff of constant delegates and speakers. But, nevertheless, we try to keep a traditional format of the conference so that the participants can feel comfortably in the process of discussion of such important topics. In my opinion, this traditional character does matter for successful development of the Caspian Oil & Gas Conference.

CE: What will be key events of Caspian Oil & Gas in the jubilee year?

Edward Strachan: The jubilee of Caspian Oil & Gas is certainly very important for both our local office and all international offices that work on this project, attracting foreign companies. So, we are preparing a special program for the jubilee. We would like to keep in secret now all our jubilee-related plans, but I can assure that our participators will not be disappointed.

CE: How, in general, do you characterize exhibitions held in the Caspian region?

Edward Strachan: Now, the Caspian region markets, especially we, operate actively in Kazakhstan and Azerbaijan. Along with this, exhibitions held in these countries are actively developing as well. I remember conduction of 2-3 events a year if we go back to the period when we started. A very favorable ground for development of exhibition-conference business has been improved in Azerbaijan. Azerbaijan's government supports flow of foreign companies, investors to the market of the country. It is known that exhibitions serve an ideal tool for that.

CE: Which exhibitions and conferences held in Azerbaijan could you note as particularly successful ones and what kind of innovations are planned to be introduced in the mentioned events?

Edward Strachan: Exhibitions we hold in Azerbaijan today are quite successful. Such projects as Caspian Oil and Gas, Bakubuild, BakuTel, AITF, BIHE and others have a solid history and gather leading companies at their show-floors. It is noteworthy that over the period of our work we faced cases when certain themes lost their importance later. For instance, several years ago we used to conduct CEM Consumer Electronics exhibition which is no longer included into the calendar due to the change of the strategy of electronics promotion. Nevertheless, we constantly conduct marketing researches and try to launch new themes on their basis. Therefore, we carefully watch over the market trends.

As far as the innovations are concerned, now we pay more attention to the development of our platforms. We improved the navigation of official websites of exhibitions by making them more comfortable and informative as well as launched the mobile versions of websites. Different social and business networks are broadly developed nowadays. We keep up with the time here as well. Each our project has pages in social networks and we actively try to place news, notify about opportunities that are provided to exponents during the exhibition. We apply different types of internet-services such as promotion clips, messages, etc. Electronic registration gained broader coverage. We are confident that Internet plays and will keep playing an

important role in our life but nothing will ever be able to replace real human communication, and the role of exhibitions and conferences will keep growing as well. Therefore, our strategy envisages application of different Internet-technologies for facilitating the communication between participants, exponents and visitors during exhibitions.

CE: A number of exhibitions held in Baku passed UFI certification. Will it promote turning of Baku into a regional exhibition center?

Edward Strachan: We have been cooperating with UFI for several years and such exhibitions as Caspian Oil and Gas, BIHE, BakuBuild, WorldFood, AITF regularly undergo audit and have a quality mark. Exhibition audit institute has been functioning in the world for over 40 years. UFI acknowledges authenticity of the statistics that is provided by organizers of conferences and exhibitions. The statistics includes facts of participation of companies, amount of visitors, conformity of exhibition platform and the whole infrastructure to international regulations. Audit results are published

in popular international special reference manuals and this information helps entrepreneurs while selecting exhibitions.

I would like to note that exhibition audit is a professional and intelligent approach to conduction and participation in exhibitions, it is a real help to an entrepreneur and producer, state official and a businessman. It helps entrepreneurs to choose an exhibition their products will be viewed by targeted visitors while the latter get a chance to participate in the representative exhibition.

I would like to note that ITE Group places special emphasis on compliance of all safety regulations during performance of assembling work and exhibition itself. At our initiative, International independent audit company has this year inspected Baku Expo Center, where Iteca Caspian conducts all exhibition events, conformity to highest safety standards. In this regard, we are pleased to provide our participants not only a perfect opportunity for establishment and development of business relations but also guarantee observance of all safety regulations at exhibitions.

