



CASPIAN ENERGY INTEGRATION AWARD 2013

# CASPIAN ENERGY<sup>®</sup> EU

INTERNATIONAL ANALYTICAL JOURNAL MARCH 2013 № 2 (77)



**A Z E R B A I J A N  
WILL BE A MAJOR OIL AND GAS EXPORTER  
FOR MANY YEARS TO COME**

**RICHARD MORNINGSTAR** • PAGE 20  
AMBASSADOR EXTRAORDINARY AND PLENIPOTENTIARY OF THE USA TO THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN



**LATVIA IS LOOKING TO EXPAND  
ECONOMIC COOPERATION  
WITH THE FASTEST-GROWING REGIONS OF THE WORLD**

**VALDIS DOMBROVSKIS**

PRIME MINISTER OF THE REPUBLIC OF LATVIA

• PAGE 8

GENERAL PARTNER

**BAKI ELEKTRİKŞƏBƏKƏ**  
AÇIQ SƏHMDAR CƏMİYYƏTİ

PARTNERS





# CASPIAN OIL & GAS

## 20th Anniversary International **CASPIAN OIL & GAS** Exhibition and Conference

Incorporating  
**Refining & Petrochemicals**



**4 - 7**

**June 2013**  
Baku • Azerbaijan



[www.cog.az](http://www.cog.az)  
[www.caspianoil-gas.com](http://www.caspianoil-gas.com)

**20<sup>th</sup>**

*Anniversary*

# LEADING OIL & GAS EVENT IN CASPIAN REGION



[www.facebook.com/CaspianOilGas](http://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](mailto:oilgas@iteca.az)



# BAKI ELEKTRİK ŞƏBƏKƏ

AÇIQ SƏHMDAR CƏMİYYƏTİ



ADDRESS: BAKI Ş, AZ1065, BAKIXANOV KÜÇ 13  
TEL.:(+994 12) 440-39-93 FAX:(+994 12) 565-05-72

[WWW.BES.AZ](http://WWW.BES.AZ)



# CONTENTS

MARCH 2013 №2 (77)

## EXCLUSIVE • LATVIA

8



**LATVIA IS LOOKING TO EXPAND ECONOMIC COOPERATION WITH THE FASTEST-GROWING REGIONS OF THE WORLD - VALDIS DOMBROVSKIS, PRIME MINISTER OF THE REPUBLIC OF LATVIA**

## EXCLUSIVE • USA

20



**AZERBAIJAN WILL BE A MAJOR OIL AND GAS EXPORTER FOR MANY YEARS TO COME - RICHARD MORNINGSTAR, AMBASSADOR EXTRAORDINARY AND PLENIPOTENTIARY OF THE UNITED STATES OF AMERICA TO THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN**

## EXCLUSIVE • ROMANIA

26



**ROMANIA IS OPEN TO ACCOMMODATE SOLUTIONS AND KNOW-HOW FROM AZERBAIJAN - DAN NICA, MINISTER FOR INFORMATION SOCIETY OF ROMANIA**

## EXCLUSIVE • GERMANY

32



**BADEN-WURTEMBERG HAS A PARTICULARLY IMPORTANT ROLE TO PLAY IN THE GERMAN ENERGY SECTOR - MR. FRANZ UNTERSTELLER, MINISTER OF ENVIRONMENT, CLIMATE PROTECTION AND ENERGY SECTOR, BADEN-WURTEMBERG, GERMANY**

## EXCLUSIVE • LATVIA

106



**LATVIA DRAWING INVESTMENTS INTO INNOVATIONS AND INFRASTRUCTURE - NILS USAKOV, MAYOR OF RIGA CITY**

## CASPIAN ENERGY INTEGRATION AWARD 2013 •

**38 BAKIELEKTRIKSHEBEKE OJSC MODERNIZING ENERGY SYSTEM IN CAPITAL**

**46 STEEL TRUNKS FOSTER SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AZERBAIJAN**

**50 NEW DEVELOPMENTS FROM FUGRO FOR CASPIAN REGION**

**54 AKKORD CORPORATION MAKING SUBSTANTIAL CONTRIBUTION TO DEVELOPMENT OF NON OIL ECONOMIC SECTOR OF AZERBAIJAN**

**58 SOCAR-AQS LLC BEATING ANOTHER RECORD**

**62 BAKCELL - THE FASTEST GROWING MOBILE OPERATOR OF AZERBAIJAN**

**66 EXPERIENCE IN MANAGEMENT AND SERVICE QUALITY - KEY FOR SUCCESS OF AXA MBASK**

**70 CROSS CASPIAN: ENHANCING CAPABILITIES OF CASPIAN-BLACK SEA CORRIDOR**

**74 BAKTELEKOM: ACHIEVEMENTS AND PROSPECTS**

**78 AVESTA PRESENTING UNIQUE CITY IN THE CASPIAN SEA - KHAZAR ISLANDS**

**82 SOCAR PETROLEUM CJSC: QUALITATIVE INFRASTRUCTURE FOR OIL PRODUCTS DISTRIBUTION**

**86 ASE EXPRESS: TRANSPORTATION ACROSS THE WORLD**

**90 CASPIAN SERVICE DEVELOPING PROJECTS IN INTERNATIONAL MARKETS**

**94 UNICO: QUALITATIVE SERVICE TO CONSTRUCTION SECTOR**

**98 ITECA CASPIAN: FORMATION OF REGIONAL EXHIBITION CENTER**

**102 ORLI SERVICE: SOLUTIONS FOR ORGANIZATION OF EVENTS AT ANY COMPLEXITY LEVEL**

# 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](http://www.statoil.com)





# СОДЕРЖАНИЕ

МАРТ 2013 №2 (77)

## EXCLUSIVE • LATVIA

12



«ЛАТВИЯ СТРЕМИТСЯ РАСШИРИТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО С БЫСТРОРАЗВИВАЮЩИМИСЯ РЕГИОНАМИ МИРА» - ВАЛДИС ДОМБРОВСКИС, ПРЕМЬЕР-МИНИСТР ЛАТВИЙСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

## EXCLUSIVE • USA

24



«АЗЕРБАЙДЖАН ОСТАНЕТСЯ КРУПНЫМ ЭКСПОРТЕРОМ НЕФТИ И ГАЗА НА МНОГИЕ ГОДЫ ВПЕРЕД» - РИЧАРД МОРНИНГСТАР, ЧРЕЗВЫЧАЙНЫЙ И ПОЛНОМОЧНЫЙ ПОСОЛ СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ АМЕРИКИ В АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

## EXCLUSIVE • ROMANIA

29



«РУМЫНИЯ ОТКРЫТА ДЛЯ ВНЕДРЕНИЯ РЕШЕНИЙ И НОУ-ХАУ ИЗ АЗЕРБАЙДЖАНА» - ДАН НИКА, МИНИСТР КОММУНИКАЦИЙ И ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА РУМЫНИИ

## EXCLUSIVE • GERMANY

35



«БАДЕН-ВЮРТЕМБЕРГ ИГРАЕТ ВАЖНУЮ РОЛЬ В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ СЕКТОРЕ ГЕРМАНИИ» - ФРАНЦ УНТЕРШТЕЛЛЕР, МИНИСТР ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ, ЗАЩИТЫ КЛИМАТА И ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО СЕКТОРА ФЕДЕРАЛЬНОЙ ЗЕМЛИ БАДЕН-ВЮРТЕМБЕРГ ГЕРМАНИИ

## EXCLUSIVE • LATVIA

109



«ЛАТВИЯ ПРИВЛЕКАЕТ ИНВЕСТИЦИИ В ИННОВАЦИИ И ИНФРАСТРУКТУРУ» - НИЛ УШАКОВ, МЭР ГОРОДА РИГА

## CASPIAN ENERGY INTEGRATION AWARD 2013

42

ОАО «БАКЫЭЛЕКТРИКШЕБЕКЕ» МОДЕРНИЗИРУЕТ ЭНЕРГОСИСТЕМУ СТОЛИЦЫ

76

ВАКТЕЛЕКОМ: УСПЕХИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

48

СТАЛЬНЫЕ МАГИСТРАЛИ СЛУЖАТ УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ АЗЕРБАЙДЖАНА

80

AVESTA ПРЕДСТАВЛЯЕТ УНИКАЛЬНЫЙ ГОРОД В КАСПИЙСКОМ МОРЕ - KHAZAR ISLANDS

52

НОВЫЕ РАЗРАБОТКИ FUGRO SURVEY ДЛЯ КАСПИЙСКОГО РЕГИОНА

84

ЗАО «SOCAR PETROLEUM»: КАЧЕСТВЕННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НЕФТЕПРОДУКТОВ

56

КОРПОРАЦИЯ «АККОРД» ВНОСИТ СУЩЕСТВЕННЫЙ ВКЛАД В РАЗВИТИЕ НЕНЕФТЯНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ АЗЕРБАЙДЖАНА

88

ASE EXPRESS: ТРАНСПОРТИРОВКА ПО ВСЕМУ МИРУ

60

ООО «SOCAR-AQS» ПОБИЛО ЕЩЕ ОДИН РЕКОРД

92

CASPIAN SERVICE РАЗВИВАЕТ ПРОЕКТЫ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ

64

ВАКСЕЛЛ - САМЫЙ БЫСТРОРАЗВИВАЮЩИЙСЯ МОБИЛЬНЫЙ ОПЕРАТОР АЗЕРБАЙДЖАНА

96

UNICO: КАЧЕСТВЕННЫЕ УСЛУГИ СТРОИТЕЛЬНОМУ СЕКТОРУ

68

ЗАЛОГ УСПЕХА АХА MBASK - ОПЫТ В УПРАВЛЕНИИ И КАЧЕСТВЕННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

100

ITECA CASPIAN: СТАНОВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ВЫСТАВОЧНОГО ЦЕНТРА

72

CROSS CASPIAN: ОПТИМИЗИРУЕТ ВОЗМОЖНОСТИ КАСПИЙСКО-ЧЕРНОМОРСКОГО КОРИДОРА

104

ORLI SERVICE: РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ МЕРОПРИЯТИЙ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ



**MI OGE**

12-я МОСКОВСКАЯ  
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА  
**НЕФТЬ И ГАЗ**



**25-28**  
ИЮНЯ 2013  
МОСКВА  
ЭКСПОЦЕНТР



11-й РОССИЙСКИЙ  
НЕФТЕГАЗОВЫЙ  
КОНГРЕСС

**RPGC**

**25-27**  
ИЮНЯ 2013  
МОСКВА  
ЭКСПОЦЕНТР

ГЛАВНЫЕ  
МЕРОПРИЯТИЯ ГОДА  
ДЛЯ ГЛАВНОЙ  
ОТРАСЛИ РОССИИ



[www.mioge.ru](http://www.mioge.ru)  
[www.mioge.com](http://www.mioge.com)



**ITE MOSCOW**  
+7 (495) 935 7350  
oil-gas@ite-expo.ru

**ITE GROUP PLC**  
+44 (0) 207 596 5000  
oilgas@ite-exhibitions.com



# CASPIAN ENERGY INTERNATIONAL MEDIA GROUP

www.caspianenergy.co.uk

SUPPORTED BY



www.ceibcgroup.com

## Caspian-European Integration Business Club

Telman Aliyev President & CEO of CEIBC - Group

### Caspian Energy International Media Group

Natalya Aliyeva Editor-in-Chief

### Alternative Energy International Media Group

Rasim Mahmudov General Director

#### Caspian Energy Journal Editorial Staff

Jeyhun Bayramov Editor

Sevil Aliyeva Chief Accountant

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

Office of the Prime Minister of the Republic of Latvia

#### Alternative Energy Magazine Editorial Staff

Sabina Jalilova Internet Projects Administrator

Eldar Maqsumov Senior Manager

Elnur Babayev Designer

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.



azerbaijan  
www.caspianenergy.az



kazakhstan  
www.caspianenergy.kz



RUSSIA  
www.caspianenergy.ru



EUROPE  
www.caspianenergy.eu



UKRAINE



TURKEY



TURKMENISTAN



IRAN



GEORGIA



U K  
www.caspianenergy.co.uk



U S A



MIDDLE EAST



www.baltenergy.net



www.altenergy.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

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



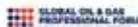
12th MOSCOW INTERNATIONAL OIL & GAS EXHIBITION  
Alongside 11th RUSSIAN PETROLEUM & GAS CONGRESS  
25 - 28 June 2013 • Moscow, Russia



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



# LATVIA IS LOOKING TO EXPAND ECONOMIC COOPERATION WITH THE FASTEST-GROWING REGIONS OF THE WORLD

VALDIS DOMBROVSKIS, PRIME MINISTER OF THE REPUBLIC OF LATVIA

LNG TERMINAL IS THE BEST SHORT-TERM SOLUTION FOR PROVIDING AN ECONOMICALLY VIABLE SUPPLY DIVERSIFICATION OF GAS SUPPLIES BOTH FOR LATVIA AND THE WHOLE BALTIC REGION.



**Caspian Energy (CE): Your Excellency, how would you evaluate EU's present policy and the role of Latvia in EU? To what extent is EU now capable to become a single political-economic power?**

**Valdis Dombrovskis:** Latvia has always been a part of Europe. After restoring our independence in 1991, integration in EU and NATO became one of the main strategic goals, which was successfully completed in 2004. Our political relations as well as trade relations with EU countries have been growing for past 20 years and EU has become our main trading partner with 70% of our trade turnover. EU was created as a vehicle for cooperation between European countries and it was always aimed at more integration and cooperation among member states, therefore the number of cooperation areas has been growing. Time will show how this

will develop, but it is clear that if EU as an economy wants to be competitive with BRIC countries, USA and other global players, we have to move to higher integration.

**CE: Do you think that crisis receded and which measures will be undertaken for its further prevention?**

**Valdis Dombrovskis:** Macroeconomic data clearly shows that financial crisis has been overcome. Latvia's economy is growing for the 8th consecutive quarter and currently, for three consecutive quarters, we are the fastest growing EU economy. We see new investments coming to Latvia, we see new jobs being created and unemployment falling. This growth is driven by production and exports which have become a sustainable source for growth of our economy.

The answer to any further challenges in economic stability both for Latvia

and other parts of Europe is fiscal discipline, move towards balancing budgets and reducing debt. Latvia's strategy in overcoming crisis by maintaining the peg of our currency and performing extensive structural reforms and austerity measures has proven that this approach can ensure rather quick restoration of competitiveness and growth. From our experience we can draw some lessons for Europe as well and we see a clear shift towards more fiscal discipline on European level as well.

**CE: How does Latvia develop relations with neighbor countries (Scandinavian countries)?**

**Valdis Dombrovskis:** Our neighboring countries are our main trading partners and our relations are very close both economically and politically. Historically, our closest partners are Estonia and Lithuania, and we have many trilateral cooperation mechanisms





on political level like Baltic Council of Ministers for cooperation between governments and Baltic Assembly for cooperation between parliaments, as well as in other areas like defense. Since Latvia, Lithuania and Estonia are very similar in their size, economic development level and number of other areas; we are coordinating our interests very closely within EU, NATO and other international institutions as well.

If we look on a broader scale, Council of the Baltic Sea States is an important cooperation mechanism which involves all countries on the coasts of Baltic Sea, including Scandinavian countries and

Russia. This is becoming an increasingly useful cooperation form since the Baltic Sea region is emerging as the most dynamic and stable region in Europe.

**CE: Which projects may be basis for cooperation between the Caspian and Baltic region countries, and which role does Latvia play in expansion of economic cooperation?**

**Valdis Dombrovskis:** Latvia is looking to expand economic cooperation with the fastest-growing regions of the world both in attracting investments and expanding mutual trade. Latvia has a very advantageous geopolitical posi-

tion, offering access to both Western and Eastern markets and well developed transit and logistics infrastructure. Traditionally, our main industries are woodworking and timber and food production; our companies have achieved excellence in pharmacy and IT as well and Riga is becoming a Baltic hub of financial sector.

**CE: How would you assess prospects of development of bilateral Azerbaijani-Latvian relations in various lines of cooperation?**

**Valdis Dombrovskis:** Latvian – Azerbaijani relationship has been constantly developing and spreading into more and more areas of cooperation. In 2012, we had a good exchange of visits on political level – our economy, agriculture and foreign affairs ministers have visited Baku and we welcomed Azerbaijani Minister of Culture in Riga. More importantly, our economic cooperation has been growing as well – during the first six months of 2012 in our trade we reached 12.2 million USD which is the highest amount of trade with countries of Southern Caucasus.

My visit paid to Azerbaijan late in November 2012 mainly aimed at broadening economic ties between our two countries. Business delega-





tion from our side consisted of some 90 companies representing finance, transport and logistics, IT, food production, metalworking and machinery, construction, chemicals and pharmacy, tourism and other sectors. It was the largest business delegation we have had in several last years and it is a clear indication that Latvian entrepreneurs are very much interested in exploring the opportunities in Azerbaijan.

**CE: To what extent are energy security problems important for Europe**

**today? Which energy resources are preferred to be used in Latvia?**

**Valdis Dombrovskis:** EU is a net importer and taking into account the trends we have seen in past 10 years, the amount of imported primary energy resources in future will only increase. Currently, taking into account our competitive advantages, Latvia is one of the greenest countries in the world from the energy sustainability point of view, and hard biomass plays an important role in this regard. We are aiming to continue increasing its level in energy system further.

**CE: Do you plan to develop shale gas industry like Great Britain and Poland?**

**Valdis Dombrovskis:** Yes, we are preparing legislative basis for research and extraction of hydrocarbons, which will permit also activities concerning non-conventional energy sources like shale gas.

**CE: Does Latvia plan to follow Finland's strategy and reduce dependence on import of hydrocarbons to the country?**

**Valdis Dombrovskis:** The role of





hydrocarbons, especially, natural gas, will depend on several factors, including emission trading systems in Europe and resource prices in global market. Nevertheless, one of the models we are considering foresees decreasing natural gas consumption up to 50% until 2030.

**CE: Do you agree with Soros and head of the European Parliament who find EU to be in deep economic crisis and on verge of regional collapse? Which problems that EU faces in this regard should be solved? How does this situation impact on Latvia, a component part of EU?**

**Valdis Dombrovskis:** I cannot agree with this opinion. We see that EU is taking decisive steps to solve its problems. What we see is not a euro crisis or a eurozone crisis. It is actually a debt crisis in several eurozone countries. As I said before, the best way to solve these problems and to prevent crisis from spreading to other states is combining financial assistance with mechanisms of fiscal discipline, which, as we see, is being done in EU. Admittedly, problems in Greece and some other countries are very serious, but the measures that are being taken to solve these problems are sufficiently convincing.



**CE: Don't you think that such projects as Nabucco may become basis for the revival of EU?**

**Valdis Dombrovskis:** All direct supply alternatives to import from Russia which would help to diversify energy resource import in EU are important.

**CE: Do you find it necessary to build new nuclear plants by Baltic countries after events in Japan?**

**Valdis Dombrovskis:** Without doubt, nuclear energy is a clean and emission non-intensive technology which can provide competitive energy prices

in certain circumstances. Currently the Baltic plans to develop a common nuclear power plant have been put on hold due to Lithuanian referendum and we are waiting for suggestions from the new Lithuanian government how to proceed further with this project. It is clear that we cannot compare the climate conditions in Baltic region and technologies that are planned to use in Vysaginas nuclear power plant with the Fukushima tragedy.

**CE: To what extent does the crisis in the North African countries impact the future of the European energy security?**

**Valdis Dombrovskis:** It is yet another confirmation for the need to develop diversified energy resource supplies which would help to reduce political and other risks and ensure stable energy supply to our businesses and other consumers.

**CE: How do you assess capability of LNG development in Latvia?**

**Valdis Dombrovskis:** According to pre-feasibility study, building and LNG terminal is the best short-term solution for providing an economically viable supply diversification of gas supplies both for Latvia and the whole Baltic region. Latvia has several important advantages in favor of building the terminal here, for example, the existing supply infrastructure and Dobeles underground gas storage facility which already provides gas delivery to Latvia, Lithuania, Estonia and St.Petersburg region in winters.



*Thank you for the interview*



# «ЛАТВИЯ СТРЕМИТСЯ РАСШИРЯТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО С БЫСТРОРАЗВИВАЮЩИМИСЯ РЕГИОНАМИ МИРА» -

ВАЛДИС ДОМБРОВСКИС, ПРЕМЬЕР-МИНИСТР ЛАТВИЙСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

## LNG-ТЕРМИНАЛ — НАИЛУЧШЕЕ РЕШЕНИЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПОСТАВОК ГАЗА ДЛЯ ЛАТВИИ И БАЛТИЙСКОГО РЕГИОНА



**Caspian Energy (CE):** *Господин премьер-министр, как Вы оцениваете сегодняшнюю политику ЕС, и роль Латвии в ЕС? Насколько ЕС сейчас способен стать единой политико-экономической силой?*

**Валдис Домбровскис:** Латвия всегда была частью Европы. После восстановления нашей независимости в 1991 году, интеграция в ЕС и НАТО стала одной из главных стратегических целей, которой мы успешно достигли в 2004 году. За последние 20 лет расширялись наши политические и торговые отношения со странами ЕС. В результате ЕС стал нашим главным торговым партнером, чья доля в нашем торговом обороте составляет 70%. ЕС был создан в качестве механизма для сотрудничества между Европейскими странами и всегда стремился к обеспечению еще большей интеграции и сотрудничества между государствами членами. По

этой причине, растет также и объем сфер сотрудничества. Время покажет то, как будет развиваться это сотрудничество. Однако ясно одно, что если ЕС планирует конкурировать в сфере экономики со странами БРИК, США и другими мировыми игроками, то нам следует переключиться к более широкой интеграции.

**CE:** *Считаете ли Вы, что кризис отступил, какие меры будут приняты для его дальнейшего недопущения?*

**Валдис Домбровскис:** Макроэкономические данные ясно дают знать о преодолении финансового кризиса. Экономика Латвии растет в течение последних 8 кварталов, и в настоящее время наша экономика является самой быстрорастущей в ЕС за

последние три квартала. Мы наблюдаем за потоком инвестиций в Латвию, мы видим, как открываются новые рабочие места и падает уровень безработицы. Этому способствовали производство, и экспорт которые стали устойчивым источником роста нашей экономики.

Финансовая дисциплина, балансирование бюджетов и понижение долгов являются путем достижения экономической стабильности в Латвии и в других частях Европы. Стратегия Латвии, предусматривающая преодоление кризиса путем поддержания курса нашей валюты, реализации широких реформ и применения суровых мер, показала, что этот подход может обеспечить скорое восстановление конкуренции и роста. По нашему опыту мы можем извлечь несколь-





«AZƏRBAYCAN DƏMİR YOLLARI»  
QAPALI SƏHMDAR CƏMİYYƏTİ



[www.railway.gov.az](http://www.railway.gov.az)

**AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASININ PREZİDENTİ İLHAM ƏLİYEV:**  
“Yol həm mədəniyyətdir, həm rahatlıqdır, həm müasirlikdir,  
həm də ölkənin səviyyəsini göstərir”



230, D.Aliyeva str., Baku, AZ1010, Azerbaijan  
Tel.: +994 12 498 58 75 Fax: +994 12 498 61 93



ко уроков для Европы. Мы также видим ясный переход к финансовой дисциплине на европейском уровне.

**СЕ: Как развиваются взаимоотношения Латвии с ближайшими соседями – скандинавскими странами?**

**Валдис Домбровскис:** Наши соседи являются нашими главными торговыми партнерами. У нас установлены очень тесные экономические и политические отношения. Эстония и Литва являются исторически нашими близкими партнерами. Мы ведем трехстороннее сотрудничество на политическом уровне в рамках Балтийского совета министров для сотрудничества между правительствами, Балтийской ассамблеи для сотрудничества между парламентами, а также ведем сотрудничество в таких сферах как оборона. Поскольку Латвия, Литва и Эстония очень схожи в размерах, в экономическом развитии, а

также других сферах, мы тесно согласовываем наши интересы в пределах ЕС, НАТО и других международных организаций.

Если рассматривать в более широком масштабе, Совет Балтийских Государств является важным механизмом сотрудничества, включающим все прибрежные страны Балтийского моря, включая страны Скандинавии и Россию. Он обеспечивает полезную форму сотрудничества, поскольку Балтийский регион выделяется как самый динамичный и стабильный регион в Европе.

**СЕ: Какие проекты могут стать основой сотрудничества стран каспийского и балтийского регионов, какой Вы видите роль Латвии в расширении экономического взаимодействия?**

**Валдис Домбровскис:** Латвия стремится расширить экономическое

сотрудничество с быстроразвивающимися регионами мира в привлечении инвестиций и расширении взаимной торговли. Страна располагает приемлемым геополитическим положением обеспечивающим доступ как к восточным, так и западным рынкам, а также развитой инфраструктурой для транзита и логистики. Традиционно нашими главными отраслями считаются деревообработка, лесоматериалы и производство пищевых продуктов; наши компании достигли превосходства в сфере фармацевтики, ИТ и добавок ко всему Рига становится Балтийским центром финансового сектора.

**СЕ: Как Вы оцениваете, в целом, перспективы развития двусторонних азербайджано-латвийских отношений по различным направлениям сотрудничества?**

**Валдис Домбровскис:** Отношения







Латвии и Азербайджана постоянно развиваются и охватывают все больше сфер сотрудничества. В 2012 году состоялись очень хорошие визиты на политическом уровне – с нашей стороны Баку посетили министры экономики, сельского хозяйства и иностранных дел. Мы же принимали министра культуры в Риге. Следует также отметить рост нашего экономического сотрудничества, что является очень важным. За первое полугодие 2012 года наша торговля составила 12,2 миллиона долларов, что является самым высоким показателем торговли со странами Южного Кавказа.

Мой же визит в конце ноября 2012 года в Азербайджан в основном был направлен на расширение экономических отношений между нашими двумя странами. Наша деловая делегация включала 90 компаний действующих в сфере финансов, транспорта,

логистики, ИТ, производства пищевых продуктов, металлообработки и машиностроения, строительства, химии и фармацевтики, туризма и других сферах. За последние несколько лет это была наша самая большая делегация, что говорит об интересе латвийских предпринимателей к изучению возможностей деятельности в Азербайджане.

**СЕ: Насколько актуальными сегодня для Европы являются проблемы энергетической безопасности? Какие энергоресурсы преимущественны для использования в Латвии?**

**Валдис Домбровскис:** ЕС является чистым импортером энергоресурсов и учитывая тенденции, которые мы наблюдаем за последние 10 лет, объем первичных энергоресурсов в будущем будет расти. В настоящее время, прини-

мая во внимание наши преимущества в сфере конкуренции, Латвия является одной из самых зеленых стран с точки зрения энергетической устойчивости. Здесь же важную роль играет биомасса, уровень которой в энергосистеме мы в дальнейшем планируем повысить.

**СЕ: Планируете ли Вы на примере Великобритании и Польши развивать отрасль сланцевого газа?**

**Валдис Домбровскис:** Да, мы занимаемся разработкой законодательной основы для исследования и добычи углеводородов, что также позволит проводить мероприятия по нетрадиционным источникам энергии, таким как сланцевый газ.

**СЕ: Планирует ли Латвия на примере Финляндии снизить зависимость от импорта углеводородного сырья в страну?**

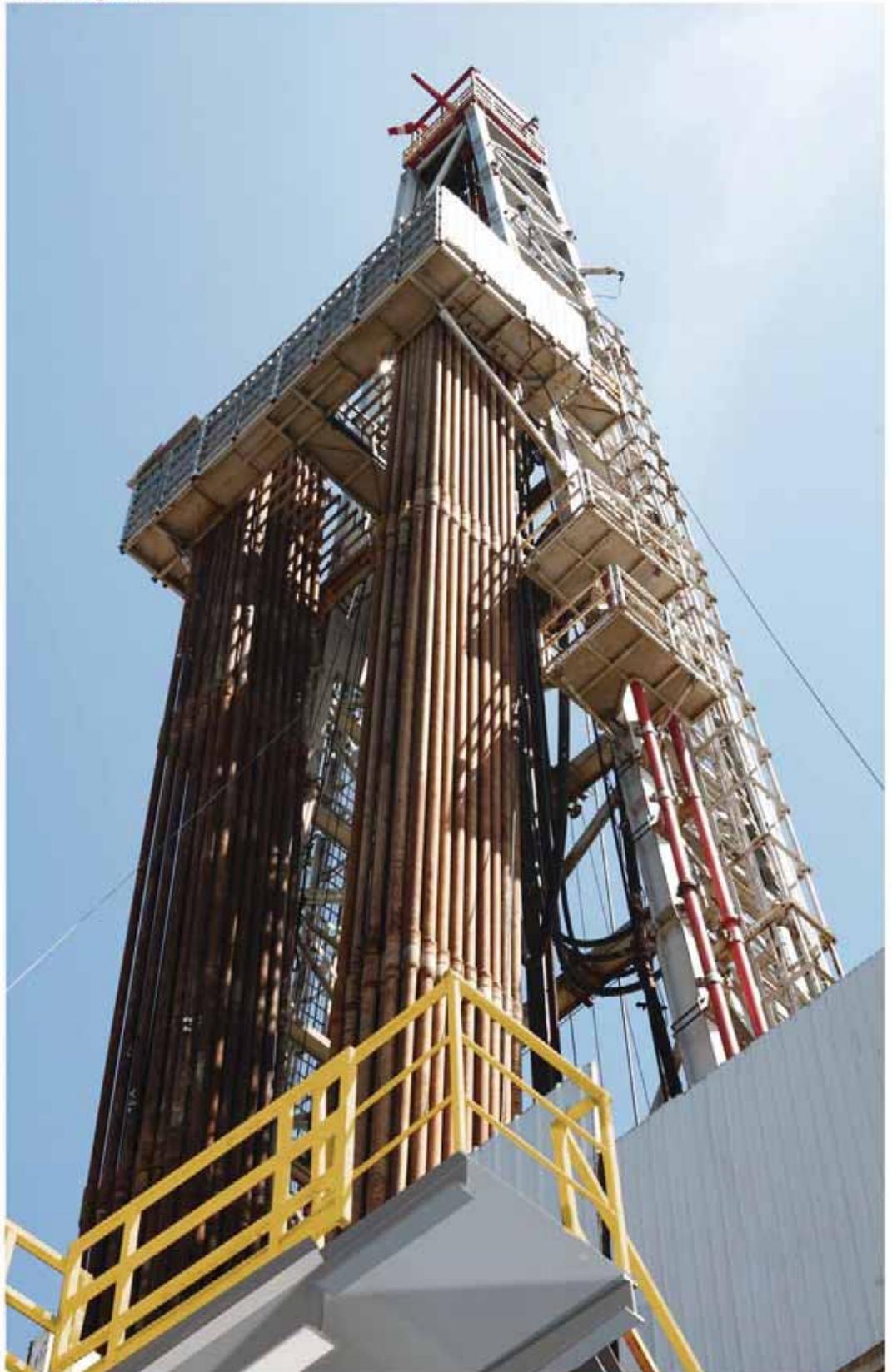


# SOCAR - AQS

*Integrated Drilling and Well Services Management*

## Values that unite us:

- Safety
- Quality
- Integrity
- Novelty
- Frugality



Address: 40, A.Rajabli str,  
Baku, AZ 1052, Azerbaijan  
Tel: (+994 12) 565-15-15  
Fax: (+994 12) 565-15-55  
E-mail: [office@socar-aqs.com](mailto:office@socar-aqs.com)  
URL: [www.socar-aqs.com](http://www.socar-aqs.com)



Proud Heritage, Continuous Improvement



**Валдис Домбровскис:** Роль углеводородов, особенно природного газа, будет зависеть от нескольких факторов, включая систему торговли разрешениями на выбросы в Европе и цену ресурсов на мировом рынке. Тем не менее, один из вариантов который мы рассматриваем, предусматривает снижение потребления природного газа до 50% к 2030 году.

**СЕ: Согласны ли с мнением Сороса и главы Европарламента, что ЕС находится в глубоком экономическом кризисе и на грани регионального распада, и какие проблемы в этой связи в ЕС требуют первоочередного решения? Как такие настроения отражаются на Латвии, как составной части ЕС?**

**Валдис Домбровскис:** Я не могу согласиться с этим мнением. Мы видим, как ЕС делает важные шаги для решения своих проблем. То, что мы видим, не является кризисом евро или еврозоны. Это просто вопрос долгового кризиса в нескольких странах еврозоны. Как я отметил, слияние финансовой помощи с механизмами финансовой дисциплины, то есть, то, что в настоящее время предпринимается в ЕС, является самым лучшим способом решения этих проблем и предотвращения зарождения кризиса в других государствах. Правда, проблемы в Греции и некоторых других странах очень серьезные, но меры, которые предпринимаются для решения этих проблем достаточно убедительные.

**СЕ: Не считаете ли Вы что такие проекты как *Нависсо* могут стать основой для возрождения ЕС?**



**Валдис Домбровскис:** Все прямые поставки служащие альтернативой импорту из России и способствующие диверсификации импорта энергоресурсов в ЕС играют важную роль.

**СЕ: Считаете ли Вы необходимым сооружение прибалтийскими странами новых атомных электростанций после печальных событий в Японии?**

**Валдис Домбровскис:** Несомненно, атомная энергия - чистая технология, при использовании которой выделяется незначительное количество вредных выбросов. При определенных условиях она может обеспечить конкурентоспособные цены на электроэнергию. На данный момент планы прибалтийских стран по разработке проекта общей атомной электростанции были приостановлены из-за литовского референдума, и мы ждем предложений от нового литовского правитель-

ства относительно дальнейшего развития этого проекта. Понятно, что мы не можем сравнивать климатические условия в Балтийском регионе и технологии, которые будут использованы на атомной электростанции Висагинас, с аварией на Фукусиме.

**СЕ: Насколько кризис в странах Северной Африки отражается на будущем европейской энергетической безопасности?**

**Валдис Домбровскис:** Это еще раз подтверждает необходимость диверсификации поставок энергоресурсов, что будет способствовать снижению политических и других рисков и обеспечит устойчивые поставки для наших предприятий и прочих потребителей.

**СЕ: Какова Ваша оценка возможности развития LNG в Латвии?**

**Валдис Домбровскис:** Согласно предварительному технико-экономическому обоснованию, строительство LNG-терминала – наилучшее решение на краткосрочную перспективу для обеспечения экономически жизнеспособной диверсификации поставок газа для Латвии и Балтийского региона в целом. Имеется целый ряд важных преимуществ в пользу строительства терминала в Латвии, к примеру, наличие необходимой инфраструктуры поставок и подземного газохранилища Dobele, за счет которого уже осуществляются поставки газа в Латвию, Литву, Эстонию и Санкт-Петербургскую агломерацию в зимний сезон.

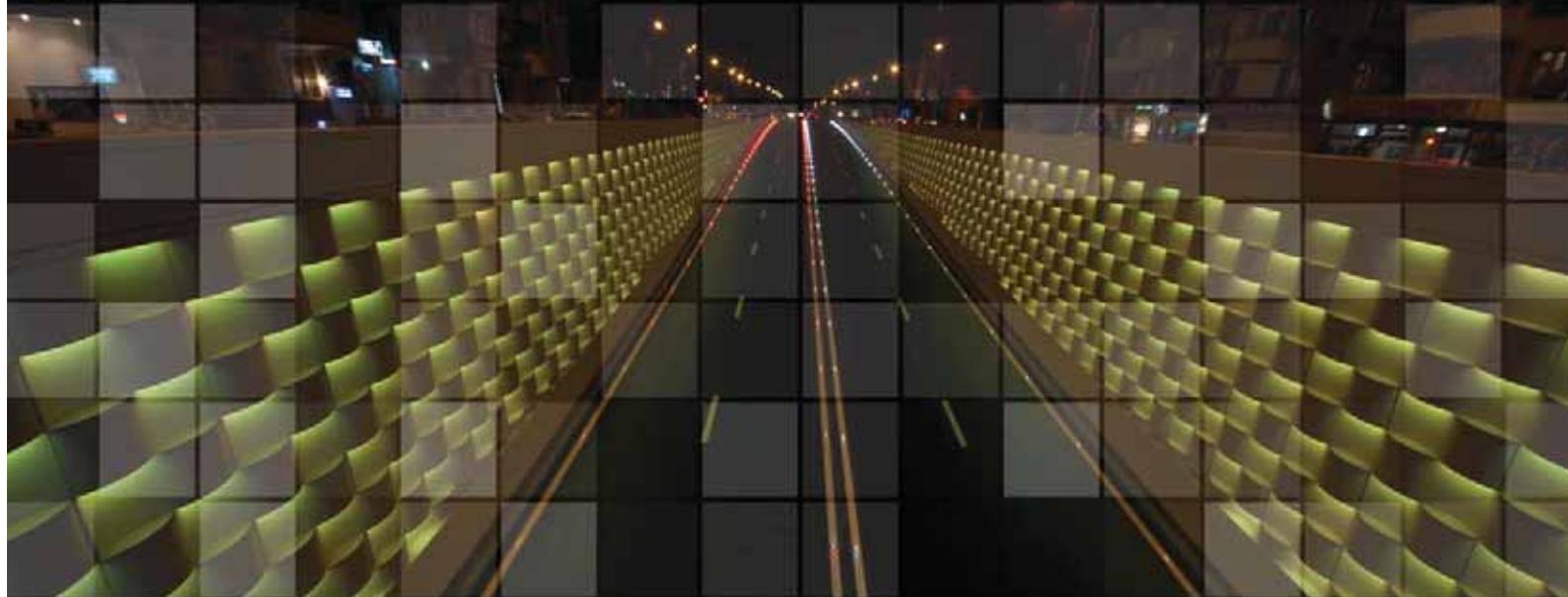
*Благодарим Вас за интервью*





**SƏNAYE TİKİNTİ İNVESTİSİYA  
KORPORASIYASI**

**OUR AIM IS EXPANDING  
BEYOND AZERBAIJAN**  
AND BECOMING AN INTERNATIONALLY  
COMPETITIVE TRANSNATIONAL CORPORATION



**Address: Block 20, Huseyn Javid ave. 520, Baku, AZ 1073, Azerbaijan**  
**Tel.: (+994 12) 404 77 77; Fax: (+994 12) 564 07 11**  
**E-mail: [akkord@akkord.az](mailto:akkord@akkord.az); URL: [www.akkord.az](http://www.akkord.az)**



# AZERBAIJAN WILL BE A MAJOR OIL AND GAS EXPORTER FOR MANY YEARS TO COME –

**RICHARD MORNINGSTAR**, AMBASSADOR EXTRAORDINARY AND PLENIPOTENTIARY OF THE UNITED STATES OF AMERICA TO THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN



**Caspian Energy: Your Excellency, you have been involved in implementation of oil-gas strategy of Azerbaijan for 20 years. How does the strategy develop now and do you think it needs updating?**

**Richard Morningstar:** I think the strategy is working well. As you know we have been very much involved in working to develop production and export of the Caspian resources since the beginning of the 1990s. We are all happy about the successful implementation of Baku-Tbilisi-Ceyhan. The Southern gas corridor is now being developed. There has been a lot of progress I believe in the past year. And I think ultimately there will be a lot of gas going from Azerbaijan to Turkey and further to Europe.

**CE: Don't you think that the Southern Gas Corridor projects need more efficient support from the United States administration?**

**Richard Morningstar:** Frankly I do not know how we can provide more support that we are doing now. I became the Secretary of State's Special Envoy for Eurasian Energy at the beginning of the Obama administration in 2009. A part of my job during that time was to work with the countries and companies

involved to help develop the Southern Gas Corridor. I think that we have done as much as we can and have been a help in bringing about the implementation of the Southern Gas Corridor. It is true that the full 31bcm of Nabucco pipeline will not take place in the first instance. That has nothing to do with support to the pipeline. It is purely a question of whether there will be sufficient amount of gas by 2018-2019 for a large pipeline. That is why the Shah Deniz Consortium has to choose between either the Nabucco West Pipeline or the Trans-Adriatic Pipeline (TAP). And either of those pipelines will be scalable because ultimately there will be a lot more gas coming from Azerbaijan by the early 2020s. So the only issue is when that gas becomes available. The basic concept of the Southern Corridor is still very sound and it is making major progress.

So, instead of having one big pipeline at the beginning, there will be a smaller pipeline that will be expanded to something larger as more gas becomes available. That is what makes commercial sense and is the right decision.

**CE: To what degree are you optimistic about Turkmenistan's and possibly Kazakhstan's joining in Southern Corridor?**

**Richard Morningstar:** I would like nothing more than to see Turkmen and Kazakh gas as part of the Southern Corridor. Those decisions will ultimately have to be made by Turkmenistan and Kazakhstan. There have been negotiations between the European Union, Azerbaijan and Turkmenistan about building a pipeline to bring Turkmen gas to Baku and then into the Southern corridor. I hope those negotiations will be successful. As far as Kazakh gas is concerned, I think that may be even a little further down the road. But hopefully, someday, Kazakh

gas will become part of the Southern Gas Corridor as well.

**CE: Western companies are abandoning the Kazakh shelf. What do you think about this process?**

**Richard Morningstar:** I would prefer not to comment on what is happening in Kazakhstan because at this point it is not a part of my responsibility. There are still a lot of companies which keep operating there. There is a lot of oil and associated gas there. So, I think that opportunities are still very great in Kazakhstan.

**CE: Could you please say, to what extent the creation of the single oil market between Kazakhstan, Russia and Belarus (by approximately 2015) may affect the Southern Corridor project?**

**Richard Morningstar:** We will have to see. I think there is still the potential for oil to cross the Caspian and be shipped out through Azerbaijan. I am hopeful there will be enough oil in Kazakhstan that will allow some export west as well as meeting other domestic needs that Kazakhstan feels it has. We will have to see what the ultimate production is from Tengiz, Kashagan and Karachaganak.

**CE: Do you agree with the European Union Energy Commissioner's opinion about possible gas flow-out from the Southern Corridor toward China and Russia?**

**Richard Morningstar:** I do not think that export to Russia and China and export to Europe are mutually exclusive. Turkmenistan has been exporting gas to Russia and China for a long time. And Kazakhstan has also been exporting oil and gas, mostly to Russia. Even taking Kazakhstan's share away, there is certainly sufficient gas in Turkmenistan to supply China, Russia and Europe. But we also have to remember that there is a lot of

**SÜR@**

**HƏDLƏRİ  
AŞAN  
INTERNET**



 **bakcell**



[suret.bakcell.com](http://suret.bakcell.com)

Azərbaycan Respublikasının Rabitə Nazirliyinin 07 may 1996-cı il tarixli lisenziyası



**Richard Morningstar:** Europe and China will remain major sources for demand. However, there will be many other countries as well. Apart from China, it is clear that India, Japan and other Asian countries will have a significant demand. Other parts of the world will also have significant demand.

**CE:** *To what extent do you find the project (AGRI) on export of liquefied Caspian gas promising? Don't you think it is time to realize the White Stream project?*

**Richard Morningstar:** First of all, with respect to White Stream, this is not the time for implementation of this project. For there to be any possibility of White Stream even as a concept there will have to be major amounts of gas coming from Turkmenistan. However, that gas is not available right now. Someday in the future, if there is a large supply of gas coming from Turkmenistan, it is a project that could be considered. AGRI would ship LNG across the Black Sea to Romania and maybe other Balkan countries. The question will be if there is enough gas available for the project to go forward. Good exploration projects should help to increase supply. As I mentioned earlier, there are significant good projects in Azerbaijan that can be developed and increase gas supply. Apart from Turkmenistan, there are other countries such as Iraq that could possibly supply gas to the Southern Gas Corridor.

**CE:** *How do you evaluate Azerbaijan's potential in shale oil and gas production? Are there plans on attraction of American technologies and innovations for cooperation including the partnership in alternative energy?*

**Richard Morningstar:** That is something that we will have to see. I have personally not talked to anybody at SOCAR about Azerbaijan's shale possibilities. It is clearly something that should be looked in to at some point but I really do not have any meaningful information. As far as technologies are concerned, I do find it possible. I would like nothing more than to see additional American companies get involved in all the spheres and economic sectors of Azerbaijan including renewable energy, as well as other sectors like information technology, agriculture, construction, etc.

*Thank you for the interview*



gas still to be explored and developed in Azerbaijan. Azerbaijan will be a major oil and gas supplier for many years. Azerbaijani gas will certainly go to Turkey and Europe, and oil will continue to go to the Mediterranean and the rest of the world.

**CE:** *Will the sanctions, imposed by the USA and EU on Iran, affect the realization of Shah Deniz project?*

**Richard Morningstar:** I think at this point there will be no impact. The sanctions imposed by the legislation of the EU and USA will not include gas that will be sent from Shah Deniz II to Turkey and Europe. As long as gas goes to Turkey and Europe there will be no issue regarding the sanctions.

**CE:** *How do you assess the investment attractiveness of the Caspian fields?*

**Richard Morningstar:** I find it very attractive, particularly in the gas area right now. Shah Deniz field development is ongoing. There will be a final investment decision this year. I believe that the decision will promote inflow of investments. The Shah Deniz Consortium partners have already contributed a lot of funds to the project. SOCAR and Total are developing the Absheron project that should supply significant gas. There are still possibilities with Umid, Babek and ACG. Probably there will be other possible projects that we don't even know about at this point. Azerbaijan will be a major gas supplier for a long time. It will also continue to be an oil supplier for many years to come.

**CE:** *Will such American companies as Chevron, ExxonMobil and others display big activity in the Azeri sector of the Caspian?*

**Richard Morningstar:** Chevron, ExxonMobil and other American companies certainly have an interest in the Azerbaijani market and they will look at whatever the opportunities are in the market.

**CE:** *Mr. Ambassador, you noted that production would keep growing in Azerbaijan. However, new gas resources are discovered worldwide today. The USA is becoming a gas exporter. Big gas reserves were revealed in Israel. Taking all this into account, which factors you think will stimulate gas consumption in the world market?*

**Richard Morningstar:** I agree that there are lots of potential sources for gas in the world. You have listed some of those potential sources. I believe that there will be an increase in gas usage. Because of the increase of sources there will be more favorable prices in different parts of the world. The number of the sources of supply could lead to a lower prices for consumers. There will continue to be a great need for Caspian gas. Shah Deniz II gas, which will become available in approximately 2018, will provide additional supplies for later years. I predict a bright future for Azerbaijani gas going to Turkey and to the rest of Europe.

**CE:** *To what extent do you consider the European market large?*

**Richard Morningstar:** I can not predict the actual numbers, but there is no question that gas will continue to be a major part of the European energy market for many years and that it will come from many sources.

**CE:** *Do you think that the EU and China will remain the main sources of demand?*

ОТДОХНИТЕ ОТ  
ГОРОДСКОЙ СУЕТЫ



У нас есть все для прекрасного семейного отдыха не только летом, но и зимой!  
Каждое воскресенье Семейный Бранч в ресторане Üzük.

- ❖ Роскошный шведский стол, бокал игристого и приятная джазовая музыка
- ❖ Детская комната, показы мультфильмов, игры и занятия

По вопросам бронирования: (994 12) 565 4000; e-mail: [jbbinfo@jumeirah.com](mailto:jbbinfo@jumeirah.com).

**Jumeirah**  
BILGAH BEACH  
HOTEL

STAY DIFFERENT™



# «АЗЕРБАЙДЖАН ОСТАНЕТСЯ КРУПНЫМ ЭКСПОРТЕРОМ НЕФТИ И ГАЗА НА МНОГИЕ ГОДЫ ВПЕРЕД» -

## РИЧАРД МОРНИНГСТАР,

ЧРЕЗВЫЧАЙНЫЙ И ПОЛНОМОЧНЫЙ ПОСОЛ СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ АМЕРИКИ В АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

**Caspian Energy: Г-н Посол, в течение 20 лет Вы непосредственно вовлечены в реализацию нефтегазовой стратегии Азербайджана, как она развивается сейчас, нуждается ли она сегодня, по Вашему мнению, в какой-либо корректировке?**

**Ричард Морнингстар:** Я считаю, что стратегия работает превосходно. Как Вы знаете, мы принимали активное участие в развитии стратегии по добыче и экспорту ресурсов Каспийского региона с начала 90-х гг. Мы очень рады успешной реализации проекта Баку-Тбилиси-Джейхан. Сейчас ведется работа над развитием Южного газового коридора. Прошлый год дал хорошие результаты в этом направлении. Я считаю, что в перспективе больше газа будет экспортироваться из Азербайджана в Турцию и далее в Европу.

**СЕ: Не считаете ли Вы, что проекты Южного коридора нуждаются в более эффективной поддержке со стороны администрации Соединенных Штатов?**

**Ричард Морнингстар:** Откровенно говоря, я не знаю, какую еще поддержку мы можем предложить помимо того, что уже делается. Я был назначен специальным представителем госсекретаря США по евразийским энергетическим вопросам в 2009 году, когда администрация Президента Обамы только приступила к своей деятельности. Часть моей работы в течение этого периода времени заключалась в оказании поддержки развитию Южного газового коридора, участвующим в нем странам и компаниям. Я считаю, что мы сделали все со своей стороны, чтобы содействовать реализации Южного газового коридора. Понятно, что невозможно сразу обеспечить транспортировку 31 млрд. кубометров через трубопровод Nabucco. Это

никак не связано с поддержкой этого трубопроводного проекта, это исключительно вопрос обеспечения достаточных объемов газа для большого трубопровода к 2018-2019гг. Именно поэтому Консорциум «Шах Дениз» должен выбрать между трубопроводом Nabucco West и Трансадриатическим трубопроводом (TAP). Оба трубопровода будут достаточно мощными, поскольку в перспективе – к 2020 году в Азербайджане будут добываться еще большие объемы газа. Остается вопрос, когда этот газ станет доступным. Это главная концепция Южного коридора, которая делает значительные успехи.

Так, вместо одного большого трубопровода, поначалу будет трубопровод меньшего размера, который впоследствии будет расширен по мере роста объемов газа. Именно это имеет коммерческий смысл и это - верное решение.

**СЕ: Насколько Вы оптимистичны по поводу подключения Туркменистана и, возможно, Казахстана к Южному коридору?**

**Ричард Морнингстар:** Мне бы очень хотелось видеть туркменский и казахстанский газ в Южном коридоре. Однако соответствующие решения должны приниматься Туркменистаном и Казахстаном. Велись переговоры между Евросоюзом, Азербайджаном и Туркменистаном относительно строительства трубопровода для транспортировки туркменского газа в Баку, а затем в Южный коридор. Я надеюсь, что эти переговоры будут успешными. Что касается казахстанского газа, я считаю, что это вопрос не ближайшего будущего. Но, надо надеяться, что когда-нибудь казахстанский газ также станет частью Южного газового коридора.

**СЕ: А что Вы думаете в связи с тем, что западные компании уходят сейчас с казахстанского шельфа?**

**Ричард Морнингстар:** Я бы предпочел воздержаться от комментариев относительно того, что происходит в Казахстане, поскольку это не входит в круг моих обязанностей. Тем не менее, многие компании продолжают работать в Казахстане. Там много нефти и попутного газа. Я считаю, что у Казахстана очень большие возможности...

**СЕ: Скажите, насколько может повлиять на проект Южного коридора создание единого нефтяного рынка Казахстана, России и Беларуси приблизительно к 2015 году?**

**Ричард Морнингстар:** Я не знаю. Будущее покажет. Я считаю, что имеется потенциал для транспортировки нефти через Каспийское море, а затем через территорию Азербайджана. Я надеюсь, что у Казахстана будет достаточно нефти, чтобы экспортировать ее в западном направлении и восполнить другие внутренние потребности своей страны. Будущее покажет, каким окажется потенциал месторождений «Тенгиз», «Кашаган» и «Карачаганак».

**СЕ: Совпадает ли Ваше мнение с мнением комиссара по энергетике Евросоюза относительно возможного оттока газа с Южного коридора в Китай и Россию?**

**Ричард Морнингстар:** Я не считаю экспорт в Россию и Китай, и экспорт в Европу взаимоисключающими. В течение долгого времени Туркменистан экспортирует газ в Россию и Китай. Казахстан также экспортировал нефть и газ, главным образом, в Россию. Даже если исключить долю Казахстана на газовом рынке на данный момент, у Туркменистана достаточно газа для поставок в Китай, Россию и Европу. Кроме того, не нужно сбрасывать со счетов большой потенциал газа, который все еще



предстоит разведать и развивать в Азербайджане. Азербайджан останется крупным поставщиком нефти и газа на протяжении еще многих лет. Разумеется, азербайджанский газ пойдет в Турцию и Европу, и продолжатся поставки в Средиземноморье и другие страны мира.

**СЕ: Будут ли санкции США и ЕС в отношении Ирана как-то влиять на реализацию проекта «Шах Дениз»?**

**Ричард Морнингстар:** Думаю, на этой стадии не будут наблюдаться какие-либо негативные последствия. Санкции, наложенные законодательством ЕС и США, не будут включать газ, добываемый в рамках второй стадии разработки месторождения «Шах Дениз», для его дальнейших поставок в Турцию и Европу. Никаких проблем связанных с санкциями не предвидится по мере того как газ будет поставаться в Турцию и далее в Европу.

**СЕ: Как Вы оцениваете инвестиционную привлекательность месторождений на Каспии?**

**Ричард Морнингстар:** Они очень привлекательны, особенно газовые месторождения. Продолжается разработка месторождения «Шах Дениз». В этом году ожидается принятие окончательного инвестиционного решения. Я считаю, что принятие решения будет способствовать продвижению инвестиций. Партнеры по консорциуму «Шах Дениз» уже вложили много финансовых средств в этот проект. SOCAR и Total ведут разработку проекта «Абшерон», который обеспечит значимые объемы газа. Кроме того, имеется потенциал на месторождениях «Умид», «Бабек» и АЧГ. Вероятно, будут и другие проекты, о которых мы пока даже не знаем. Азербайджан останется крупным поставщиком газа на протяжении длительного времени, а также продолжит экспортировать нефть еще многие годы.

**СЕ: Будут ли американские компании такие как Chevron, ExxonMobil и другие проявлять большую активность в азербайджанском секторе Каспия?**

**Ричард Морнингстар:** Chevron, ExxonMobil и другие американские компании, конечно же, проявляют интерес к азербайджанскому рынку

и будут рассматривать возможности, которые предоставляет им рынок.

**СЕ: Г-н Посол, Вы отметили, что в Азербайджане добыча и дальше будет расти, но сегодня в мире появляются все новые источники газовых ресурсов, США становятся экспортерами газа, в Израиле обнаружены большие запасы газа и многие другие. Принимая это во внимание, какие факторы, по Вашему мнению, будут стимулировать потребление газа на мировом рынке?**

**Ричард Морнингстар:** Я согласен с тем, что в мире существует огромное количество потенциальных газовых источников. Вы только что перечислили некоторые из них. Полагаю, что в будущем будет наблюдаться большой рост потребления газа, и в связи с наличием многочисленных источников, более приемлемые цены будут фиксироваться в разных частях мира. В зависимости от самого источника, количества источников и поставок, потребителям можно будет предложить более низкие цены. Спрос на каспийский газ будет продолжать расти. Объемы газа, которые станут доступны приблизительно в 2018 году (в рамках второй стадии разработки месторождения «Шах Дениз»), обеспечат дополнительные поставки на последующие годы. Я предсказываю яркое будущее для азербайджанского газа, который пойдет в Турцию и в оставшуюся часть Европы.

**СЕ: Насколько емким Вы считаете Европейский рынок?**

**Ричард Морнингстар:** Я не могу назвать точные цифры. Но ясно одно, что природный газ еще много лет будет играть ключевую роль на европейском энергетическом рынке. И этот газ будет поступать из разных источников.

**СЕ: Считаете ли Вы, что ЕС и Китай станут основным двигателем спроса?**

**Ричард Морнингстар:** Европа и Китай продолжат оставаться главными источниками спроса. Однако следует также отметить и другие страны. Помимо Китая, значимый спрос будет ясно наблюдаться в Индии, Японии и других Азиатских странах. В других частях мира будет также наблюдаться значительный спрос.

**СЕ: Насколько перспективным Вы считаете проект экспорта сжиженного каспийского газа – AGRI? Не считаете ли Вы, что настало время для реализации проекта White Stream?**

**Ричард Морнингстар:** Относительно White Stream, я бы не сказал, что время для его реализации уже настало.

Должны быть существенные объемы поставок газа из Туркменистана для рассмотрения хотя бы концепции реализации проекта White Stream. Однако таких объемов газа пока нет. Этот проект можно было бы рассмотреть в будущем, в случае наличия значительных поставок газа из Туркменистана. По проекту AGRI, мы ожидаем поставки сжиженного газа в Румынию через Черное море и возможно в другие Балканские страны. Все зависит от того будет ли достаточное количество газа для дальнейшего продвижения этого проекта. Для этого должны быть реализованы проекты по разведке, направленные на рост поставок. Как я отметил ранее, в Азербайджане много хороших газовых проектов, разработка которых увеличила бы поставки газа. В будущем, помимо Туркменистана, возможно также участие других стран в Южном газовом коридоре, среди которых можно назвать и Ирак.

**СЕ: Как Вы оцениваете возможности Азербайджана в добыче сланцевой нефти и газа? И планируется ли привлечение американских технологий и инноваций для сотрудничества, в том числе и в альтернативной энергетике?**

**Ричард Морнингстар:** Пока не могу сказать ничего определенного. Я лично не говорил ни с кем из представителей SOCAR или кем-то из представителей власти в Азербайджане о возможностях Азербайджана в сфере сланцевой нефти и газа. Этот вопрос необходимо изучить, и на данный момент я не располагаю соответствующей информацией.

Что касается технологий, да это возможно. Я бы очень хотел, чтобы американские компании были задействованы во всех сферах и секторах экономики Азербайджана, включая сектор возобновляемой энергии, а также информационных технологий, сельского хозяйства, строительства и т.д.

**Благодарим Вас за интервью**



# ROMANIA IS OPEN TO ACCOMMODATE SOLUTIONS AND KNOW-HOW FROM AZERBAIJAN

DAN NICA, MINISTER FOR INFORMATION SOCIETY OF ROMANIA



**Caspian Energy (CE): How do you evaluate development of the Romanian telecommunication market in recent times?**

**Dan Nica:** As a Member State of the European Union, Romania has harmonized its national legislation in the field of electronic communications with the EU regulatory framework and this has significantly contributed to market liberalization. Another field where regulation was introduced is related to the right of access to electronic communication networks and interconnection of electronic communication networks. The creation of the independent national regulatory authority whose role is to regulate the electronic communications service networks, has contributed to stimulating market competition.

The telecommunications market is under continuous development. There are 4 GSM operators and several other fixed line telephone service providers, with a strong competition that helps the customer to access better services at competitive rates. Regarding data services, broadband connections are available for the urban areas, and two mobile operators are providing 4G connections with connection speeds up to 100 Mbs. At present rural areas are less developed

therefore we are focusing our efforts to connect remote zones as well.

Romania became the third European Union country, along with Italy, to launch the 4G technology. We had a successful spectrum auction that allowed the market reconfiguration in terms of services to be provided to Romanian people from now on. The telecommunications market grew by 3.5% in the first six months of 2012, due to the income advance from internet, mobile and audiovisual broadcasting services supplied to the end users.

**CE: What could you tell about the present development of IT sector in Romania?**

**Dan Nica:** In Romania the IT sector is one of the most promising industries. We identified this opportunity several years ago and developed public policies to foster and support its development. Romania has powerful national companies involved in software development. From cloud computing antivirus, ERP, e-learning, fair tax collection and taxation software to IT and mobile security, we create our own products and compete successfully on the international market. Some of these products were also deployed in Azerbaijan.

Romanian system integrators are also important players on the market inasmuch the international companies having registered offices in Romania. They have opened not only sales offices but they are creating here expertise centers to support their business worldwide.

Moreover, there are Governmental initiatives to develop electronic services for business and citizens. For the existing e-Government services we have about 500.000 users. The new initiatives are correlated with the guidelines of the Digital Agenda for Europe, focusing to achieve the digital inclusion of all citizens, to help the citizens and the business sector to obtain the most benefit from the digital technologies.

One notable advantage we have on the Romanian market is the highly skilled human resources which need to be capitalized on more effectively. For many years we have marketed as 'cheap labor', but now we can say that we have begun to overcome this phase, and our specialists are appreciated mainly for their skills.

The Romanian education system is largely recognized as one of the best in the world of IT&C. Almost 7000 youngsters graduate every year from an IT&C related faculty. In fact, Romania is the European leader and ranks the 6th in the world, in terms of the number of certified IT specialists. Also, they are widely recognized for their creativity and professionalism.

This summer, a state aid scheme of 100 million EUR has been approved to subsidize wage costs of ICT companies that will contribute to regional development through innovation and create at least 200 jobs. The project is under the coordination of the Ministry of Finance.

**CE: What are the main problems that ICT faces and how are they solved?**

**Dan Nica:** We prefer to look at them as challenges and opportunities. As the technology evolves they are constantly changing and, at this moment, the buzz words are cloud computing, mobile devices and the expansion of 24/7 connection and access to resources.

As a Government we are interested in both getting the most out of the new technologies, using them in our e-Government programs, and updating or defining the new legal framework capable to keep pace with the new challenges.

One challenge we are currently addressing is the existence of significant areas uncovered by broadband networks due to operators' low economic interest in such areas. Thus we accelerated the Ro-NET project. This project aims to develop an electronic network infrastructure to provide the necessary technical capabilities to provide broadband services in rural areas of Romania, which are currently not served and where no private investment is planned over the next three years.

The fragmentation of technologies and services is another problem we have undertaken to solve. Consequently, we committed ourselves to ensure the interoperability between all the public systems in order to be able to offer extensive electronic public services to citizens and businesses.

Another issue we tackled was the persistence of the digital gap among our citizens. We promoted inclusion by implementing a very successful project,



Knowledge based Economy. By its primary objective – ensuring social development by supporting digital access to information for creating knowledge capital with the help of IT&C - the Project selected 255 Romanian communities with a population less than 30.000 inhabitants. Targeting 1.8 million inhabitants and approximately 20% of rural Romanian population with low and very low access to knowledge and IT&C skills, KEP sustained the Digital Revolution in the current rapidly changing social, economic and environmental context and become a part of the strategy of the European Digital Agenda 2020 by implementing knowledge, competitive local development and digital inclusion. Since 2005, Knowledge Economy Project has built up an IT infrastructure network in 255 rural communities in Romania, carried on IT training programs for the local population and the staff of the local institutions (town halls, libraries, schools), set-up public internet access centers in all targeted communities, offered support to local farmers and SMEs and to local institutions to access EU funding and implemented innovative IT&C supported educational programs in 229 schools of the targeted areas.

**CE: Do you find ICT cooperation with Caspian countries perspective?**

**Dan Nica:** At governmental level we performed important steps for developing cooperation with the countries from this region. When establishing such cooperation policies we always consider the business opportunities and the industries with a high potential for development. ICT is one of them.

In the last years Romania constantly participated at international ICT exhibitions and conferences in the Caspian Sea area, such as BakuTel in Azerbaijan. Romanian companies have already established cooperation with partners from Caspian countries.

**CE: How do you evaluate possibilities of ICT cooperation between Romania and Azerbaijan? How broadly are the Azerbaijani ICT products presented at the Romanian market or Romanian ICT products in Azerbaijan?**

**Dan Nica:** Since 2009 Romania and Azerbaijan have established a Strategic Partnership. Its core lines of development are detailed in the 2011 Plan of Action on the implementation of the Declaration on the Strategic Partnership between Romania and Azerbaijan. Among other key priorities, ICT stands out as a key priority in this partnership and in the relevant Action Plan for its implementation. The newly appointed Government

of Romania remains committed to undertake further actions towards strengthening this Strategic Partnership and this approach is enshrined explicitly in the Governing Program for 2013-2016.

Several top Romanian ICT companies, mainly from the consultancy services and information security areas are already present on the Azerbaijani market, with projects already fully deployed. Other ICT projects could be developed in the fields of agriculture and health. There is a strong collaboration between Romanian and Azerbaijani specialists in this area, with a fruitful know-how and experience exchange.

Thus, we consider there is a good potential for both markets as in Romania we are also open to accommodate solutions and know-how from Azerbaijan. We are interested for example in some of the e-government services offered in Azerbaijan that use the latest technologies. One of them is implementing extended authentication mechanisms to services, including using of mobile phones for strong user identification and access.

**CE: Which protection measures should be undertaken for preventing cyber threats?**

**Dan Nica:** Reaction to cyber threats



must include several response vectors: legal frame work, policies and procedures, cooperation and, of course, technical mechanisms. It is important to implement prevention mechanisms, detection that allow fast and adequate response as well as business continuity and recovery mechanisms. Another critical element is to avoid overreactions.

To control these aspects at national level Romania established a centralized CERT structure and is implementing strong systems to guarantee the confidentiality, integrity and availability of information. It provides prevention, reaction and consultancy services in the area of cyber security. Thus, it operates a database of the threats, weaknesses and incidents, undertakes research in the area and elaborates legislative recommendations to fight cybercrime, provides expertise to the Ministry of Information Society regarding policies to be undertaken in fighting against cyber-security issues, as well as consultancy services to the public authorities.

We use PKI (Public Key Infrastructures) and we are preparing for the new challenges raised by cloud computing and the extensive development of smart mobile devices.

One of the top Romanian information security software manufacturers is also present on the Azerbaijan market, providing both applications for information protection and consultancy services.

The know-how we gained from fighting cyber threats can be transferred to our peers in Azerbaijan, on all areas of interest: consultancy services, evaluation and accreditation of software deployed for data protection, establishment of CERT and defining collaboration protocols with other CERT/CSIRT (Computer Security Incident Response Team) structures. The Romanian CERT and the companies involved in information security are always available to share their experience and establish collaboration.

**CE: Which projects concerning ICT development does Romania plan to introduce in near future?**

**Dan Nica:** The ICT development is following the European Union Digital Agenda, focusing on digital inclusion and development of new services. We foster innovation and private initiatives.

We plan the development of cloud computing at Governmental level and deployment of mechanisms to allow fast, simple and secure access for the business and citizens to our services, from all the devices they use to browse the Internet. We will pay a close attention to the development of new services, together with the required security mechanisms, for the

smart mobile devices and the inclusion of these mechanisms in a single, unitary, secure user access infrastructure to the e-Government services.

As most of the information we are using daily is electronic, a key element is to move also the business processes in digital format. To fulfill this objective, the Government plans several strategic projects, including the establishment of a secure electronic postal service, exchange of e-mails with legal value between business, citizens and the official institutions, deployment of electronic invoices for all public authorities, enhancement of electronic payments of taxes and other legal duties, issuance and recognition of electronic study certificates and diplomas. For all of them guaranteeing for each user identity, secure access and interoperability between systems are key elements.

**CE: To what extent does internet develop efficiently in Romania?**

**Dan Nica:** Internet development can be measured using two criteria: the development of the infrastructure providing Internet access to citizens and the development and creation of digital content relevant for the users. We are working in both directions, with programs that are creating digital inclusion of all citizens, such as Access Points to Access Information (PAPI). PAPI is helping the citizens from rural areas to use a computer and browse the Internet to find information relevant for their activity. In this way they stay informed on topics such as accessing European Union funds for agriculture, finding new markets for their products and establishing connections.

Romania has some strong advantages such as the Internet speed, which is one of the highest worldwide, and its extraordinary growth of the penetration rate over the last few years (growth by 9.1% in 2012 for connections to fixed networks and by 96.1% in mobile networks).

**CE: What success has been gained in development of e-government projects?**

**Dan Nica:** The first e-Government projects were deployed in Romania more than 10 years ago. They are operational, have been enhanced and updated while the experience gathered to build them is constantly used in order to create new systems. It is critical to keep pace with the new technologies and to offer to business and citizens the possibility to access the governmental services using tools similar to those used in conducting daily business.

One of the landmarks of the e-government projects in Romania is the e-procurement system (one of the first of its kind in Europe), used by public authorities for public procurement procedures. Other e-government services implemented in Romania include: the Virtual Payment Office, the system for electronic payment of local taxes, the Point of Single Contact (the e-government portal for entrepreneurs acting in the service sector) as well as various portals dedicated to different sectors of public administration.

If the business does not anymore print documents to send to their partners, why should they print them to communicate with the public administration? We focus, of course, to maintain a strong level of security while providing electronic services keeping in mind that the trust of the users in these systems is critical for their adoption on a large scale.

The development of e-Government is present all over the world. We received positive information about the services provided by the Azerbaijan Government and we are honored to offer our expertise and be involved in know-how exchange projects. Romanian and Azerbaijan specialists are already working together and this is a good indication that the agreements established at governmental level between the two countries start to be brought into concrete existence.

*Thank you for the interview*





# «РУМЫНИЯ ОТКРЫТА ДЛЯ ВНЕДРЕНИЯ РЕШЕНИЙ И НОУ-ХАУ ИЗ АЗЕРБАЙДЖАНА» -

ДАН НИКА, МИНИСТР КОММУНИКАЦИЙ И ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА РУМЫНИИ

**Caspian Energy (CE): Как Вы оцениваете развитие телекоммуникационного рынка Румынии в последние годы?**

**Дан Ника:** Поскольку Румыния является государством-членом Европейского союза, наше национальное законодательство в сфере электронных коммуникаций было приведено в соответствие с нормативной базой ЕС, и это значительно способствовало либерализации рынка. Еще одна сфера, куда было внедрено регулирование, связана с правом доступа к сетям электронной коммуникации и взаимодействием сетей электронной коммуникации. Создание независимого национального регулирующего органа, роль которого заключается в регулировании сервисных сетей электронных коммуникаций, способствовало повышению конкуренции на рынке.

Телекоммуникационный рынок находится в процессе непрерывного развития. На нем присутствуют 4 оператора GSM и несколько провайдеров фиксированной телефонной связи. Благодаря высокой конкуренции, пользователи имеют возможность получения доступа к лучшим услугам на конкурентной основе.

Что касается услуг передачи данных, высокоскоростное подключение доступно в городских районах, и два оператора мобильной связи обеспечивают 4G связь со скоростью до 100 Мбит/с. В настоящее время сельские районы менее развиты, поэтому наши усилия направлены на обеспечение связью этих отдаленных территорий.

Румыния стала третьей страной в ЕС, наряду с Италией, которая внедрила 4G технологию. Мы успешно провели аукцион частот, который позволил переконфигурировать рынок с точки зрения услуг, которые отныне будут предоставляться румынскому населению. Телекоммуникационный рынок вырос на 3,5% за первое полугодие 2012г. за счет роста доходов от интернет-услуг, а также мобильных и аудиовизуальных услуг широкополосного вещания, предоставляемых конечным пользователям.

**CE: Как развивается сектор IT в Румынии на данный момент?**

**Дан Ника:** В Румынии сектор инфор-

мационных технологий является одним из самых многообещающих отраслей промышленности. Мы пришли к такому выводу несколько лет назад и разработали государственную политику с целью продвижения и поддержки его развития. В Румынии есть влиятельные национальные компании, занимающиеся разработкой программного обеспечения. Мы создаем наши собственные продукты в таких сферах, как «облачный» антивирус, ERP (планирование ресурсов предприятия), электронное обучение, справедливый сбор налогов и программное обеспечение для налогообложения, а также информационные технологии и безопасное передвижение, и успешно конкурируем на мировом рынке. Некоторые из этих продуктов были также внедрены и в Азербайджане.

Румынские системные интеграторы являются также и важными игроками на рынке, поскольку международные компании имеют зарегистрированные представительства в Румынии. Они открыли не только офисы продаж, но и создают здесь экспертные центры с целью поддержки своего бизнеса по всему миру.

Кроме того, существуют правительственные инициативы по развитию электронных услуг для бизнеса и граждан. В данный момент количество пользователей услуг электронного правительства составляет приблизительно 500 тыс. Новые инициативы согласовываются с рекомендациями «Цифровой повестки дня для Европы» и их цель - обеспечить доступность цифровых технологий для всех граждан и помочь гражданам и деловому сектору воспользоваться всеми возможностями цифровых технологий.

Одно примечательное преимущество на румынском рынке - это высококвалифицированные человеческие ресурсы, которые необходимо капитализировать более эффективным способом. Много лет мы продавали «дешевый труд», но теперь мы можем сказать, что начали преодолевать этот этап и наши специалисты ценятся, главным образом, за их профессиональную компетенцию. Румынская система образования, в целом, признана одной из лучших в мире ИКТ. Ежегодно ВУЗы выпускают около 7000 молодых людей,

обучавшихся по специальности ИКТ. Фактически, Румыния является лидером в Европе и занимает шестое место в мире по числу дипломированных специалистов в сфере ИКТ. Кроме того, они славятся своим творческим потенциалом и профессионализмом.

Этим летом была одобрена схема государственной помощи в размере 100 млн. евро на финансирование расходов на зарплату компаний ИКТ, которые будут способствовать региональному развитию через внедрение инноваций и создание, по меньшей мере, 200 рабочих мест. Проект находится под координацией министерства финансов.

**CE: Каковы основные проблемы в отрасли информационных и телекоммуникационных технологий и как они решаются?**

**Дан Ника:** Мы предпочитаем рассматривать их как вызовы и возможности. Поскольку технологии не стоят на месте и постоянно развиваются, соответственно меняются и возможности. К примеру, в числе «модных словечек» - облачные вычисления, мобильные устройства и расширение связи и доступа к ресурсам 24 часа в сутки 7 дней в неделю.

Как правительство, мы заинтересованы в привлечении максимума новейших технологий и их применения в наших программах электронного правительства, а также в разработке новых правовых рамок, чтобы идти в ногу с новыми вызовами.

Одна из проблем, которую мы пытаемся решить в данный момент - наличие огромных территорий, не охваченных широкополосными сетями по причине невысокого экономического интереса операторов к подобным областям. По этой причине мы активно продвигаем проект «Ro-NET», который направлен на развитие электронной сетевой инфраструктуры. Это поможет создать необходимые технические возможности для внедрения широкополосных услуг в сельских регионах Румынии, поскольку в настоящее время эти регионы не охвачены подобными услугами и для них не запланировано никаких частных инвестиций на последующие три года.



Фрагментация технологий и услуг - еще одна проблема, которую нам предстоит решить. Мы поставили для себя задачу обеспечить способность к взаимодействию между всеми общественными системами и тем самым создать возможности для предложения широкого спектра электронных услуг населению и предприятиям.

Кроме того, мы решаем проблему преодоления цифрового неравенства среди населения. Для этого мы запустили довольно успешный проект «Knowledge based Economy» (экономика, основанная на знаниях). Он направлен, главным образом, на обеспечение социального развития через продвижение цифрового доступа к информации с целью создания капитала знаний при помощи ИКТ. В рамках проекта были выбраны 255 населенных пунктов Румынии с населением менее 30000 жителей. Рассчитанный на 1,8 млн. жителей и около 20% сельского населения Румынии с низким и очень низким доступом к знаниям и опыту в сфере ИКТ, проект оказал поддержку «цифровой революции» в стремительно меняющемся социальном, экономическом и экологическом контексте. Он стал частью стратегии «Цифровой повестки дня для Европы» до 2020г. через продвижение знаний, конкурентоспособное местное развитие и расширение цифрового охвата. С 2005г. в рамках проекта «Knowledge based Economy» была создана ИТ-инфраструктура в 255 сельских населенных пунктах Румынии, реализованы программы обучения для местного населения и сотрудников местных учреждений (муниципалитеты, библиотеки, школы). Также были созданы общественные set-up центры доступа в Интернет во всех упомянутых населенных пунктах, оказана поддержка местным фермерам, малому и среднему бизнесу и местным учреждениям в обеспечении доступа к финансированию ЕС и реализованы образовательные программы с участием ИКТ в 229 школах в этих населенных пунктах.

**СЕ: Считаете ли Вы перспективным сотрудничество с прикаспийскими странами в сфере ИКТ?**

**Дан Ника:** На правительственном уровне мы предприняли важные шаги для развития сотрудничества со странами этого региона. В процессе формирования политики сотрудничества мы всегда рассматриваем возможности для бизнеса и отрасли промышленности с высоким потенциалом для развития. Сфера ИКТ – одна из них.

В последнее время Румыния постоянно принимает участие в международных выставках и конференциях

в сфере ИКТ в каспийском регионе, таких как VakuTel в Азербайджане. Румынские компании уже наладили сотрудничество с партнерами из стран каспийского региона.

**СЕ: Как Вы оцениваете возможности сотрудничества Азербайджана и Румынии в сфере ИКТ? Насколько широко представлена азербайджанская ИКТ-продукция на румынском рынке и наоборот?**

**Дан Ника:** С 2009 года Румыния и Азербайджан осуществляют стратегическое партнерство. Его основные линии развития детализированы в плане действий за 2011г. по реализации Декларации по стратегическому партнерству между Румынией и Азербайджаном. В числе основных приоритетов сфера ИКТ выделяется как ключевой приоритет в этом сотрудничестве и в соответствующем плане действий по его осуществлению. Новое правительство Румынии намерено и в дальнейшем осуществлять меры по укреплению этого стратегического партнерства, и этот подход закреплен в государственной программе на 2013-2016гг.

Некоторые ведущие ИКТ-компании Румынии, специализирующиеся, главным образом, в сфере консультационных услуг и информационной безопасности, уже присутствуют на азербайджанском рынке, где осуществляют уже полностью налаженные проекты. Другие ИКТ-проекты можно развивать в сфере сельского хозяйства и здравоохранения. Существует сильное сотрудничество между румынскими и азербайджанскими специалистами в этой сфере, включающее плодотворные ноу-хау и обмен опытом.

Таким образом, мы считаем, что имеется хороший потенциал для обоих рынков, поскольку Румыния открыта для внедрения решений и ноу-хау из Азербайджана. Нас интересуют, например, некоторые услуги электронного правительства в Азербайджане, в которых задействованы передовые технологии. В качестве примера можно привести применение расширенных механизмов аутентификации к услугам, включая использование мобильных телефонов для сильной идентификации пользователя и доступа.

**СЕ: Какие защитные меры необходимы с целью предотвращения нарастания киберугроз?**

**Дан Ника:** Меры в отношении киберугроз должны включать несколько векторов борьбы: правовые рамки, политика и процедуры, сотрудничество и, конечно же, технические механизмы.

Важно применять механизмы предотвращения, детектирование, которые дают возможность быстрой и соответствующей реакции, а также бесперебойность деятельности и механизмы восстановления. Еще один важный элемент – недопущение чрезмерных реакций.

С целью управления этими аспектами на национальном уровне, Румыния создала централизованную структуру CERT (Группа быстрого реагирования на компьютерные инциденты) и применяет мощные системы для обеспечения конфиденциальности, целостности и доступности информации. Эта структура предоставляет услуги по предотвращению угроз, реагированию на них и консультированию в сфере кибербезопасности. Она управляет базой данных угроз, слабых сторон и инцидентов, проводит исследования в данной сфере и разрабатывает законодательные рекомендации по борьбе с киберпреступлениями, консультирует министерство коммуникаций и информационного общества относительно мер, которые необходимо предпринять для обеспечения кибербезопасности, а также предоставляет консультационные услуги государственным органам.

Мы используем PKI (инфраструктура открытых ключей) и готовимся к новым вызовам, формируемым облачными вычислениями, а также к обширной разработке умных мобильных устройств.

Один из ведущих производителей защитного программного обеспечения Румынии также присутствует на рынке Азербайджана, где предлагает приложения по защите информации и консультационные услуги.

Ноу-хау, которое мы имеем в резуль-





тате борьбы с киберугрозами, может быть передано нашим коллегам в Азербайджане во всех интересующих областях: консультационные услуги, оценка и аккредитация программного обеспечения для защиты данных, создание CERT и налаживание сотрудничества с другими структурами CERT/CSIRT (группа реагирования на инциденты, связанные с компьютерной безопасностью). Румынская структура CERT и компании, специализирующиеся в сфере информационной безопасности, всегда открыты для обмена опытом и сотрудничества.

**СЕ: Какие проекты в области развития ИКТ планирует внедрять Румыния в ближайшем будущем?**

**Дан Ника:** Развитие ИКТ осуществляется в рамках «Цифровой повестки дня для Европы», которая направлена на обеспечение доступности цифровых технологий и развитие новых услуг. Мы продвигаем инновации и частные инициативы.

Мы планируем развивать облачные вычисления на правительственном уровне и развертывание механизмов для обеспечения быстрого, простого и безопасного доступа для бизнеса и населения к нашим услугам со всех устройств, которые они используют для выхода в интернет. Мы придаем большое значение развитию новых услуг и необходимых механизмов защиты для умных мобильных устройств и объединению этих механизмов в единую, унитарную, безопасную инфраструктуру доступа пользователей к услугам электронного правительства.

Поскольку большая часть информации, которую мы используем ежедневно, является электронной, ключевая задача состоит в перемещении бизнес-процессов в цифровой формат. Для достижения этой цели правительство планирует реализацию целого ряда стратегических проектов, включая создание безопасной электронной

почтовой службы, обмен электронными письмами юридического значения между предприятиями, населением и официальными учреждениями, создание электронных счетов для всех государственных органов, продвижение электронных платежей налогов и других правовых обязательств, издание и признание электронных сертификатов и дипломов. Обеспечение идентификационной информации каждого пользователя, безопасный доступ и способность к взаимодействию между системами являются ключевыми элементами.

**СЕ: Насколько эффективно развивается интернет в Румынии?**

**Дан Ника:** Интернет-развитие можно измерить, используя два критерия: развитие инфраструктуры, обеспечивающей население доступом в Интернет, и развитие и создание цифрового контента, важного для пользователей. Мы работаем в обоих направлениях в рамках программ, которые обеспечивают доступность цифровых технологий всему населению, таких как PAPI (Point of Access to Providers of Information/точки доступа для поставщиков информации). Благодаря PAPI население сельских районов может посредством компьютера заходить в Интернет для получения информации, необходимой для своей деятельности. Таким образом, они получают информацию относительно доступности фондов ЕС для сельского хозяйства, находят новые рынки для реализации своих продуктов и устанавливают контакты.

У Румынии есть целый ряд сильных преимуществ, к примеру, скорость интернета, которая является одной из самых высоких в мире, экстраординарный рост уровня проникновения за последние несколько лет (в 2012г. рост подключений к стационарным сетям составил 9,1% и 96,1% в мобильных сетях).