However, conduction of audit is only a small link on the way to Baku's turning into an exhibition center. Baku Expo Center exhibition complex's opening has been promoting Baku's attraction for international forums and congresses for the past years. Our permanent participants who follow us in Azerbaijan, Kazakhstan and Uzbekistan during exhibitions note that Baku Expo Center complies with modern standards and raises the level of exhibitions that Azerbaijan hosts. Such a tight cooperation between local and foreign offices of ITE certainly makes us conclude that Baku's role as the regional exhibition center will be growing.

CE: What would you like to wish our readership who has been observing the exhibition for many years?

Edward Strachan: I wish all Caspian Energy readers success and using the opportunity would like to invite them to our 2013 exhibitions especially to the jubilee Caspian Oil and Gas exhibition which will be held in Baku Expo Centers from June 4 to 7. I am confident that it will be an important event both for the oil-gas industry and public life of Azerbaijan.

НА ПОРОГЕ ЮБИЛЕЯ ПЕРВОЙ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ВЫСТАВКИ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ «CASPIAN OIL AND GAS»

Caspian Energy (CE): Как Вы оцениваете развитие выставочного бизнеса ITE в глобальных масштабах?

Исполнительный директор ITE Group plc Эдвард Струон: Компания ITE входит в десятку крупнейших организаторов выставок и конференций в мире. Как компания, специализирующаяся на развивающихся рынках, основная деятельность ITE сфокусирована на рынках СНГ, Турции и Центральной Азии. Сегодня эти регионы быстро развиваются и представляют большой интерес для наших участников выставок.

Мы гордимся тем, что за время работы на этих рынках нам удалось организовать широкую выставочную деятельность через свои структуры в Азербайджане, России, Казахстане, Украине, Узбекистане. Недавно начала работу новая структура ITE в Индии. Именно благодаря этой сети компания преуспевает в перечисленных набирающих темпы роста странах. В

этой связи, одной из реальных целей на ближайшие 5 лет ITE представляет вхождение в топ-5 крупнейших организаторов выставок и конференций по всему миру.

CE: Одним из ключевых событий Каспийского региона является выставка Caspian Oil & Gas, отмечающая в следующем году двадцатилетний юбилей. Как Вы охарактеризуете развитие данной выставки за эти годы?

Эдвард Струон: Со времени обретения Азербайджаном независимости это была первая специализированная выставка в этой стране. Самая крупная в регионе выставка Caspian Oil and Gas, которая является локомотивом выставочного бизнеса в регионе, до сегодняшнего дня сохраняет позиции одного из самых престижных форумов, который ждут и к которому готовятся представители нефтегазовой элиты со всего мира. Caspian Oil and Gas стало

«воротами» в Азербайджан для многих нефтяных и сервисных компаний, впоследствии вовлеченных во множество энергетических контрактов на территории Азербайджана. Ежегодно в самой крупной и престижной азербайджанской выставке принимает участие более 300 компаний из многих стран мира.

Неоценимый вклад в развитие выставки вносят Азербайджанские структуры и компании, среди которых Министерство промышленности и энергетики АР, Государственная нефтяная компания АР (ГНКАР/SOCAR).

CE: Одновременно с выставкой проводится конференция Caspian Oil and Gas. Насколько видоизменилась и наполнилась содержанием конференция за эти 20 лет?

Эдвард Струон: Ежегодно конференция становится трибуной для самых актуальных для региона тем нефтегазовой сферы, собирая в нача-

ле июня свыше 500 специалистов. Все больше новых участников присоединяются к делегатскому составу конференции, у которой уже сложился определенный костяк постоянных делегатов и спикеров. Но, все же, мы стараемся сохранять традиционный формат конференции, чтобы участники чувствовали себя комфортно при обсуждении столь важных тем. На мой взгляд, эта традиционность имеет значение для успешного развития конференции Caspian Oil and Gas.

CE: Каковы будут ключевые события Caspian Oil & Gas в юбилейный год ее проведения?

Эдвард Строн: Юбилей Caspian Oil & Gas несомненно очень важное событие как для нашего местного офиса, так и для всех международных офисов, которые работают над этим проектом, привлекая к участию зарубежные компании. Поэтому мы готовим к юбилею особую программу. Мы не хотели бы раскрывать сейчас все наши планы по поводу юбилея, но могу сказать, что наши участники разочарованы не будут.

CE: Как Вы в целом охарактеризуете проводимые выставки в Каспийском регионе?

Эдвард Строн: Сейчас рынки Каспийского региона, в частности мы активно работаем в Азербайджане и Казахстане, активно развиваются, а вместе с этим развиваются, проводимые в этих странах выставки. Если мы вернемся к тому с чего начинали, то я вспоминаю, что в год проводилось по два-три события. В Азербайджане же сложилась очень благоприятная почва для развития выставочно-конференционного бизнеса. Руководство Азербайджана поддерживает приход иностранных компаний, инвесторов на рынок страны, а, как известно, выставки служат для этого идеальным инструментом.

CE: Какие выставки и конференции, проводимые в Азербайджане, Вы могли бы отметить как особенно успешные, какие нововведения планируются на данных мероприятиях?

Эдвард Строн: На сегодняшний день проводимые нами в Азербайджане выставки весьма успешны. Такие проекты как Caspian Oil and Gas, Bakubuild, BakuTel, WorldFood и другие имеют солидную историю и каждый раз собирают на своих площадках ведущие в своем секторе компании. Надо отметить, что за время нашей работы были случаи, когда мы начинали тематики, которые потом теряли свою

актуальность. Например, несколько лет назад мы проводили выставку SEM «Consumer Electronics», которая в связи с изменением стратегии продвижения электроники сегодня уже не значится в календаре. Тем не менее, мы постоянно проводим маркетинговые исследования и опираясь на них, стараемся запускать новые тематики и следуем за тенденциями рынка.

Что касается нововведений, то сейчас мы уделяем большое внимание развитию наших платформ. Мы улучшили навигацию официальных сайтов выставок, сделав их более удобными и информативными, осуществили запуск мобильных версий сайтов. В наши дни самое широкое распространение получили разнообразные социальные и деловые сети. Мы здесь также идем в ногу со временем. У каждого нашего проекта имеются страницы в соцсетях и мы стараемся активно размещать новости, оповещать о тех возможностях, которые предоставляются экспонентам во время выставки. Мы используем разные виды интернет-сервисов, такие как проморолики, сообщения и т.д. Более активно стала использоваться электронная регистрация. Мы уверены в том, что Интернет играет и будет играть важную роль в нашей жизни, но ничто и никогда не сможет заменить реального человеческого общения, и роль выставок и конференций не только не уменьшится, но будет расти. Поэтому в нашу стратегию входит применение различных интернет-технологий для облегчения общения между участниками, экспонентами и посетителями во время выставок.

CE: Ряд выставок, проводимых в Баку, прошли сертификацию UFI. Насколько это может способствовать превращению Баку в региональный выставочный центр?

Эдвард Строн: Мы уже несколько лет сотрудничаем с UFI и такие выставки как Caspian Oil and Gas, BIHE, BakuBuild, WorldFood, AITF регулярно проходят аудит и имеют знак качества. Институт выставочного аудита существует в мире вот уже более сорока лет. UFI подтверждает достоверность статистики, предоставляемой организаторами выставок и конференций. Сюда входят факты участия компаний, количество и качество посетителей, соответствия выставочной площадки и всей инфраструктуры международным нормам. Результаты аудита публикуются в популярных международных специализированных справочниках, и эта информация оказывает помощь предпринимателям в выборе выставок.

Я должен отметить, что проведение

выставочного аудита – это профессиональный и осмысленный подход к проведению и участию в выставках, это реальная помощь предпринимателю и производителю, государственному чиновнику и бизнесмену. Предпринимателям это помогает выбрать выставку, где его продукцию увидят больше всего целевых посетителей, посетителям же дает возможность побывать на по-настоящему представительной выставке.