**СЕ: Насколько глубоко удалось продвинуться в области создания проектов электронного правительства?**

**Дан Ника:** Развертывание первых проектов электронного правительства в Румынии началось более 10 лет назад.

Процесс реализации таких проектов продолжается, усиливается и усовершенствуются, в то время как приобретаемый опыт применяют для создания новых систем. Очень важно идти в ногу с современными технологиями, предоставлять предпринимателям и населению доступ к правительственным услугам, используя инструменты, подобные тем, которые применяются в повседневной деятельности.

Одним из важных моментов реализации проектов электронного правительства в Румынии является внедрение системы электронных закупок (первой своего рода в Европе), которую использовали органы государственной власти для осуществления бюджетных закупок. Среди других услуг электронного правительства, которые внедрены в Румынии, следует отметить систему виртуальной оплаты, систему электронной оплаты местных налогов, пункт единого контакта (электронный правительственный портал для предпринимателей, задействованных в сфере обслуживания), а также другие различные порталы, посвященные разным секторам государственного управления.

Если компании больше не печатают документы, для того чтобы предоставить их партнерам, зачем же им печатать их для общения с органами государственного управления? Мы, конечно же, стараемся сохранить высокий уровень безопасности, предоставляя электронные услуги, и осознаем значимость сохранения доверия пользователей с тем, чтобы число лиц, пользующихся этими услугами, росло и дальше по нарастающей.

В настоящее время система электронного правительства действует во всем мире. Мы получили положительные данные об услугах, предоставляемых правительством Азербайджана, и почтем за честь поделиться нашим опытом, а также принять участие в проектах по обмену технологиями в этой сфере. Румынские и азербайджанские специалисты уже начали совместную деятельность, и это, в свою очередь, является явным показателем выполнения соглашений, достигнутых на правительственном уровне между двумя странами.

**Благодарим Вас за интервью**



# BADEN-WÜRTTEMBERG HAS A PARTICULARLY IMPORTANT ROLE TO PLAY IN THE GERMAN ENERGY SECTOR -

MR. FRANZ UNTERSTELLER, MINISTER OF ENVIRONMENT, CLIMATE PROTECTION AND ENERGY SECTOR, BADEN-WÜRTTEMBERG, GERMANY



**Caspian Energy (CE):** Mr. Untersteller, how successful was 2012 for Baden-Württemberg in the field of energy achievements?

**Franz Untersteller:** We were able to put down some important markers again this year. One of these was to more than double the budgetary resources available for the implementation of the energy transition and for energy research in Baden-Württemberg. We have opened consultation procedures on a draft bill for a Climate Change Act in Baden-Württemberg and have also initiated a process of citizen participation and dialogue on an integrated energy and climate protection concept quite unlike any scheme anywhere else in Germany. We have also amended the State Planning Act, promulgated a wind power decree and published planning maps for wind turbines. What is more, we have also set up "energy competence centres" in each regional administrative authority and established a central "wind energy competence centre" at the State Institute for the Environment, Measurement and Nature Conservation in Baden-Württemberg (LUBW). The groundwork has therefore been laid for a significant increase in the number of wind turbines, at the very latest from 2014 onwards. After years of stasis, the new State Government has also helped to inject new momentum into the search for a final repository for nuclear waste. However, having said that, I am not at all happy about the way in which discussions have now got bogged down just when we thought we were on the home straight.

**CE:** How would you evaluate the contribution of Baden-Württemberg to the energy sector of Germany?

**Franz Untersteller:** With almost eleven million inhabitants and a very strong economy, Baden-Württemberg has a particularly important role to play in the German energy sector. I am consequently also very busy in Berlin where I have made constructive suggestions in fields for which the national government is responsible. I believe it is essential, for example, that incentives are put in place for the construction of electricity generation plant and means of storage so that we can also guarantee security of supply in the future. The reason being that with the growing and very welcome success of renewable energies it is no longer worth investing in conventional power stations which, in the future, will be shut down for ever longer periods of time. In the medium term, however, we will still need modern and efficient gas-fired power stations. I have therefore floated the idea of a new capacity mechanism. Ultimately, however, this is something on which the Federal Government will have to decide.

**CE:** As is known, Germany plans to carry out "the green energy revolution" within the next few years. This revolution is going to make renewables technologies a focus of the new energy system. What is the share of renewable energy resources in the current energy system of Baden-Württemberg? How does Baden-Württemberg plan to raise this share in coming years?

**Franz Untersteller:** By the year 2020 around 38% of the electricity produced in Baden-Württemberg should come from water, wind, sun, biomass and geothermal energy sources. This goal, which just two years ago would have been considered very ambitious indeed, is now well within reach. We already covered 20 per cent of our energy requirements from renewables in 2011. The greatest potential for expansion comes from wind power: our aim here is to increase wind's share of energy generation from just one per cent to around 10 per cent. We also believe

that photovoltaic has similar potential. Hydropower and biomass will both provide around 8 per cent of all energy consumed. We have also set our sights on increasing the share of final energy consumption from renewable sources used for heating purposes from around 11 per cent in 2011 to around 21 per cent in 2020.

**CE:** Baden-Württemberg has the good potential for wind energy development. Which most important, in your opinion, wind energy projects will be implemented in Baden-Württemberg in coming years?

**Franz Untersteller:** The obstacles strewn in the path of wind power by the previous government ensured that, among Germany's non-city states, Baden-Württemberg brings up the rear in this field. In contrast, we have created the conditions which have enabled the current search for suitable locations throughout Baden-Württemberg and which have set off a wave of planning on very specific projects. Of course, finding locations, planning and finally building plant all take considerable time. However, I am very confident that we will see many more wind turbines being installed after 2014.

**CE:** How would you evaluate the current level of development of the solar energy sector in Baden-Württemberg? How do you see the future of this sector of alternative energy in Baden-Württemberg?

**Franz Untersteller:** Just a few years ago no-one would ever have thought that solar energy could develop in the way it has done. There can now be no doubt that solar energy will play an extremely important role in our future energy mix. In 2010, solar power contributed a good three per cent of the gross electricity generated; by 2011 this had risen to almost five per cent. We aim to increase this share to 12 per cent by 2020. While solar thermal power contributed just one per cent to heating requirements in 2010 our objective is to triple its share to around three per cent by 2020.



**CE:** Which projects will be implemented in Baden-Württemberg within the frames of the EU Strategy for the Danube Region? From which sources will those projects be invested?

**Franz Untersteller:** As part of the EU Strategy for the Danube Region we are particularly involved in environmental technologies and energy. The strategy envisages the establishment of an environmental technology network which will encourage new contacts to be made and guarantee the flow of information. The aim is to set up joint projects. We have already made considerable progress. An analysis of the potential for generating renewable energy in a Croatian county will be produced in spring 2013. We also plan to support a Serbian municipality in planning a waste water disposal system. The EU Strategy for the Danube Region is still at an early stage and I attach great importance to the transfer of knowledge which will be implemented in the form of a lively exchange of experts and visits. All sides will be expected to make their financial contribution.

**CE:** As is known, Baden-Württemberg supports active cooperation in the energy sector with France and Switzerland. Which most important, in your opinion, projects with these countries are now implemented or will be implemented in coming years?

**Franz Untersteller:** In view of the continually growing interconnectedness of energy markets at the glob-

al, international and national levels, Baden-Württemberg's energy policy is also subject to a greater or larger extent to direct influences and developments in immediately neighbouring countries in particular. Switzerland is traditionally an important partner in this respect and one with which we exchange ideas. One example is the energy transition in Germany and the associated expansion in renewable sources of energy. In order to guarantee security of supply there is a need for much greater storage capacity which is able to compensate for the volatile supply of wind and solar energy. In this context pumped-storage hydroelectricity plants are one of the resources in Switzerland which can make a valuable contribution to the capacity to store electrical power when there is more wind and sun energy than is required or when demand is low and the ability to release it again when demand rises. The idea of integrating Switzerland more closely in the European single market for electricity in the medium to long term is also appealing and appears particularly appropriate from the point of view of Baden-Württemberg.

The new hydro facility in Rheinfelden is an outstanding example of what German-Swiss cooperation can achieve. This run-of-the-river station is sited on the Upper Rhine between the two adjacent towns of Rheinfelden AG on the Swiss bank and Rheinfelden (Baden) on the German bank of the Rhine. The new station went into operation in 2010. The owner is

Energiedienst AG, a 100% subsidiary of Energiedienst Holding, which is based in Laufenburg, Switzerland, and which is in turn an 82% subsidiary of the German energy group EnBW Energie Baden-Württemberg. The electricity generated by this new hydro-electric power station will be divided equally between Germany and Switzerland.

One particularly striking example of "development partnership" is, in my view, the "Upper Rhine Conference" which has set itself the goal of establishing a tripartite framework (with France) for exploiting the benefits of the modern energy sector. The conference includes seminars on reducing the energy consumed by buildings through to the location of businesses which, as a matter of policy, are looking for the most economic location in the vicinity of good university and research institutions through to deliberate support for decentralised generation of power from alternative sources.

**CE:** Which else countries, both inside and outside the EU, does Baden-Württemberg cooperate with? Which projects with these countries are top priority for Baden-Württemberg?

**Franz Untersteller:** Baden-Württemberg maintains contacts with numerous countries both inside and outside Europe as well as taking part in development cooperation.

Baden-Württemberg is part of the multilateral "Four Motors for Europe" working group which was founded in 1988 with the economically strong and



highly innovative regions of Lombardy (Italy), Catalonia (Spain), and Rhône-Alpes (France). An important "4 Motors" project in the field of environment and energy is the ECREIN+ project which aims to encourage and support ecological innovation in Europe. The Four Motors consistently work together at the European level on shared concerns. What is more, since 2010 the 4 Motors for Europe have also stepped up their cooperation with the South American Four Motors for Mercosur (state of Paraná/Brazil, the department of Alto Paraná/Paraguay, the province of Córdoba/Argentina and the administrative district of Rivera/Uruguay). In the environmental field this collaboration focuses primarily on the exchange of experience and tried and tested practice with environmental technologies.

We have also established good contacts in the environmental and energy fields with Turkey. In October of 2012 I travelled to Turkey with a delegation of researchers and business representatives led by Minister President Kretschmann. One of the highlights of the trip was the opening of a German-Turkish wind park. This project illustrates the huge opportunities which Turkish-German cooperation in the energy sector offer.

Further afield Baden-Württemberg also enjoys close relationships with countries outside Europe, such as the United States of America, Canada (including Ontario in particular). Asia also plays a major role in science and industry. Partnerships with the Chinese provinces of Liaoning and Jiangsu deserve special mention in this context. A project for the creation of an energy-efficient residential building complex has been successfully completed in Liaoning. Other projects, such as the

training of specialists in energy-efficient building and the signing of a memorandum of understanding are also planned. We have also enjoyed a close relationship with Japan for 20 years, particularly with Kanagawa Prefecture, with visits both to and from region.

**CE: Taking care of the environment is a number one challenge for all the countries and each person individually. Which measures are taken in Baden-Württemberg to improve protection of environment and ensure a rational use of natural resources?**

**Franz Untersteller:** We realize that natural and financial resources are finite and exhaustible. This means that, as well as an extensive body of laws and regulations to protect our environment, we also need fundamental change towards real sustainable development in all areas of life. For this reason Baden-Württemberg's new sustainability strategy builds on the support of business and industry, specialists and experts as well as ordinary citizens. The state government will define clear objectives and present tangible, verifiable sustainability indicators which allow statements to be made about the status of and progress on sustainable development in Baden-Württemberg. We will be concentrating in particular on the fields of "energy and climate", "resources" and "education for sustainable development".

**CE: How does Baden-Württemberg get ready for winter season?**

**Franz Untersteller:** The state government maintains close contacts with the network operators responsible for guaranteeing security of power supplies in Baden-Württemberg as well as with the Bundesnetzagentur, the state regulatory

and competition authority for German electricity, gas, telecommunications, postal and railway markets. Both have taken precautionary measures for the critical winter period when prolonged periods of very cold weather are possible. Contracts on the provision of 'reserve capacities' have been concluded with suppliers in Switzerland, Italy and Austria which enable potential bottlenecks to be surmounted. The state government has issued a license to the GKM 3 coal-fired block in Mannheim permitting it to be brought online as reserve at the request of the Bundesnetzagentur. Communication channels between the different stakeholders are also optimised even further so that precautions can be taken in good time in particular extreme weather situations.

This means that we continue controlling over what could of course be a difficult situation this winter.

**CE: What are the goals and objectives for 2013?**

**Franz Untersteller:** We intend to work flat out to transform Baden-Württemberg into a leading energy and climate protection region. In addition to the projects already referred to we also intend to amend and update our Renewable Energies Heat Act, for example, and finish a "Renewable energies in Baden-Württemberg potential atlas". Our "energy transition in dialogue" information and participation campaign is especially important to me. This campaign, which we aim to launch in 2013, will enable citizens to discuss the objectives and impact of the energy transition as well as the opportunities for participating actively in it.

*Thank you for the interview*



# «БАДЕН-ВЮРТЕНБЕРГ ИГРАЕТ ВАЖНУЮ РОЛЬ В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ СЕКТОРЕ ГЕРМАНИИ»-

ФРАНЦ УНТЕРШТЕЛЛЕР, МИНИСТР ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ, ЗАЩИТЫ КЛИМАТА И ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО СЕКТОРА ФЕДЕРАЛЬНОЙ ЗЕМЛИ БАДЕН-ВЮРТЕМБЕРГ ГЕРМАНИИ



**Caspian Energy (CE): Г-н Унтерштеллер, насколько успешным в плане энергетических достижений стал 2012 год для Баден-Вюртемберга?**

**Франц Унтерштеллер:** В этом году мы смогли добиться некоторых важных достижений. Одним из этих достижений было увеличение бюджетных средств для обеспечения энергетической безопасности и проведения энергетических изысканий в Баден-Вюртемберге. Мы приступили к обсуждениям законопроекта по климатическим изменениям в Баден-Вюртемберге, а также начали процесс гражданского участия и диалога по интегрированной концепции защиты энергии и климата. Мы также внесли изменения в акт государственного планирования, обнародовали указ по ветряной энергии и опубликовали плановые карты для ветряных турбин. Более того, мы также организовали центры по регулированию энергии при государственном институте окружающей среды, оценки и защиты природы в Баден-Вюртемберге. Таким образом, была заложена основа для

значительного повышения числа ветряных турбин не позднее, чем в 2014 году. После нескольких лет застоя, новое правительство также оказало содействие в поиске окончательного захоронения ядерных отходов. Однако меня совсем не радует нынешнее состояние данных обсуждений, в тот момент, когда мы думали, что мы на правильном пути.

**CE: Как Вы оцениваете вклад Баден-Вюртемберга в энергетический сектор Германии?**

**Франц Унтерштеллер:** С населением в почти 11 млн. жителей и сильной экономикой, Баден-Вюртемберг играет важную роль в энергетическом секторе Германии. В Берлине мною были внесены конструктивные предложения в областях, которые входят в сферу ответственности правительства страны. Я убежден, что это является важным для поощрения электроэнергетических станций и средств хранения для обеспечения безопасности поставок в будущем. Причиной этого является то, что с увеличением популярности возобновляемых источни-

ков энергии, инвестирование в условные электростанции, которые в будущем будут закрыты, представляется бессмысленным делом. Тем не менее, в среднесрочной перспективе мы будем ощущать потребность в современных и эффективных электростанциях, работающих на газе. Поэтому я выдвинул идею создания нового мощного механизма. Но решение по этому вопросу принимает федеральное правительство.

**CE: Германия планирует в течение нескольких лет осуществить «энергетическую революцию», в результате которой в центре новой системы электроэнергетики окажутся технологии возобновляемой энергетики. Какова доля возобновляемых источников энергии в нынешней структуре энергетики Баден-Вюртемберга, и каковы планы по ее увеличению на ближайшие годы?**

**Франц Унтерштеллер:** До 2020 года, около 38% всей электроэнергии, производимой в Баден-Вюртемберге, будет основано на энергии воды, ветра, солнца, биомассы и геотермальных источников энергии. Эта цель, которую еще два года назад считали невозможной, сегодня представляется вполне достижимой. В 2011 году мы смогли покрыть 20% наших потребностей в энергии из возобновляемых источников. Огромный потенциал расширения имеется в сфере ветряной энергии: здесь нашей целью является повышение доли ветряной энергии в общем объеме выработки энергии с одного процента до почти десяти процентов. Мы также верим, что фотоэлектрическое производство имеет тот же потенциал. Гидроэнергетика и биомасса вместе обеспечат не менее 8 процентов всей потребляемой энергии. Мы также рассматриваем повышение доли конечного потребления энергии из возобновляемых источников, используемых для отопления, с приблизительно 11% в 2011 году до 21% в 2020 году.



**СЕ:** *Баден-Вюртемберг располагает хорошим потенциалом для развития ветровой энергетики. Какие наиболее важные, на Ваш взгляд, проекты будут осуществляться в этой сфере в Баден-Вюртемберге в ближайшие годы?*

**Франц Унтерштеллер:** Препятствия, чинимые старым правительством на пути развития ветряной энергии, показали, что среди всех провинций Германии, Баден-Вюртемберг представляет собой тыловую часть в этой сфере. В отличие от других провинций, мы создали условия, которые содействовали поиску подходящих мест по всему Баден-Вюртембергу и заложили основы для планирования особых проектов. Конечно же, поиск мест, планирование и конечное строительство станций требуют много времени. Тем не менее, я уверен, что после 2014 года количество установленных ветряных турбин значительно возрастет.

**СЕ:** *Как Вы оцениваете нынешний уровень развития солнечной энергетики земли Баден-Вюртемберг? Каким Вы видите будущее сектора альтернативной энергетики в Баден-Вюртемберге?*

**Франц Унтерштеллер:** Еще недавно никто и представить не мог, что солнечная энергия достигнет такого развития. Сейчас нет сомнений, что солнечная энергия сыграет чрезвычайно важную роль в энергетической структуре нашего будущего. В 2010 году, солнечная энергия составляла 3% всей выработки электроэнергии, тогда как до 2011 года доля этого типа энергии повысилась до пяти процентов. Мы ставим перед собой цель повысить эту долю до 12% к

2020 году. В то время как в 2010 году тепловая энергия солнца составляла всего один процент всей потребности в тепле, сегодня нашей целью является доведение этого показателя до 3% к 2020 году.

**СЕ:** *Какие проекты будут реализованы в Баден-Вюртемберге в рамках стратегии ЕС для Дунайского региона? Каким будет их инвестиционное обеспечение?*

**Франц Унтерштеллер:** В рамках стратегии ЕС по Дунайскому региону, мы проводим большую работу в сфере природных технологий и энергетики. Данная стратегия предусматривает создание сети природных технологий, которая послужит стимулом для новых контактов и гарантирует поток информации. Нашей целью является осуществление совместных проектов. Мы уже достигли значительного прогресса. Результаты исследований потенциала производства возобновляемой энергии в хорватском округе будут обнародованы весной 2013 года. Мы также планируем поддержать сербский муниципалитет для разработки системы очистки сточных вод. Стратегия ЕС по Дунайскому региону все еще находится на ранней стадии развития, и я придаю огромное значение передаче знаний, которые будут предоставляться в форме обмена экспертами и визитами. Ожидается, что все стороны вложат финансовые средства в данный проект.

**СЕ:** *Как известно, Баден-Вюртемберг поддерживает активное сотрудничество в сфере энергетики с Францией и Швейцарией. Какие наиболее важные, на Ваш*

*взгляд, проекты с этими странами осуществляются сейчас и будут осуществляться в ближайшие годы?*

**Франц Унтерштеллер:** Учитывая постоянно растущие взаимосвязи между энергетическими рынками на мировом, международном и национальном уровне, энергетическая политика Баден-Вюртемберга в какой-то степени также испытывает на себе прямое влияние событий, в особенности в соседних странах. Швейцария является традиционно важным партнером в данном аспекте, с которым мы обмениваемся идеями. Одним из примеров является перевод на более безопасный источник энергии в Германии и сопутствующая экспансия в сфере возобновляемых источников энергии. Для того чтобы гарантировать безопасность поставок, существует необходимость создания более обширного потенциала хранения, что помогло бы компенсировать ненадежные поставки ветряной и солнечной энергии. В данном контексте, гидроаккумуляционные станции являются ресурсами для Швейцарии, так как они способны внести ценный вклад в возможность хранения электроэнергии, там где количество ветряной и солнечной энергии превышает спрос, и хранение энергии здесь необходимо. Идея более тесной интеграции Швейцарии в единый рынок Европы в средне- и долгосрочной перспективе также является особенно актуальной с точки зрения Баден-Вюртемберга.

Новая гидроэлектростанция в Рейнвелдене является ярким примером достижений сотрудничества между Германией и Швейцарией. Русловая ГЭС расположена на



Верхнем Рейне между двумя примыкающими городами Рейнфелдена AG на швейцарском берегу и Рейнфелдена (Бадена) на немецком берегу Рейна. Новая станция была введена в эксплуатацию в 2010 году. Владелец является Energiedienst AG, 100%-ный филиал Energiedienst Holding, базирующийся в Лауфенбурге (Швейцария), который, в свою очередь, является филиалом (82% акций) немецкой энергетической группы EnBW Energie Baden-Württemberg. Электричество, производимое этой новой ГЭС, будет поделено между Германией и Швейцарией на основе паритета.

Особым примером партнерства, на мой взгляд, является конференция Верхнего Рейна, на которой была поставлена цель создания трехсторонних рамок (с Францией) для изучения преимуществ современного энергетического сектора. Конференция включает семинары по снижению уровня потребления энергии в зданиях вплоть до бизнес-зданий, которые, в рамках политики, выбирают более экономичные помещения в непосредственной близости к хорошим ВУЗам и исследовательским институтам, и вплоть до произвольной поддержки децентрализованного производства энергии из альтернативных источников.

**СЕ: С какими еще странами, как в рамках ЕС, так и за пределами Европы, сотрудничает Баден-Вюртемберг? Каким энергетическим проектам с этими странами дается приоритетное значение?**

**Франц Унтерштеллер:** Баден-Вюртемберг поддерживает отношения с различными странами как внутри Европы, так и за ее пределами и принимает активное участие в развитии сотрудничества.

Баден-Вюртемберг является частью многосторонней рабочей группы «Четыре двигателя Европы», основанной в 1988 году, вместе с экономически мощными и высокоинновационными регионами Италии (Ломбардия), Испании (Каталония) и Франции (Рон-Альпс). Важным проектом четырех двигателей в сфере окружающей среды и энергетики является проект ECREIN+, направленный на поощрение и поддержку экологических инноваций Европы. Четыре локомотива работают сообща над общими вопросами на европейском уровне. К тому же, с 2010 года четыре локомотива Европы также расширили свое сотрудничество с четырьмя локомотивами Южной Америки (Меркозур, штат Паранья в Бразилии; департа-

мент Альто Паранья в Парагвае; провинция Кордоба в Аргентине; административный регион Ривера в Уругвае). В сфере экологии данное сотрудничество сосредоточено на обмене опытом и проверенной практике работы с технологиями по предотвращению загрязнения окружающей среды.

Мы также установили хорошие контакты с Турцией в сферах окружающей среды и энергетики. В октябре 2012 года я посетил Турцию с делегацией ученых и бизнес-представителями, во главе с министром-президентом Кретчманном. Одной из целей визита было открытие германо-турецкого ветряного парка. Данный проект указывает на огромный потенциал сотрудничества между двумя странами в энергетическом секторе.

Кроме того, Баден-Вюртемберг также поддерживает близкие отношения со странами вне Европы, включая США и Канаду. Азия также играет важную роль в науке и промышленности. Партнерство с китайскими провинциями Лионинг и Хиангсу заслуживает особого внимания в данном контексте. Проект создания энергоэффективного комплекса жилых зданий был успешно завершен в Лионинге. Также планируются другие проекты как, например, подготовка специалистов в сфере строительства таких зданий, а также подписание меморандума о взаимопонимании. В течение 20 лет мы поддерживаем особо тесное сотрудничество с Японией, особенно с префектурой Канагава, осуществляя взаимные визиты.

**СЕ: Сохранение экологии планеты – приоритетная задача всех стран мира и каждого человека в отдельности. Какие шаги предпринимаются в Баден-Вюртемберге для повышения охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов?**

**Франц Унтерштеллер:** Мы понимаем, что природные и финансовые ресурсы исчерпаемы. Это означает, что наряду с обширным сводом законов и положений по защите окружающей среды, нам также необходимы фундаментальные изменения по направлению к реальному устойчивому развитию всех сфер жизнедеятельности. По этой причине, новая стратегия устойчивости Баден-Вюртемберга основывается на поддержке предпринимательства и промышленности, специалистов и экспертов, а также рядовых граждан. Правительство страны определит четкие цели и пред- ставит осязаемые, надежные показа-

тели устойчивости, которые позволят сформировать мнение о состоянии и прогрессе устойчивого развития в Баден-Вюртемберге. Мы сфокусируем внимание в сферах энергетики и климата, ресурсов и образования для устойчивого развития.

**СЕ: Как ведется обычно ежегодная подготовка Баден-Вюртемберга к зимним холодам?**

**Франц Унтерштеллер:** Правительство страны поддерживает тесные контакты с операторами сети, ответственными за безопасность энергопоставок в Баден-Вюртемберге, а также с Бундеснетзагентуром, государственным органом по регулированию рынков в сферах электроэнергетики, газа, телекоммуникаций, почты и железной дороги. Принимаются меры предосторожности на случай критических периодов зимой, когда возможно сильное похолодание. Заключаются договоры с поставщиками Швейцарии, Италии и Австрии для поставок энергии. Правительство выдало лицензию блоку GKM 3, работающему на угле в Манхейме для его использования в качестве запасного по требованию Бундеснетзагентура. Оптимизируются коммуникационные каналы между различными пайщиками для своевременного принятия мер предосторожности в особо холодную погоду. Это означает, что мы продолжаем контролировать ситуацию в зимние периоды.

**СЕ: Каковы цели и задачи энергетики на 2013 год?**

**Франц Унтерштеллер:** Мы планируем продолжить усилия для превращения Баден-Вюртемберга в лидирующий регион по защите энергии и климата. Помимо вышеуказанных проектов, мы также намерены модернизировать наш Акт по теплообеспечению путем использования возобновляемой энергии и завершить подготовку проекта возобновляемых источников энергии на потенциальном атласе Баден-Вюртемберга. Наша кампания по переходу к более эффективным источникам посредством диалога представляется наиболее важным аспектом для меня. Кампания, которую мы планируем начать в 2013 году, поможет гражданам обсудить цели и влияние данного перехода, а также возможности активного участия в этом процессе.

**Благодарим Вас за интервью**



# BAKIELEKTRIKSHEBEKE OJSC

## MODERNIZING

## ENERGY SYSTEM IN CAPITAL



**Caspian Energy (CE): Mr. Rzayev, how do you assess the work that Bakielektrikshebeke OJSC is carrying out for modernization of the energy supply system of the capital of Azerbaijan?**

**Baba Rzayev, Chairman of the Board, Bakielektrikshebeke OJSC:** The history of creation of sovereign Azerbaijan's energy system has inseparably been associated with the name of All-National Leader Heydar Aliyev and is modernized within the framework of state programs approved by President of the Republic of Azerbaijan Ilham Aliyev in different years. The energy system passes the stage of development and creation in accordance with world standards. This sector's development strategy which has been determining the basic directions of the 10-year development period of the energy system of the country was set by the "State program of development of the fuel-energy complex of the Republic of Azerbaijan for 2005-2015". This program is a strategic document as it laid the foundation for general development of the fuel-energy complex of the republic as well as for dynamic development of energy distribution networks within the city of Baku.

Purposeful work carried out within the framework of this program ensured macroeconomic stability, encouraged dynam-

ic development of the economy and improved living standards of the population as well. The "state program of social-economic development of regions of the Republic of Azerbaijan for 2009-2013", the "state program of social-economic development of Baku and its settlements for 2011-2013" as well as other state programs concerning the development of the country economy have always played an important stimulating role in successful implementation of the tasks envisaging modernization of the energy system in whole. The introduction of program requirements enabled to ensure development of social-economic infrastructure of Baku and its settlements, improve the work of services bearing responsibility for gas, thermal and road systems, transport sector, water supply and sewerage as well.

In view of implementation of the abovementioned state programs Bakielektrikshebeke OJSC is conducting large-scale reconstruction work for supplying qualitative and stable electricity to the capital and its settlements, providing high quality services to subscribers and modernizing electricity network in accordance with world standards' requirements.

Bakielektrikshebeke OJSC which aims mainly at provision of an uninterupt-

ed and qualitative electricity specializes in power supply and is an enterprise that gained broad experience and went through a long way of historical development. It should be noted that the electricity network system of the capital was in extremely tight situation during the period it was controlled by foreign investors and the first years of the country's independence with no funds allocated for strengthening material-technical base, modernization and expansion of electricity systems and networks.

Considering that hard situation in the energy supply sphere, President of the Republic of Azerbaijan Ilham Aliyev signed an order dated August 10, 2006 on recovery of Bakielektrikshebeke OJSC to improve the network operation, electricity supply and provide timely collection of fees for electricity consumption.

With the purpose to overcome the crisis in the field of electricity supply, Bakielektrikshebeke OJSC worked out an investment program for fulfillment of tasks envisaged in the order. Large-scale work on reconstruction and upgrading of electricity networks of the capital was commenced so that to fully meet the needs of the capital, create a center of new capacities, modernize networks through usage of new technologies and change the personnel for raising the skills of employees.

**CE: Could you please tell about the work performed for non-break and high-quality electricity supply to the population?**

**Baba Rzayev:** It is possible to supply high quality electricity to consumers only through creation of the ring energy system complying with international standards. In this regard, construction of 110 kV substations plays a priority role in the investment program. The project on creation of the 110 kV ring system will enable to meet electricity needs of Baku city. Apart from this, the system will guarantee meeting of electricity needs of the capital in future.

President of the Republic of Azerbaijan Ilham Aliyev attended (January 31)



opening of a 110/35/6 kV substation of Bakielektrikshebeke OJSC in Narimanov district of the capital. By means of a video conference he viewed opening of 35 kV substations in Nasimi district (substation #117), Surakhany district (Hovsan), Binagadi district (#207), Bibiheybat settlement of Sabayil district (substations #102 and 118), as well as opening of administrative buildings in Khazar, Surakhany, Sabunchu, Garadagh, Yasamal districts and the Control departments building as well.

The transmission and distribution network has been fully modernized since 2006 in accordance with the directions of President Ilham Aliyev. The investments to this sphere totaled over 606 mln AZN. 20 units of 110kV substations were built over the past period. All the mentioned played an important role in ensuring regular, sustainable and high quality power supply to the capital and Absheron peninsula. 51 units of 35 kV substations have been built so far. The receiving and distribution capacity of the power grid of the capital increased by almost 80% owing to complex measures introduced. Installed capacity of the power grid has grown from 3048 up to 5245 megavoltampere since 2006. Technical losses reduced

down to 8%. A modern dispatching control room and a circular supply scheme were created. Bakielektrikshebeke OJSC carries out reconstruction operations in all its administrative buildings, attaches special importance to introduction of information-communication technologies. Though, prior to commissioning this economic structure did not meet requirements dictated by rapid social-economic development of the country, but now this balance improved as additional technical and power capacities ensuring perspective development of the country have been created. In general, complex measures undertaken in the energy management of Baku and neighbor settlements indicate the role that human factor plays in development of Azerbaijan and state building philosophy.

First, the head of the state took part in the opening of a 110/35/6 kV substation in Narimanov district. The previous substation was commissioned in 1974 for supplying electricity to industrial enterprises in Narimanov district including Baku air conditioners plant.

Considering perspective development a new substation meeting the most advanced standards was built to replace the old one. If the previous substation

used to comprise an area over 16,000 square meters along with the open distribution plant, the area that a new enclosed substation covers is 7 times smaller. The building of this substation and other substations built over the past years attracts attention with its structural scheme and architecture, as well as colored a common image of the city. Improvement and greenery planting work was carried out at a large area around the substation.

All-national leader Heydar Aliyev's bas-relief was installed in the entry to the substation. A photo stand dedicated to complex measures undertaken by all-national leader Heydar Aliyev for the development of the energy system of the country including the transmission and distribution networks of the capital has been installed here as well.

President Ilham Aliyev visited a control room of the substation. This modern center has been connected to the central dispatching service (SCADA system) of Bakielektrikshebeke by means of a fiber optic cable. The launch of this substation provided increasing of network capacity by 12%. The substation, a component part of the circular scheme between Khyrdalan and Mushfig substations, has also been connected to Nizami substation. A new substation plays a basic role in creation of the second 110 kV circular supply scheme and raises efficiency of power supply to Heydar Aliyev oil refinery as well as to a number of other important industrial facilities. The substation may be connected to the network in case of automatic cutout and shortage of power. The mentioned power unit supplies electricity to Heydar Aliyev Avenue, Heydar Aliyev center, State Oil Fund, new administration building of the State Oil Company of Azerbaijan, the building of Gymnastics Federation which is under construction, an Intellectual Traffic Control center and many other important facilities.

A direct connection was established with the substation #117 in Nasimi district and Sabunchu district Department for Power Supply and Sale after the launch of the substation. Opening of 35kV substations in Nasimi district (sub-





station #117), Surakhany district (Hovsan substation), Binagadi district (#207), Bibiheybat settlement of Sabayil district (substations # 102 and 118), administrative buildings of Khazar, Surakhany, Sabunchu, Garadagh, Yasamal districts and the office of controlling department were opened by means of a video conference.

Overhead electricity transmission lines Mushfig-Bayil, Khyrdalan-203 underwent an overall repair; 110 kV substations #227,203,215 underwent reconstruction; modern substations such as Liman 110/35/10 kV (2x50 MVA), Icheri Shekher 110/35/6 kV (2x40 MVA) and Yeni Bayil 110/20/6 kV (2x40 MVA) all entering the ring system were constructed.

The operations on reconstruction of the electricity network of Baku city by using advanced equipment and new technologies, creation of new power centers during the daily expansion of urban planning are under constant control of the President of the country. All of these important operations performed on basis of investment programs as well as expansion of the material-technical base of the electricity network are supported by the head of the state.

The joint stock company which resumed its operation in accordance with President's order dated August 10, 2006 built 19 substations (110kV) and 46 substations (35 kV) and 228 transformer points within a short period time.

400 more transformer points underwent an overhaul repair. Electricity transmission lines with total length up to 10,000km were laid. Repair and renewal operations as well as reconstruction work are currently underway at 110 kV and 35 kV substations. As the result of performed operations, the receiving and distribution capacity of the network increased by 70% compared to 2006.

Besides, technical losses were reduced by 6% and comprised 10%. Network overload cases were eliminated as well.

**CE: Which modern technologies are used in the distribution network to provide more accurate metering of electricity consumption?**

**Baba Rzayev:** Conduction of reconstruction work at distribution networks, especially in 0.4 kV networks by using insulated wires, application of modern technologies in power consumption measurement system, introduction of distant control SCADA system at facilities, use of advanced power protection and automation systems, enabled to minimize consumer's emergency shutdowns that often used to be observed before Bakielektrikshebeke OJSC resumed its work.

Considering the significance of measurement improvement work enabling to reduce the electricity loss in the network and establishment of accurate metering of electricity purchased from Azerenergy OJSC, measurement systems Elster Metronika that allow carrying out calculation at a distance were installed at substations where electricity is bought and calculated.

Capital work carried out on modernization and improvement of the accounting system by means of advanced technologies enabled to change the system of collection of electricity fees. Now this indicator of OJSC totals over 93%.

The work on improvement of the metering system by using modern technologies is continued even today. Sms smart meters are currently installed at Nasimi district of Baku. Owing to this system, each consumer will be able to control electricity consumption and regulate a budget when paying utility fees. Negative factors (like external interference in the work of the meter, etc) are impossible during electricity metering.

Modernization work is carried out at 0.4 kV networks by using insulating wires in order to reduce technical losses in the network and prevent external interference. The metering system is modernized on basis of advanced technologies.

**CE: What success has OJSC achieved in e-control system?**

**Baba Rzayev:** Emergency service 199 and a hot line operate within Bakielektrikshebeke OJSC's system. Consumers can receive answers to all questions they are interested in 24 hours a day and witness operative solution of technical issues concerning power supply. The mentioned services have been equipped with all necessary communication facilities, technical equipment and modern technologies. Their employees attend special trainings.

Arrangement of work of operational services and centralized gathering of all information enables to ensure a timely transmission of necessary information to structural subdivisions. It allows ensuring rhythmic operation of the network and non-break power supply to consumers.

In view of Azerbaijan President's order dated May 23, 2011 "On arrangement of certain activities by state bodies for provision e-services", Bakielektrikshebeke OJSC opened new pages on its website that enable to obtain information about





services provided to consumers, as well as pages "electronic appeal", "hot line", "reception days", "electronic payment of electricity fees", "debt receipt", "contact information of heads of structural subdivisions of OJSC" etc.

Appeals fixed at these pages are answered within a short period of time after thorough consideration. Such electronic services as connection to the network, replacement of meters, reception of specification, consideration of debt issues and others are planned to be introduced to improve the service level.

The practice when electricity fees were collected by controllers representing the OJSC was stopped in Baku and administrative districts after Bakielektrikshebeke OJSC resumed its work. Customer service centers were created in order to eliminate cases of delayed payment of electricity fees. These centers operate 7 days a week and have been computerized and receive consumers' payments online.

**CE: What importance does the OJSC attach to social issues?**

**Baba Rzayev:** If there used to be two administrative buildings at areas before, today there are new administrative buildings (engaged in power supply and sale) built and operating in Sabayil, Yasamal, Binagadi, Nasimi, Khazar, Sabunchu, Garadagh districts as well as service points in Zira, Bina, Keshla, Zabrat, Buzovna and Pirallakhi settlements. Central office of Bakuelektrikshebeke OJSC was built in accordance with the architectural style of the city and supplied with a central electronic control system. The five-floor administrative building has been built and passed to OJSC's employees as the result of reconstruction of substation #117.

Along with it, a modern warehouse designed for storage of spare parts, inventory holdings was built over the past peri-

od. A building equipped with modern technologies meant for testing and repairing electrical meters was built. Machines and mechanisms of OJSC were renewed.

OJSC implements complex social programs in accordance with the requirements of the signed collective agreement. A social commission was created for solution of social issues of employees. The commission considers social issues, lends material aid to newly-married workers, organize holiday and jubilee events, as well as lend a material aid to employees who lost their family members. The commission raises these issues before the management and trade union organizations for improvement of living conditions of young families. Events for awarding veterans of war and labor are arranged. Distinguished workers are travelling in beautiful parts of the republic during summer vacation. Contests on different types of sports are held. High level food services are provided to OJSC workers with a 50% discount.

A 35/6 kV substation (2x25 MVA) was built at the Flag Square for power supply during the arranged outstanding song contest. 35 kV cables were laid between Yeni Bayil, Icheri Shekher and Flag Square substations as well as between Daghustu Park and Icheri Shekher. Hotels, offices, trading and other facilities built in the downtown and area of the National Park were supplied with non break electricity from Icheri Shekher and Liman substations due to the conduction of the song contest. Apart from this, additional 10kV cables were laid for improvement of power supply to neighboring facilities during the song contest. Transformers of the National Park and Icheri Shekher (Inner City) as well as substations #117 35/6 kV and # 102 20/6 kV underwent reconstruction.

**CE: What measures does OJSC undertake for improving of distribution network operation?**



**Baba Rzayev:** Nowadays, two 35/6 kV substations (2x25 MVA) are reconstructed in Shikhovo dwelling settlement for electricity supply to hotels and resort centers located along the sea shore. 20kV substations #107, 108, 109 and 118 also underwent reconstruction at the 20th residential area.

Reconstruction work at capacities located in other parts of the city, at MKZ 110 kV and #96, 97 and 207 35 kV substations as well as works on laying of electricity transmission lines between these substations are on verge of completion.

All mentioned operations were carried out owing to continued focus and care of the President of the Republic of Azerbaijan Ilham Aliyev. The work aimed at modernization and reconstruction of distribution networks in accordance with international standards over the past 5 years characterizes the scope of work performed by Bakielektrikshebeke OJSC. Continuation of this work is an important state guarantee for high-quality power supply to consumers.



# ОАО «БАКЫЭЛЕКТРИКШЕБЕКЕ» МОДЕРНИЗИРУЕТ ЭНЕРГОСИСТЕМУ СТОЛИЦЫ



**Caspian Energy (CE): Г-н Рзаев, как Вы оцениваете работы, проводимые ОАО «Бакыэлектрикшебеке», по обновлению системы энергоснабжения столицы Азербайджана?**

**Председатель правления ОАО «Бакыэлектрикшебеке» Баба Рзаев:** Энергосистема суверенного Азербайджана, история создания которой неразрывно связана с именем Общенационального Лидера Гейдара Алиева, модернизируется в рамках государственных программ, утвержденных в различные годы Президентом Азербайджанской Республики Ильхамом Алиевым, и находится на стадии развития в соответствии с требованиями мировых стандартов. Стратегия развития этой отрасли, определяющая основные направления 10 летнего периода развития энергосистемы страны определена «Государственной программой развития топливно-энергетического комплекса Азербайджанской Республики на 2005-2015 годы». Эта программа является стратегическим документом, благодаря внедрению которого были заложены основы развития топливно-энергетического комплекса Республики в целом, а также динамичного развития распределительных энергетических сетей города Баку.