Я хотел бы отметить, что компания ITE Group уделяет большое внимание соблюдению всех норм по технике безопасности при проведении монтажных работ и во время самой выставки. По нашей инициативе в этом году Баку Экспо Центр, в котором Iteca Caspian проводит все выставочные мероприятия, прошел аудит со стороны международной независимой аудиторской компании по соответствию самым высоким стандартам техники безопасности при застройке выставочных площадей. В связи с этим, мы рады предоставлять нашим участникам не только отличную возможность для установления и развития бизнес-отношений, но и гарантировать соблюдение всех норм безопасности на выставках.

Однако проведение аудита является всего лишь одним небольшим звеном на пути к становлению Баку как выставочного центра. За последние годы росту привлекательности Баку как места проведения международных форумов и конгрессов способствует открытие выставочного комплекса «Баку Экспо Центр». Наши постоянные участники, которые следуют за нами в Азербайджан, в Казахстан, в Узбекистан от выставки к выставке, отмечают, что «Баку Экспо Центр» отвечает всем современным стандартам и это способствует выходу выставок в Азербайджане на другой уровень. Такая тесная кооперация между местным и зарубежными офисами ITE, несомненно, ведет нас к тому, что роль Баку как регионального выставочного центра будет расти.

CE: Что бы Вы пожелали нашим читателям, которые с интересом наблюдают за выставкой в течение многих лет?

Эдвард Строн: Я желаю всем читателям Caspian Energy успехов и, пользуясь случаем, хочу пригласить на наши выставки в 2013 году и, конечно же, на юбилейный Caspian Oil and Gas, который пройдет с 4 по 7 июня в Баку Экспо Центре и станет значительным событием, я уверен, как для нефтегазовой отрасли, так и для общественной жизни Азербайджана.

INTERNATIONAL EXHIBITIONS AND CONFERENCES IN AZERBAIJAN

2013



12th Azerbaijan International
TRAVEL AND TOURISM FAIR
4-6 APRIL www.aitf.az



7th Caucasus International
HOSPITALITY FAIR
4-6 APRIL www.horex.az



Caspian International
**AQUA TECHNOLOGIES
EXHIBITION AND FORUM**
11-13 APRIL www.catef.az



19th Azerbaijan International
FOOD INDUSTRY EXHIBITION
22-24 MAY www.worldfood.az



7th Azerbaijan International
AGRICULTURE EXHIBITION
22-24 MAY www.agrihort.az



Caspian International Exhibition
"PACKAGING, TARE, LABEL AND PRINTING"
22-24 MAY www.ipack.iteca.az



20th Anniversary International
**CASPIAN OIL AND GAS EXHIBITION
INCORPORATING REFINING AND
PETROCHEMICALS**
4-7 JUNE www.caspianoilgas.az



3rd Caspian International
**POWER AND ALTERNATIVE ENERGY
EXHIBITION**
4-7 JUNE www.caspianpower.az



20th Anniversary International
**CASPIAN OIL AND GAS CONFERENCE
INCORPORATING REFINING AND
PETROCHEMICALS**
5-6 JUNE www.oilgasconference.az



12th International
**TRANSPORT, TRANSIT AND LOGISTICS
EXHIBITION**
13-15 JUNE www.transcaspian.az



3rd Caspian International
**ROAD INFRASTRUCTURE AND
PUBLIC TRANSPORT EXHIBITION**
13-15 JUNE www.roadtraffic.iteca.az



19th Azerbaijan International
HEALTHCARE EXHIBITION
26-28 SEPTEMBER www.bihe.az



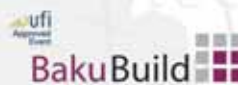
8th Azerbaijan International
STOMATOLOGY EXHIBITION
26-28 SEPTEMBER www.stomatology.az



7th Azerbaijan International
**BEAUTY AND AESTHETIC MEDICINE
EXHIBITION**
26-28 SEPTEMBER www.beauty.iteca.az



7th Azerbaijan International
EDUCATION AND CAREER EXHIBITION
4-6 OCTOBER www.education.iteca.az



19th Azerbaijan International
CONSTRUCTION EXHIBITION
23-26 OCTOBER www.bakubuild.az