Целенаправленные мероприятия, проводимые в жизнь в рамках этой программы, обеспечили макроэкономическую стабильность, дали толчок динамичному развитию экономики и улучшили жизненный уровень населения страны. Важную стимулирующую роль в успешной реализации мероприятий, связанных с модернизацией энергосистемы сыграли утвержденные Президентом страны «Государственная программа социально-экономического развития регионов Азербайджанской Республики на 2009-2013 годы», «Государственная программа социально-экономического развития города Баку и его поселков на 2011-2013 годы», а также другие государственные программы, связанные с развитием экономики страны. Лишь благодаря внедрению в жизнь программных требований этих документов удалось добиться развития социально-экономической инфраструктуры города Баку и его поселков, они послужили толчком улучшения работы служб в газовом, тепловом и дорожном хозяйствах, транспортном секторе, системах водоснабжения и канализации.

В связи с реализацией указанных государственных программ со стороны ОАО «Бакыэлектрикшебеке» прово-

дятся широкомасштабные работы по реконструкции с целью обеспечения столицы и ее поселков качественной и непрерывной электроэнергией, оказания высококачественных услуг абонентам и модернизации электрической сети в соответствии с требованиями мировых стандартов.

ОАО «Бакыэлектрикшебеке», основной целью которого является обеспечение потребителей непрерывной и качественной электроэнергией, специализируется в области энергоснабжения, является предприятием с богатым опытом и прошедшим длинный путь исторического развития. С сожалением приходится констатировать, что в период нахождения в управлении иностранными инвесторами в первые годы независимости страны, система электрических сетей столицы находилась в крайне тяжелом положении, так как не выделялись средства необходимые для укрепления материально-технической базы, модернизации и расширения электрических систем и сетей.

Учитывая сложившееся положение в сфере энергоснабжения, Президент Азербайджанской Республики Ильхам Алиев в целях оздоровления деятельности сети, улучшения снабжения электроэнергией потребителей, а также обеспечения своевременного сбора денег за использованную электроэнергию подписал распоряжение от 10 августа 2006 года о восстановлении деятельности ОАО «Бакыэлектрикшебеке».

Для выхода из тяжелого кризиса в области электроснабжения ОАО «Бакыэлектрикшебеке» разработало инвестиционную программу для решения задач, предусмотренных в распоряжении. Начались широкомасштабные работы по реконструкции и модернизации электрических сетей столицы с целью полного обеспечения потребностей города, создания центра новых мощностей, модернизации сетей с применением новых технологий, а также кадровой реорганизации, позволяющей обеспечить повышение уровня профессионализма работников.



**СЕ: Не могли бы Вы рассказать, какие работы осуществлены в сфере улучшения обеспечения населения качественной подачей электроэнергии?**

**Баба Рзаев:** Обеспечение потребителей качественной электроэнергией возможно путем создания кольцевой энергосистемы на уровне международных стандартов. В связи с этим приоритетное место в инвестиционной программе занимает строительство подстанций 110 кВ. Проект создания кольцевой системы напряжением 110 кВ позволит полностью удовлетворить потребности города Баку в электроэнергии. Более того, данная схема послужит гарантом полного удовлетворения потребностей столицы в электроэнергии на перспективу.

31 января Президент Азербайджанской Республики Ильхам Алиев принял участие в открытии 110/35/6-киловольтной подстанции Открытого акционерного общества «Бакыэлектрикшебеке» в Наримановском районе столицы, а также посредством видеоконференции - в церемониях открытия 35-киловольтных подстанций номер 117 в Насиминском районе, «Говсан» в Сураханском районе, номер 207 в Бинагадинском районе, номер 102 и 118 в поселке Бибиэйбат Сабайыльского района, административных зданий управлений Хазарского, Сураханского, Сабунчинского, Гарадагского, Ясамальского районов и офиса Департамента контроля.

По прямому указанию Президента Ильхама Алиева с 2006 года была капитально модернизирована передающая и распределительная сеть столицы, в эту сферу инвестировано более 606 миллионов манатов. За прошедший период были сооружены двадцать

110-киловольтных подстанций. Это сыграло важную роль в бесперебойном, устойчивом и качественном энергоснабжении столицы и Абшеронского полуострова. К настоящему времени сооружена пятьдесят одна 35-киловольтная подстанция. Благодаря комплексным мерам принимающая и распределяющая способность энергосети столицы возросла почти на 80 процентов. С 2006 года установленная мощность сети увеличилась с 3048 до 5245 мегавольтампер, а технические потери сократились до 8 процентов. Созданы современный Диспетчерский центр и схема кольцевого снабжения. ОАО «Бакыэлектрикшебеке» реконструирует все находящиеся на его балансе административные здания, уделяет особое внимание внедрению информационно-коммуникационных технологий. Если до начала функционирования сети данная экономическая структура серьезно отставала от потребностей, диктуемых стремительным социально-экономическим развитием столицы страны, то сейчас этот баланс изменился в позитивную сторону, созданы

дополнительные технические и силовые возможности, соответствующие перспективному развитию столицы. В целом, комплексные меры, осуществленные в энергохозяйстве Баку и пригородных поселков, являются реальными показателями того, что в основе модели развития Азербайджана и философии государственного строительства находится человеческий фактор.

Вначале с участием главы государства состоялось открытие 110/35/6-киловольтной подстанции в Наримановском районе. Прежняя подстанция была сдана в эксплуатацию в 1974 году для снабжения электроэнергией промышленных предприятий в Наримановском районе, в том числе Бакинського завода бытовых кондиционеров.

На месте совершенно устаревшей за минувшее время энергоустановки с учетом перспективного развития была сооружена новая подстанция, отвечающая самым современным стандартам. Если прежняя подстанция вместе с открытой распределительной установкой и вспомогательными строениями занимала участок площадью более 16 тысяч квадратных метров, то территория, на которой располагается новая подстанция закрытого типа, в семь раз меньше. Установленная мощность новой энергетической установки составляет 100 мегавольтампер. Здание этой подстанции, как и других подстанций, сооруженных в последние годы, привлекает внимание своим конструктивным решением и архитектурой, придает общему облику города дополнительные оттенки. На обширной территории вокруг подстанции осуществлены благоустройство и озеленительные работы.

На входе подстанции установлен барельеф великого лидера Гейдара Алиева. Здесь создан фотоуголок, посвященный комплексным мерам, осуществленным Общенациональным





Лидером Гейдаром Алиевым и Президентом Ильхамом Алиевым для развития энергосистемы страны, в том числе передающей и распределительной сети столицы.

Президент Ильхам Алиев ознакомился с диспетчерским центром управления подстанции. Этот современный центр посредством волоконно-оптического кабеля подключен к Центральной диспетчерской службе «Бакыэлектрикшебеке» - системе SCADA. С вводом этой подстанции в строй достигнуто 12-процентное увеличение мощности в сети. Являясь составной частью кольцевой схемы между подстанциями «Хырдалан» и «Мушви́г», эта подстанция также подсоединена к подстанции «Низами». Играя базовую роль в создании второй 110-киловольтной кольцевой схемы снабжения, новая подстанция повышает надежность энергоснабжения нефтеперерабатывающего завода имени Гейдара Алиева, а также ряда других важных промышленных объектов. Она может подключаться к сети при автоматических отключениях и нехватке мощности. Данная энергетическая установка снабжает электроэнергией Центр Гейдара Алиева, проспект Гейдара Алиева, Государственный нефтяной фонд, новое административное здание Государственной нефтяной компании Азербайджанской Республики, строящееся здание Федерации гимнастики, Центр интеллектуального управления транспортом и другие важные объекты.

После ввода подстанции в строй была установлена прямая связь с подстанцией номер 117 в Насиминском районе и офисом Управления энергоснабжения и сбыта Сабунчинского района. Посредством видеоконференции состоялось открытие 35-киловольтных подстанций номер 117 в Насиминском районе, «Говсан» в Сураханском районе, номер 207 в Бинагадинском районе, номер 102 и 118 в поселке Бибиэйбат

Сабайльского района, административных зданий управлений Хазарского, Сураханского, Сабунчинского, Гарадагского, Ясамальского районов и офиса Департамента контроля.

В целом, в рамках утвержденных инвестиционных программ капитально отремонтированы воздушные линии электропередач (ЛЭП) «Мушви́г-Байыл», «Хырдалан-203», реконструированы подстанции 110 кВ №227,203,215, построены подстанции современного типа, входящие в кольцевую линию, такие как «Лиман» 110/35/10 кВ мощностью 2х50 МВА, «Ичеришехер» 110/35/6 кВ мощностью 2х40 МВА и «Ени Байыл» 110/20/6 кВ мощностью 2х40 МВА.

Работы, связанные с реконструкцией электросети города Баку с использованием современного оборудования и внедрения новых технологий, создание новых центров мощностей в процессе повседневного расширения градостроительства находятся на повседневном контроле Президента страны. Все эти государственно важные работы, осуществляемые в рамках инвестиционных программ, а также расширение материально-технической базы электросети постоянно поддерживаются главой государства.

Акционерное общество, деятельность которого была восстановлена Распоряжением Президента страны от 10 августа 2006 года, за короткий срок построило 19 подстанций 110 кВ и 46 подстанций 35 кВ, 128 трансформаторных пунктов (ТП), еще 400 трансформаторных пунктов были капитально отремонтированы, проложены линии электропередачи общей протяженностью свыше 10 тыс. км. В настоящее время на подстанциях 110 кВ и 35 кВ проводятся ремонтно-восстановительные и реконструкционные работы. В результате внедрения мероприятий приемная и распределительная мощ-

ности сети по сравнению с 2006 годом выросли на 72%.

В итоге проведенных мероприятий технические потери сети были уменьшены на 6,2% и составляют 9,8%, устранены случаи перегрузок сети.

#### **СЕ: Какие современные технологии используются в распределении для точного учета электроэнергии?**

**Баба Рзаев:** Учитывая важность проводимых работ по совершенствованию учета, позволяющих снизить уровень потерь электроэнергии в сети, и с целью точного ведения учета покупаемой электроэнергии у ОАО «Азеренержи», на подстанциях, где закупается и ведется учет электроэнергии, установлены измерительные системы «Elster Metronika», позволяющие осуществлять считывание с расстояния. Вместе с тем, все старые электросчетчики пользователей заменены на современные счетчики электронного типа.

Проведенные в сети капитальные работы по модернизации и совершенствованию учетной системы на основании современных технологий позволили значительно увеличить сбор средств за потребленную электроэнергию, и этот показатель в настоящее время по акционерному обществу составляет более 93%.

Работы по совершенствованию учетной системы с использованием современных технологий продолжаются и сегодня. В настоящее время успешно продолжается установка счетчиков «sms smart» в Насиминском и нескольких других районах Баку. Преимуществом данных счетчиков является возможность обеспечения потребителем самостоятельного контроля потребляемой электроэнергии и регулирования своего бюджета в процессе оплаты коммунальных расходов. В этом случае также полностью исключаются негативные факторы, такие как внешнее воздействие на счетчик и т.д.

#### **СЕ: Насколько ОАО удалось продвигаться в системе э-управления?**

**Баба Рзаев:** В системе ОАО «Бакыэлектрикшебеке» функционирует «Аварийная служба 199» и «Горячая линия», с помощью которых потребители в течение 24-х часов в сутки получают ответы на все интересующие их вопросы, являются свидетелями оперативного решения технических вопросов, связанных с энергоснабжением. Данные службы снабжены всеми необходимыми средствами связи, техническим оборудованием, современными технологиями, а их сотрудники проходят специальные тренинги.

Организация работы оперативных служб и централизованный сбор всей информации позволяет обеспечить своевременную передачу структурным подразделениям необходимых сведений, что позволяет обеспечить ритмичную работу сети и обеспечить непрерывное электроснабжение потребителей.

Выполняя Распоряжение Президента Азербайджанской Республики от 23 мая 2011 года «Об организации государственными органами некоторых мероприятий в области предоставления электронных услуг», ОАО «Бакыэлектрикшебеке» на своем официальном сайте в интернете открыл новые страницы, позволяющие получать информацию о типах оказываемых услуг абонентам, а также такие странички как «электронное обращение», «горячая линия», «приемные дни», «электронная оплата за электроэнергию», «справка о долге», «контакты руководителей структурных подразделений общества» и т.д. Обращения, приходящие с этих страниц всемерно изучаются и в кратчайшие сроки выдаются ответы на них. Для повышения уровня обслуживания планируется внедрение таких электронных услуг как подключение к сети, замена счетчиков, получение технических условий, рассмотрение вопроса о долге и т.д.

**СЕ: Какое внимание в ОАО уделяется социальным вопросам?**

**Баба Рзаев:** Если ранее на балансе ОАО «Бакыэлектрикшебеке» имелись всего два административных здания, а все остальные помещения арендовывались, то сегодня построены и функционируют новые административные здания районных управлений энергоснабжения и сбыта в Сабайльском, Ясамальском, Бинагадинском, Насиминском, Хазарском, Сабунчинском, Гарадагском районах, а также пункты обслуживания абонентов в поселках



Зиря, Бина, Кешля, Забрат, Бузовны и Пираллахи. Здание главного административного управления ОАО «Бакыэлектрикшебеке» построено в соответствии с классическим архитектурным стилем города и снабжено централизованной электронной системой диспетчерского управления - SCADA. Также в результате реконструкции подстанции №117 построено 5-ти этажное административное здание со всеми условиями и передано в пользование работников ОАО.

Наряду с этими за прошедший период построен склад современного типа для хранения запасных частей, товарно-материальных ценностей и здание, снабженное современными технологиями для проведения тестов и ремонтов электрических счетчиков, обновлены машины и механизмы ОАО.

Согласно требованиям заключенного коллективного договора ОАО осуществляет внедрение в жизнь комплексных социальных программ, для реализации социальных вопросов сотрудников создана постоянно действующая социальная комиссия. В комиссиях рассматриваются вопросы социального характера, организовываются праздничные и юбилейные мероприятия, оказывается материальная помощь сотрудникам, потерявшим членов семьи, проводятся

мероприятия по награждению ветеранов войны и труда. С целью создания благоприятных условий для отдыха работников в летний сезон организовываются экскурсии в красивые уголки республики, проводятся соревнования по различным видам спорта. Для работников ОАО на высоком уровне оказываются услуги общественного питания, с целью материальной поддержки работников оплата этих услуг осуществляется с 50% скидкой.

**СЕ: Какие работы сегодня проводятся ОАО для усовершенствования работы распределительной сети?**

**Баба Рзаев:** В настоящее время продолжают работы по реконструкции подстанций №102 и 118 напряжением 20 кВ на 20-м жилом участке. Находятся на стадии завершения и работы по реконструкции центров мощностей, расположенных в других частях города, подстанций 110кВ - МКЗ и 35кВ - №96, 97 и 207, а также работы по прокладке линий электропередач между этими подстанциями.

На сегодняшний день к системе SCADA подключены 26 подстанций, прокладывается кабель и устанавливается оборудование для подключения следующих десяти подстанций. В скором будущем все 110 и 35 киловольтные подстанции станут составной частью системы SCADA и будут оперативно управляться дистанционно.

Все указанные работы были осуществлены благодаря оказанию постоянного внимания и заботы Президента Азербайджанской Республики Ильхама Алиева. Проводимые за последние 5 лет работы по модернизации и реконструкции распределительных сетей на уровне международных стандартов характеризуют масштаб проводимых работ со стороны ОАО «Бакыэлектрикшебеке» и продолжение этих мероприятий является важным государственным гарантом обеспечения потребителей качественным энергоснабжением.





# STEEL TRUNKS FOSTER

## SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AZERBAIJAN



**Caspian Energy (CE): Mr. Asgarov, how would you evaluate the path of development of the railway in Azerbaijan?**

**Arif Asgarov, Chairman, Azerbaijan Railways CJSC:** Nowadays the economy of Azerbaijan is showing a sustainable development along with the active integration into the international community and large-scale projects implemented in the country. The transport sector is making a special contribution to this process as well. Steel highways of Azerbaijan, as one of the main links of the transport system of the country, are also developing with high rates. The work in this direction was launched thanks to the personal help and care to the railway system of the great politician and the National Leader of the country Heydar Aliyev. Consistent economic changes along with successful domestic and foreign policy and democratization were implemented under his supervision, and further resulted in the fostered social and economic development of Azerbaijan.

The processes of modernization and development of the transport infrastructure

initiated when National Leader Heydar Aliyev was in power have entered a new stage of development under the leadership of President Ilham Aliyev. So, in recent years big changes both in the transport system of the country and in the operation of the railway transport, which is a component of the entire transport chain have been fixed. Active works in the field of construction of a new railroad Baku-Tbilisi-Kars are implemented thanks to the will of the Head of State.

In view of bringing the level of the Azerbaijan railroads into compliance with the international standards, on July 20, 2009 President of Azerbaijan Ilham Aliyev signed the Executive Order on establishment of Azerbaijan Railways CJSC, and it actually served as a new starting point for development. On February 15, 2010 the Government of Azerbaijan approved the Charter and the structure of Azerbaijan Railways CJSC, the operations in this direction were accelerated.

Thus, it was the start to a new process of reforms in the sphere of improvement and restructuring of the railroad, in particular modernization of the infrastructure of the railroad and rolling stock.

**CE: What are the main directions for development of Azerbaijan Railways CJSC?**

**Arif Asgarov:** As a logical continuation of the mentioned work, on July 6, 2010 President of Azerbaijan Ilham Aliyev signed the Executive Order, approving the State Program on Development of the Railway Transport System of Azerbaijan for 2010-2014. This Order became the most powerful document in the history of development of the railroads.

According to the State Program, measures are introduced to update the rolling and locomotive stocks, to overhaul railroads, power supply, signalization and communication facilities, to ensure transition from alternating current to constant in the

direction of Baku-Boyuk Kasik route, to modernize technical equipment as well as to implement other important tasks. State Program's main focus is on enhancement of the transit potential, improvement of the level of railway transport services, ensuring a fruitful operation of the transport complex by reducing transportation costs in passenger traffic.

The ongoing active bilateral and multilateral cooperation with the international financial structures are to have a positive impact on the development of railroads. The negotiation process with the international financial structures, which focuses on reconstruction of the railroads, has entered a new stage. Due to the support of the Head of State the credit agreements were signed to ensure funding "The project of support of the railway transport and trade", which is aimed at improvement of the infrastructure, managements and development of railways. Under the agreements, the International Bank for Reconstruction and Development (World Bank) has allocated a \$450 million loan and the Export Bank of the Czech Republic provided some 215 million euros. According to the State Program, these funds will be used on reconstruction of locomotives, roads, power supply, signalization and communication facilities, on acquisition of new locomotives and introduction of the International Financial Reporting Standards.

To specify economic, legal and organizational bases of Azerbaijan Railways CJSC within the frames of the State Programme on Development of the Railway Transport System of Azerbaijan for 2010-2014 the draft "On the Railway Transport of Azerbaijan" has been revised by Azerbaijan Railways CJSC taking into consideration the suggestions and proposals of the Ministry of Justice and thereafter was submitted to the Ministry of Transport.





**CE: Could you, please, specify what work is now carried out within modernization and reconstruction of railways?**

**Arif Asgarov:** At present the CJSC is performing the works in line with the State Programme. The repair of 317-km road towards Baku-Boyuk-Kasik is ongoing and about 180 kilometers of the road have been already overhauled.

The work on reconstruction of power supply, signalization and communication facilities are being commenced. Acquisition of new locomotives and cars of different function is also on the agenda.

Under implementation are the operations on construction of the second new bridge under the Kura River and the branch railway line passing over the bridge on the 73rd kilometer of the Saloglu-Poylu section. The reconstruction of the ferroconcrete bridge over the Valvalachay River on the 2,508th kilometer of the Charkhy-Shirvan section and the metal bridge over the Araz River on the 98th kilometer of the Saatly-Bedzhar section have been already accomplished.

Within the frames of World Bank's project on transition of the traction system of the Baku-Boyuk Kasik section to alternating current of 25 kV, the corresponding procedures on acquisition of 50 new cargo locomotives with alternating current are now underway.

According to the signed contract between VEST QAS and Azerbaijan Railways CJSC in February 2009, 5 «Express» carriages were delivered to Sazvzuduki plant of the Slovak Republic for overhaul repair. On October 28, 2011 the repaired carriages

returned to the republic. The life cycle of these carriages makes 28 years. In other words with the speed of 160 km/h they can be operated till 2039. On November 24, 2011 the President of Azerbaijan Ilham Aliyev visited the passenger station 'Baku' and inspected 5 passenger carriages which had passed the overhaul repair in Slovakia.

In addition, 50 passenger cars with the expired life cycle were sent for overhaul to Dneprovagonremontmontazh OJSC. 15 passenger carriages after the overhaul were delivered back to the country and put in operation in the direction Baku-Tbilisi.

As a result of some reorganization works on reconstruction of the material base of Emergency Train OJSC the new equipment, carriages and mechanisms, materials were purchased for Emergency Train OJSC and distributed between Ganja, Bilajar, Hajikabul, Imishly, Evlakh and Shabran sections for the purpose to address probable oil spills in the process of transportation.

For maintenance and repair of the railroads new maintenance machines GSM 09-32, RM - 80 and USP-2000 were purchased from Austria. The construction of a hangar has been accomplished in the Bilajar workshop to maintain their operation on the proper level.

Within the frames of the State Programme, the works on reconstruction of water-pumping and sewerage systems in the territory of the Bilajar station launched early in 2012 have been completed.

Production and transportation of long size rails (800m) at the rail welding train #24 in Salyan were commenced on

February 22, 2012. The second production line and the plant bunker of the Gyzlydzha Gyrmadash Plant came on stream on July 4, 2012.

The program of the Azerbaijan railroads' development till 2020 is now being developed and simultaneously the possibilities of electronic services introduction on the railroad are considered. It should be also noted that the non-cash payment has been introduced at acquisition of tickets since March, 2012 by means of POS-terminals installed in booking offices.

It is obvious that safe movement of trains will be provided and the train travelling speed increased as a result of introduction of operations provided in the State Programme.

In the preamble of the State Programme it found the exact definition: "Needs for railway transport services will be completely satisfied and more modern transport infrastructure for integration of the railroad of the country into the international transport system created. Transportation costs per unit of cargo transportation were reduced and institutional transformations were performed. The perfect legislative base was created and training of highly qualified personnel and social protection of their interests provided".

To implement the requirements of the State Programme in the forthcoming years the Government of Azerbaijan has set up other important tasks for Azerbaijan Railways CJSC. We strongly believe that our team will apply all necessary efforts to fulfill the set objectives.





# СТАЛЬНЫЕ МАГИСТРАЛИ СЛУЖАТ УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ АЗЕРБАЙДЖАНА



**Caspian Energy (CE): Г-н Аскеров, как Вы оцениваете путь развития железной дороги в Азербайджане?**

**Председатель ЗАО «Азербайджанские железные дороги» Ариф Аскеров:** Азербайджанская экономика

сегодня демонстрирует устойчивое развитие, ускоряется интеграция в международное сообщество, в стране реализуются крупномасштабные проекты. Особое место в этом развитии отводится транспортному сектору. Высокими темпами развиваются и стальные магистрали Азербайджана, являющиеся одним из основных звеньев транспортной системы страны. Работы в этом направлении получили путевку в жизнь благодаря личной помощи и вниманию к железнодорожной системе великого политического деятеля и Общенационального Лидера страны Гейдара Алиева. Под его руководством проводились целенаправленные экономические преобразования, успешная внутренняя и внешняя политика, демократизация, что способствовало ускорению социально-экономического развития Азербайджана.

Процессы модернизации и развития транспортной инфраструктуры, основанные в период руководства Общенационального Лидера Гейдара Алиева, вступили в новый этап развития под руководством Президента Ильхама Алиева. Так, в последние годы произошли большие изменения как в транспортной системе страны, так и в деятельности железнодорожного транспорта,

который является составной частью всей транспортной цепи. Работы, ускоренно осуществляемые в сфере строительства новой железной дороги Баку-Тбилиси-Карс, реализуются благодаря силе воли главы государства.

С целью соответствия уровня железных дорог Азербайджана международным стандартам, Президент Азербайджана Ильхам Алиев 20 июля 2009 года подписал Распоряжение о создании ЗАО «Азербайджанские железные дороги», что на самом деле послужило новой отправной точкой развития. Правительством Азербайджана 15 февраля 2010 года были утверждены Устав и структура ЗАО «Азербайджанские железные дороги» и работы в этом направлении были ускорены.

Таким образом, был дан старт новому процессу реформ в направлении усовершенствования и реструктуризации железной дороги, в частности по модернизации инфраструктуры железной дороги и подвижного состава.

**CE: Каковы основные направления развития ЗАО «Азербайджанские железные дороги»?**

**Ариф Аскеров:** Как логическое продолжение данных работ, 6 июля 2010г. Президентом Азербайджана Ильхамом Алиевым было подписано Распоряжение об утверждении госпрограммы по развитию железнодорожной транспортной системы Азербайджана на 2010-14гг. Это Распоряжение стало

самым весомым документом в истории развития железных дорог.

В соответствии с госпрограммой, предпринимаются шаги в направлении обновления вагонного и локомотивного парка, капитальному ремонту дорог, электроснабжения, хозяйств сигнализации и связи, перехода с переменного тока на постоянный в направлении Баку - Беюк Кясик, модернизации технических средств и выполнения других важных задач. Основной целью госпрограммы является увеличение транзитного потенциала, повышение уровня услуг в железнодорожном транспорте, обеспечение плодотворной деятельности транспортного комплекса путем уменьшения транспортных расходов в пассажирских перевозках.

Осуществляемые в последнее время интенсивные двухсторонние и многосторонние взаимосвязи с международными финансовыми структурами также окажут свое положительное влияние развитию железных дорог. Связано это с тем, что переговорный процесс с международными финансовыми структурами с целью реконструкции железных дорог, были подписаны кредитные соглашения в соответствии с которыми Международной банк развития и реконструкции (Всемирный банк) выделил кредит в размере \$450 млн., а Экспортный банк Чехии - 215 млн. евро. В соответствии с госпрограммой эти средства будут использованы для реконструкции локомотивов, дорог, энергоснабжения, хозяйств сигнализации и связи, для приобретения новых локомотивов и внедрения международной системы финансовой отчетности.

С целью определения экономической, правовой и организационной основ ЗАО «Азербайджанские железные дороги» в рамках «Госпрограммы по развитию железнодорожной транспортной системы Азербайджана на 2010-14гг.» законопроект «О железнодорожном транспорте Азербайджана» с учётом мнений и предложений министерства юстиции был пересмотрен в ЗАО «Азербайджанские



железные дороги" и предоставлен министерству транспорта.

**СЕ: Какие конкретно работы ведутся в рамках модернизации и реконструкции железных дорог?**

**Ариф Аскеров:** В настоящее время ЗАО обеспечивается ускоренное выполнение работ согласно госпрограмме. Так, продолжается ремонт дороги протяженностью 317 км в направлении Баку - Беюк Кясик, на сегодняшний день капитально отремонтировано около 180 км дороги.

На этапе старта находятся работы по реконструкции энергоснабжения, хозяйства сигнализации и связи. На повестке дня находятся приобретение новых локомотивов и вагонов различного назначения.

В числе выполняемых работ находятся строительство второго, нового моста над рекой Кура и железнодорожной ветки, проходящей над мостом на 73 километре участка Салоглу-Пойлу. Завершены работы по реконструкции железобетонного моста над рекой Вявлячай на 2508 километре участка Чархы-Ширван и металлического моста

над рекой Араз на 98 километре участка Саатлы-Беджар.

В рамках проекта Всемирного Банка по переходу тяговой системы участка Баку - Беюк Кясик на переменное напряжение 25 kV, продолжают соответствующие процедурные работы по приобретению 50 новых грузовых локомотивов с переменным током.

Согласно заключенному договору между предприятием VEST QAS и ЗАО "Азербайджанские железные дороги" в феврале 2009 года 5 вагонов состава "Экспресс" были отправлены на завод "Sazvzuduki" Словацкой Республики с целью проведения капитально-восстановительного ремонта. 28 октября 2011 года восстановленные вагоны были возвращены в республику. Эксплуатационный срок этих вагонов составляет 28 лет, иными словами при скорости 160 км/час они смогут эксплуатироваться до 2039 года. 24 ноября 2011 года Президент Азербайджана Ильхам Алиев посетил пассажирскую станцию Баку и провел осмотр 5 пассажирских вагонов, которые прошли капитально-восстановительный ремонт в Словакии.

Помимо этого, 50 пассажирских вагонов, срок эксплуатации которых истек, были направлены для капитального ремонта в ОАО "Днепрвагонремонтмонтаж". 15 вагонов после капремонта возвращены в страну и сданы в эксплуатацию в направлении Баку-Тбилиси.

В результате ряда реорганизационных работ в направлении реконструкции материально-технической базы ООО "Поезд чрезвычайных ситуаций", с целью противодействия потенциальным разливам нефти в процессе транспортировки, для ООО "Поезд чрезвычайных ситуаций" была приобретена новая техника, машины и механизмы, материалы, которые были распределены между участками Гянджа, Баладжары, Гаджигабул, Имишлы, Евлах и Шабран.

С целью содержания и ремонта железных дорог, из Австрии приобретены новые дорожно-ремонтные машины марок GSM 09-32, RM - 80 и USP-2000. Для поддержания их деятельности на

должном уровне завершено строительство ангара в Баладжарской мастерской.

В рамках плана мероприятий госпрограммы, завершаются работы по реконструкции водоперекачивающих и канализационных систем на территории станции Баладжары, старт которым был дан в начале 2012 года.

С 22 февраля 2012 года был дан старт изготовлению и перевозке рельсов длинных размеров (800м) на рельсосварочном поезде №24 в Сальянах.

4 июля 2012 года была сдана в эксплуатацию вторая производственная линия и бункер завода «Гызылджа гырмадаш».

Параллельно разрабатывается программа развития железных дорог Азербайджана до 2020 года и рассматриваются возможности внедрения электронных услуг на железной дороге. Следует также отметить, что с марта 2012 года с помощью POS-терминалов, установленных в билетных кассах, осуществляется безналичный расчет при приобретении проездных билетов.

Очевидно, что в результате внедрения работ, предусмотренных в госпрограмме, будет обеспечено безопасное движение поездов и будет увеличена скорость движения составов.

В преамбуле Госпрограммы это нашло свое точное определение: "Будут полностью удовлетворены потребности в услугах железнодорожного транспорта и создана более современная транспортная инфраструктура для интеграции железной дороги страны к международной транспортной системе, уменьшены транспортные расходы на единицу грузоперевозок, проведены институциональные преобразования, сформирована совершенная законодательная база, обеспечена подготовка высококвалифицированных кадров и социальная защита их интересов".

Для реализации требований госпрограммы в предстоящие годы правительство Азербайджана поставило перед ЗАО "Азербайджанские железные дороги" и другие важные задачи. Уверены в том, что наш коллектив приложит все усилия для выполнения поставленных задач.





## NEW DEVELOPMENTS FROM FUGRO FOR CASPIAN REGION



**Caspian Energy (CE):** Could you please speak about company's activity, about prerequisites of its creation and the way it entered Azerbaijan's market?

**Christopher Mott, General Manager, Fugro Survey LTD (Caspian):** Fugro, via a legacy company, entered Azerbaijan in the mid-1990's as the search for oil and gas in Azerbaijan progressed further offshore and into deeper waters. Success in deeper water and at greater distances from shore requires the highest standards of offshore surveying so that offshore facilities can be properly designed and precisely located. The particular geological hazards present on and within

the seabed of the Caspian Sea have to be accurately charted and assessed for risk. Offshore facilities must then be engineered to avoid or tolerate these risks. Fugro brought these skills to Azerbaijan and continues to develop them.

**CE: How do you evaluate the results of company's activity following the outcomes of the past year? What results has the company managed to achieve?**

**Christopher Mott:** Last year was very busy for Fugro.

We spent time providing resources for the installation of some new oil pipelines offshore Azerbaijan. We provided precise positioning using the USA's GPS and Russian Glonass satellites. This makes sure that all ships and barges are accurately positioned to within 10 centimeters on the surface of the sea. We provided accurate sub-sea positioning using acoustic methods to ensure that the pipelines and other structures being placed on the seabed are exactly where they are designed to be. We use precise positioning together with records of previous surveys to ensure that the current installation operations do not interfere with infrastructure that is already installed on the seabed. We have also been using Remotely Operated Vehicles to observe

and inspect new sea-bed infrastructure and check on the location and condition of existing infrastructure.

**CE: Which of success gained by the company would you like to note in particular?**

**Christopher Mott:** I would like to highlight two successes, one technical and one organisational. On the technical side, we have been working with one of our clients to improve the way in which the external condition and position of existing pipelines is monitored. The new technique involved creating a digital model of the pipeline and the seabed upon which the pipeline lies, by bouncing many many sound beams off the area. The results were very good and have increased the accuracy of our information about the pipelines and their relationship with the seabed. We are continuing to work on refining this technique and continue to look for other ways to improve knowledge of the condition of pipelines laid on the sea-bed. This information is important to ensure that disruption to the flow of oil and gas is not interrupted and to be safe against leaks into the environment.

On the organisational side, we have been talking to recent graduates from Azerbaijan's Oil Academy and to graduates from other tertiary education estab-





lishments with a view to offering trainee positions to suitably qualified and motivated individuals. We are already arranging training courses for them to be held in Azerbaijan in the near future. We are very pleased to be in a position to invest in the future of Azerbaijan's oil & gas industry by tapping into its own talent base.

**CE: Which latest technologies is the company ready to provide in the Caspian region?**

**Christopher Mott:** As mentioned above, we are using leading edge satellite technologies to provide precise positioning both at the surface of the sea and at the seabed. We are also using state-of-the-art acoustic technologies to improve the monitoring of existing pipelines lying on the seabed. Laser technologies will be employed later this year in an onshore project to accurately map the surface of the land for large scale developments. Tens of square kilometres per day can be surveyed using LiDAR (or Laser Imaging Detection And Ranging). An airplane flies over the survey area along precisely defined parallel tracks. The airplane is equipped with a LiDAR system. This system bounces a laser beam off the surface of the earth many times per second. The time-of-flight of each laser beam is captured and very complex data processing algorithms are used to turn this time-of-flight data into a very accurate digital terrain model of the survey area. This technique delivers results in days that would otherwise take months, using conventional terrestrial techniques, giving planners more time for design and devel-

opers a greater chance of keeping to the critical path

**CE: What are the main lines of development in accordance with a strategic plan of development of the company for 2013?**

**Christopher Mott:** LiDAR is one technology that we are bringing in to Azerbaijan in 2013. Another technology is AUV (Autonomous Unmanned Vehicle). An AUV is preprogrammed to survey the seabed. It is launched and it carries out its task without being physically controlled from the surface. The benefits of this are in the quality of the survey data that is acquired. First of all the AUV is programmed to operate in the ideal position with the respect to the seabed to get the highest quality data. Secondly, the device is very quiet acoustically, therefore there is nothing extraneous to compromise the clarity of the records. Thirdly, the passage of the device through the water is smooth and at a constant speed so that the scale of the record is perfect. These systems are perfectly suited to operations in deeper water where conventional, surface towed systems cannot provide data of adequate clarity or positional accuracy.

**CE: Does the company plan to expand its business in Caspian countries?**

**Christopher Mott:** We are always monitoring the Caspian Sea region for opportunities to work. As and when these opportunities present themselves we will evaluate whether we can offer valued added services and remain competitive under the specific circumstances.

**CE: What importance does the company attach to safety and social liability issues?**

**Christopher Mott:** We place great importance on not only safety, but health and the environment. We operate in accordance with our Integrated Management System (IMS) which incorporates Quality, Health, Safety and Environmental issues. We are accredited against the international standards of:

- ISO 9001:2008 - Quality
- OHAS 18001:2007 – Occupational Health and Safety
- ISO 14001:2004 – Environmental

Late last year, we underwent a major audit of the system which awarded us renewal of our accreditations for years to come.

We have a dedicated QHSE department that ensures that we operate in accordance with our IMS and enables us to integrate our IMS with those of our clients.

At Fugro, we recognise that having an IMS is only part of the solution. Our QHSE department, supported by senior management, ensures that the spirit of the system is adhered to as well as the letter. This means that our concerns for our employees and their concerns for themselves and their work colleagues is real and contributes to the safety and the well-being of us all. We want our people to go home safely at the end of their working shift and go to work on the next one, confident that they are as safe as possible.



## НОВЫЕ РАЗРАБОТКИ FUGRO SURVEY ДЛЯ КАСПИЙСКОГО РЕГИОНА



**Caspian Energy (CE):** *Расскажите о деятельности компании, о том, каковы были предпосылки создания и как компания вошла на азербайджанский рынок?*

**Генеральный менеджер компании Fugro Survey LTD (Caspian) Кристофер Мот:**

Компания Fugro проникла на азербайджанский рынок в середине 90-х, поскольку поиски нефтегазовых ресурсов в Азербайджане активно велись как на морских участках, так и на больших глубинах. Для достижения успеха в проведении работ на больших глубинах и дальних расстояниях от берега требуется проведение морского исследования отвечающего высоким стандартам с тем, чтобы обеспечить должное строительство и установку морских сооружений. Геологическая опасность, которая наблюдается как на поверхности, так и на дне Каспийского моря должна быть тщательно изучена и оценена с точки зрения рисков. Дальнейшая разработка морских сооружений должна быть нацелена на предотвращение и преодоление этих рисков. Компания Fugro внедрила эти навыки в Азербайджане и продолжает развивать их.

**CE: Как Вы оцениваете результаты деятельности компании по итогам минувшего года? Каких результатов компания добилась?**

**Кристофер Мот:** Прошлый год был слишком насыщенным для компании Fugro. Мы предоставляем ресурсы для установки некоторых новых морских

нефтепроводов Азербайджана. Мы предоставили точное позиционирование, используя американскую систему GPS и российские спутники Glonass. Это позволяет обеспечить точное расположение всех кораблей и барж с точностью до 10 см на поверхности моря. Мы предоставляем подводное позиционирование путем акустических методов с тем, чтобы обеспечить точное размещение трубопроводов и других сооружений на морском дне, то есть там, где они должны стоять. При проведении текущих установочных работ, мы применяем точное позиционирование, используя записи предыдущих исследований для предотвращения физического контакта с уже размещенной инфраструктурой.

Мы также используем дистанционно управляемое оборудование для наблюдения и изучения за подводной инфраструктурой, проверки ее размещения и условий ее функционирования.

**CE: Какие успехи компании Вы могли особо отметить?**

**Кристофер Мот:** Хотел бы отметить о двух успешных видах нашей деятельности: технической и организационной. С технической стороны, мы работаем вместе с одним из наших клиентов для улучшения метода мониторинга за внешним состоянием и расположением действующих трубопроводов. Новая технология позволила создать цифровую модель трубопровода и морского дна, на котором лежит трубопровод, посред-

ством отражения огромного количества звуковых лучей за пределы участка. Результаты оказались очень хорошими и повысили точность информации о трубопроводах и их контакте с морским дном. Мы продолжаем работать над усовершенствованием этой технологии, и ищем другие способы улучшения методов получения информации о состоянии трубопроводов, лежащих на дне моря. Эта информация играет важную роль для предотвращения разрыва нефтегазового потока, а также утечек в морскую среду.

С организационной точки зрения, мы ведем переговоры с выпускниками Азербайджанской Нефтяной Академии и выпускниками других профильных ВУЗов с целью предоставления возможности прохождения практики для квалифицированных и мотивированных лиц. Мы уже занимаемся организацией для них тренингов в Азербайджане в ближайшей перспективе. Мы рады, что вкладываем инвестиции в будущее нефтегазовой промышленности Азербайджана путем подключения ее талантливых участников к этому процессу.

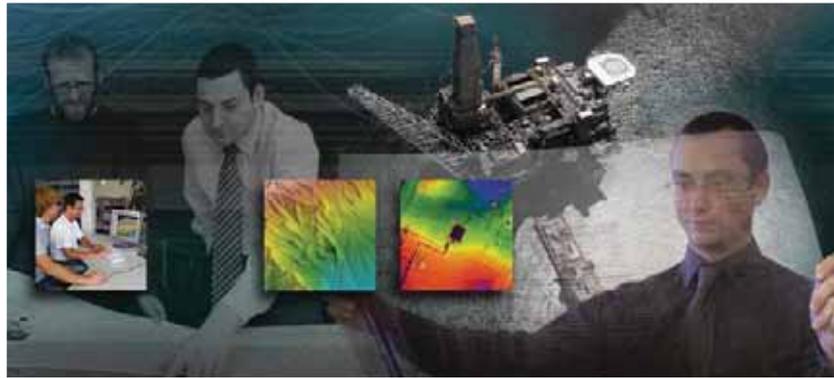
**CE: Какие последние технологии компания готова представить в каспийском регионе?**

**Кристофер Мот:** Как я уже упоминал, мы используем ведущие спутниковые технологии для предоставления точного позиционирования как на поверхности моря, так и на морском дне. Мы также используем современные акустические технологии для улучшения наблюдения за действующими трубопроводами, лежащими на дне моря. Позже, в этом году будет использоваться лазерные технологии в рамках оншорного проекта для составления точного отображения земной поверхности в целях широкомасштабных разработок. Десятки квадратных километров можно исследовать каждый день посредством системы LiDAR (Лазерная система формирования изображения).