5th Anniversary International Exhibition
**FOR HEATING, VENTILATION,
AIR-CONDITIONING, WATER SUPPLY,
SANITARY, ENVIRONMENTAL TECHNOLOGY,
SWIMMING POOL AND RENEWABLE ENERGIES**
23-26 OCTOBER www.aquatherm-baku.com



6th Caspian International
**PROTECTION, SECURITY AND RESCUE
EXHIBITION**
23-26 OCTOBER www.cips.az



19th Azerbaijan International
**TELECOMMUNICATIONS AND
INFORMATION TECHNOLOGIES
EXHIBITION AND CONFERENCE**
6-9 NOVEMBER www.bakutel.az



Caspian: Technologies for Environment
**INTERNATIONAL ENVIRONMENTAL
EXHIBITION**
20-22 NOVEMBER www.cte.az

ORGANISERS



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

www.iteca.az





İlham 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. **İlham 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 ECOLOGY 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, таможен, 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

S O C A R



President:
 Rovnag Abdullayev
Президент:
 Ровнаг Абдуллаев



First Vice-President on Geology, Geophysics and Oil&Gas Fields Development - Khoshbakht Yusifzadeh
Первый вице-президент по геологии, геофизике и разработке нефтегазовых месторождений - Хошбахт Юсифзаде



Vice-President on Economic Issues - Suleyman Gasimov
Вице-президент по экономическим вопросам - Сулейман Гасымов



Vice-President on Strategic Development - Tofig Gahramanov
Вице-президент по стратегическому развитию - Тофиг Гахраманов

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, Azerneftiyagh 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, Neftgazelmitatgatlaiye 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 «Азернефтьгаз», 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 «Нефтьгазэлмитатгatlaiха».

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



GIOGIE

12th Georgian International **OIL & GAS** Energy and Infrastructure Conference & Showcase



26–27
March 2013
Tbilisi • Georgia
Radisson Blu Iveria Hotel



www.giogie.com

The Regional Event for a Global Industry



Tel: +44 (0) 20 7596 5004 Email: og@ite-events.com

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



General Director:
Camil Muradov

Генеральный директор:
Джамиль Мурадов

GILAN HOLDING

About the company: Gilan Company was established in 1989 as Irs cooperative which was renamed into production-commercial company Gilan in 1992. After the country regained independence the company started expanding its business first in Nakhchivan and later in whole Azerbaijan. The company expanded the range of its activity and became one of the leading companies in the country after all-national leader Heydar Aliyev returned to power in 1993. It was possible owing to decisive measures undertaken by Heydar Aliyev for switching to market economy, ensuring political and economic stability, creating favorable conditions for business development.

The company was renamed into Gilan LLC in 2004. Financial-industrial group Gilan Holding was founded in 2005.

According to the state program on development of regions approved by Azerbaijan President İlham Aliyev Gilan Holding opened main production enterprises in the regions of the country.

President of Azerbaijan İlham Aliyev repeatedly noted all-round and successful development of Azerbaijan's economy. Gilan Holding is a good example of this development.

Gilan holding consists of such big enterprises as Gilan & Knauf gipso karton LLC; Gilan Gabala Canning Plant LLC; Gilan Lankaran Canning Plant LLC; GILAN LLC; Gilan İnşaat LLC; Gilan Dəri LLC; Gilan Piano LLC; Gilan Tourism LLC; Gilan Tea LLC; Gilan Zeytun LLC; Gilan lift LLC; Gilan Plastik LLC; Gilan Pasifik İnşaat Materialları LLC; Gilan Gabala Concrete Plant LLC; Aqro-Azərinvest LLC; Şərgi Co Ltd LLC; Alko Ltd- Azər Spirt LLC; Lotos Co. Ltd LLC; AFB Bank OJSC; Azsiğorta OJSC; Qafqaz Resort Hotel Qəbələ (5 stars); Qafqaz Riverside Otel Qəbələ (5 stars); Kempinski Badamdar Hotel Baku (5 stars); Gabala enterprise for production of construction materials; Garadagh brick plant; Goranboy gypsum plant; Dairy plants in Zagatala, Gabala, Terter, Aghjabedi, Tovuz.