Самолет летит над зоной наблюдения вдоль аккуратно описанных параллельных путей. Самолет оборудован системой LiDAR. За секунду эта система способна фиксировать огромное количество отскакивающих лазерных лучей с поверхности земли. Время вылета каждого лазерного луча фиксируется, после чего применяются алгоритмы обработки очень сложных данных для превращения фиксированных данных в точную цифровую модель поверхности исследуемой зоны. С помощью этой технологии удастся получать данные за считанные дни, на что ушли бы целые месяцы в случае использования другого оборудования. Помимо этого, применение традиционных земных технологий предоставляет проектировщикам больше времени для составления дизайна, а разработчикам больше возможностей для завершения работы в минимальные сроки.

**СЕ: Каковы основные направления согласно стратегическому плану развития компании на 2013 год?**

**Кристофер Мот:** Система LiDAR является одной из технологий, которую мы внедряем в Азербайджане в 2013 году. Другой технологией является AUV (Автоматическое беспилотное оборудование). Это технология предназначена для исследования морского дна и функционирует на базе предварительного программирования. После запуска этот аппарат способен работать самостоятельно без физического контроля с поверхности. Преимущество этого аппарата заключается в качестве получаемых материалов об исследованиях. Прежде всего, система AUV программируется для функционирования в



идеальной позиции с учетом морского дна с тем, чтобы получать данные самого высокого качества. Во-вторых, с акустической точки зрения оборудование является очень тихим в связи с чем ни один внешний фактор не может повлиять на ясность записей. В-третьих, оборудование обладает очень гладкой проходкой через водное пространство со стабильной скоростью, что обеспечивает блестящий объем записей. Эти системы хорошо приспособлены к работам на больших глубинах, где традиционные и надводно-буксируемые системы не в состоянии предоставлять данные соответствующей ясности и точности позиционирования.

**СЕ: Планирует ли компания расширять свою деятельность в прикаспийских странах?**

**Кристофер Мот:** Мы всегда в поиске возможностей деятельности в каспийском регионе. Как только такие возможности представляются, мы оцениваем, можем ли мы предложить дополнительные услуги и остаться конкурентоспособными в специфических условиях.

**СЕ: Какое внимание в компании уделяется вопросам техники**

**безопасности и социальной ответственности?**

**Кристофер Мот:** Мы уделяем большое внимание не только безопасности, но и охране труда и окружающей среды. Мы работаем в соответствии с нашей интегрированной системой управления (ИСУ) по качеству, охране окружающей среды, технике безопасности и охране здоровья. Мы прошли сертификацию на соответствие следующим международным стандартам: ISO 9001:2008 (Качество), OHSAS 18001:2007 (Охрана труда и техника безопасности), ISO 14001:2004 (Охрана окружающей среды).

В конце прошлого года был проведен всесторонний аудит системы, по итогам которого был продлен срок действия всех наших сертификатов на последующие годы.

У нас функционирует отдел по качеству обслуживания, охране труда, производственной безопасности и охране окружающей среды (QHSE), который следит за тем, чтобы наша деятельность осуществлялась в соответствии с ИСУ, и который позволяет нам объединить нашу интегрированную систему управления с системами управления наших клиентов.

Компания Fugro считает, что наличие ИСУ является только частью решения. Наш отдел QHSE, поддерживаемый руководством, следит за соблюдением и «духа» и «буквы» системы. Это означает, что наша забота о проблемах наших сотрудников и их забота о самих себе и своих коллегах по работе реальна и способствуют безопасности и благосостоянию всех нас. Мы хотим, чтобы наши сотрудники благополучно возвращались домой после рабочей смены, а на следующий день вновь приходили на работу, уверенные в своей безопасности, обеспеченной на максимальном уровне.





# AKKORD CORPORATION MAKING SUBSTANTIAL CONTRIBUTION TO DEVELOPMENT OF NON OIL ECONOMIC SECTOR OF AZERBAIJAN



**Khagani Guluzade**  
Chairman of the Board of Directors and General Director  
Akkord Industry Construction Investment Corporation OJSC

**H**as been heading Akkord Corporation since August 2010. From 1996 to 2010 he held various management positions (Head of the Committee for Assets and Liability Management, First Deputy Chairman of Board and Chairman of the Board of Directors) at leading Azerbaijani banks. He was also in charge of the working group that carried out the successful placement of "euro-bonds" and gained broad experience in cooperation with international financial institutions, investment funds and leading global banks.

He is a graduate of the Azerbaijan State Economic University with a Masters degree in "Finance" and the Faculty of Law at the Baku State University, both with honors. He holds Ph.D. in Economics, defended a dissertation: "Priorities of the state investment policy in the process of development of national economy."

He was given a "top-manager of the year" award by the Europe Business Assembly in Oxford, UK in June 2011.

Married. Has three children.

**Caspian Energy (CE): Mr. Guluzade, how would you evaluate Azerbaijan's economic development and competitiveness level in the international market?**

**Khagani Guluzade, Chairman of the Board of Directors and General Director, Akkord Industry Construction Investment Corporation OJSC:** Azerbaijan's economic successes are considerable. It is noteworthy that in the Global Competitiveness Index 2012-2013 by the World Economic Forum Azerbaijan rose by nine positions and ranked 46 among 144 countries. This means that Azerbaijan is among 50 most competitive economies of the world. Apparently, it was attained due to the economic strategy set by the country's President Ilham Aliyev, which allowed to avoid negative impacts of global financial crisis and ensured steady economic growth. The country economy's high growth rates demonstrated many years in consecutive, clear and consistent government investment programs, diversification of economy, continuous support to the development of non-oil sector and other strategic measures taken under the leadership of President Aliyev will ensure long-lasting economic and social benefits to Azerbaijan and its people.

**CE: The economic policy that has been implemented under the guidance of President of Azerbaijan envisages consistent and scaled development of the non oil economic sector of the country. How do you evaluate the contribution Akkord makes into the development of the local construction business as a part of the non oil economic sector?**

**Khagani Guluzade:** In view of the tasks assigned by President Ilham Aliyev for development of the non oil sector and generally private sector, the Corporation has been strongly committed to contributing to the development of the local construction mar-

ket. Within a short period of time, Akkord has managed to become a national leader in the construction field, particularly in development of large-scale road infrastructure projects. Nowadays, Akkord implements five large scale road infrastructure projects in Azerbaijan with the total contract value of approximately AZN 314 million. Up to now, both in Azerbaijan and abroad, the corporation has completed infrastructure projects with the total contract value exceeding \$1.7 billion. In addition, Akkord has continuously developed the other two lines of its core business: the construction of real estate and public facilities, as well as production and processing of construction materials. The combination of construction and industrial lines of businesses, along with ensuring the corporation's diversification and multi-functional capacity, also positions Akkord as an important supplier of construction materials such as concrete and precast concrete, asphalt, gravel, sand, bricks, fabricated metal products and others. Notably, Akkord is finalizing the installation of the first production line of its brand-new cement plant in the Gazakh region of Azerbaijan. Together with a prospective second production line the plant is to ensure manufacturing capacity of 3 million tons of cement annually. In total, the corporation possesses and operates 39 various plants within the territory of Azerbaijan. Regarding real estate development, the corporation has also constructed and commissioned 10 residential complexes in Baku with a total area of over 775,000 sqm., and has also developed 56,000 sqm. of commercial area. One of the recent business directions within the overall infrastructure development line is the construction of water supply and sewerage infrastructure systems in Azerbaijan. Currently, in six regions of the country, Akkord is implementing 11 such projects with a total contract value of almost AZN 300 million.

Moreover, Akkord began expanding the

range of its infrastructure business by participating in construction projects assigned by the Baku Metro Authority and envisaging building of new lines and stations for the underground network. Since this business area is new for Akkord, the corporation teamed up with Bouygues Travaux Publics, one of the global construction leaders and a part of Bouygues Group of France.

Importantly, Akkord, as a public interest entity, by employing and contracting many thousands of individuals and entities, and delivering services to millions of people, fully realizes its social and public undertakings and does its best to comprehensively address these in a timely manner.

The country's development strategy, defined by President Ilham Aliyev, clearly underlines the significance of development of the non-oil sector of the national economy. In particular, the "State Program for Social and Economic Development of the Regions of the Republic of Azerbaijan for 2009-2013", endorsed by the country's President, successfully enhanced the business environment for the sustainable development of the non-oil sector. At the conference dedicated to the results of the fourth year of implementation of the state program held on February 12, 2013 under the chairmanship of President Ilham Aliyev, the head of state restated the priority of development of the non-oil sector of the economy and strengthening of the export potential of the country.

Thus, by demonstrating fast improvement dynamics through heavy investment into industry and manufacturing, introducing new technologies and know-how, as well as creating new workplaces, Akkord has made a substantial contribution to the development of the non-oil sector of Azerbaijan's economy.

**CE: To what extent has the Corporation managed to expand its business beyond Azerbaijan?**

**Khagani Guluzade:** At present, Akkord is active in several foreign markets, including Georgia, Turkey, Kazakhstan, Uzbekistan and Ukraine. In all these countries the corporation has opened full-scale operational subsidiaries and branches, which are involved in infrastructure projects. In addition, in 2012 Akkord has established its representative office in Frankfurt, Germany. The current portfolio of ongoing road infrastructure projects abroad consists of six projects with a total contract value of more than \$390 million.

I would like to specifically mention Georgia, where we have been building roads, bridges and tunnels for many years and thus, making our contribution to the development of Georgia.

Such international exposure strengthens our experience, establishes a solid professional background, and intensifies our business contacts with foreign partners among which we can name companies like Salini, Todini, and the subsidiaries of Vinci Group – Freyssinet and Freysas. Importantly, in international markets we give priority to projects funded by international financial institutions like the World Bank (WB), the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), the Asian Development Bank (ABD), and the Islamic Development Bank (IDB). In the future, we are planning to enter the Russian construction market to join significant infrastructure projects related to preparation for the upcoming 2018 FIFA World Cup.

**CE: Akkord Corporation has been engaged in implementation of many large infrastructure and construction projects both in Azerbaijan and world markets. Which of those projects do you find more challenging and grandiose?**

**Khagani Guluzade:** There is no project without a challenge. The challenge drives and leads us to research and improve. We are committed to this philosophy. Nonetheless, there are some ongoing projects I would like to mention specifically due to their public significance. A long-term Conceptual Development Scheme of Baku Metro system prepared as per the President's decree of November 10, 2008 and the "State program for development of Baku Metro system in 2011-2015", approved by the President's decree of March 18, 2011 lay the ground for Baku metro network expansion plans.

Akkord, together with Bouygues, has recently established the Akkord-Bouygues Joint Venture for the Baku Metro network expansion project. On November 7, 2012, the Joint Venture signed a Memorandum of Understanding (MoU) with the Baku Metro Authority for the initial two projects, including the reconstruction of the 28th of May station and the construction of the new Khatai-Azi Aslanov-2 section of the green line of the Baku Metro. Indeed, these projects are a challenge for Akkord, but I am absolutely confident that with our partner Bouygues we will successfully complete and commission them in a timely and effective manner. In general, more than 50 metro stations and tunnels to the length of 165 km are planned to be constructed in Baku in coming 20 years.



Gazakh Cement Plant is another project that is underway in Western Azerbaijan. Deloitte and Touche worked out the feasibility study of the plant. The plant, having prospective production capacity of 3 mln tons of cement per year, will considerably meet the demand of the local market and ensure export to the neighboring markets, including Georgia.

The plant construction covers two stages. The first stage envisaging annual production of 1 mln tons of cement will be commissioned in mid of 2013. The second stage will enable to produce additional 2 million tons of cement per year. The development of the Gazakh Cement Plant for Akkord is carried out by CBMI, a subsidiary of the world-renowned SINOMA of China. Dry cement production method will be applied at the plant. Besides, advanced environmentally friendly technologies will also be used during the production process. Great part of the work has already been done at the plant. The majority of the plant personnel numbering 1,000 people will be recruited locally. Gazakh Cement Plant will enable to increase meeting of domestic cement demand up to 75%. It is noteworthy that President Ilham Aliyev who visited the Gazakh Cement Plant for getting familiarized with the construction work on April 12, 2012, gave high evaluation to the project. He expressed his views on continuous strengthening of national non-oil production capacity drawing on the example of Gazakh Cement Plant.

Another essential project is a road-tunnel complex at Galaba Square, Baku. The project was designed by Surbana International Consultants of Singapore and architectural design was developed by Venezia Design of Italy. This road-tunnel complex consists of six tunnels, eight pedestrian crossings, and two new exits at the Ganjlik metro station. Also there will be constructed an adjacent underground parking. By the way, one tunnel has been completed and its opening ceremony was led by the country's President on 28th of December 2012. Nowadays, this is the largest ongoing road-tunnel infrastructure project in Baku.

Of course, many other projects by Akkord Corporation such as reconstruction of Ganja By-Pass Road in Azerbaijan, reconstruction of M39 Road Tashkent-Termez Road in

Uzbekistan, construction of Western Europe-Western China International Transit Corridor in Kyzylorda, Kazakhstan, reconstruction of Kiev-Chop Road in Ukraine, construction of Akchagoze-Bashpinar Road in Turkey as well as construction of New Kutaisi By-Pass Road in Georgia could also be briefly mentioned.

**CE: Akkord has made a big appreciable step forward not only in the construction but also in corporate organizational and management issues for the past years. What could you tell about this issue?**

**Khagani Guluzade:** First of all, it must be noted that we have managed to establish and strengthen a good team of professionals dedicated to their work. Akkord has a multinational team composed of professionals from Azerbaijan and countries such as Italy, Germany, the UK, the UAE, China, Turkey, and Georgia. We have been holding various training and educational programs for our employees, increasing staff professionalism, and heavily investing in human capital.

A well-integrated corporate governance system was developed to add value to our business. Good governance, strengthened internal control, and internal audits as well as risk management systems have been successfully implemented at Akkord. Moreover, we have managed to diversify financing sources and improve financial stability. Additionally, in 2012 the corporation's charter capital increased to AZN 84 million (approx. \$108 mln.), which allowed us to ensure the required cash flow for investments through internal sources. Akkord improved its financial reporting standards based on IFRS and contracted Deloitte and Touche as external corporate auditors. PricewaterhouseCoopers has been contracted as a rating advisor for the first time rating of Akkord by Fitch Ratings. We are planning to renew our rating by Fitch and strongly believe to achieve higher results in 2013. Besides, in 2013, we are planning to re-launch our "euro-bond" project to gain access to low-cost international financial markets to raise funds and maintain the diversification of our sources of financing. Notably, Akkord intends to continue its commitment to corporate social responsibility and comply with stakeholders' interests and demands.



# КОРПОРАЦИЯ «АККОРД» ВНОСИТ СУЩЕСТВЕННЫЙ ВКЛАД В РАЗВИТИЕ НЕНЕФТЯНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ АЗЕРБАЙДЖАНА

Хагани Гулузаде

Председатель Совета Директоров, Генеральный Директор  
ОАО «Строительно-Промышленная Инвестиционная Корпорация Аккорд»

Возглавляет Корпорацию «Аккорд» с августа 2010 г. С 1996 г. по 2010 г. работал на руководящих должностях в ведущих банках Азербайджана (в качестве руководителя комитета по управлению активами и пассивами, первого заместителя Председателя Правления, а также Председателя Правления). Кроме того, возглавлял рабочую группу, которая осуществила успешное размещение «еврооблигаций». Имеет богатый опыт работы с международными финансовыми институтами, инвестиционными фондами и ведущими мировыми банками.

Является выпускником Азербайджанского Государственного Экономического Университета (АГЭУ) со степенью магистра по специальности «Финансы» и юридического факультета Бакинского Государственного Университета (оба с отличием).

Имеет степень доктора философии по экономическим наукам. Успешно защитил диссертацию на тему «Приоритеты государственной инвестиционной политики в процессе формирования национальной экономики».

Лауреат премии «Менеджер Года», присужденной со стороны Европейской Бизнес Ассамблеи в июне 2011г. в г. Оксфорд (Великобритания).

Женат. Имеет троих детей.

**Caspian Energy (CE): Г-н Гулузаде, как Вы оцениваете уровень экономического развития Азербайджана и степень конкурентоспособности страны на международном рынке?**

**Председатель Совета Директоров, Генеральный Директор ОАО «Строительно-Промышленная Инвестиционная Корпорация Аккорд» Хагани Гулузаде:**

Азербайджан достиг существенных экономических успехов. Примечательно, что согласно Индексу глобальной конкурентоспособности за 2012-2013 годы от Всемирного экономического форума Азербайджан поднялся на девять ступеней и занял 46 место среди 144 стран. Это означает, что Азербайджан находится среди 50 самых конкурентоспособных стран мира. Несомненно, это достижение является результатом реализации экономической стратегии установленной Президентом Ильхамом Алиевым, которая позволила избежать негативных последствий мирового финансового кризиса и обеспечить устойчивое экономическое развитие. Высокие показатели экономического роста, наблюдаемые последовательно в течении многих лет, четкие и последовательные государственные инвестиционные программы, меры по диверсификации экономики, постоянная поддержка развитию ненефтяного сектора и другие стратегические меры, предпринятые под руководством Президента Ильхама Алиева позволят обеспечить долгосрочные экономические и социальные блага для Азербайджана и его населения.

**CE: Экономическая политика, осуществляемая под руководством Президента Азербайджана, предписывает последовательное и масштабное развитие ненефтяного сектора экономики страны. Как Вы оцениваете вклад «Аккорд» в развитие местного строительного бизнеса как части ненефтяного сектора экономики?**

**Хагани Гулузаде:** В соответствии с

задачами, поставленными Президентом Ильхамом Алиевым по развитию ненефтяного сектора и частного сектора в целом, наша Корпорация привержена делу внесения своего посильного вклада в развитие местного строительного рынка. За короткий промежуток времени Корпорации «Аккорд» удалось стать национальным лидером в строительной сфере, в частности в осуществлении широкомасштабных дорожных инфраструктурных проектов.

В настоящее время, в Азербайджане «Аккорд» реализует 5 крупных дорожных инфраструктурных проектов общей стоимостью 314 млн. манатов. До сих пор, как в Азербайджане, так и за рубежом корпорация завершила реализацию инфраструктурных проектов общей стоимостью более \$1,7 млрд.

В то же время «Аккорд» продолжает развивать два других направления своей деятельности: строительство жилых зданий и общественных объектов, а также производство и обработку строительных материалов. Наличие как строительного, так и промышленного направлений деятельности наряду с обеспечением диверсификации и многофункциональных возможностей корпорации, также закрепляют за «Аккорд»ом позицию важного поставщика таких строительных материалов как бетон, железобетонные изделия, асфальт, гравий, песок, кирпич, металлопродукция и прочих материалов.

Следует отметить, что «Аккорд» находится на стадии завершения установки первой производственной линии своего нового цементного завода в Газахском районе Азербайджана, которая вместе с запуском перспективной второй производственной линии обеспечит производство 3 млн. тонн цемента в год. В целом, корпорация владеет и управляет 39 различными заводами, действующими на территории Азербайджана.

В сфере строительства жилых зданий, корпорация построила и сдала 10 жилых комплексов в Баку общей жилой площадью

более 775 тыс. квадратных метров и коммерческой площадью 56 тыс. квадратных метров.

Одним из новых направлений деятельности корпорации в рамках общего инфраструктурного строительства в Азербайджане является строительство систем водоснабжения и канализации. В настоящее время «Аккорд» реализует 11 таких проектов в 6 регионах страны общей контрактной стоимостью равной почти 300 млн. манатам.

Помимо этого, «Аккорд» начал расширение охвата сфер инфраструктурного строительства путем участия в строительных проектах по прокладке новых линий и станций городского метро по заказу Бакинского метрополитена. Поскольку эта сфера является новой для «Аккорд»а, корпорация учредила консорциум с одним из мировых лидеров строительного бизнеса - компанией Bouygues Travaux Publics, которая является частью Bouygues Group (Франция).

Важно подчеркнуть, что Корпорация «Аккорд», будучи общественно значимой организацией и привлекая к работе и сотрудничеству многие тысячи работников и компаний, предоставляя услуги миллионам людей, полностью осознает свои социальные и общественные обязательства и делает все необходимое для своевременного и всестороннего их исполнения.

Стратегия развития страны определенная Президентом Азербайджана Ильхамом Алиевым четко устанавливает значимость развития ненефтяного сектора национальной экономики. В частности, «Государственная программа социально-экономического развития регионов Азербайджанской Республики на 2009-2013 гг.», утвержденная Президентом страны, существенно улучшила экономическую среду для устойчивого развития ненефтяного сектора. На конференции посвященной итогам четвертого года исполнения государственной программы, состоявшейся 12 февраля 2013 г. под председательством Президента Ильхама Алиева, глава государ-

ства вновь обозначил приоритет развития нефтегазового сектора экономики и укрепления экспортного потенциала страны.

Таким образом, демонстрируя быструю динамику развития путем вложения крупных инвестиций в сектора промышленности и производства, внедрения новых технологий и ноу-хау, а также создания новых рабочих мест «Аккорд» вносит существенный вклад в развитие нефтегазового сектора экономики Азербайджана.

**СЕ: Насколько удалось расширить сферу деятельности Корпорации за пределами Азербайджана?**

**Хагани Гулузаде:** Сегодня Корпорация «Аккорд» присутствует на рынках нескольких зарубежных стран, включая Грузию, Турцию, Казахстан, Узбекистан и Украину. Во всех этих странах корпорация имеет дочерние компании и филиалы и реализует инфраструктурные проекты. Кроме того, в 2012 г. «Аккорд» учредил свое представительство в городе Франкфурт, Германия. Текущий портфель проектов в сфере строительства дорожной инфраструктуры за рубежом состоит из 6 проектов общей стоимостью более \$390 млн.

Такой международный охват приумножает наш опыт, закрепляет за нами серьезную профессиональную квалификацию и развивает наше сотрудничество с иностранными партнерами, среди которых мы можем отметить такие компании как Salini, Todini, а также дочерние компании Vinci Group - Freyssinet и Freysas. Следует также отметить, что на международных рынках мы придаем приоритетное значение проектам, которые финансируются со стороны международных финансовых институтов, таких как Всемирный банк (ВБ), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), Азиатский банк развития (АБР), а также Исламский банк развития (ИБР).

В перспективе мы планируем вступить в строительный рынок России с реализацией важных инфраструктурных проектов в рамках предстоящего чемпионата мира по футболу 2018 года.

**СЕ: Корпорация «Аккорд» задействована в реализации множества крупных инфраструктурных и строительных проектов как в Азербайджане, так и на мировых рынках. Какие из них Вы считаете наиболее сложными и грандиозными?**

**Хагани Гулузаде:** В настоящее время ни один проект не обходится без трудностей. Сложность проекта побуждает и ведет нас к подробному изучению и совершенствованию. Мы верны этой философии. Тем не менее, есть несколько текущих проектов, которые я хотел бы отметить из-за их общественной значимости.

Долгосрочная Схема концептуального развития Бакинского Метрополитена, разработанная согласно Указу Президента Азербайджана от 10 ноября 2008 года, а также «Государственная программа развития Бакинского Метрополитена на 2011-2015 гг.», утвержденная Указом главы государства от 18 марта 2011 года заложили основы

для выработки планов расширения сети Бакинского Метрополитена.

В рамках проекта расширения сети Бакинского Метрополитена, Корпорация «Аккорд» вместе с компанией Bouygues недавно учредила совместное предприятие Akkord-Bouygues. 7 ноября 2012 года совместное предприятие подписало меморандум о взаимопонимании с Бакинским Метрополитеном по двум начальным проектам, а именно по проектам реконструкции станции «28 Мая» и строительства новой ветки Хатаи-Ази Асланов-2 на зеленой линии бакинского метро. Это сложные проекты, но я абсолютно уверен в том, что вместе с нашим партнером Bouygues мы успешно завершим и сдадим их в намеченные сроки. В целом в течении последующих 20 лет в Баку предусматривается строительство более 50 новых станций метро и 165 км тоннелей метрополитена.

Другим важным проектом является строительство Казахского цементного завода, расположенного на западе Азербайджана. ТЭО завода было подготовлено компанией Deloitte and Touche. Этот завод с перспективной мощностью производства 3 млн. тонн цемента в год существенно удовлетворит спрос на этот товар на местном рынке, а также позволит наладить экспорт цемента в соседние страны.

Строительство завода состоит из двух этапов. Первый этап предусматривает запуск линии производства мощностью в 1 млн. тонн цемента в год, который намечен на середину 2013 года. Второй этап предусматривает строительство второй линии, которая обеспечит производство дополнительно 2 млн. тонн цемента в год. Строительство Казахского цементного завода осуществляется со стороны CBMI, которая является дочерней организацией всемирно известной китайской компании SINOMA. Производство цемента будет осуществляться сухим способом и на основе современных экологически чистых технологий. Большая часть работ на заводе уже завершена. На заводе будут работать 1000 сотрудников, в основном из местного населения. Запуск завода позволит увеличить уровень удовлетворения местного спроса на цемент до 75%. Следует отметить, что Президент Ильхам Алиев посетил завод 12 апреля 2012 года для ознакомления с ходом строительных работ. Глава государства высоко оценил проект и отметил важность продолжения развития нефтегазового производства на примере Казахского цементного завода.

Еще одним важным проектом является дорожно-тоннельный комплекс на площади «Гялябя» в городе Баку. Проект был разработан сингапурской компанией Surbana International Consultants, а архитектурный дизайн – итальянской компанией Venezia Design. Этот дорожно-тоннельный комплекс состоит из шести тоннелей, восьми пешеходных переходов, а также двух новых выходов возле станции метро Гянджлик. Также будет построена прилегающая подземная парковка. К стати, строительство одного из тоннелей уже завершено и 28 декабря 2012 года состоялась церемония его открытия с

участием Президента страны. В настоящее время это самый крупный дорожно-тоннельный проект, реализуемый в городе Баку.

Конечно, можно коротко упомянуть и о других проектах Корпорации «Аккорд», таких как реконструкция Гянджинской окружной дороги в Азербайджане, реконструкция дороги М39 Ташкент-Термез в Узбекистане, строительство Международного транзитного коридора Западная Европа - Западный Китай в Кызылординской области Казахстана, реконструкция шоссе Киев-Чоп в Украине, строительство дороги Акчагез-Башпинар в Турции, а также строительство новой Кутаисской окружной дороги в Грузии.

**СЕ: В последние годы «Аккорд» заметно широко шагнул вперед не только в строительстве как таковом, но и в организационно-управленческих вопросах. Что Вы можете сказать по этому поводу?**

**Хагани Гулузаде:** В первую очередь следует отметить, что нам удалось создать и усилить команду специалистов преданных своей работе. В «Аккорде» трудится многонациональный состав профессионалов как из Азербайджана, так и из Италии, Германии, Великобритании, ОАЭ, Китая, Турции и Грузии. Мы проводим различные тренинги и программы обучения для наших сотрудников, увеличиваем их профессионализм, активно вкладываем инвестиции в человеческий капитал.

Для создания добавочной стоимости в нашем бизнесе была разработана система интегрированного корпоративного управления. Хорошее управление, усиленный внутренний контроль и внутренний аудит, а также система управления рисками были успешно внедрены в корпорации. Помимо этого, нам удалось диверсифицировать источники финансирования и улучшить финансовую стабильность. В 2012 году уставной капитал корпорации был увеличен до 84 млн. манатов (почти \$108 млн.), что позволило обеспечить необходимые средства для инвестиций за счет внутренних источников. «Аккорд» усовершенствовал стандарты своей финансовой отчетности на основе МСФО и привлек Deloitte and Touche как внешнего корпоративного аудитора. PricewaterhouseCoopers был задействован как консультант по рейтингу в рамках оценки первого корпоративного рейтинга «Аккорд» со стороны Fitch Ratings. Мы планируем обновить наш корпоративный рейтинг, и верим, что нам удастся достичь более высоких результатов в 2013 году. Помимо этого в 2013 году, мы планируем перезапустить наш проект по «еврооблигациям» для получения доступа к недорогим международным финансовым рынкам с целью привлечения дополнительных средств и поддержания диверсификации наших источников финансирования.

Следует особо отметить, что «Аккорд» собирается продолжить свою политику приверженности принципам корпоративной социальной ответственности, а также соблюдения общественных интересов и требований.



# SOCAR-AQS LLC

## BEATING ANOTHER RECORD

**Caspian Energy (CE): Mr. Isayev, how would you evaluate the activity of the company in the oil and gas market of Azerbaijan?**

**Ramin Isayev, General Director, SOCAR-AQS LLC:** SOCAR-AQS was established in late 2007 as a joint venture by the State Oil Company of Azerbaijan (SOCAR) and Absheron Drilling Company (AQS) as partners. As a co-founder, SOCAR of the joint venture is bringing its more than 160 years' experience of industrial drilling of oil and gas wells. The other co-founder, AQS, is contributing latest drilling technologies and brand-new management methods.

The joint venture was established, first of all, to perform in shortest time and minimum costs drilling, construction, completion and custody transfer to the Customer of high-quality oil and gas wells according to the top international standards on safety measures and environmental protection. The second aim was to develop organizational and individual opportunities so as to create a modern competitive drilling enterprise. In the process of drilling and construction of wells we strictly adhere to the policy of values and standards introduced in our company and also requirements of the Customer for the maximally safe, fast and high-quality commissioning of wells. Our company has turned into an industry-leading drilling company. Due to high-quality and accident-free services provided, the company managed to establish a good reputation among customers and today is a world-class competitive drilling company.

Our purpose is drilling and delivery of high-quality, highly productive and effective oil and gas wells ahead of schedule by focusing our operations mainly on quality, safety and operational performance. The main zone of operations performed by SOCAR-AQS LLC covers drilling of oil and gas wells in the Caspian Sea.

**CE: Could you, please, provide information on the results of company's operations during last year? What are the plans for the 2013 year?**

**Ramin Isayev:** Just like during previous 2010 and 2011, in 2012 SOCAR-AQS executed its commitments on successful implementation of drilling operations in



an effective way and without incidents. Instead of 17,500 meters of headway determined by the Customer for last year, the company drilled in total 19,547 meters, thereby, the plan was executed by 111.7%. Instead of planned 5 wells, the company drilled and handed over 6 wells to the Customer. Thereby, the company executed the annual plan by 120%.

Health, Safety, Environment and Security achievements underlie all the successes of our company gained in general and in 2012. During the operations the company did not do any harm and damage to human health, environment or equipment. Drilling waste was collected by 100% into tight containers and utilized in special places according to the legislation requirements. To prevent harm to the environment during drilling operations, the company reconstructed the drainage system, and purchased and commissioned environmentally-friendly generators. Besides, our employees passed in total 35,436 man-hours of trainings in the domestic and foreign training centers to improve their professional skills and knowledge.

Acquiring foreign experience and introduction of international standards is very important for turning into a modern company. SOCAR-AQS is making committed efforts in this direction. Company's major achievement in the field of introduction of international standards was successful passing a repeated

certification audit performed by the Swiss Certification Authority, SGS. The audit has covered all the sites of SOCAR-AQS. As a result, the company was accredited according to 3 international standards on ISO 9001 (Quality Management System), ISO 14001 (Environment Management System) and OHSAS 18001 (Occupational Health and Safety). Moreover, the company underwent a 2-stage audit of the processes introduced in the company according to the standards of the American Petroleum Institute (API). Company's goal for 2013 in this area is to successfully pass the next phase of audit and obtain a certificate on the basis of the API standards.

SOCAR-AQS plans to stay committed to integrating into the international drilling industry and entering the international market in 2013 through development of the personnel potential, mastering new equipment and technologies and improvement of its business processes.

**CE: What are the major drilling successes of the company?**

**Ramin Isayev:** One of the major achievements is that SOCAR-AQS has completed drilling of Well 308 from Platform 13. This well is to date the fastest of all the Fasila wells ever drilled in Shallow Water Gunashli field. Target depth of the well, which was drilled to Fasila, was 3,000 m. Thus, commercial speed of this well turned out to be the record-breaking, 1842 m/month. Drilling time was 42 days, and drilling depth

was 3,009 m. It should be noted that the previous well drilling record on Shallow Water Gunashli was also fixed by SOCAR-AQŞ. At that time, Well 209 was drilled from Platform 11, and achieved the target depth of 3,373 m within 43 days.

It is worth to mention that time for drilling of wells on Shallow Water Gunashli to Fasila Layer as determined by the Customer, is at least 90 days. By introducing new methods of management, standards and new approaches in operations, SOCAR-AQŞ has fulfilled the task much ahead of time. During implementation of its operations, our company attaches great importance not only to the drilling speed of the well, but also to the provision of safe operations at all stages, to the environmental protection and to quality of well construction.

At present, the company carries out completion works at Well 44 on Platform 11, and is also completing preparatory work for drilling Well 315 on Platform 13.

**CE: Could you, please, tell about the current fleet of drilling rigs in the company?**

**Ramin Isayev:** Currently, the company conducts well drilling and construction works from 3 drilling rigs located on 2 Deep-water Stationary Platforms (DWSP), for the main Customer – Azneft Production Unit of the State Oil Company of Azerbaijan Republic (SOCAR).

The capacity of the rigs is 2000 HP each. The drilling equipment comprises a derrick or mast, hoisting equipment, a rotary system, well control equipment, systems for storing, treating and pumping drilling fluids, and power generators. Our offshore rigs generally include drilling, production and living quarters, cranes, a helideck and storage areas. The specifications of the drilling equipment determine the drilling capabilities of the rig.

**CE: Which latest technologies does the company introduce?**

**Ramin Isayev:** In our drilling operations we are committed to using only brand-new, hi-tech equipment meeting international standards. Among such equipment used nowadays I would like to note the remote tracking system for online monitoring of drilling operations installed on the platform and at company's office, controlled drilling equipment, different brand-new technologies presented by industry-leading contractors, high-performance pumps, automatic drilling equipment and drilling tools, drilling pipes, topdrive, etc.



**CE: How do drilling operations of the company comply with environmental requirements?**

**Ramin Isayev:** When planning measures in the field of environment protection we adhere to the policy of the President of Azerbaijan Ilham Aliyev on protection and improvement of environment. The policy of our company runs as following: "To prevent pollution of the environment by reducing any negative impacts on it in the process of company's operations". Generally speaking, in our approach to the environment protection we are guided, finally, by the philosophy of 'zero discharge of waste'. To achieve this objective we have worked out a programme and a plan on waste management to reduce wastes initially by 10% as compared with the last year. Here included as main actions were: gradual replacement of the old energy equipment with modern one meeting ecological requirements; maximum waste-free and re-use of products and materials for the purpose of reducing the volume of wastes discharged into air; preference to using high-quality spare parts and materials instead of fast-wearing and turned into waste spare parts and low-quality materials. At the same time, the personnel who perform all these works should be always informed and be aware of the ecological aspects emerging during operations of the company, using equipment according to its destination, production and materials, reduction and segregation of waste.

As far as concrete actions for environmental protection this year are concerned, it should be noted signing a contract with the local contract company on removal and recycling of waste. Besides, the company organised special trainings for the personnel covering prevention of pollution, reduction of quantity of waste, and also waste segregation.

At the same time, SOCAR-AQŞ completed installation of bell nipples on all drilling rigs and construction of screw conveyors for work with drilling waste and drilling solution without doing any harm to the environment.

**CE: Does the company plan to expand its operations beyond Azerbaijan?**

**Ramin Isayev:** Our plans for the near future are to expand our operations throughout Azerbaijan and beyond it. Respectively, if we successfully achieve this purpose, we will face the necessity to expand a park of our drilling equipment in order to be able to fulfill requirements of potential Customers in a quality and fast.

The high level of services provided to Customers, the powerful technical equipment, high qualification of the personnel, high occupational health and safety and environmental protection standards, a favorable ratio of quality of works performed by us and their costs, and also accurate dates of performance of works – all these factors have brought the company to the industry-leading positions in the oil market of Azerbaijan and created all preconditions for integration into the international oil industry and operations in international projects. We, the drillers of Azerbaijan, being the founders of the world drilling industry should be proud of our rich heritage. At the same time we should not rest on laurels and go ahead to be able to take a leading niche in the modern international drilling.

I do believe that we have all opportunities for integration into the international drilling industry. In the short term outlook we will keep on expanding our operations by applying latest technologies on drilling, completion and overhaul repair of wells.



## ООО «SOCAR-AQS»

# ПОБИЛО ЕЩЕ ОДИН РЕКОРД

**Caspian Energy (CE): Г-н Исаев, как Вы оцениваете деятельность компании на нефтегазовом рынке Азербайджана?**

**Генеральный директор ООО «SOCAR-AQS» Рамин Исаев:** Компания SOCAR-AQS основана в конце 2007 года в качестве совместного предприятия партнёрами-учредителями: Государственной нефтяной компанией Азербайджанской Республики (SOCAR) и Абшеронской буровой компанией (AQS). В качестве соучредителя, SOCAR привносит в совместное предприятие более чем 160-летний опыт промышленного бурения нефтяных и газовых скважин. Другой соучредитель – AQS, привносит в совместное предприятие передовые технологии бурения и новейшие методы управления.

Целью создания СП было, во-первых, бурение, строительство, заканчивание и сдача заказчику, в минимальные сроки и с наименьшими затратами, высококачественных нефтяных и газовых скважин в соответствии с самыми высокими международными стандартами по технике безопасности и охране окружающей среды; и, во-вторых, развитие организационных и индивидуальных возможностей с целью создания современного, конкурентоспособного бурового предприятия. В процессе бурения и строительства скважин мы строго придерживаемся политики ценностей и стандартов, внедренных в нашей компании, а также требований заказчиков по максимально безопасной, качественной и быстрой сдаче скважин. За период своей работы наша компания превратилась в передовую буровую компанию, которая, благодаря предоставляемым качественным и безаварийным услугам, заслужила авторитет среди заказчиков, и на сегодняшний день является конкурентоспособной буровой компанией международного уровня.

Нашей целью является бурение и доставка высококачественных, высокопродуктивных и эффективных нефтяных и газовых скважин с опережением графика, фокусируя свою деятельность, главным образом, на качестве, безопасности и эксплуатационных характеристиках. Основная зона операций ООО «SOCAR-AQS» охватывает бурение нефтяных и газовых скважин в Каспийском море.

**CE: Каковы результаты деятельности компании в минувшем году и каковы планы на 2013 год?**

**Рамин Исаев:** Как в 2010 и 2011 гг., компания SOCAR-AQS и в 2012 г. выполнила возложенные на нее со стороны заказчика обязательства по успешной реализации буровых операций в эффективной манере и без инцидентов. Вместо запланированных со стороны заказчика в прошлом году 17500 метров проходки, компания пробурила в общей сложности 19547 метров, тем самым, выполнив план на 111,7%. Вместо запланированных 5 скважин, компания пробурила и сдала заказчику 6 скважин, тем самым, выполнив годовой план на 120%.

Основной достижений, достигнутых нами в 2012 г, и в целом, всех достижений компании являются достижения, достигнутые в области Здоровья, Техники Безопасности и Охраны Окружающей Среды. В ходе операций не было нанесено никакого вреда и повреждения человеческому здоровью, окружающей среде и оборудованию, буровой шлам был собран на 100% в герметичные контейнеры и утилизирован в специально отведенных местах согласно требованиям законодательства. Для предотвращения во время операций нанесения вреда окружающей среде была реконструирована дренажная система, а также закуплены и пущены в эксплуатацию экологически чистые генераторы. Кроме того, наши работники прошли, в общей сумме, 35436 человеко-часов курсов обучения в отечественных и зарубежных центрах обучения с целью повышения своих профессиональных навыков и знаний.

Изучение зарубежного опыта и внедрение международных стандартов очень важно для превращения в компанию современного масштаба. SOCAR-AQS продолжает с уверенностью идти вперед и в этом направлении. Основным достижением компании в области внедрения международных стандартов является успешное прохождение повторного сертификационного аудита, проведенного со стороны швейцарского сертификационного органа – SGS. Аудит охватил все участки SOCAR-AQS, в результате чего компания была повторно сертифицирована на базе 3 международных стандартов по ISO 9001 (Система Управления Качеством), ISO

14001 (Система Управления Охраной Окружающей Среды) и OHSAS 18001 (Система Управления Здоровьем, Техникой Безопасности и Охраной Труда). В дополнение к этому, был проведен 2-этапный аудит внедренных в компании процессов на базе стандартов Американского Института Нефти – API. Целью компании, поставленной в 2013г. в этой области, является успешное прохождение очередной фазы аудита и получение сертификата на базе стандартов API.

SOCAR-AQS планирует продолжать политику интеграции в международную буровую индустрию и выхода в 2013г. на международный рынок посредством развития своего кадрового потенциала, освоения новой техники и технологий и улучшения своих бизнес-процессов.