Address: 38 Zarifa Aliyeva str, Yeni Hayat Plaza, 7th floor, Baku, AZ1010, Azerbaijan

Tel: (+99412) 493 25 02

Fax: (+99412) 498 96 79

E-mail: gilan@gilanholding.az

URL: www.gilanholding.az

GILAN HOLDING

О компании: Компания «Гилан» была основана в 1989г. как кооператив Irs, который в 1992г. был переименован в производственно-коммерческую компанию «Гилан». После обретения Азербайджаном независимости компания начала расширяться сначала в Нахчыване, а затем на территории всего Азербайджана. После возвращения в 1993г. к власти общенационального лидера Гейдара Алиева компания стремительно расширяла спектр своей деятельности и стала одной из ведущих компаний в стране. Это стало возможным благодаря решительным шагам по переходу на рыночную экономику, обеспечению политической и экономической стабильности, созданию благоприятных условий для развития бизнеса, предпринятых Гейдаром Алиевым.

В 2004г. компания была переименована в ООО «Гилан», в 2005г. была основана финансово-промышленная группа «Гилан Холдинг».

«Гилан Холдинг» руководствуясь утвержденной Распоряжением президента Азербайджана Ильхама Алиева госпрограмме развития регионов, открыла основные производственные предприятия в регионах страны.

Президент Азербайджана неоднократно отмечал, что экономика Азербайджана очень успешно всесторонне развивается. «Гилан Холдинг» является хорошим примером этого развития.

Наиболее крупные предприятия, входящие в Холдинг: ООО «Gilan & Knauf gipso karton»; ООО «Gilan Qəbələ Konserv Zavodu»; ООО «Gilan Lənkəran Konserv Zavodu»; ООО «GILAN»; ООО «Gilan İnşaat»; ООО «Gilan Dəri»; ООО «Gilan Piano»; ООО «Gilan Turizm»; ООО «Gilan Tea»; ООО «Gilan Zeytun»; ООО «Gilan lift»; ООО «Gilan Plastik»; ООО «Gilan Pasifik İnşaat Materialları»; ООО «Gilan Qəbələ Beton Zavodu»; ООО «Aqro-Azərinvest»; ООО «Şərgi Co Ltd»; ООО «Alko Ltd- Azər Spirt»; ООО «Lotos Co. Ltd»; ОАО «AFB Bank»; ОАО «Azsiğorta»; Qafqaz Resort Otel Qəbələ (5 звезд); Qafqaz Riverside Otel Qəbələ (5 звезд); Kempinski Badamdar Otel Baku (5 звезд); Габалинское предприятие по производству стройматериалов; Гарадагский кирпичный завод; Геранбойский гипсовый завод; Молочные заводы (Загатала, Габала, Тяртяр, Агджабеди, Товуз).

Адрес: Азербайджан, AZ1010, Баку, ул. Зарифы Алиевой, 38, Yeni Hayat Plaza, 7-й этаж.

Тел: (+99412) 493 25 02

Факс: (+99412) 498 96 79

E-mail: gilan@gilanholding.az

URL: www.gilanholding.az

TRANS CASPIAN

12th INTERNATIONAL
TRANSPORT, TRANSIT &
LOGISTICS EXHIBITION

www.transcaspian.az

TRANSCASPIAN

13-15 JUNE 2013
BAKU EXPO CENTER



Organisers



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



www.facebook.com/TransCaspian



Chairman of the Board:
Abdolbari Goozal

Председатель правления:
Абдолбари Гоозал

Azersun Holding

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 engaged in raising various crops on a territory comprising about 4000 ha and equipped with the drip irrigation system that belongs to Valmont Industries Company. Today, the holding has representative offices and branches in many world countries such as Russia, UAE, Turkey, Switzerland, Sri-Lanka, Georgia, Iran, Iraq, etc. Azersun holding's activity aims not only at securing the market of the country and the region. The company also has a broad export network. Azersun Holding is also a distributor of the trans-national company Unilever in Azerbaijan. Nowadays, over 5,000 people are employed at holding's enterprises.

Azersun Holding forms a part of Intersun group. Apart from food and agriculture industry enterprises, those that are engaged in banking, construction and oil transportation sector also form a part of Intersun group.