**CE: Каковы основные успехи компании в бурении?**

**Рамин Исаев:** Одним из основных успехов можно считать то, что SOCAR-AQS завершила бурение скважины №308 с платформы №13 и эта скважина стала на сегодняшний день самой быстрой из всех скважин, пробуренных на мелководной части месторождения «Гюнешли». Проектная глубина скважины, пробуренной до Свиты Перерыва, составила 3000 метров. Таким образом, коммерческая скорость этой скважины стала рекордной, составив 1842 м/месяц. Время бурения составило 42 дня, а глубина бурения – 3009 м. Следует отметить, что прошлый рекорд бурения скважины на мелководной части месторождения «Гюнешли» также принадлежит компании SOCAR-AQS. Тогда, скважина №209 была пробурена с платформы №11, достигнув заданной глубины в 3373 м за 43 дня.

В качестве информации отметим, что время на бурение скважин до Свиты Перерыва, определенное со стороны заказчика, составляет, по меньшей мере, 90 дней. Несмотря на это, внедрив в своих операциях новые методы управления, стандарты и новые подходы к работе, ООО «SOCAR-AQS» опередило данный срок. Во время осуществления операций, наша компания придает огромное значение не только скорости бурения скважин, но и обеспечению безопасности операций на всех ее этапах, охра-

не окружающей среды и максимально качественному строительству скважин.

В настоящее время со стороны компании ведутся заключительные работы на скважине №44, расположенной на платформе №11, а также подготовительные работы по бурению скважины №315, расположенной на платформе №13.

**СЕ: Каким парком буровых комплексов на сегодня Вы располагаете?**

**Рамин Исаев:** В настоящее время компания осуществляет бурение и строительство нефтяных и газовых скважин с трех буровых установок, расположенных на двух глубоководных стационарных платформах (ГВСП), для своего основного заказчика – производственного объединения «Азнефть» Государственной нефтяной компании Азербайджанской Республики (ГНКАР).

Мощность каждой из платформ составляет 2000 лошадиных сил. Буровое оборудование состоит из буровой вышки или мачтовой вышки, подъемного оборудования, системы роторного бурения, оборудования по управлению скважиной, системы для складирования, обработки и перекачивания бурового раствора, а также силовых генераторов. Обычно, наши морские буровые установки включают модуль бурения, добычи и жилой модуль, краны, вертолетную палубу и складские помещения. Спецификации бурового оборудования определяют технические возможности бурения вышки.

**СЕ: Какие новейшие технологии внедряет компания?**

**Рамин Исаев:** В процессе буровых работы мы стремимся использовать только современное, высокотехнологичное, отвечающее мировым стандартам оборудование и технику. Из ныне используемых такого рода оборудования и техники особо хотел бы отметить установленную на платформе и в офисе компании систему дистанционного слежения в режиме онлайн за процессом буровых работ, оборудование по направленному бурению, различного рода современные технологии, привнесенные со стороны передовых подрядных компаний, высокопроизводительные насосы, автоматизированное буровое оборудование и буровой инструмент, бурильные трубы, верхний привод и т.д.

**СЕ: Насколько буровые работы компании соответствуют экологическим требованиям?**

**Рамин Исаев:** При планировании мероприятий в области защиты окружающей среды мы придерживаемся политики Президента Азербайджана Ильхама Алиева по защите и улучшению окружаю-



щей среды. В политике нашей компании говорится следующее: «Недопущение загрязнения природной среды путем уменьшения каких-либо негативных воздействий, которые могут быть оказаны на нее в процессе деятельности компании». Говоря общими словами, в нашем подходе к защите окружающей среды мы руководствуемся, в конечном итоге, философией 'нулевого сброса отходов'. Для реализации этой цели была подготовлена программа и разработан план по управлению отходами с целью уменьшения, первоначально, на 10% объема отходов по сравнению с прошлым годом. В качестве основных мероприятий сюда были включены: постепенная замена старого силового оборудования на современное, отвечающее экологическим требованиям; максимально безотходное и повторное использование продукции и материалов с целью снижения объема отходов, выбрасываемых в атмосферу; предпочтение в использовании высококачественных запасных частей и материалов вместо быстроизнашивающихся и превращаемых в отходы запасных частей и низкокачественных материалов. Одновременно, осуществляющий все эти работы персонал нашей компании должен постоянно информироваться и быть в курсе экологических аспектов, возникающих в процессе деятельности компании, использования оборудования по назначению, продукции и материалов, уменьшения и сегрегации отходов.

Говоря о конкретных мероприятиях по охране окружающей среды в этом году, следует отметить достижение соглашения с местной подрядной компанией по вывозу и утилизации отходов. Кроме этого, с персоналом компании были проведены соответствующие тренинги по предотвращению загрязнений и уменьшению количества отходов, а также по сегрегации отходов.

Кроме того, SOCAR-AQS закончила установку направляющих патрубков на

всех буровых установках и строительство винтовых конвейеров для работ с буровым шламом и буровым раствором, не нанося, при этом, никакого вреда окружающей среде.

**СЕ: Планирует ли компания расширять сферу деятельности за пределами страны?**

**Рамин Исаев:** В ближайшем будущем мы нацелены на расширение наших операций как в Азербайджане, так и за его пределами. Соответственно, в случае успешного достижения данной цели встанет вопрос о расширении парка бурового оборудования для того, чтобы иметь возможности качественно и оперативно выполнять требования потенциальных заказчиков.

Высокий уровень предоставляемых заказчикам услуг, мощная техническая оснащенность, высокая квалификация персонала, высокие стандарты по технике безопасности и охране окружающей среды, выгодное соотношение качества выполняемых нами работ и их стоимости, а также четкие сроки исполнения работ – все эти факторы вывели компанию на передовые позиции на нефтяном рынке Азербайджана и создали все предпосылки для интеграции в международную нефтяную индустрию и работы в международных проектах. Мы, бурильщики Азербайджана, являясь основоположниками мировой буровой индустрии, должны гордиться нашим богатым наследием, а также усердно работать и постоянно совершенствоваться, чтобы занимать ведущие места в современной международной буровой индустрии.

Считаю, что мы имеем все возможности для интеграции в международную буровую индустрию. В ближайшей перспективе мы будем расширять наши операции, применяя новейшие технологии по бурению, завершению и капитальному ремонту скважин.



**bakcell**



# BAKCELL - THE FASTEST GROWING MOBILE OPERATOR OF AZERBAIJAN



**Caspian Energy (CE):** Mr. Shearer, Bakcell signed a partnership with Manchester United, one of the world's biggest football clubs in 2012. What can you tell us about this partnership?

**Richard Shearer, Chief Executive Director, Bakcell:** Manchester United is an incredibly well-known brand. We are the only partner for Manchester United in the region, and it has provided us a very strong platform to take our brand to the next level and also to get us recognition more widely outside Azerbaijan. The content that Manchester United brings to the partnership and the opportunities for us to leverage its brand amongst our customers and the broader market as a whole is fantastic. We looked at several other clubs and other sports, and the package that Manchester United brought was significantly better than anybody else could deliver. We have had a number of events already and a very big launch event, which brought us a large amount of brand recognition. We are currently leveraging content to our customers and also the

broader partnership relationship with our corporate customers and opinion-makers in the country. Football is a global game; it reaches out and touches people at all levels of society. It is a great means for people to talk and interact, and we like people talking and interacting, especially when they do it on our network. It is a sport that touches people at the senior levels as well as the more mainstream levels; it is a very egalitarian sport and a lot of the brand values associate with the sport and specifically Manchester United resonates very well with our own brand values.

**CE: What technological innovations Bakcell has made in 2012?**

**Richard Shearer:** During 2012, we have switched our focus from macro cellular coverage projects into micro coverage projects in order to improve our customer's experience and provide unparalleled network quality. In other words, Bakcell has installed indoor equipment in several famous hotels and business centers in Baku. We have spent about 70 million AZN for application of technological novelties, installation of new base stations, etc to ensure the best network experience for our customers.

Installation of the in-building solution at Baku Crystal Hall is one of the largest projects of Bakcell during the year 2012. It was a major stadium project which was delivered in a record time for the Eurovision 2012 event. As a part of the overall solution, Bakcell has designed and implemented a high capacity multi-mode in-building network for the one-of-a-kind venue. Mobile telecommunication infrastructure of "Baku Crystal Hall" was designed by Bakcell and installed by Komtel Company, which had previously implemented similar project at "TT Arena" – one of the Turkey's largest stadiums. A unique system of American Bravo Tech Inc. Company was used for this project. Ninety stadium antennas especially purchased for this event, provided Bakcell customers with the best and highest quality communication. In recognition of the high profile of the

Eurovision and to present the country visitors with the best service customers of the country's other mobile operators were also able to use this system during Eurovision. 2G and 3G channels installed for use by all three operators provided more than 30 000 subscribers and visitors with a possibility to use communications services.

We have been awarded two times for the implementation of Baku Crystal Hall project. In the month of June, Bakcell was honored with "GTB Innovation Award 2012" for provision and successful operation of in-building mobile communications system at "Baku Crystal Hall" Palace. The Ministry of Communications and Information Technologies of the Republic of Azerbaijan (MCIT) has also awarded Bakcell with a Honorary Diploma for provision of high quality and reliable mobile communication services during Eurovision 2012 song contest. Bakcell was the only mobile communications operator to receive an award from the MCIT.

**CE: How would you evaluate the today's mobile communications market in Azerbaijan? Which projects are the most demanded on this market?**

**Richard Shearer:** Building of mobile telecommunication and information technologies sector became one of the biggest demands of the Azerbaijani subscribers. Despite a number of problems inherited from the past, such as poor telecommunication infrastructure, a substantial platform for the ongoing development of Azerbaijan's telecom sector was put in place a decade ago. The external view of our sector in Azerbaijan seems to be very positive. We have gone to the market a couple of times to raise bonds, and they were massively oversubscribed, which is encouraging. All of the major vendors are present here and are aggressively competing for business. In general, it is a buoyant place to be. A lot of money is flowing from the oil sector, which is coming into the non-oil sector and attracts investors. There is a lot of infrastructure to build and we have a lot of spectrum to exploit.

A very competitive environment has allowed this sector to grow rapidly. Mobile revenues have increased two-fold, and the number of GSM subscribers has also doubled. Now, telecommunications is one of the most rapidly growing sectors in Azerbaijan and it has taken place in the context of a very strong developing economy. The market continues to be buoyant, with new products and services being launched by the two largest operators to stimulate the market. While subscriber penetration is high in Azerbaijan, probably in excess of 100%, the market is continuing to grow. Data is now becoming a significant revenue stream for operators and the number of dongles in the market is growing rapidly. Bakcell has grown its overall market share by some 1.5% since Q1 2012.

**CE: Since April 2011 you have been in charge of Bakcell – the first mobile operator and the leading mobile internet provider in Azerbaijan. What has been achieved throughout this period of time?**

**Richard Shearer:** Along with the fact that Bakcell provides its customers with the best services, we are the Number One Mobile Internet provider and intend to continue developing our business aggressively. Moreover, we believe our mobile voice network offers the best customer experience and we intend to use this to increase our share in the traditional mobile voice market and continue to focus on customer satisfaction. During the last 2 years Bakcell was the fastest growing mobile operator in the country. According to the results of 2011, the biggest financial growth has been achieved by our company. According to various drive tests, our network is the most powerful among the three network operators providing the best quality signal and highest mobile internet speeds for customers. And these comparisons are not performed just by us – the users and independent organizations have also noted the fact that our network is the best performing.

**CE: What percentage of the country's territory have you managed to cover with 3G services?**

**Richard Shearer:** At BakuTel exhibition held on November 23, 2011, the President of the Republic of Azerbaijan Ilham Aliyev "pushed the button" of Bakcell's 3G Sür@ service. We wanted to make Bakcell 3G commercial launch a significant and memorable event in the history of the telecommunication market of Azerbaijan. The launch of Sür@ was the main success of Bakcell in

2011. Bakcell has worked hard to ensure its 3G Sür@ service has the best quality connection for its customers providing the best experience. Number of our 3G subscribers is growing very rapidly. Today about 1.7 million Bakcell customers use Sür@ services. We have more than 800 base stations supporting 3G covering more than 65 cities of Azerbaijan.

**CE: What is the current status of your 4G plans' implementation?**

**Richard Shearer:** We have also demonstrated LTE (4G) service in our current network. This shows that Bakcell is ready to launch the service in the country. I would say that application of 4G service depends on availability of relevant frequencies and at present, the frequencies allocated to Bakcell by the MCIT (Regulator) are used by another mobile operator. In order to launch LTE services, we need to wait for another operator to vacate these frequencies. I would also mention that currently, there are very few mobile devices in Azerbaijan that support 4G technology. If the number of such devices increases, Bakcell will launch 4G services commercially and we will bring the speed and service quality of Sür@ to high speed internet services using LTE. And since the majority of devices available on the market and used by subscribers support 3G, we are currently focused on widening the availability and appeal of this service.

**CE: The number of your customers grows day by day. The company has introduced additional benefits and unique opportunities of using free unlimited tariff. Another effective novelty was the electronic balance top up and number transfer. What has been achieved in the area of launching the MNP and which innovative methods your company is planning to launch in the future?**

**Richard Shearer:** Bakcell was the first company to start preparation for the introduction of MNP. In January of this year we implemented the new 10-digit dialing, by applying our 055 prefix before the number for making on-net calls. Our competitors have begun this process very recently. Bakcell's network is fully ready to implement MNP today. But even though we are ready to start today, this is a service that all operators must launch together, so we are forced to wait for the other operators.

We have invested significant time and money into the development of our MNP system. Our systems are technically ready and have passed all internal acceptance tests. Bakcell is confident that the launch of MNP will increase competition in the Azerbaijani

mobile communications market and we are very committed to its introduction. Other markets' experience clearly indicates that providing customers with increased options for choice leads to greater competition and customer benefit. Along with this, we see a significant opportunity for Bakcell in the corporate segment and also the national businesses segment. Bakcell's revenues and profits mostly come from the consumer market and we see opportunities to move into the big international corporates and large national businesses operating in Azerbaijan, which for one reason or another currently have accounts with our competitors. We think the credibility we have built up in the consumer market puts us in a very good position to move into these segments.

**CE: Bakcell has extensive CSR program. On which stage of development are your CSR projects today, and are there any new plans in this regard?**

**Richard Shearer:** Social responsibility is an important element of our brand. We see ourselves as a large national company that has social responsibilities within a country that is evolving. Azerbaijan is still quite a young country and some of the social fabrics need to be enhanced, and we see ourselves being able to assist with that. Our CSR strategy is one of the elements that differentiates our brand and we attach great significance to our CSR projects. Our Bakcell Stars program supports children-in-need, it has been running successfully for about two years now. Another important direction of our CSR policy is to bring young people closer to the ICT world, to increase their knowledge in the telecommunications area and to formulate our position as the country's "IP address". Along with the partnership with JAA, we have the "Bakcell Graduate" program and internship projects for young people.

**CE: What should Bakcell customers expect in the near future?**

**Richard Shearer:** We have a great brand, high quality services, very strong network, stable income and now a one-of-a-kind partnership with Manchester United. Our customers can be sure that Bakcell will continue introducing the best services in terms of quality and prices, bring great new innovations to the market and continue to 'set the pace' for competition and quality. Of course, we are planning to bring lots of novelties to our customers in the near future... watch this space!




## ВАКCELL - САМЫЙ БЫСТРОРАЗВИВАЮЩИЙСЯ МОБИЛЬНЫЙ ОПЕРАТОР АЗЕРБАЙДЖАНА



**Caspian Energy (CE): Г-н Ширер, в 2012 году компания Bakcell подписала соглашение о партнерстве с одним из крупнейших футбольных клубов мира «Манчестер Юнайтед». Что Вы можете сказать об этом партнерстве?**

**Главный исполнительный директор компании Bakcell Ричард Ширер:** «Манчестер Юнайтед» - чрезвычайно популярный бренд. Мы являемся единственными партнерами «Манчестер Юнайтед» во всем регионе, и это позволило добиться выхода нашего бренда на совершенно новый этап развития и обеспечить его широкое признание далеко за пределами Азербайджана.

«Манчестер Юнайтед» вносит огромный смысл в наше партнерство и обеспечивает возможность продвигать этот бренд среди наших клиентов и на более широком уровне. До этого мы рассматривали партнерство и с другими клубами, в том числе и других видов спорта, но пакет предложений, представленный «Манчестер Юнайтед», был несравнимо лучше. Нами уже было проведено несколько мероприятий, в том числе и банкет, который принес нам широкое признание. На сегодняшний день мы продвигаем контент среди наших кли-

ентов и лиц, формирующих общественное мнение в стране. Футбол - мировой спорт: он затрагивает людей всех слоев общества. Футбол является прекрасным средством общения и коммуникации между людьми, нам нравится, когда люди беседуют и взаимодействуют друг с другом, особенно когда они общаются внутри нашей сети. Это спорт, который затрагивает людей на высших уровнях, захватывая все больше и больше людей; футбол является эгалитарным спортом, и многие брендовые ценности ассоциируются со спортом, а «Манчестер Юнайтед» хорошо резонирует с нашим брендом.

**CE: Какие технологические новшества были внедрены компанией Bakcell в 2012 году?**

**Ричард Ширер:** В 2012 мы перевели внимание с масштабных проектов сотовой связи в область более низко-масштабных для повышения качества услуг в сети. Иными словами, компанией Bakcell было установлено внутреннее оборудование в нескольких известных отелях и бизнес-центрах Баку. Нами было потрачено 70 миллионов манатов для применения технологических новинок, установки новых базовых станций, и т.д. для повышения качества нашей сети.

Установка оборудования в Baku Crystal Hall является одним из крупнейших проектов компании Bakcell в 2012 году. Это был проект крупного стадиона, сданного в эксплуатацию за короткий промежуток времени для проведения песенного конкурса Евровидение-2012. В рамках данного проекта, компания разработала и провела в жизнь высокоэффективную мультимодальную внутреннюю сеть для этого уникального места. Инфраструктура мобильной связи Baku Crystal Hall была разработана компанией Bakcell и установлена Komtel Comrapu, которая имела опыт осуществления аналогичного проекта для TT Arena, одного из крупнейших стадионов Турции. Для этого проекта была использована уникальная система компании American Bravo Tech Inc. Comrapu. 90 стадионных антенн, приобретенных специально для этого мероприятия, обеспечили высокое качество мобильной связи для абонентов компании Bakcell.

Абоненты других мобильных операторов страны также смогли вос-

пользоваться этой системой во время Евровидения, что подтвердило высококопрофильность данного международного конкурса и обеспечило высокое качество мобильных услуг для всех гостей страны. Каналы 2G и 3G для пользования всеми тремя операторами обеспечили связь для более 30000 абонентов и гостей страны.

Мы были дважды награждены за осуществление проекта Baku Crystal Hall. В июне, Bakcell был удостоен награды GTB Innovation Award 2012 за обеспечение и успешную эксплуатацию внутренней сети мобильной связи во дворце Baku Crystal Hall. Министерство связи и информационных технологий (МСИТ) Азербайджана также наградило компанию почетным дипломом за обеспечение высококачественной и надежной мобильной связи во время песенного конкурса Евровидение-2012. Bakcell стал единственным мобильным оператором, получившим награду от МСИТ.

**CE: Как Вы оцениваете текущую ситуацию на рынке мобильной связи Азербайджана? Какие проекты пользуются большим спросом на этом рынке?**

**Ричард Ширер:** Развитие сектора ИКТ имеет большой спрос среди азербайджанских абонентов. Несмотря на некоторые проблемы, происходящие из прошлого, как, например, низкий уровень телекоммуникационного обеспечения, 10 лет назад в Азербайджане была создана необходимая платформа для развития телекоммуникационного сектора. С внешней стороны наш сектор в Азербайджане выглядит довольно-таки позитивно. Пару раз мы вышли на рынок для привлечения облигаций, и они даже превысили намечаемую сумму, что является обнадеживающим фактором. Здесь присутствуют и конкурируют все основные компании. В общем, это очень оживленное место. Из нефтяного сектора в ненефтяной идут большие средства, привлекаются инвестиции. Существует необходимая инфраструктура для развития, а у нас в пользовании огромный спектр услуг. Конкуренспособная среда обеспечила скоростное развитие этого сектора. Доходы сферы мобильной связи повысились в два раза, наряду с двукратным повышением числа абонентов сети GSM. На сегодняшний день телекоммуникационный сектор является одним из быстро растущих секторов в Азербайджане. Он занял свое место в контексте динамично развивающейся экономики. Рынок сохра-

няет оживленность, два основных оператора внедряют новую продукцию и услуги для стимулирования рынка. В то время как уровень вовлеченности абонентов в Азербайджане высок и, возможно, превышает 100%, рынок продолжает развиваться. Информация является источником значительных доходов для операторов и количество шифраторов на рынке стремительно растет. Начиная с первого квартала 2012 года, доля Bakcell на рынке возросла почти на 1,5%.

**СЕ: Вы руководите компанией Bakcell, первым мобильным оператором и ведущим провайдером услуг мобильного интернета в Азербайджане, с апреля 2011 года. Каковы были достижения компании за этот период?**

**Ричард Ширер:** Наряду с обеспечением высококачественных услуг для наших абонентов, мы также являемся провайдером №1 в сфере услуг мобильного интернета и планируем дальнейшее развитие нашего дела. Более того, мы уверены, что наша сеть голосовых звонков популярна среди абонентов, и мы планируем использовать этот фактор для повышения нашей доли на традиционном мобильном голосовом рынке и продолжать усилия для удовлетворения потребностей наших клиентов. За последние два года Bakcell стал самым быстроразвивающимся мобильным оператором страны. По результатам 2011 года, наша компания достигла наивысших финансовых показателей. По результатам различных испытаний, наша сеть оказалась самой мощной из всех трех операторов, обеспечивая высококачественный сигнал и высокую скорость мобильного интернета для пользователей. Эти сравнения были проведены не только нами как пользователями, но и независимые организации отметили факт высокого качества нашей сети.

**СЕ: Какой процент территории страны Вы смогли охватить услугой 3G?**

**Ричард Ширер:** 23 ноября 2011 года, во время выставки VakuTel, Президент Азербайджанской Республики Ильхам Алиев «нажал кнопку включения» услуги 3G Sür@ компании Bakcell.

Нам хотелось превратить коммерческий старт услуги 3G в важное и незабываемое событие в истории телекоммуникационного рынка Азербайджана. Запуск услуги был главным успехом компании Bakcell в 2011 году. Компанией были приложены огромные усилия для обеспечения высококачественного подсоединения абонентов к услуге Sür@. Число пользователей данной услуги стремительно растет. На сегодняшний день услугой Sür@ пользуются около 1,7 миллионов абонентов Bakcell. Мы имеет более 800 базовых станций, под-

держивающих услугу 3G, в более чем 65 городах Азербайджана.

**СЕ: Что Вы можете сказать о ситуации с внедрением услуги 4G?**

**Ричард Ширер:** Нами также уже была продемонстрирована услуга LTE (4G) внутри сети. Это указывает на то, что компания Bakcell готова внедрить этот сервис в стране. Я бы сказал, что внедрение услуги 4G зависит от наличия соответствующих частот, а в настоящее время частотами, выделенными компании МСИТ, пользуется другой мобильный оператор. Для внедрения услуги LTE, мы должны дождаться, чтобы другой оператор освободил эти частоты. Также отмечу, что на сегодняшний день немногие мобильные аппараты в Азербайджане поддерживают услугу 4G. Если число таких аппаратов повысится, Bakcell внедрит данную услугу, и мы приведем скорость и качество услуги Sur@ в соответствие с высокоскоростными интернет-услугами посредством LTE. Ввиду того, что большинство мобильных аппаратов, имеющихся на рынке и используемых абонентами, поддерживают услугу 3G, сегодня мы акцентируем внимание на расширении данной услуги.

**СЕ: Количество абонентов компании растет с каждым днем. Компания внедрила дополнительные преимущества и уникальную возможность использования бесплатного безлимитного тарифа. Другой эффективной инновацией было пополнение баланса через интернет и переносимость номера. Какие достижения были достигнуты в сфере внедрения MNP и какие инновационные методы Вы планируете внедрить в будущем?**

**Ричард Ширер:** Bakcell стала первой компанией, которая начала подготовку к внедрению MNP (услуга переносимости мобильных номеров). В январе этого года, мы ввели набор 10-значных номеров, путем введения нашего префикса «055» перед номером абонента для звонков внутри и вне сети. Наши конкуренты приступили к данному процессу только недавно. Сегодня мобильная сеть компании Bakcell готова к осуществлению переносимости мобильных номеров. Но хотя мы уже готовы, эта услуга должна внедряться сразу всеми операторами, поэтому нам придется ждать готовности других операторов.

Мы потратили много времени и средств на развитие нашей системы переносимости мобильных номеров. Наши системы технически готовы и прошли все внутренние испытания. Bakcell уверен, что внедрение услуги MNP повысит конкуренцию на рынке мобильной связи Азербайджана, и мы привержены этому внедрению. Опыт других рынков показывает, что широкий выбор, представляемый потребителю,

приводит к ужесточению конкуренции и приносит выгоду пользователю. Кроме того, мы разглядели широкие возможности для Bakcell в корпоративном сегменте, а также в сегменте национального бизнеса. Bakcell получает основную часть прибыли с потребительского рынка, и у нас есть шанс продвигать услуги в крупных международных корпорациях и национальных компаниях страны, которые по каким-либо причинам имеют номера наших конкурентов. Мы считаем, что уровень доверия к нам на рынке потребителей обеспечивает возможность для продвижения в этих сегментах рынка.

**СЕ: Bakcell имеет обширную программу по корпоративной социальной ответственности (КСО). На какой стадии развития находится проект КСО, и каковы планы на будущее в этой сфере?**

**Ричард Ширер:** Социальная ответственность является важным элементом нашего бренда. Мы рассматриваем себя как национальную компанию, несущую социальную ответственность внутри страны, которая развивается. Азербайджан является сравнительно молодой страной, и некоторые социальные стороны должны расширяться. Мы считаем себя способными оказать помощь в этом. Наша стратегия корпоративной социальной ответственности является одним из отличительных признаков бренда, и мы придаем огромное значение нашим проектам КСО. Наша программа Bakcell Star оказывает помощь нуждающимся детям и успешно осуществляется на протяжении двух лет. Другим важным направлением нашей политики КСО является привлечение молодежи в мир ИКТ, повышение их знаний в сфере телекоммуникаций и формирование нашей позиции как «IP-адрес» страны. Наряду с партнерством с Объединенным управлением гражданской авиации (JAA), мы также осуществляем программу Bakcell Graduate и программу стажировки для молодых людей.

**СЕ: Что следует ожидать абонентам Bakcell в ближайшем будущем?**

**Ричард Ширер:** Мы представляем собой превосходный бренд, обеспечиваем высококачественные услуги, мощную сеть, имеем стабильные доходы, а сейчас еще и поддерживаем уникальное партнерство с «Манчестер Юнайтед». Наши абоненты могут быть уверены, что Bakcell продолжит внедрение лучших услуг в плане качества и стоимости, а также разработку новинок для рынка, и будет и впредь задавать тон конкуренции и качеству. Конечно же, мы планируем внедрение различных инноваций для наших пользователей в ближайшем будущем... оставайтесь с нами!


**AXA MBASK**

sığortaçılığa / yeni baxış

# EXPERIENCE IN MANAGEMENT AND SERVICE QUALITY - KEY FOR SUCCESS OF AXA MBASK



**Caspian Energy (CE): How do you assess the development of the insurance market of Azerbaijan and the role insurance company AXA MBASK plays in this market?**

**Yavuz Olken, Chairman of the Board, AXA MBASK:** Insurance market in Azerbaijan can be described as emerging and still developing market. Obligatory insurances have made a great influence in the market performance in whole. Besides, bank insurance services support the development in insurance industry; the voluntary insurance products are not so diverse yet and we witness lack of awareness in this field as well. The key goals are to extend and improve the distribution of insurance products and services. Our company Axa Mbask believes

that with our unique distribution model "Agent Network" we are considerably supporting development of the insurance market. This is promoting the level of awareness not only in Baku but also in the other regions of Azerbaijan. In addition to the distribution network we also render quality of services; 7/24 service, professionalism of our staff, our international brand and experience are the key leverages both for our company and for the market in whole.

**CE: How do you assess the results of the activity of the company over the period of its operation?**

**Yavuz Olken:** Axa Mbask has been operating in Azerbaijani Market since 2011 after Mbask was purchased in 2010.





During the past 2 years we have made certain contributions to establish a technological company, we have re-structured the work of the organization.

We have also created the unique distribution network "Agents" covering the entire country supported with regional representatives; we propose full range of online insurance solutions as well as new products. Today our share in the market totals 6-6.5% and it corresponds our expectations before the acquisition.

**CE: What were the results of the past year for the company? How successful was the company in the insurance market?**

**Yavuz Olken:** In 2012 Axa Mbask created 40% growth in terms of Premium income with a total amount of 17.7 mio AZN. Our Professional agents' network enlarged in almost all towns of Azerbaijan and today we have 75 professional agents, with their professionally designed offices operating under the brand of Axa Mbask. The major factors of our success are our expertise in distribution network management and the quality of service we continuously provide to our clients. We believe that no success is possible in insurance industry unless demands and needs of clients are priority.

**CE: Which instruments is the company introducing for raising its share in the market?**

**Yavuz Olken:** We can say that today as well as tomorrow our agent network

can be considered the key for our share in the market and penetration. Therefore we focus our efforts on creating business intelligence tools for the agents and also online solutions. Axa Mbask Academy also plays important role in improving the competency of the agents. In addition new products, campaigns, after claim service, marketing activities contribute in supporting of the growth strategy.

**CE: Is the company ready to attract innovations of the international insurance market into the local market? To what extent do services of the company meet international standards?**

**Yavuz Olken:** Starting from 2011 the use of some international market applications was one of the important strategic directions. However we strongly believe that without enough knowledge of the local market needs and necessities it is impossible to create a fruitful business model, therefore we can say that we have had a good balance of international and local levels.

Regarding to the international standards I can say that we have already introduced Axa International Standards in the company in terms of compliance, ethics, reserving, all financial documentation and reporting.

**CE: What could you tell about company's portfolio based on share of services for obligatory insurance?**

**Yavuz Olken:** Today like in the overall market dynamics the share of obligatory insurance is the biggest in our portfolio

representing covering 38%; this looks rather normal especially in the developing market but we believe that the share of transport, health, property and marine cargo insurance will be increasing in the medium term perspective.

**CE: How do you assess the professionalism of your employees and what work is carried out for improving of their working skills?**

**Yavuz Olken:** Starting from 2011 we made considerable investments to improve the professionalism, competency and experience of employees.

Special trainings, more than 10 workshops organized in other countries mainly in Axa Sigorta Turkey, corporate events aimed at team building and establishing of corporate culture are some of the examples. With the purpose to make our business more valuable now Axa Mbask has become a very transparent company conducting an open dialogue. We are very proud that according to the survey employee engagement scored 95%.

**CE: What are the strategic development plans of the company for 2013?**

**Yavuz Olken:** In 2013 we'll keep focus on the current issues. Extension of our agents network, new product in personal lines, development in bank assurance activities, operational excellence in the company, best quality of service to our client and agents and profitable growth are key strategic axis for Axa Mbask. Our target is 25% growth in premiums compared to 2012.


**AXA MBASK**

sığortacılığa / yeni baxış

# ЗАЛОГ УСПЕХА АХА МВАСК - ОПЫТ В УПРАВЛЕНИИ И КАЧЕСТВЕННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ



**Caspian Energy (CE): Как Вы оцениваете развитие страхового рынка Азербайджана и роль страховой компании AXA MBASK на данном рынке?**

**Председатель правления AXA MBASK Явуз Олькен:** Страховой рынок Азербайджана можно охарактеризовать как развивающийся рынок. Обязательное страхование оказывает большое влияние на функционирование рынка в целом. Кроме того, банковское страхование способствует развитию индустрии страхования, где пока еще имеется недостаток продуктов добровольного страхования и недостаточный уровень информированности в этой сфере. Распределение продуктов и услуг страхования является ключевым для расширения и развития страхования. Мы считаем, что благодаря уникальной модели обширной сети "Agent Network" AXA MBASK оказывает значительную поддержку развитию

страхового рынка. Это также способствует повышению уровня информированности не только в Баку, но и в других городах Азербайджана. Помимо обширной сети, мы предлагаем качественное обслуживание 24 часа в сутки 7 дней в неделю, профессиональный штат сотрудников, бренд с мировым именем и опыт. Все это является залогом успешного функционирования нашей компании и рынка в целом.

**CE: Как Вы оцениваете результаты деятельности компании за весь период деятельности?**

**Явуз Олькен:** AXA MBASK пришла на азербайджанский рынок в 2011 году после приобретения компании Mbask в 2010 году. За два истекших года мы вложили достаточно много средств для создания высокотехнологичной компании и провели полную реструктуризацию.

Кроме того, мы создали уникальную агентскую сеть по всему Азербайджану при поддержке региональных представительств, широкий ассортимент страховых online решений и новые продукты. Сегодня наша доля на рынке составляет 6-6,5%, что вполне отвечает нашим ожиданиям до приобретения.

**CE: Каковы результаты минувшего года для компании? Насколько удалось продвинуться на страховом рынке?**

**Явуз Олькен:** В 2012 году AXA MBASK обеспечила 40%-ый рост по доходам от страховых взносов на общую сумму 17,7 млн. манатов. Наша сеть профессиональных страховых агентов присутствует практически во всех городах Азербайджана, и сегодня у нас есть 75 профессиональных агентов с профессионально обустроенными офисами, функционирующими под брендом AXA MBASK.



Залог нашего успеха – наш опыт в управлении агентской сетью и высокое качество услуг, которое мы предоставляем до и после оформления услуг нашим клиентам. Мы считаем, что успех в индустрии страхования невозможен, если компания не ориентирована на потребности и запросы клиентов.

**СЕ: Какие инструменты внедряет компания с целью повышения своей доли на рынке?**

**Явуз Олькен:** Мы можем сказать, что и сегодня и завтра наша сеть агентов является ключевой для нашей доли на рынке и проникновения. Поэтому мы достаточно много работаем над созданием инструментов бизнес-аналитики для наших агентов и online решений. Академия AXA MBASK также играет важную роль в повышении компетентности агентов. Кроме того, новые продукты, кампании, обслуживание, маркетинговая деятельность поддерживают стратегию роста.

**СЕ: Готова ли компания привлечь на местный рынок новшества международного страхового рынка? Насколько услуги компании соответствуют международным стандартам?**

**Явуз Олькен:** Начиная с 2011 года, одной из важных стратегий стало использование некоторых продуктов

международного рынка. Однако мы осознаем, что отсутствие достаточной информации о потребностях местного рынка делает невозможным создание эффективной модели деловой деятельности. В связи с этим мы можем сказать, что обладаем хорошим балансом как на международном, так и на местном уровне.

Относительно международных стандартов могу сказать, что мы уже внедрили международные стандарты в компании в сфере соответствия, этики, резервирования, финансов и отчетности.

**СЕ: Каким Вы видите портфолио компании из расчета доли услуг по обязательным видам страхования?**

**Явуз Олькен:** Сегодня, как и во всей рыночной динамике, большая часть нашего портфеля приходится на долю обязательного страхования, который составляет 38%. Это выглядит нормально, особенно на развивающемся рынке, но мы верим, что доля транспорта, здравоохранения, недвижимости и морских грузопоставок возрастет в среднесрочной перспективе.

**СЕ: Как Вы оцениваете профессионализм своих сотрудников, какие работы ведутся для повышения уровня их навыков?**

**Явуз Олькен:** Начиная с 2011 года,

мы вложили крупные инвестиции для улучшения профессионализма, квалификации и опыта всех сотрудников.

В качестве примера можно привести более чем 10 семинаров, организованных в других странах, в основном в AXA Sigorta Turkey, корпоративные мероприятия для построения сплоченной команды и установления корпоративной культуры.

Вдобавок, сегодня AXA MBASK превратилась в прозрачную компанию, ведущую открытый разговор с тем, чтобы придать ценность своей деятельности.

Мы очень гордимся тем, что недавнее исследование уровня вовлеченности персонала составило 95%.

**СЕ: Каковы стратегические планы развития компании на 2013 год?**

**Явуз Олькен:** В 2013 году мы концентрируем внимание в основном на текущих вопросах. Расширение сети наших агентов, новые продукты, предоставляемые по персональной линии, развитие банковского страхования, усовершенствованная операционная деятельность компании, предоставление высококачественных услуг нашим клиентам и агентам, а также рост доходов являются стратегическими целями AXA MBASK. Нашей целью является также обеспечение 25%-го роста премий по сравнению с показателями 2012 года.



**Cross Caspian**  
OIL & GAS LOGISTICS LLC

## ENHANCING CAPABILITIES OF CASPIAN-BLACK SEA CORRIDOR



**E**stablished as a joint venture with the State Oil Company of the Azerbaijan Republic (SOCAR), Cross Caspian Oil and Gas Logistics LLC, coordinates and renders integrated hydrocarbons transportation services across the Caspian Sea towards the Black Sea and the Baku-Tbilisi-Ceyhan (BTC) pipeline entry point through marine, pipeline and railway shipments. The company is committed to operational excellence acting in a safe and environmentally responsible manner and adhering to all international standards. It provides guidance to the operating units, including risk-assessment and contingency planning, in order to better distribute and coordinate the transshipment capacity of the Azerbaijan-Georgia corridor between local production and transit volumes. Cross Caspian Oil and Gas Logistics LLC has repeatedly won the Caspian Energy Integration Award prize and been nominated for "the best company of the year in transportation of oil and oil products".

### ***Caspian Energy (CE): Which strategic tasks does Cross Caspian set for 2013 and coming years?***

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

The main line of work through 2013 will be prolongation of existing contracts with big consignors of goods from Kazakhstan and attraction of new volumes of oil and oil products for further transportation along the Black Sea and Caspian oil transportation corridor. We also wait for the completion of the considerable part of reconstruction work on Azerbaijan's and Georgia's railroads as it will lead to creation of additional capacities, ensure more flexible approach to operative planning, and give an additional incentive for increasing cargo transportation by railroad. We try to provide companies favorable conditions from the standpoint of complexity and quality of offered services. The Taman terminal has been recently commissioned at the Black Sea shore of Russia. Certain part of cargoes has traditionally been transported through Ukrainian ports. Caspian Pipeline Consortium's pipeline system, providing deliveries of crude oil from Kazakhstan fields to the Black Sea shore of Russia, is increasing capacities as well. We certainly apply all efforts for remaining attractive for our clients both

from the technical and economic standpoints.

### ***CE: How do you assess the past year for the company?***

**Dmitry Solovyev:** The year was tense as we faced certain problems with the carrying capacity of railways. It was mainly caused by continued reconstruction work. Certain improvement in carrying capacities of railroads is already observed. The necessity for minimizing any negative consequences and taking possible delays and difficulties into account while planning operations is a part of our task. We enlarged the park of railroad tank cars by acquiring them jointly with our partners. It is a significant factor from the standpoint of quality growth of services we provide.

### ***CE: What are the real volumes of cargo transportation that Cross Caspian may perform today in the Caspian-Black Sea corridor?***

**Dmitry Solovyev:** The carrying capacity totals from 1 up to 1.2 mln tons per month depending on the nomenclature of transported cargo. The park of tank-cars numbers about 4,000 units including state and private cisterns. The operation of Dubendi, Baku and Sangachal terminals is being coordinated. A new Garadagh terminal which

is involved in transportation of certain volumes of condensate from Shah Deniz field is under construction. There are plans envisaging further development of the Garadagh terminal capacities for oil and oil products transportation. As far as Georgia is concerned, we operate actively with Kulevi and Batumi terminals located on the Black Sea shore.

### ***CE: Did the company manage to obtain favourable conditions in the transportation corridor compared to alternative routes? Which issues still have to be considered to solve?***

**Dmitry Solovyev:** First of all, we proceed from the existence of alternative for our corridor: different directions, types and regimes of oil transportation, including pipeline systems, terminals in Russia and Ukraine. Each transportation line has its own advantages. It is





necessary to adhere to all international standards and at the same time ensure economic attraction of the route. We have gained working experience with big goods consignors. We are perfectly aware of their requirements and are ready for meeting them. The competition based on economic factors that consignors take into account will be also observed among alternative transportation directions, export of oil and oil products.

Our corridor has obtained the image of a reliable route and is known to goods consignors. That is our advantage. So, we hope for further development of our cooperation.

**CE: Which technical aspects are there still planned to be solved?**

**Dmitry Solovyev:** All operators and

partners, engaged in the corridor, will have to work out a joint strategy on further development plans and provision of more beneficial conditions for goods consignors. Crude oil production is expected to grow in Kazakhstan. However, its distribution among export routes will depend on the real availability of free alternative transportation capacities, on time frame for enlarging available assets and launching new ones. All this should be analyzed in order to offer commercial services that are favorable for shippers and meet economic interests of Azerbaijan, Georgia and companies providing transportation services.

Making multimodal route competitive is a rather hard task because such logistics is a capital-intensive business requiring considerable investments for main-

tenance and development of available assets. Thus, it is only the balanced analysis of alternative opportunities and formulation of competitive conditions that may enable attracting necessary volumes for successful operation of the corridor and meeting customer's requirements concerning quality and price of services.

**CE: What factors are of paramount importance for consignors and how well does the company manage to handle these issues?**

**Dmitry Solovyev:** Multimodal logistics of hydrocarbons is a complex and multi-component process both from the technical and economical points of view. Logistics means flexibility because we need to ensure more efficient use of assets, performance of plans, minimize all negative factors affecting cargo transportation plans, including weather condition and technical restrictions. In other words, the logistics implies flexible and balanced management system as well as the team's readiness for finding efficient solutions and maintaining regulation analysis of the situation. Now it is necessary to work on maintenance of our attraction for present and potential shippers. We find it to be a non-trivial task. From the very beginning our company has been ready for seeking new solutions in cooperation with our partners and clients. There are certainly objective technical factors, certain economic elements that are considered constants. But there are always aspects which can be optimized and we will apply necessary efforts for doing it.





**Cross Caspian**  
OIL & GAS LOGISTICS LLC

## ОПТИМИЗИРУЕТ ВОЗМОЖНОСТИ КАСПИЙСКО-ЧЕРНОМОРСКОГО КОРИДОРА

**C**ross Caspian Oil and Gas Logistics LLC является совместным предприятием с Государственной нефтяной компанией Азербайджанской Республики (SOCAR), координирующим и предоставляющим комплексные услуги по транспортировке углеводородов через Каспийское море на Черное море, а так же до точки входа в систему трубопровода Баку-Тбилиси-Джейхан посредством морских, трубопроводных и железнодорожных перевозок. Компания стремится к совершенствованию бизнес процессов, выполняя свои обязательства надежно и экологически безопасно, соблюдая все международные стандарты. Компания координирует работу подрядчиков, включая оценку риска и совместное планирование с целью минимизации эффекта непредвиденных обстоятельств, чтобы оптимизировать использование транспортных мощностей азербайджано-грузинского транзитного коридора, включая транспортировку углеводородов внутреннего производства и транзитных объемов. Cross Caspian Oil and Gas Logistics LLC неоднократно побеждала в премии «Caspian Energy Integration Award» в номинации Компания Года в сфере транспортировки нефти и нефтепродуктов.

**Caspian Energy (CE): Какие стратегические задачи ставят компания Cross Caspian на 2013 и последующие годы?**

**Генеральный директор компании Cross Caspian Oil & Gas Logistics LLC Дмитрий Соловьев:** Основным направлением работы в 2013 году будет продление имеющихся контрактов с крупными грузоотправителями из Казахстана и работа по привлечению новых объемов нефти и нефтепродуктов для транспортировки по черноморско-каспийскому нефтетранспортному коридору. Мы также ожидаем завершения значительной части реконструкционных работ на железных дорогах Азербайджана и Грузии, что приведет к появлению дополнительных мощностей, позволит более гибко подходить к оперативному планированию, даст дополнительный стимул для наращивания объемов грузоперевозок в железнодорожном коридоре. Мы стараемся предоставить компаниям привлекательные условия с точки зрения комплексности и качества предлагаемых услуг. Мы испытываем серьезную конкуренцию со стороны альтернативных маршрутов транспортировки и экспорта углеводородов. Недавно был введен в эксплуатацию Таманский терминал на черноморском побережье России. Традиционно часть гру-

зов из Казахстана транспортируется через украинские порты. Нарастивает мощности трубопроводная система Каспийского Трубопроводного Консорциума, позволяющая доставлять сырую нефть с месторождений Казахстана на черноморское побережье России. Конечно, мы прикладываем все усилия для того, чтобы оставаться привлекательными с технической и экономической точек зрения для наших клиентов.

**CE: Вы как охарактеризуете минувший год для компании?**

**Дмитрий Соловьев:** Год был непростым, ощущались определенные сложности с пропускной способностью железнодорожных систем, что было в первую очередь связано с тем, что проводились работы по их реконструкции. Уже сейчас можно отметить определенные улучшения пропускной способности железных дорог. Частью нашей работы является необходимость минимизировать любые негативные последствия и учесть при планировании операций возможные задержки и сложности, связанные с работами по реконструкции. Мы нарастили парк железнодорожных вагонов-цистерн с привлечением собственных вагонов-цистерн нами и нашими партнерами в коридор. Это немаловажный фактор с точки зрения

повышения качества оказываемых услуг.

**CE: Какие реальные объемы грузоперевозок сегодня может предлагать Cross Caspian в каспийско-черноморском коридоре?**

**Дмитрий Соловьев:** Пропускная способность составляет от 1 до 1,2 млн. тонн в месяц в зависимости от номенклатуры транспортируемого груза. Парк вагонов-цистерн составляет около 4 тысяч единиц, куда входят и государственные и собственные цистерны. Координируется работа Дюбендинского, Бакинского, Сангачальского терминалов, строится новый Гарадагский терминал, который сегодня уже транспортирует определенные объемы конденсата с месторождения «Шах Дениз». Планируется и далее развивать мощности Гарадагского терминала для перевозки нефти и нефтепродуктов.



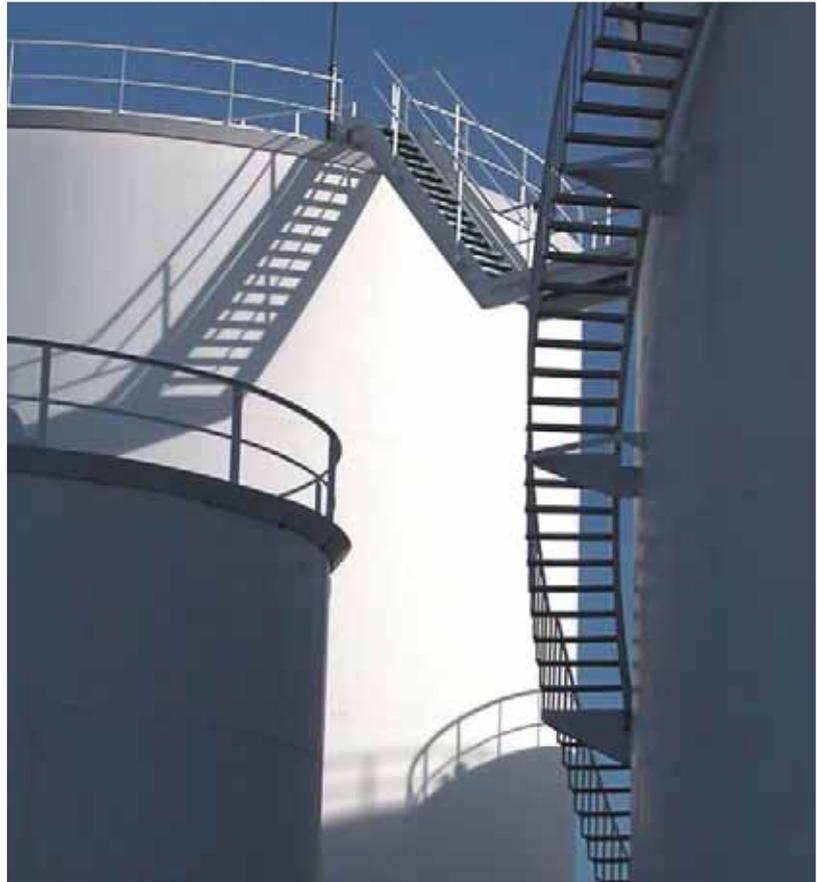
Если говорить о Грузии, то мы активно работаем с Кулевским и Батумским терминалами на ее черноморском побережье.

**СЕ: Насколько компании удалось достичь привлекательных условий в транспортном коридоре в сравнении с альтернативными маршрутами? Какие еще вопросы предстоит решить?**

**Дмитрий Соловьев:** В первую очередь мы исходим из того факта, что существуют альтернативы нашему коридору - различные направления, виды и режимы транспортировки нефти, включая трубопроводные системы, терминалы в России и Украине. У каждого направления транспортировки есть свои преимущества. Необходимо придерживаться всех международных отраслевых стандартов и обеспечить экономическую привлекательность маршрута. У нас есть опыт работы с крупными грузоотправителями, мы прекрасно осведомлены об их требованиях и готовы их соблюдать. Конечно, между альтернативными направлениями транспортировки и экспорта нефти и нефтепродуктов будет иметь место и конкуренция в плане экономических факторов для грузоотправителей. Нашим достоинством является тот факт, что наш коридор проверен, показал себя как надежный маршрут, хорошо известен грузоотправителям, и мы надеемся и далее развивать наше сотрудничество.

**СЕ: А какие еще вопросы предстоит решить в техническом плане?**

**Дмитрий Соловьев:** Всем операторам и партнерам, которые работают в коридоре, нужно будет выработать совместную стратегию относительно дальнейших планов развития, предоставления наиболее выгодных условий для грузоотправителей. Ожидается, что добыча сырой нефти в Казахстане будет расти, но их распределение по маршрутам экспорта будет зависеть от реального наличия свободных альтернативных транспортных мощностей, временных рамок расширения имеющихся активов и запуска новых. Все это должно анализироваться для того чтобы предлагать коммерческие условия, которые приемлемы для грузоотправите-



ля, и в то же время отвечают экономическим интересам Азербайджана, Грузии, компаний предоставляющих транспортные услуги. Обеспечение конкурентоспособности мультимодального маршрута сложная задача, потому что такая логистика – бизнес капиталоемкий, требующий значительных инвестиций для поддержания и развития имеющихся активов. Соответственно только сбалансированный анализ альтернативных возможностей и формулирование конкурентоспособных условий позволит привлечь необходимые объемы для успешного функционирования коридора и удовлетворения потребностей клиента по отношению к качеству и стоимости оказанных услуг.

**СЕ: Какие факторы сегодня ставят во главу угла грузоотправители и насколько успешно эти вопросы решаются компанией?**

**Дмитрий Соловьев:** Как с технической точки зрения, так и с экономической, мультимодальная логистика углеводородов - комплексный, многокомпонентный процесс. Логистика как бизнес подразумевает гибкость,

потому что мы должны обеспечить наиболее эффективное использование активов, выполнение планов, минимизировать любые негативные факторы, влияющие на планы грузоперевозок, включая погодные условия, технические ограничения. Иными словами, логистика как основной вид деятельности обязательно предполагает наличие гибкой, сбалансированной системы управления и готовность команды всегда оперативно находить наиболее эффективные решения и постоянно анализировать ситуацию. Сейчас необходимо работать над сохранением нашей привлекательности для имеющихся и потенциальных грузоотправителей, что является нетривиальной задачей. Наша компания изначально готова к непростому поиску новых решений в сотрудничестве с нашими партнерами и клиентами, Конечно, есть объективные технические факторы, есть определенные экономические элементы, которые являются константами, но всегда есть и аспекты, которые могут быть оптимизированы и мы приложим для этого все требуемые усилия.



# BAKTELEKOM: ACHIEVEMENTS AND PROSPECTS



**Caspian Energy (CE): Mr. Huseynov, what would you say about achievements of the operation of Baku Telephone Communication Production Association?**

**Beytulla Huseynov, General Director, Baku Telephone Communication Production Association (BTCPA):** Just like in previous years, in 2013 Baku Telephone Communication Production Association (BTCPA/Baktelekom) is successfully continuing its business activities, including rolling out technologies as well as offering new and high-quality telecommunication services. In this connection our special focus is on timely execution of state programs in this sector, expansion and improvement of telecommunication networks in Baku and surrounding settlements, including construction and commissioning of new modern communication facilities to provide people with up-to-date telecommunication services of high quality.

The following operations have been performed within the frames of the State Programme of Social and Economic Development of Baku and Surrounding Settlements for 2011-2013: enlargement of the capacity of broadband Internet services at ATE-561/562/563/, ATE-568/569/513, ATE-

411, ATE-456, ATE-454, ATE-453 and ATE-412, commissioning of 5 ONU (Optical Network Units) with the capacity of 8,128 numbers with the purpose of creation of an optical cable network on ATE371/372/373, reconstruction of ATE-579 with the capacity of 4192 numbers in Mehmandarov Street in Ahmadli settlement by introducing the NGN technology (Next Generation Networks), commissioning of seven ONU with the capacity of 9,672 numbers for establishing a linear ATE-566/567/514 network with the use of a fiber-optical cable and one ONU with the capacity of 496 numbers for establishing a linear ATE-564/565 network with the use of a fiber-optical cable, reconstruction of the ATE Bina (Dairy state farm) and its replacement by NGN-like ATE with the capacity of 1,888 numbers, the commissioning of the station like ONU with the capacity of 896 numbers in Dubandi, construction of a new ATE building in Gurgan settlement and reconstruction of its linear network with the capacity of 512 numbers involving NGN technology, laying of a fiber-optical cable towards Zira, Gurgan and Pirallakhi and also reconstruction of the ATE with introduction of new technologies in residential buildings of Savalan, Shusha's refugees, Ramany village, Ramany state farm, Kurdakhany, Hovsan, Zykx settlement and the Duzlu Gol residential area.

To fulfill the objectives set for BTCPA by the State Programme of Social and Economic Development of Regions of the Republic of Azerbaijan for 2009-2013, Baktelekom increased the speed of connection of the Bakinternet platform to the global network, reconstructed and put into commissioning ATE in Mekhmandarov Street and in directions of Savalan, Kurdakhany, Bilgah, Hovsan dairy state farm (ATE-

l), Duzlu Gol, the Zykx settlement, Ramany, Ramany state farm and Shusha's refugees.

According to the State Programme on Development of Communication and Information Technologies in the Republic of Azerbaijan for 2010-2012 (Electronic Azerbaijan) approved by the Executive Order of the President of Azerbaijan dated August 11, 2010, BTCPA has completely shifted the transmission network to digital system. BTCPA expanded the possibilities of rendering new generation telecommunication technologies-based up-to-date services on ATE like high-capacity TDM, which were connected to the transmission IP platforms. We reconstructed the transmission network optimally, liquidated the terminating communication node principles and provided alternative transition of the network to the IP platform.

**CE: What attention is paid to offering Internet services?**

**Beytulla Huseynov:** The platform of Bakinternet ISP, currently operating as a part of Baku Telephone Communication Production, has been reconstructed on the basis of most advanced technologies from global IT technologies manufacturers. It came on stream as a powerful provider platform and was connected to the global Internet network with a larger traffic volume.

Possessing considerable experience, Bakinternet ISP continues expanding technical capabilities as well as the speed of channels connection to the global network in connection with the growing number of users and provides broadband Internet services to users through the optic-transmission network, which in turn provides the high speed and quality.

With the purpose to account the traffic calculations with subscribers and ensuring automation of management

on the Bakinternet platform, the modern billing system has been introduced.

The one-window principle-based service - 155 is operating to provide prompt finding of solutions to different problems in the process of rendering services. More detailed information is available on the official websites [www.btrib.net](http://www.btrib.net) and [www.bakinter.net](http://www.bakinter.net).

Despite all this, necessary measures are regularly undertaken to cover the growing needs of Bakinternet platform users, ensure safety and raise the capacities.

As of late January 2013 the total number of broadband Internet users connected through BTCPA's network and other providers operating within the network of BTCPA exceeded 210,000.

#### **CE: Which advanced technologies does BTCPA introduce?**

**Beytulla Huseynov:** As the result of introduction of new technologies within the network of BTCPA, the quantity of users of IP-TV, Video Telephone, IAD, CDMA as well as those who are connected to advanced telecommunication services by means of the optic cable is growing day by day.

Nowadays, the population may pay for communication services through the Paypoint system as well as through internet by using Golden pay system. Within Baku city BTCPA ensured connection of 129 postal departments to central network to provide financial services.

Considering Azerbaijan President's decree (dated 23.05.2011) #429 "On some measures in the sphere of provision of e-services by state agencies", BTCPA has fully completed technical preparation to complete the following operations: telephone installation, change of telephone number, registration of telephone under user's name.

Phone communication service based on NGN (next generation network) ATE and all necessary standards is one of the main telecommunication services offered by BTCPA.

#### **CE: What other services are you ready to provide to subscribers?**

**Beytulla Huseynov:** The modern range of phone service includes over 50 multimedia services. It enables subscribers to apply different services through using the same phone line.

Among services that are broadly

used by subscribers we can especially note fixing of incoming call number, notification about incoming call when the line is busy, conference call involving 3 and 64 people, restriction of outgoing calls, shortened dialing, hot line, redirection toward a certain service, redirection when subscriber's phone line is busy, redirection after 5 dial-up tones and other services.

IP-TV, videotelephone, IP-Consol and IAD also relate to multimedia services.

Modern telecommunication technologies provide users numerous additional telecommunication and corresponding services through the common phone line. IP-TV, which supplies users with materials of television and video-channels by means of the internet protocol, is one of such services.

IP-TV service provided by BTCPA (Baku Telephone Communication Production Association) in MPEG-4 format is a digital format of audio and video compression meeting international standards. It enables to provide users with other numerous services as well.

As is known, 2013 has been announced a Year of information-communication technologies in accordance with Azerbaijan President's order dated January 16, 2013. In this regard, the personnel of Baktelekom has been assigned tasks on implementation of numerous and important activities.

Large-scale operations and appropriate activities are planned to be carried out in order to enlarge internet providing platform of Bakinternet, ensure online connection of up to 200,000 users through the platform, increase internet speed connection in accordance with the current demand, increase Bakinternet IP transmission network's speed up to 100 Gbit/s due to the growth of services, provide conditions for traffic growth, and provide high speed internet connection (100 Mbit/s) to each user of Baktelekom. It envisages replacement of distribution boxes located over 3km away from ATE (automatic telephone exchange) with Smart AX-FOIS 300 equipment or other advanced optic network equipment, broad introduction of FTTx (FTTH, FTTB, FTTC, FTTCab) technologies, broad provision of intellectual services, including introduction of e-services based on NGN-technology, reconstruction of ATE-492-497 on basis

of advanced technologies, reconstruction of obsolete and medium size ATEs and make them more advanced, increase the number of high speed internet users in Baku up to 70% per 100 people, perform large-scale work for reconstruction of information service of Baktelekom on basis of modern technologies.

Baktelekom specialists, who constantly study advanced countries' experience in the sphere of telecommunications for solution of last mile problem, intend to implement a number of activities within the framework of the joint project (optic cable to every house) of the Ministry of Communication and Information Technologies and State Oil Fund. Such solution of the last mile problem (IPTIME – infrastructure of IP transport for using Multi-play services) envisages introduction of different network technologies such as FTTH (fiber to the home), FTTB (fiber to the building) and FTTC (fiber to the curb) in Baktelekom system. As the result, based on one SIP fiber and H.248 protocol a user will be provided with high quality voice services, high speed internet (Ethernet 10/100 and 10/100/1000), digital television services through IP including IPTV, VOD, RF overlay video services.





# ВАКТЕЛЕКОМ: УСПЕХИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

**Caspian Energy (CE): Г-н Гусейнов, каковы успехи деятельности Бакинско-го производственного объединения телефонной связи?**

**Генеральный директор Бакинско-го производственного объединения телефонной связи (БПОТС) Бейтулла Гусейнов:** Бакинское производственное объединение телефонной связи (БПОТС / Baktelekom) в 2013 году, как и в предыдущие годы, успешно продолжает свою производственную деятельность, внедряя современные технологии и предоставляя новые и качественные телекоммуникационные услуги. В этой связи особое внимание уделяется своевременному выполнению государственных программ в этой сфере, расширению и совершенствованию телекоммуникационных сетей в г.Баку и поселках вокруг столицы, в том числе строительству и сдаче в эксплуатацию новых современных объектов связи для обеспечения качественного выхода населения к современным телекоммуникационным услугам.

В рамках «Государственной программы социально-экономического развития г.Баку и поселков вокруг него на 2011-2013 гг.» выполнены следующие работы: увеличение емкости услуг широкополосного интернета на АТС-561/562/563/, АТС-568/569/513, АТС-411, АТС-456, АТС-454, АТС-453 и АТС -412, сдача в эксплуатацию 5 ONU (Optical Network Units) с емкостью 8128 номеров с целью создания оптической кабельной сети на АТС371/372/373, реконструкция АТС-579 емкостью 4192 номеров на ул.Мехмандарова в пос.Ахмедлы путем внедрения технологии NGN (Next Generation Networks), сдача в эксплуатацию семи ONU емкостью 9672 для организации линейной сети АТС-566/567/514 с использованием

фибер-оптического кабеля и одного ONU емкостью 496 номеров для организации линейной сети АТС-564/565 с использованием фибер-оптического кабеля, реконструкция АТС Бина (Молочный совхоз) и замена ее на АТС типа NGN емкостью 1888 номеров, сдача в эксплуатацию станции типа ONU емкостью 896 номеров в Дюбенди, строительство нового здания АТС в поселке Гюргян и реконструкция ее линейной сети емкостью 512 номеров путем применения технологии NGN, прокладка фибер-оптического кабеля в направлениях Зиря, Гюргян и Пираллахи, а также реконструкция АТС с внедрением новых технологий в жилых массивах Савалан, Шушинские беженцы, село Раманы, Раманы совхоз, Кюрдаханы, Говсан, поселок Зых и жилой массив «Дузлу гель».

В целях выполнения задач поставленных перед БПОТС «Госпрограммой социально-экономического развития регионов Азербайджанской Республики на 2009-2013 гг.» увеличена скорость подключения к глобальной сети платформы «Bakinternet», реконструированы и сданы в эксплуатацию АТС на ул. Мехмандарова и в направлениях Савалан, Кюрдаханы, Бильгя, Говсанский молочный совхоз (АТС-I), «Дузлу Гель», поселок Зых, село Раманы, Раманы совхоз и Шушинские беженцы.

В соответствии с «Госпрограммой о развитии связи и информационных технологий в Азербайджанской Республике на 2010-2012 гг.» (Электронный Азербайджан), утвержденной Распоряжением Президента страны от 11 августа 2010 года БПОТС полностью оцифровал трансмиссионную сеть. На базе телекоммуникационных технологий нового поколения БПОТС расширило возможности оказания современных услуг на АТС

типа TDM большой емкости, которые были подключены к трансмиссионным IP-платформам, трансмиссионная сеть была оптимально реконструирована, ликвидированы принципы входящего узла связи и обеспечен альтернативный переход сети на IP-платформу.

**CE: На каком уровне находится предоставление интернет-услуг?**

**Бейтулла Гусейнов:** Функционирующая в настоящее время в составе Бакинско-го производственного объединения телефонной связи платформа интернет-провайдера «Bakinternet», реконструирована на базе самых передовых технологий мировых производителей IT-технологий, вновь сдана в эксплуатацию как мощная провайдерная платформа и подключена к каналу сети глобального интернета с большим объемом трафика.

Обладающий солидным опытом интернет-провайдер Bakinternet расширяет технические возможности и скорость подключения каналов к глобальной сети в соответствии с ростом количества своих пользователей, а предоставление широкополосных интернет-услуг пользователям осуществляется через оптико-трансмиссионную сеть, что в свою очередь означает высокую скорость и качество.

С целью учета расчетов по трафику с абонентами и обеспечения автоматизации управления на платформе Bakinternet внедрена современная биллинговая система.

Для оперативного решения всевозможных проблем в процессе оказания услуг функционирует служба по принципу единого окна - 155. Для получения более достоверной информации существуют официальные сайты [www.btrib.net](http://www.btrib.net) и [www.bakinter.net](http://www.bakinter.net).

Несмотря на все это, с целью решения вопросов, связанных с растущими потребностями пользователей интернет провайдерной платформы Bakinternet, обеспечения безопасности и увеличения мощности систематически проводятся все необходимые мероприятия.

Общее число пользователей широкополосных интернет услуг, подключенных через сеть БПОТС и других провайдеров, функционирующих в сети БПОТС, на конец января 2013 года превысило 210 тыс. пользователей.

### **СЕ: Какие передовые технологии внедряет БПОТС?**

**Бейтулла Гусейнов:** В результате внедрения новых технологий в сети БПОТС количество пользователей IP-TV, Video Telephone, IAD, CDMA, а также подключенных с помощью оптического кабеля к различным современным телекоммуникационным услугам растет с каждым днем.

В настоящее время обеспечена оплата услуг связи населением через систему Paypoint, а также через интернет с использованием системы Golden Pay. Также по городу Баку БПОТС обеспечил подключение 129 почтовых отделений к центральной сети для оказания финансовых услуг.

В соответствии с Указом Президента Азербайджана за №429 от 23.05.2011 года «О некоторых мероприятиях в области организации оказания электронных услуг государственных органов» БПОТС полностью завершил все работы технической подготовки для выполнения следующих работ: установка телефона, смена номера телефона, перевод телефона на свое имя.

Одной из основных телекоммуникационных услуг, оказываемых БПОТС, сегодня является услуга телефонной связи, которая организована на уровне всех необходимых стандартов посредством АТС типа NGN (Next Generation Network) - сети нового поколения.

### **СЕ: Какие еще услуги сегодня Вы готовы оказывать своим абонентам?**

**Бейтулла Гусейнов:** Современная услуга телефонной связи включает более 50 сервисных и мультимедий-

ных услуг, что позволяет абонентам пользоваться различными сервисными услугами используя одну телефонную линию.

Абоненты в основном пользуются следующими сервисными услугами: определение звонящего номера, сообщение о новом звонке в момент занятости линии, конференц-связь на 3 и 64 человека, ограничение исходящих звонков, укороченный набор, горячая линия, непосредственная переадресация на определенный сервис, переадресация во время занятости телефона абонента, переадресация после 5 гудка и другие сервисные услуги.

К мультимедийным сервисным услугам также относятся услуги IP TV, видеотелефона, IP-Consol, IAD.

Современные телекоммуникационные технологии обеспечивают доставку пользователям многочисленных дополнительных телекоммуникационных и соответствующих сервисных услуг через обычную телефонную линию. Одним из таких услуг является IP-TV, который обеспечивает доставку пользователям материалов телевизионных и видео-каналов посредством интернет протокола.

Услуга IP-TV, предоставляемая БПОТС предоставляется в формате MPEG-4, который является цифровым форматом аудио и видео сжатия, соответствующим международным стандартам. Эта услуга также обеспечивает доставку пользователям и других многочисленных сервисных услуг.

Как известно, согласно Распоряжению Президента Азербайджанской Республики от 16.01.2013 года, 2013 год объявлен Годом информационно-коммуникационных технологий. В связи с этим в 2013 году перед коллективом Baktelekom стоят задачи по реализации многочисленных и важных мероприятий.

С целью расширения интернет провайдерской платформы Bakinternet, обеспечения подключения в режиме ONLINE до 200 тысяч пользователей посредством платформы и увеличения скорости подключения к сети глобального интернета в соответствии с потребностями, расширения с учетом динамики роста услуг скорости существующей IP трансмиссион-

ной сети Baktelekom до 100 Gbit/сек и обеспечения возможностей роста трафика, оказания услуг высокоскоростного (100 Mbit/сек) интернета каждому пользователю Baktelekom, предполагается проведение крупных работ и соответствующих мероприятий, включающих следующее: осуществить замену распределительных шкафов, находящихся на расстоянии свыше 3 км от АТС оборудованием Smart AX-FOIS 300 или другим более современным оборудованием оптической сети, расширить внедрение технологии FTTH (FTTN, FTTB, FTTC, FTTCab), расширить оказание интеллектуальных и сервисных услуг, в т.ч. внедрить э-услуги на базе NGN-технологий, обеспечить реконструкцию АТС-492-497 на базе современных технологий, реконструировать старые морально устаревшие АТС малой емкости на современные АТС, довести в городе Баку численность пользователей скоростного интернета на каждые 100 человек до 70%, провести множество работ для реконструкции информационной службы Baktelekom на базе современных технологий.

Со стороны специалистов Baktelekom, постоянно изучающих опыт передовых стран в области телекоммуникаций для решения проблемы последней мили, предусматривается реализация ряда мероприятий в рамках совместного проекта Министерства связи и информационных технологий и Государственного нефтяного фонда - «Оптика дома». Такое решение проблемы последней мили (IPTIME – инфраструктура IP-транспорта для использования услуги Multi-play) предполагает внедрение в системе Baktelekom различных сетевых технологий, таких как FTTH (прокладка оптического кабеля к домам), FTTB (прокладка оптического кабеля к зданиям и постройкам) и FTTC (прокладка оптического кабеля вдоль дороги). Как результат, с использованием одного волокна SIP и на базе протокола H.248 будет обеспечена доставка пользователям высококачественных звуковых услуг, высокоскоростного интернета (Ethernet 10/100 и 10/100/1000), услуг цифрового телевидения посредством IP, включая IPTV и VOD, услуг видео RF overlay.



**AVESTA**  
C O N C E R N

## AVESTA PRESENTING UNIQUE CITY IN THE CASPIAN SEA - KHAZAR ISLANDS

**A** very interesting and beautiful project is underway in Azerbaijan. Construction of the new city called Khazar Islands began on the artificial archipelago in the Caspian. 1 mln people will be residents of the city. Khazar Islands will consist of 55 different size islands with total area of 3,500 ha and 19 micro-districts. In general, the archipelago will occupy 35 km<sup>2</sup>. The length and the width will total 8km and 3km respectively. The total length of the boulevard will reach 150 km. President of Avesta Concern Haji Ibrahim Nehramli who developed and is implementing this unique project worth \$100 bln, tells our readers about this project.



**Caspian Energy (CE): Mr. Nehramli, could you please tell our readers about the establishment of Avesta concern? What were prerequisites for creating such a strong enterprise in Azerbaijan and what was the cause to call it Avesta?**

**Haji Ibrahim Nehramli, President, Avesta Concern:** Avesta Concern combined all our separate assets. It was far in 1989 when I first created a cooperative named Ilkan after the collapse of the former Soviet Union. The second firm was founded in 1991 and named Gunel. I named both of the enterprises in honor of my daughters who were born in those years. The companies began developing and increasing their potential as the time went by. At that period we opened an office in the center of Nakhchivan, a bank in Baku city and its branch in Nakhchivan. We carried out a number of charity activities during 1994-1995 by building 5 mosques, water pipelines to 10 villages, renovated schools and hospitals, and built bridges.

In general, we performed charity activities worth \$15.5 mln in Nakhchivan. All of the mentioned work was performed at the expense of our own resources.

I have started developing business in Baku since 1995. Our initial plan was to build one mosque and one high-rise building. Though our companies were developing but they were still not that big. Therefore, a decision to combine all the firms and other enterprises I have mentioned under a single brand was made in 1996. Thus, Avesta Concern was

established to combine all our enterprises and companies.

As you know, Avesta means collected holy texts of Zoroastrians. It means purity and right track. We decided to reflect these qualities in our business as well. It was a successful startup indeed. The confidence let our company Gunel to successfully construct a high rise building in Baku during 1995-1997.

We are currently engaged in building of the trade center Gold City in the downtown of the capital. The internal area of the center totals 320,000 square meters. 40% of the project related work has already been executed. We hope to complete and commission it by the end of the following year. The project costs 500 mln AZN. Half of this sum has already been invested into the project.

New companies engaged in different business directions have been created within the concern. The concern enterprises built residential buildings in different parts of Baku. Now we are completing the construction we commenced. There are almost 250,000 square meters of residential area still to be commissioned. This work is on verge of completion.

We started seeking for new directions of our business development after the global crisis of 2008. Meanwhile, it must be assumed that there is no demand for residential estate. Nowadays, Baku needs 100 mln square meters of residential space. The government agencies develop proposals to reduce interest rates for mortgage credits and simplify this process.

**CE: How did the idea of building a unique project Khazar Islands arise?**

**Haji Ibrahim Nehramli:** Revenues, gained from the oil sector, have been flowing into the development of the non oil sector. Basic importance in this aspect is also attached to the development of the tourism sector. The government is considering on further simplification of the visa regime in order to develop this sector.

**Khazar Islands**  
NEW CITY

So, we were in search for unordinary solutions and projects to be realized in Azerbaijan. My son once told me in 2010: "one will find projects enough for three cities if he looks inside of your head". I assume it was Allah's message conveyed to me through my son. I have a house on the island and I thought why I should not build a city in the sea.

Two serious problems (waves and the wind) should have been solved in order to build a city in the Caspian Sea. I started picturing the project during my return from Dubai on March 15, 2010. I decided to create a lake in the sea as well as channels linked to it so that to ensure regular change of water. Buildings will be 20 meters tall, placed as on a chess-board and make 3-4 rows. Thus,



this is the way we solve the wind and waves problem. I also decided to build a boulevard and lay a tram line. The draft project was submitted to the State Committee for Architecture and Town-Planning.

It took 7 days to develop the project. Further changes covered only modernization since new islands and roads were added. According to the latest version, 55 islands designed for 1 mln residents will be built. We created an unordinary project and we currently work on it.

**CE: What operations have been fulfilled so far within the framework of the city construction in the sea?**

**Haji Ibrahim Nehramli:** 4 islands are currently under construction within the framework of our project. We have built restaurants, laid the foundation of the boulevard, proceed with construction of buildings and have completed construction of the tram bridge. Construction of one out of 6 bridges has been completed. Construction of two more is underway. We will have completed building of the tram bridge by the end of the following year. Trams will run along a 20km long boulevard consisting of 6 bridges. The islands will be linked to one another by bridges designed for vehicles, pedestrians and trams. The boulevard length totals 150km. The residents when leaving a building with 4 exits find themselves in the park. There will be no garages in buildings. The garages will be placed in the water. Half of the garage will be under the water and the other half above the water. The close location of garages to buildings will enable people to reach the garage through the underground crossing. They will be smart, cosy and fully repaired apartments providing everything for comfort. Prices at restaurants will be very acceptable and let visitors feel at home.

Highways to be laid on islands shall have 7 lanes in both directions.

Apart from residential estates and restaurants, we also build schools, a stadium, golf-yard, rack track, rally area, hospitals, 5 universities, a motor coach terminal, a mosque with an area of 10 ha, as well as buildings for employees.

600,000 working places are expected to appear. 400,000 of those people will rent apartments in a certain part of the city. People will be able to move in the city by trams passing every two minutes.

Our conditions on sale of apartments will be attractive for clients. Apartments will be sold with a discount for mortgage (lets suppose for 15 years and 6% of annuals) so that people could afford them. If an owner decides to move, at least 80% of the sum will be returned.

Separate treatment facilities and power plants are planned to be built on islands as well. Water and gas lines will be laid to them.

The capacity of power plants will total 300 MW. Each island will have a modular power plant operating on gas. Electricity generated in non-peak hours will be sold.

Buildings are built 200m away from the sea. The first, second and third stages of the project envisage settlement of 100,000, 400,000 and 500,000 people respectively. 19 micro-districts will be built in the city.

An airport is planned to be built not far from this area in future because 20 mln tourists will come here every year.

The project is very interesting – dirty cars will not be allowed in the city.

Office buildings for the city administration and buildings for departments of ministries will be built in the city.

Construction of a bridge and a restaurant complex (including a beer plant) has been completed. Their opening will take place this summer. We have earlier opened another restaurant.

A 3, 4, 5 and maybe a 7 star hotel will be built in the city. The number of hotels will

reach 18. They will consist of 30-85 floors. The area of the smallest room will total 25 m<sup>2</sup>. There will be hotel numbers with an area of 45, 65 and 100 m<sup>2</sup>. From the very beginning we planned our hotels to differ from world standards and be capacious.

**CE: What is the scope of project investments?**

**Haji Ibrahim Nehramli:** In general, the project investments will total \$100 bln. However, \$10 bln will be invested at the initial stage. 19 bridges will be constructed on islands. The first stage envisages construction of 6 mln square meters including lodging, hotels, schools, kindergartens, restaurants, etc. I would like to note that the residents will not see the construction. Dwelling in the city will start from 2014.

The concern has already invested \$1 bln 200 mln from its own resources. Now the construction of Khazar Islands is carried out at the expense of own resources of Avesta. However, foreign investors are planned to be attracted soon.

**CE: Which advanced technologies are used in construction of the city?**

**Haji Ibrahim Nehramli:** We have been building our city for many centuries. The islands are built by stone filling. We drive in lots of piles in order to build one road. Each pile costs 1200-1600 AZN. The distance between piles is 120 cm. The piles go 35-40 meters deep in the earth. Some 998 piles were driven in for the construction of only one 5-block building.

Our buildings and constructions do not fear earthquake. No subsidence even by 1 mm can be observed in the boulevard as it was built by piles and concrete. It may bear the load reaching 1,000 tons.

Construction of 4km of the sea front boulevard has already been built. The service life of the boulevard is 1000 years at least. Our concrete starts becoming harder only in 100 years. Plain concrete starts decaying 100 years later. Our major roads are built of granite.

Movement will be arranged without traffic lights, and it is another successful achievement. There will be no road crossing in the city as tunnels and bridges are being built for that.

**CE: What could you tell about the ecological constituent of the project?**

**Haji Ibrahim Nehramli:** It will be an ecological city. Facing glasses of buildings will generate electricity. A corresponding program has been worked out for realizing these ideas. Apart from this, a project on desalination of the sea water and other works will be done. One interview will not suffice for covering all the project related information.

I would like to note that we applied all efforts for completing the construction of the ecological city in the sea by 2025-2030.





**AVESTA**  
C O N C E R N

## AVESTA ПРЕДСТАВЛЯЕТ УНИКАЛЬНЫЙ ГОРОД В КАСПИЙСКОМ МОРЕ - KHAZAR ISLANDS

**О**чень интересный и красивый проект реализуют в Азербайджане. На искусственном архипелаге, на Каспии началось строительство нового города под названием Khazar Islands. Город будет населять 1 млн. человек. Khazar Islands будет состоять из 55 островов различных размеров общей площадью 3,5 тыс. га и 19 микрорайонов. В общей сложности архипелаг займет 35 кв. км, длина составит 8 км, ширина - 3 км. Общая длина бульвара достигнет 150 км. Об этом рассказывает нашим читателям президент концерна Avesta Гаджи Ибрагим Нехрямли, который разработал и реализует уникальный проект стоимостью \$100 млрд.



**Caspian Energy (CE):** Г-н Нехрямли, не могли бы Вы рассказать нашим читателям о становлении концерна Avesta? Каковы были предпосылки для создания столь мощного в Азербайджане предприятия, и почему именно Avesta стало Вашим детищем?

**Президент концерна Avesta Гаджи Ибрагим Нехрямли:** Концерн Avesta объединил все наши ранее разрозненные активы. Еще в далеком 1989 году в период развала бывшего Союза я создал кооператив, который назвал «Илькан», вторая фирма была основана в 1991 году, которая была названа «Гюнель». Оба предприятия я назвал в честь своих дочерей, родившихся в эти годы. Со временем компании начали развиваться и наращивать свой потенциал. В тот период мы открыли офис в центре Нахчывана, банк в Баку с филиалом в Нахчыване. В период 1994-95гг. мы организовали ряд благотворительных мероприятий – построили 5 мечетей, водопроводы в 10 сел, отремонтировали школы и больницы, строили мосты.

В целом, в 1994-95 гг. мы выполнили благотворительные работы в Нахчыване на общую сумму \$15,5 млн. Все это были наши собственные средства.

В 1995 году я начал развивать бизнес в Баку. Первоначально в планах значилось строительство одной мечети и одного высотного здания. Наши компании развивались, но все еще были небольшими, и в 1996 году было решено объединить перечисленные мной фирмы и другие предприятия, открывшиеся в тот период

под одним брендом. Таким образом, был основан концерн Avesta, объединивший все наши предприятия и компании.

Как Вы знаете Avesta это собрание священных текстов зороастрийцев, это чистота и правильный путь. Мы решили отразить эти качества и в нашем бизнесе. И действительно получилось весьма успешное начинание. В 1995-97 гг. вера в себя позволила нашей компании «Гюнель» успешно построить высотное здание в Баку.

Сейчас в центре столицы мы строим торговый центр Gold City. Внутренняя площадь центра составляет 320 тыс. кв. метров. В настоящее время проект выполнен на 40%. Ожидаем, что завершим и сдадим его в эксплуатацию до конца следующего года. Стоимость проекта составляет 500 млн. манатов, из которых 250 млн. мы уже вложили в проект.

В структуре концерна были образованы новые компании, задействованные в различных направлениях бизнеса. Предприятиями концерна были построены жилые дома в разных частях города Баку. Сейчас мы завершаем ранее начатое строительство, осталось ввести еще почти 250 тыс. кв. метров жилья. Эта работа находится на завершающей стадии.

В целом после мирового кризиса 2008 года мы начали искать новые направления развития нашего бизнеса. При этом нельзя говорить о том, что спроса на жилье нет. В настоящее время Баку нуждается в 100 млн. кв. метров жилья. Для оживления спроса государственные структуры готовят предложения по снижению процентных ставок по ипотечным кредитам и упрощения данного процесса.

**CE: Как зародилась идея строительства уникального проекта Khazar Islands?**

**Гаджи Ибрагим Нехрямли:** Благодаря поддержке Президента Азербайджана Ильхама Алиева средства от нефтяного сектора направляются в развитие ненеф-

тяного сектора. Особое значение в этом аспекте отводится и развитию туристического сектора. Для развития данного сектора сейчас правительством ведется работа в направлении дальнейшего упрощения визового режима.