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

Азерсун Холдинг

О компании: Азерсун Холдинг, начавший свою деятельность в Азербайджане в 1991 году, 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 хлебобулочных изделий, молочный комбинат, завод по переработке фундука, завод по производству этилового спирта и кормов для скота, а также широкий комплекс сельскохозяйственных предприятий, занимающихся выращиванием различных культур на территории около 4000 га, оснащённых системой капельного орошения компании Valmont Industries. Сегодня холдинг имеет представительства и офисы во многих странах мира, в числе которых Россия, ОАЭ, Турция, Швейцария, Шри-Ланка, Грузия, Иран, Ирак и т.д. Деятельность Азерсун Холдинг, направлена не только на обеспечение рынков страны и региона, компания имеет широкую экспортную сеть. Также Азерсун Холдинг является дистрибьютором транснациональной компании Unilever в Азербайджане. На предприятиях холдинга сегодня постоянным местом работы обеспечены свыше 5000 человек.

Азерсун Холдинг входит в группу Интерсун. Помимо предприятий пищевой и сельскохозяйственной промышленности в структуру группы Интерсун входят предприятия банковского и строительного и нефтеперевозочного сектора.

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


AZERÇAY[®]



Doğma Çay



AGA GROUP



President of AGA Group of Companies:
Aydin Demirchi

Президент AGA Group of Companies:
Айдын Демирчи



President of Caspian Investment Company:
Razi Aghayev

Президент Caspian Investment Company:
Ражи 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:
Qurban Shabanov

Генеральный директор AGA CENTER:
Гурбан Шабанов

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 2000-2010. 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



Power Generation and Electrical Equipment



Lighting



Alternative Sources of Energy

www.CASPIANPOWER.az

4-7 JUNE 2013



www.facebook.com/CaspianPower

3rd CASPIAN INTERNATIONAL

POWER AND ALTERNATIVE ENERGY EXHIBITION

ORGANISERS



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

VENUE





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

WWW.CASPENERGY.COM



CASPIAN ENERGY[®]
EST. 1999
INTERNATIONAL ANALYTICAL JOURNAL

A L L W A Y S O N T O P

S U P P O R T E D B Y



trademark of the
CASPIAN ENERGY
has been registered over

торговая марка
CASPIAN ENERGY
зарегистрирована в

50

countries of the world

странах мира



**AZERBAIJAN'S HIGHEST MOUNTAIN -
BAZAR-DUZU - 4,472 m**



TUROGE

12th Turkish International
OIL & GAS
Conference & Showcase



10 - 11

April 2013
Ankara • Turkey



www.turoge.com



TURKEY'S LEADING OIL & GAS EVENT



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

dmg :: energy events

dmg :: petrotech

BLACK SEA OIL AND GAS FORUM

5-7 MARCH 2013 | SOFIA BULGARIA

Examining the region's latest exploration prospects and investment opportunities

Held Under the Patronage of the Republic of Bulgaria
Ministry of Economy, Energy and Tourism



REPUBLIC OF BULGARIA
Ministry of Economy,
Energy and Tourism

Confirmed 2012 Speakers Include



Delyan Dobrev,
Minister, Ministry Of
Economy, Energy and
Tourism, Bulgaria



Kurt Wagner,
Vice President
Exploration, Middle East
& Caspian,
OMV Exploration &
Production GmbH



Christian Dolezal,
Head of Corporate
Communication
& Public Affairs,
Nabucco Gas Pipeline
International GmbH

For all Delegate and Sponsorship Enquiries,
please contact **Laurence Allen**, Marketing Manager on
laurenceallen@dmgevents.com or call **+44 (0) 203 615 0390**

www.blackseaoilgas.com

15 MARCH 2013

VENUE - JUMEIRAH BILGAH BEACH HOTEL BAKU - AZERBAIJAN



CASPIAN ENERGY
INTEGRATION
AWARD 2013

WWW.CASPIANENERGYAWARD.COM

**Company of the year
in Caspian-Black Sea
& Baltic regions**