И мы, как я отметил, были в поисках необычных решений и проектов, которые следует реализовать в Азербайджане. Как-то в 2010 году мой сын сказал мне, что «если заглянуть мне в голову, там можно найти проекты на три города». Я считаю, что его устами мне это сказал Аллах. У меня есть дом на острове и я подумал, почему бы не построить город в море.

Чтобы построить город в Каспийском море нужно было решить две серьезные проблемы - волны и ветер. Возвращаясь из Дубая 15 марта 2010 года, я начал видеть проект. Я решил создать озеро в море и каналы к нему, чтобы вода постоянно сменялась. Здания решил строить на высоту 20 метров в шахматном порядке в три-четыре ряда. Таким образом, решается проблема с ветром и волнами. Решил также построить бульвар и трамвайную линию, и сдал проект в госкомитет по архитектуре и градостроительству.

Через 7 дней проект был готов. В дальнейшем проект мы только усовершенствовали, появились новые острова и дороги. Согласно последнему варианту будут построены 55 островов для 1 млн. жителей. Получился такой необычный проект, над которым мы сейчас работаем.

**CE: Какие работы выполнены в настоящее время в рамках проекта строительства города в море?**

**Гаджи Ибрагим Нехрямли:** В настоящее время в рамках нашего проекта ведется строительство четырех островов. Нами построены рестораны, заложен бульвар, продолжается строительство зданий, завершено строительство трамвайного моста. Один мост из шести завершен и в данный момент на двух продолжается строительство. До конца

следующего года мы завершим строительство трамвайного моста. Трамваи будут работать на 20-ти километровом бульваре, который будет состоять из шести мостов. Острова будут соединять между собой мосты для машин, пешеходов и трамвая. Протяженность бульвара составит 150 км. Каждый человек, выходя из своего дома, который имеет 4 выхода, попадает в парк. В зданиях гаражей не будет. Гаражи будут находиться в воде, половина гаража под, а половина над водой. Они будут расположены близко к зданиям так, что люди смогут проходить в гараж через подземный переход. Это будут умные дома, полностью отремонтированные, где будет предусмотрено все возможное для создания уюта. Цены в ресторанах будут как дома.

Магистральные дороги на островах проектируются по 7 полос в обоих направлениях.

На островах мы строим не только дома и рестораны, но и детсады, школы, стадион, гольф-поле, ипподром, площадку для ралли, больницы, 5 университетов, автовокзал, мечеть площадью 10 га, здания для работников. Ожидается открытие 600 тыс. новых рабочих мест, из которых 400 тыс. будут снимать квартиры в определенной части города. Люди смогут передвигаться по городу на трамваях, которые будут курсировать каждые 2 минуты.

Наши условия по продажам квартир будут привлекательны для клиентов. Дома будут предоставляться со скидкой под ипотеку, скажем на 15 лет и 6% годовых, чтобы все могли их купить. Если собственник решит уехать, будет возвращено как минимум 80% суммы.

На островах предусмотрены отдельные очистительные сооружения, электростанции, к ним будут подведены линии для подачи воды и газа.

Мощность электростанций составит 300 МВт. На каждом острове будет построено по одной электростанции модульного типа, которая будет работать на газе. В непиковые часы вырабатываемая электроэнергия будет продаваться.

Дома строятся на расстоянии 200 метров от моря. Первый этап проекта предусматривает размещение 100 тыс. человек, второй - 400 тыс., а третий - 500 тыс. человек. В городе будет построено 19 микрорайонов.

В дальнейшем неподалеку планируется строительство аэропорта, поскольку сюда будет приезжать 20 млн. туристов в год.

Проект очень интересный – грязные машины в город пропускать не будут.

В городе будут построены дома для мэрии и здания для департаментов министерств.

Завершено строительство одного

моста, ресторанный комплекс (включая пивной завод), открытие которого состоится этим летом. Ранее мы открыли другой наш ресторан.

В городе будет построено 18 отелей 3, 4, 5, а возможно и 7 звезд. Они все будут состоять из 30-85 этажей. Причем самая маленькая комната будет площадью 25 кв. метров. Будут номера площадью 45, 65, 100 кв. метров. Мы с самого начала хотели отличаться по этим параметрам от общепринятых мировых норм, чтобы номера были просторными.

#### **СЕ: Каковы инвестиции в проект?**

**Гаджи Ибрагим Нехрямли:** В целом, инвестиции в проект составят \$100 млрд. Но на первом этапе будет вложено \$10 млрд. На островах будет построено 19 мостов. Для первого этапа проекта предусмотрено строительство 6 млн. кв. метров, включая жилье, отели, школы, детсады, рестораны, и т.д. Строительство ведется таким образом, что жители не будут видеть стройку. Проживание в городе начнется с 2014 года.

На сегодняшний день вложено \$1 млрд. 200 млн. собственных средств концерна. Пока Khazar Islands строится за счет собственных средств Avesta, но вскоре планируется привлечение иностранных инвесторов.

#### **СЕ: Какие передовые технологии используются в строительстве города?**

**Гаджи Ибрагим Нехрямли:** Мы строим наш город на многие века. Острова строятся путем заполнения камнем. Чтобы

построить одну дорогу, вбиваем множество свай, каждая из которых обходится в 1200-1600 тыс. манатов. Расстояние между сваями 120 см. Сваи уходят на 35-40 метров в землю. Только для строительства одного 5-и блочного здания было вбито 998 свай.

Землетрясение нашим зданиям и сооружениям не страшны.

Бульвар не может просесть даже на 1 мм, поскольку построен сваями и бетоном. Он может выдержать нагрузку тысячу тонн.

4 км бульвара уже завершены. Он предусмотрен на срок не менее 1000 лет. Наш бетон начинает крепчать только через 100 лет, а простой бетон через 100 лет начинает гнить. А основные наши дороги строятся из гранита.

Другим нашим успешным достижением можно считать организацию движения без светофоров. В городе ни одна дорога не пересекается, для этого сооружаются тоннели и мосты.

#### **СЕ: Как насчет экологической составляющей проекта?**

**Гаджи Ибрагим Нехрямли:** Это будет эко-город. Облицовочные стекла домов будут вырабатывать электроэнергию. Подготовлена соответствующая программа для реализации этих идей. Помимо этого, будет реализован проект опреснения морской воды и многое другое. Обо всем и не расскажешь в рамках одного интервью.

Хочу только сказать, что мы направили все усилия, чтобы завершить строительство эко-города в море к 2025-30 годам.



# SOCAR PETROLEUM CJSC: QUALITATIVE INFRASTRUCTURE FOR OIL PRODUCTS DISTRIBUTION



**Caspian Energy (CE): Mr. Seyidov, could you please provide detailed information about company's operation in the market of oil products? To what extent has the network of petrol filling stations been expanded?**

**Toghrul Seyidov, Director General, SOCAR Petroleum CJSC:** As the result of successful reforms introduced by President of the Republic of Azerbaijan Ilham Aliyev in the economy of our country, including in the oil sector, SOCAR Petroleum CJSC was established in January 2008 and began its commercial operation under the brand of SOCAR for arranging efficient purchase-sale of oil products domestically and providing supply services to the diversified transport infrastructure in accordance with the international standards.

Our company commissioned three petrol filling stations over the past year which combine corresponding spheres of service, reflect latest achievements of science and technology, and are based on projects complying with modern standards. These

facilities were launched in order to lend overall services to the transport infrastructure, developing within the country in accordance with modern requirements, and expand the network of its Petrol Filling Stations.

Apart from this, construction of two more petrol filling stations belonging to CJSC has been completed successfully. They will be commissioned in near future. The network of petrol filling stations operating in Azerbaijan under the brand of SOCAR is rapidly growing. Each petrol station employs at least 60 people. The number of people working for SOCAR Petroleum totals 1850.

In the meantime, as the result of acquisition and commissioning of district oil terminals that belong to SOCAR and operate for reception, storage and wholesale of oil products opened were new working places

and the process of meeting the needs of local entrepreneurs in oil products was also improved.

Today, the entrepreneurs are able to meet their demand for oil products without coming to the capital of our republic and purchase as much oil products as they need from SOCAR Petroleum CJSC's oil terminals operating directly in the regions.

Now we may say with full responsibility that firm basis for sustainable development of SOCAR Petroleum has been laid.

**CE: What projects is the company implementing now?**

**Toghrul Seyidov:** SOCAR Petroleum CJSC is engaged in regular wholesale and retail sale of oil products as well as in providing service to diversified transport infrastructure of Azerbaijan.





Along with the mentioned projects, our company also carries out a large amount of events for maintaining of sports traditions existing in the region. It is known that physically strong and healthy people play a particular role in protection and growth of the economic potential of a country. Therefore, maintenance and development of sports traditions existing in the country have been one of the main objectives and obligations of every state. It is the reason why the physical culture and sports turned into one of the important needs of the present time for maintaining young generation physically strong and healthy, rational spending of its free time, getting rid of bad habits, training the youth for labor and protection of the homeland. For this purpose, CJSC provides official sponsorship to the Neftchala soccer club of the republic.

**CE: What could you tell about plans for perspective development of the company?**

**Toghrul Seyidov:** Along with construction of petrol filling stations, based on modern projects, meeting the latest achievements of science and technology, and operating those stations, SOCAR Petroleum CJSC plans to expand its business for becoming a strong company to carry out a worthy wholesale and retail sale of oil products within the country in compliance with modern requirements.

**CE: What new technologies did you introduce in your work?**

**Toghrul Seyidov:** The automatic systems in Azerbaijan were, for the first time, introduced at petrol filling stations that belong to SOCAR Petroleum CJSC. These automatic systems were introduced for increasing the quality of services provided to clients. Thus, modernization of services lent at our petrol stations and introduction of cards for cashless payment will enable clients feel comfortable.

**CE: Could you please tell about the training center of SOCAR Petroleum?**

**Toghrul Seyidov:** A training center operates under SOCAR Petroleum CJSC in order to improve

knowledge and skills of workers and arrange development of specialized human resources. The purpose of the training center supplied with textbooks of methods, modern technology and equipment is to help those, who wish to find a job, to obtain knowledge as well as improve qualification and working skills of employees already employed by CJSC. Apart from this, courses are arranged for improving their specialties. SOCAR Petroleum CJSC's center helps to master training programs, improve professional level of each worker, as well as raise their morally-physiological level. The center carries out a purposeful work for strengthening material-technical base, introducing new and useful training methods.

**CE: What other services does the company plant to provide?**

**Toghrul Seyidov:** SOCAR Petroleum CJSC applies an integrated approach for meeting requirements of consumers. There are cafes which distinguish in their delicious dishes, trading centers providing broad assortment of goods, a hotel meeting European standards, auto-service shops and non contact car wash only available at petrol filling stations of SOCAR Petroleum.





# ЗАО «SOCAR PETROLEUM»: КАЧЕСТВЕННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НЕФТЕПРОДУКТОВ



**Caspian Energy (CE): Г-н Сейидов, не могли бы Вы подробно рассказать о деятельности компании на рынке нефтепродуктов, насколько расширилась сеть бензоправочных станций?**

**Генеральный директор ЗАО «SOCAR Petroleum» Тогрул Сейидов:**

В результате успешных преобразований, проводимых Президентом Азербайджанской Республики Ильхамом Алиевым в экономике Азербайджана, в том числе и в нефтяном секторе, а также с целью организации эффективной купли-продажи нефтепродуктов внутри страны и осуществления предоставления услуг снабжения многоотраслевой транспортной инфраструктуры в соответствии с международными стандартами, в январе 2008 года было учреждено и начало свою коммерческую деятельность под брендом «SOCAR» Закрытое Акционерное Общество «SOCAR Petroleum».

С целью оказания всесторонних услуг развивающейся в пределах страны транспортной инфраструктуре, в соответствии с сегодняшними требованиями, а также с целью расширения сети своих АЗС, наша компания за прошедший год ввела в эксплуатацию три новые АЗС, укомплектовавшие в себе соответствующие сферы обслуживания, отражающие новейшие достижения науки и техники, основанные на проектах, отвечающих современным требованиям. Кроме того удачно завершено строительство еще двух АЗС, принадлежащих ЗАО, которые начнут функционировать уже в ближайшее время. В настоящее время сеть АЗС, функционирующих на территории Азербайджана под брендом «SOCAR», активно расширяется. В данный момент в каждой из АЗС трудится минимум 60 человек, а в «SOCAR Petroleum» - 1850 человек.

Одновременно в 2012 году в результате приобретения и сдачи в эксплуатацию районных нефтяных терминалов, принадлежащих ГНКАР (SOCAR) и функционирующих с целью приема, хранения и оптовой продажи нефтепродуктов, были открыты новые рабочие места и одновременно упрощено удовлетворение потребностей местных предпринимателей в нефтепродуктах.

Сегодня предприниматели могут удовлетворять потребности в нефтепродуктах из нефтяных терминалов ЗАО «SOCAR Petroleum», функционирующих непосредственно в регионах Азербайджана, не приезжая в столицу республики и не преодолевая большие расстояния тяжелотоннажными транспортными средствами.

Сегодня мы можем заявить с полной ответственностью, что надежный фундамент устойчивого развития «SOCAR Petroleum» заложен.

**СЕ: Какие проекты осуществляет компания в настоящее время?**

**Тогул Сейидов:** ЗАО "SOCAR Petroleum" обеспечивает стабильную розничную и оптовую продажу нефтепродуктов и обслуживание многосторонней транспортной инфраструктуры на территории Азербайджанской Республики.

Наравне с указанными проектами наша компания также реализует множество мероприятий в направлении сохранения спортивных традиций, сложившихся в республике. Общеизвестно, что физически сильные и здоровые люди играют особую роль в вопросах защиты государства и повышения экономического потенциала страны. Поэтому, одной из важных целей и обязанностей каждого государства является сохранение и развитие существующих спортивных традиций в стране. Именно по этой причине физкультура и спорт вошли в число актуальных требований нынешнего времени для поддержания молодого поколения физически сильным и здоровым, полезной траты его свободного времени, избавления от вредных привычек, подготовки молодежи к труду и защите Родины. С этой целью ЗАО осуществляет официальное спонсорство Нефтчалинскому футбольному клубу, функционирующему в Республике.

**СЕ: Каковы планы перспективного развития компании?**

**Тогул Сейидов:** ЗАО "SOCAR

Petroleum", занимаясь строительством АЗС на основе требований современных проектов, укомплектованных в соответствии с отраслями обслуживания, отвечающим самым последним достижениям науки и техники, наравне с эксплуатацией АЗС, ежедневно планируют расширение своей деятельности для превращения в сильную компанию, осуществляющую достойную реализацию розничного и оптового сбыта нефтепродуктов внутри страны в соответствии с современными требованиями.

**СЕ: Какие новые технологии Вам приходилось применять в своей деятельности?**

**Тогул Сейидов:** Впервые автоматические системы в Азербайджане внедрены на АЗС, принадлежащих ЗАО "SOCAR Petroleum". Данные автоматические системы были введены с целью повышения качества услуг и облегчения оказываемых услуг клиентам. Таким образом, усовершенствование оказываемых услуг на наших АЗС и внедрение пластиковых карт для безналичной оплаты обеспечат удобство для клиентов.

**СЕ: Расскажите немного о центре обучения "SOCAR Petroleum"?**

**Тогул Сейидов:** С целью повышения знаний и навыков работников, для организации развития специализированных кадров при ЗАО "SOCAR Petroleum" функционирует учебно-образовательный центр.

Целью учебно-образовательного центра, снабженного методическими пособиями, современной техникой и оборудованием является оснащение необходимыми знаниями желающих устроится на работу и повышение знаний и навыков работающих сотрудников на уровне требований сегодняшнего дня, а также организация курсов совершенствования их профессий и специальностей. Центр обучения при ЗАО "SOCAR Petroleum" являясь основной учебно-образовательной базой, также служит освоению учебных программ, совершенствованию профессионального уровня каждого работника предприятия, повышению их морально-психологического уровня. В центре обучения проводятся целенаправленные работы по усилению материально-технической базы и внедрению новых и полезных методов учения.

**СЕ: Какие еще услуги компания планирует предоставлять?**

**Тогул Сейидов:** Для обеспечения потребностей потребителей в ЗАО "SOCAR Petroleum" используется комплексный подход. Для этого на территории АЗС функционирует кафе, которое отличается своими вкусными блюдами, торговые пункты с широким ассортиментом товаров, отель на уровне европейских стандартов, авторемонтные цеха и бесконтактная мойка, функционирующие в Республике только на АЗС ЗАО "SOCAR Petroleum".





**ASE**  
ASIA SKY EXPRESS

**DCS**  
OVERSEAS COURIER SERVICE

**UTI**  
Türkmenistan Unifikasi

# ASE EXPRESS: TRANSPORTATION ACROSS THE WORLD



**Caspian Energy (CE):** What special achievements has the company reached over the past year?

**Rashad Abbasov, General Director, Representative Office of ASE Express & OCS in Azerbaijan:** Considering the outcomes of 2012, the year was very successful for the company. And even though the year of 2012 was not so fruitful for all of the EU states, it was successful for Azerbaijan and the post-Soviet countries surrounding it (Kazakhstan, Azerbaijan, Georgia).

Last year our company achieved its goals in opening new routes set in early 2012 and late 2011. We can state with a pride that the goals have been achieved and even exceeded.

The main achievement of the company in 2012 became the opening of new routes planned in 2011. In 2012 we opened a new direction – the so-called 'groupage' (transportation of consolidated cargo) from the United States. Through this route we gather cargo from all the US states, consolidate it in one point in New York and making the route closer, we send the cargo by ships and vessels to Hamburg port in Germany, where we implement the customs transit after which the cargo is supplied by automobile transport to Baku in 10-11 days.

We had no such service before; there was only the full load service that is the container was delivered here full. The customer who ordered his cargo in a definite amount (for example, 15-20

cubic meters) was to pay the cost of the whole container. We have made such orders more available.

The advantage of this route is that a customer saves money since he does not have to pay for the entire container and make an additional payment for the air transportation services. In addition, the client also wins some 15-20 days on average. Meanwhile, the whole process of delivery takes nearly 30-32 days on average.

By opening this route we also see the growing demand for it. We are already working quite successfully in this direction, consolidating nearly 7-8 containers a month.

**CE:** What is the spectrum of ASE Express services?

**Rashad Abbasov:** ASE Express is the only company in Baku that has incorporated three companies under its logo and by means of these three companies it offers several kinds of transportation. There are courier companies that deal only with the courier transportation,

there are forwarding companies that transport only big cargo, and there are companies involved only in transportation by the sea. ASE Express deals with all kinds of transportation from 'A' to 'Z'. It's very profitable for our customers to have a partner which solves all the transportation issues.

**CE:** What do you think is the difference between ASE Express and its competitors?

**Rashad Abbasov:** We offer nonstandard services in Azerbaijan. Today our company offers different transportation routes to its customers. Today we offer the 'groupage services' from the EU, Turkey, the United States and China to Azerbaijan.

Meanwhile, we use different transport means including railroad, automobiles and aviation for the transportation.

There is a definite way which we follow; other companies do not do this. In order to save our client's time and money, we can transport the same cargo on the containers first and the





rest of the way by cars and airplanes. Not every company can offer such services. Meanwhile, our company is able to mix different transportation ways, using one transport means for the half of the way and another transport means for the rest of the way.



For more urgent and expensive orders that the clients need to implement in 1-2 days, we offer the on-board courier service. Thus, we send our employee for a cargo or may demand from our partners abroad to accompany our employee with a cargo. There are workers with the US and European visas in the company whom we can send any time for any cargo. This will accelerate the process and we will be able to supply the cargo, for example, from the United States here in 18 or 24 hours. This is also a feature that differs us from our competitors.

**CE: Do you have any discounts for loyal customers?**

**Rashad Abbasov:** Just like every other company, ASE Express also has its permanent partners that develop parallel to us and accompany ASE Express in everything. Beginning since 1994

since the moment when ASE Express opened and up-to-date our company has had the partners who have always been with us and will be in future. Among them are such major companies as Coca-Cola, Panalpina, BP and others. From year to year we offer better services and different discounts to them. In addition, we sometimes even do not discuss the tariff discount with the company and provide other tariffs different from the standard.

**CE: How do you see the perspective development of the company in the coming years?**

**Rashad Abbasov:** It's difficult to speak of the perspective development of the company without plans and goals. Every year we set definite goals and the peak that we must achieve. These are the definite turnovers of the company in tonnage, volume and quantity of supplies. And certainly, these goals also cover wider routes. We started the implementation of perspective development plan of the company last year and are now completing it.

Construction of our storehouses which cover nearly 25,000 square meters is underway, since they are among the biggest transport storehouses. Construction of storehouses will become a stimulus for a greater development of the company. We plan to provide the logistic services to local market. The possibility of the future development of the company for this year by 25-30% on average is envisaged.

**CE: What countries does the company carry out the supplies to and do you plan to expand your activity?**

**Rashad Abbasov:** ASE Express carries out the supplies to all countries of the world. Our company represents three brands in Azerbaijan. The first brand-ASE is our main brand with representative offices in all countries of the CIS and in Turkey. The second brand is called Overseas Courier Service. This is the Japanese company-the world's fifth brand for the volume of transportation which has 38 private airplanes with ANA Cargo. We often import cargo by these airplanes to closer regions of Europe, as well as to Germany, Turkey and the United States from Asia. This brand is considered a giant in transport management and we represent it in Azerbaijan. And the third brand is UTI, one of the most powerful forward companies of the world which is the main transport means of the United States. We are sufficiently embracing the world including the US Brand that has over 400 offices and the Japanese brand with its 289 offices and ASE which has its representations in all the post-Soviet states including 32 offices. Not every company is able to offer services in Somali considering the wartime in this country. However, we were the first company to land Turkish Airlines airplane in Somali. We are the partners of the Turkish Airways and have recently signed an agreement with Qatar Airways too.

I would especially like to note that we carry out supplies throughout the world. Not a single private company has yet dared to offer the transportation services in Somali but by taking definite measures, we could implement this together with Turkish Airlines and extend humanitarian assistance so awaited by Somalis. We have also opened the joint representative office of Turkish Airlines and ASE in Somali.





**ASE**  
ASIA SKY EXPRESS

**DCS**  
OVERSEAS COURIER SERVICE

**UTI**  
Transit Union

# ASE EXPRESS: ТРАНСПОРТИРОВКА ПО ВСЕМУ МИРУ



**Caspian Energy (CE): Какие достижения компании Вы могли бы особо отметить за минувший год?**

**Генеральный директор представительства компании ASE Express & OCS в Азербайджане Рашад Аббасов:**

Если рассматривать итоги 2012 года, то для компании этот год был очень удачным. И даже, несмотря на то, что для всех стран Евросоюза 2012 год оказался не совсем плодотворным, для Азербайджана и постсоветских стран, которые окружают его (Казахстан, Азербайджан, Грузия) 2012 год был очень успешным.

Наша компания в прошлом году достигла своих целей по открытию новых маршрутов, поставленных еще в начале прошлого и в конце позапрошлого года. Мы можем с гордостью говорить, что цели были достигнуты и даже выполнены сверх намеченного.

Основным достижением компании в 2012 году стало открытие новых маршрутов, которые были задумками 2011 года. В 2012 году мы открыли новое направление – «группаж» (перевозка консолидированных грузов) из США. Посредством этого маршрута мы собираем грузы со всех штатов США, консолидируем его в одной точке в Нью-Йорке и, сближая маршрут, отправляем его на кораблях и судах в порт Гамбурга в Германии, где осуществляем таможенный транзит, после чего посредством автомобильного транспорта груз доставляется в Баку в течение 10-11 дней.

Ранее такого рода сервиса у нас не было, был только сервис "full load" (полная загрузка), т.е. контейнер приходил сюда полным. Клиент, который заказывал свой груз определенного количества (к примеру, в размере 15-20 кубометров) должен был оплачивать стоимость перевозки полного контейнера. Мы сделали такие запросы более доступными.

Преимуществом данного маршрута



является экономия средств клиента, т.к. ему не приходится оплачивать полный контейнер, а также оплачивать дополнительно услуги авиаперевозчика.

Помимо этого, клиент также выигрывает во времени в среднем около 15-20 дней. При этом весь процесс перевозки занимает в среднем около 30-32 дней.

Открыв этот маршрут, мы уже сейчас видим растущий на него спрос. Мы уже достаточно удачно действуем в этом направлении, консолидируем около 7-8 контейнеров в месяц.

**CE: Какой спектр услуг охватывает деятельность компании ASE Express?**

**Рашад Аббасов:** ASE Express – единственная компания в Баку, которая собрала под своим лого три компании и посредством этих трех компаний предоставляет несколько видов транспортировки. Существуют курьерские компании, которые занимаются только курьерскими перевозками, есть форвардные компании, которые занимаются только перевозками грузов больших габаритов, есть компании, которые занимаются только морскими

перевозками. ASE Express занимается всеми видами перевозок, начиная от «А» и заканчивая «Я». Это очень выгодно для наших клиентов иметь в партнерах такую компанию, которая решает все транспортные вопросы.

**CE: Чем, на Ваш взгляд, отличается компания ASE Express от конкурентов?**

**Рашад Аббасов:** Мы предоставляем в Азербайджане нестандартные услуги. Наша компания сегодня предоставляет своим клиентам различные маршруты транспортировки. Сегодня мы предоставляем «группаж» из стран ЕС, Турции, США и Китая в Азербайджан.

При этом для перевозок мы одновременно используем различные виды транспорта: железнодорожный, автомобильный и авиационный.

Есть определенный путь, который проходим только мы, другие компании этого не делают. В целях экономии времени и денег нашего клиента мы можем перевозить один и тот же груз сначала на контейнерах, а остальной путь на машинах и самолетах. Такого рода услуги может предоставить не



каждая компания. Наша же компания смешивает разные способы перевозок, осуществляя полпути перевозки посредством одного транспортного средства, остальной же путь другим транспортным средством.

Для выполнения более срочных и дорогих заказов, которые клиентам необходимо осуществить за 1-2 дня, мы предоставляем услугу, которая называется "on board courier" (услуга доставки груза в сопровождении курьера). Данная услуга заключается в том, что мы отправляем своего сотрудника за каким-то грузом или же можем потребовать от наших партнеров из-за границы сопроводить нашего сотрудника с каким-то грузом. В компании имеются сотрудники с американской и европейской визой, которых мы в любое время можем отправить за каким-то грузом, что ускорит процесс, и мы сможем доставить груз, к примеру, из США сюда за 18 или 24 часа. Это также является чертой, отличающей нас от конкурентов.

**СЕ: Есть ли какие-либо скидки, предназначенные клиентам, с которыми сотрудничает компания из года в год?**

**Рашад Аббасов:** Как и у каждой компании, у ASE Express тоже имеются свои постоянные партнеры, которые развиваются параллельно с нами и сопутствуют ASE Express во всем. Начиная с 1994 года, с того момента как открылась ASE Express и по сей день у нашей компании есть партне-

ры, которые всегда были и будут с нами. Среди них такие крупные компании как Coca-Cola, Panalpina, BP и другие. Из года в год мы предлагаем им еще лучший сервис и совсем иные скидки. Более того, иногда мы даже не обсуждаем тарифную скидку с компаниями, а предоставляем совсем иные тарифы, отличающиеся от стандартных.

**СЕ: Каким Вы видите перспективное развитие компании на ближайшие годы?**

**Рашад Аббасов:** Без планов и без целей о перспективном развитии компании трудно говорить. Мы каждый год ставим определенные цели и планку, которой мы должны достичь. Это определенные обороты компании в тоннаже, кубаже и количестве отправок. И, конечно же, эти цели также заключаются в охвате более широких маршрутов. Реализацию планов перспективного развития компании мы начали уже с прошлого года и сейчас их завершаем.

На стадии завершения находится строительство наших складов, которые охватывают около 25 тыс. кв. м, т.е. это одни из наиболее крупных транспортных складов. Строительство складов станет толчком к еще большему развитию компании. В наших планах - предоставление услуг логистики и местному рынку. Предполагается возможность будущего развития компании на текущий год в среднем на 25-30%.

**СЕ: В какие страны осуществляет доставку компания, и планируете ли Вы расширение своей деятельности?**

**Рашад Аббасов:** ASE Express осуществляет доставку во все страны мира. Наша компания представляет в Азербайджане 3 бренда. Первый бренд – ASE, наша главная марка, которая имеет свои представительства во всех странах СНГ и в Турции. Второй бренд называется OCS (Overseas Courier Service). Это японская компания - пятый мировой бренд по объему транспортировок, имеющий 38 личных самолетов совместно с компанией ANA Cargo. Мы довольно часто импортируем груз этими самолетами в недалекую Европу, а также из Азии в Германию, Турцию и США. Этот бренд считается гигантом в транспортном управлении, и мы представляем его в Азербайджане. И третий бренд – UTI, одна из мощнейших базированных форвардных компаний в мире, которая является основным транспортным средством США. Мы более чем достаточно охватываем весь мир, учитывая и американский бренд, который имеет более 400 своих офисов, и японский бренд, который имеет 289 своих офисов и ASE, которое имеет свои представительства во всех постсоветских странах в числе 32 офисов. Сегодня не каждая компания может предоставлять услуги в Сомали, учитывая военное положение в этой стране. Однако мы первая компания, которая посадила самолет компании Turkish Airlines в Сомали. Мы являемся партнерами Turkish Airlines, а на днях был подписан контракт и с Qatar Airways.

Хочу особо подчеркнуть, что мы осуществляем перевозки по всему миру. До сих пор никакая частная компания не решалась предоставлять услуги транспортировки на территории Сомали, однако предприняв определенные меры, мы смогли осуществить это совместно с Turkish Airlines и передали гуманитарную помощь, которую ждали сомалийцы. На сегодняшний день в Сомали мы также открыли совместное представительство Turkish Airlines и ASE.





# CASPIAN SERVICE DEVELOPING PROJECTS IN INTERNATIONAL MARKETS



**Caspian Energy (CE):** Could you, please, tell about the activity of your company in the Caspian-Black Sea construction market?

**Rahim Sultanov, Chairman of Board, Caspian Service LLC:** Caspian Service is the investment construction company, which has been operating in the market since 2001. At first the company was involved in construction of residential buildings in Baku. In a twelve-year period of operation the company constructed more than 500,000 square meters and today sets up the objective to design and construct approximately the same amount of areas, including residential and office buildings, trade centers, sports complexes and medical institutions.

We have been the first private Azerbaijani company to enter the international market of construction services and start constructing beyond Azerbaijan.

In 2003 we registered our daughter company in Astana, the new capital of Kazakhstan. With special pride I would like to say that we together with large international construction companies took part in the construction of the new capital. So, in the central part of the city we have already constructed and commissioned the housing estate 'Caspian Palace' and the adjoining restaurant complex. The total area of the housing

estate and the restaurant complex comprises 90,000 square meters. The housing estate includes 255 apartments, underground parking, sports and children's playgrounds, the first floors have been intended for commercial structures. Another project of a housing estate with a total area of 45,000 square meters is in the process of coordination with the city administration.

Besides, in 2007 we constructed and put in operation a municipal building with a total area of more than 20,000 square meters in the city of Aktau. In the central part of Aktau city we are constructing a multipurpose housing estate 'Xazar Palace' with a total area of 35,000 square meters to be commissioned already this year.

Our long-term plans are related with the construction market of Kazakhstan. So, we have developed the project of two 16-storeyed blocks of flats to be constructed in the city of Karaganda. This project is now at the stage of coordination.

It is worth special mentioning that last year we won the tender for design of a complex of buildings under the Embassy of the Republic of Kazakhstan in Baku. By now the project had passed through all coordination procedures in the appropriate authorities, both in Kazakhstan and in Azerbaijan.

You might know that there are plans to host EXPO-2017 Exhibition in Astana. This is a large-scale project even for such a large country as Kazakhstan. We have made a decision to take part in this grandiose construction.

**CE: What can the Company offer within the frames of preparation for EXPO-2017?**

**Rahim Sultanov:** The state committee for organisation of EXPO-2017 has been already created in Astana. Our architects are going to visit Astana soon to offer our services on design of exhi-

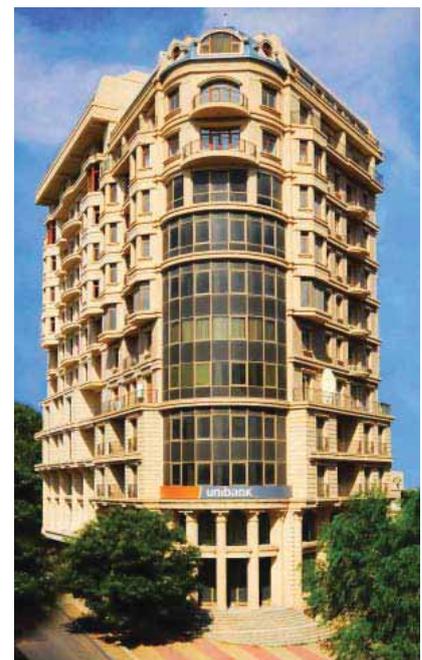
bition facilities. And we will try to offer multipurpose facilities possible to use for other events besides EXPO-2017.

**CE: What is your contribution to the development of the construction market in Azerbaijan?**

**Rahim Sultanov:** Besides constructing in the capital, we are also involved in projects in the regions. We have constructed the housing estate 'Xan Evi' in Ganja, the Chinarli residential building in the Goychay region, the Center of Mugam in the Agjabadi region, etc. In the process of each project development our architects gave due consideration to the features of the regions and the existing architecture of buildings there. For example, red brick was traditionally used in construction in the ancient city of Ganja and that is the reason why we used it in design of our house.

But our special focus is on Baku since as you know Baku is one of the most beautiful cities of the world.

The first oil boom of the late XIX cen-



tury - early XX century gave an impetus to the development of construction. At that time the downtown featured architectural masterpieces. Both Azerbaijan architects and architects from the largest capitals of Europe worked there. Our company revived the architectural decor and continues to recreate the lost architectural style, staying committed to developing the accumulated traditions of the Baku architecture. The use of Baku stone 'Gulbakh' in finishing has made the buildings of Caspian Service recognizable; it is some kind of a symbol of our company's style. The combination of traditions and the modern style turned to be demanded and popular, received the name 'Baku architecture' and became a visiting card of the company that created this brand.

**CE: How would you assess the results of the last year for the Company?**

**Rahim Sultanov:** The global crisis, which emerged in 2008, has also affected the construction sector of Azerbaijan. However, the 2012 year was relatively positive for us compared to the previous years. The end of 2012 year was marked by one more joyful event for our company. We won the tender for design at a complex of buildings under the Embassy of Ukraine in Azerbaijan. We have already developed a schematic design of the Embassy consisting of an office building, cultural center and a residential building for employees. The project has been submitted to the Ministry of Foreign Affairs of Ukraine for approval.

**CE: Which concrete projects are now implemented by the Company in Azerbaijan?**

**Rahim Sultanov:** We continue construction of residential and administrative buildings in Baku as well as across the regions. This May our company plans to accomplish the project of an administrative building of the Executive Power of the Bilasuvar regional center, Heydar Aliyev Centre, Heydar Aliyev Park and the Azerbaijan National Conservatoire.

**CE: What other foreign markets besides Kazakhstan is the company working in?**

**Rahim Sultanov:** In August this year we plan to accomplish construction of a two-block nine-storeyed residen-

tial building in the regional center of Stavropol, the Russian Federation. The building currently undergoes facing works.

Also, we plan to launch construction of a three-storeyed clubhouse near the city park and mineral springs in well-known for the Azerbaijanis Essentuki resort town.

**CE: Which projects starting from 2001 would you assess as a visiting card of the Company?**

**Rahim Sultanov:** We value each building we constructed, but among them I would like to especially figure out several interesting projects: our first building on the Bul-Bul Avenue near the Nizami movie theater, the buildings around the location of the Executive Power on the B. Sardarov Street and, certainly, the residential building near Nizami subway station down the Z.Akhmadbayov Street 10 where our office is also located.

Practically all buildings have a classical design and are the fruits of creativity of our team of architects led by the Deserved Architect of Azerbaijan Faiq Yuzbashev.

**CE: Which innovations does the company apply while constructing buildings?**

**Rahim Sultanov:** Caspian Service is a dynamically developing company established for new creative ideas. The staff regularly works on improvement of the construction quality. Using new materials, very expensive products in certain cases, plays an important role in present development of the construction sphere of Baku.

We have recently completed the facing work at residential buildings located on Azi Aslanov Street 103. Travertine brought from Italy was used during facing the building. It is the same product that was used for building a world known Coliseum in Rome in the first century. We currently carry out the facing work by using travertine on the building located at B.Sardarov Street. In this project we apply combination of Gulbakh stone and the Italian travertine that certainly highlights harmony of the whole complex.

**CE: What do you believe the mission of Caspian Service is?**



**Rahim Sultanov:** In different years we received many awards in various countries. Our company was awarded prizes for using advanced construction technologies, for contribution to town-planning, for active work in maintenance of historical-cultural heritage as well as for contributing national color to town planning in Azerbaijan, Kazakhstan, Russia and Great Britain.

Following the outcomes of the past year we were awarded Azeri Business Award-2012 prize in the nomination for "Innovative architectural solutions within the framework of international projects" as well as for developing the project on Kazakhstan's embassy in Baku.

When participating in foreign projects we leave certain islands of "Baku architecture and Azerbaijani culture" behind us. Meanwhile, our company contributes to development of trade, economic and cultural relations of Azerbaijan with other countries.

The Caspian Service staff was very glad to hear about winning of Caspian Energy Integration Award-2013 prize for "contribution to the development of Azerbaijani-Kazakhstan relations".

The main goal that we pursue when implementing our projects is to provide comfortable and warm conditions for people.





## «CASPIAN SERVICE» РАЗВИВАЕТ ПРОЕКТЫ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ

**Caspian Energy (CE): Расскажите о деятельности возглавляемой Вами компании на каспийско-черноморском строительном рынке?**

**Председатель Совета директоров ООО «Caspian Service» Рагим Султанов:** «Caspian Service» это инвестиционно-строительная компания,

существующая на рынке с 2001 года. Свою деятельность начала со строительства жилых зданий в городе Баку. За двенадцать лет работы компанией было возведено более 500 тыс. квадратных метров, и сегодня в стадии проектирования и строительства находятся примерно такое же количество площадей, среди которых жилые и офисные здания, торговые центры, спортивные комплексы и медицинские учреждения.

Мы – первая частная азербайджанская компания, которая вышла на международный рынок строительных услуг и стала строить за пределами Азербайджана.

В 2003 году была зарегистрирована наша дочерняя компания в городе Астана – новой столице Казахстана, и с особой гордостью хочу отметить, что мы наравне с крупными международными строительными компаниями принимали участие в возведении новой столицы. Так, в центральной части города нами уже построен и эксплуатируется жилой комплекс «Caspian Palace» и примыкающий к нему ресторанный комплекс. Площадь жилого и ресторанный комплексов составляет 90 тыс. квадратных метров. В жилой комплекс входит 255 квартир, подземные паркинги, спортивные и детские игровые площадки, первые этажи отданы под коммерческие структуры. Еще один проект жилого комплекса общей площадью 45 тыс. квадратных метров находится на стадии согласования с администрацией города.

Кроме того, еще в 2007 году нами был построен и сдан в эксплуатацию муниципальный дом общей площадью более 20 тыс. квадратных метров

в городе Актау. Там же, в центральной части города Актау ведется строительство многофункционального жилого комплекса «Xazar Palace» общей площадью 35 тыс. квадратных метров, сдача в эксплуатацию которого намечена уже в этом году.

Со строительным рынком Казахстана нас связывают долгосрочные планы. Так, в городе Караганда нами разработан проект двух 16-ти этажных жилых домов. Данный проект находится на стадии согласования.

Особо хотелось бы отметить, что в прошлом году мы победили в тендере на проектирование комплекса зданий Посольства Республики Казахстан в городе Баку. На текущий момент проект прошел все согласования с соответствующими органами, как в Казахстане, так и в Азербайджане.

Думаю, Вы знаете, что в Астане планируется проведение международной выставки EXPO-2017 – это масштабный проект, даже для такой крупной страны как Казахстан. И нами было принято решение участвовать в этом грандиозном строительстве.

**CE: Что может компания предложить в рамках подготовки к EXPO-2017?**

**Рагим Султанов:** В Астане уже создан государственный комитет по проведению EXPO-2017. В ближайшее время планируется поездка наших архитекторов в Астану с целью предложения наших услуг по проектированию выставочных объектов. И мы постараемся предложить такие многофункциональные объекты, использование которых будет возможно и для других целей после проведения EXPO-2017.

**CE: Какую лепту Вы внесли в развитие строительного рынка Азербайджана?**

**Рагим Султанов:** Кроме строительства в столице мы также ведем свою

деятельность и в регионах. Так, в городе Гянджа построен жилой комплекс «Xan Evi», Гейчайском районе – жилой дом «Chinarli», в Агжебединском районе – Центр Мугама и т.д. При разработке каждого проекта нашими архитекторами учитывались особенности регионов, существующая там архитектура строений. Например, в древнем городе Гянджа при строительстве традиционно использовался красный кирпич, именно поэтому мы использовали его в оформлении нашего дома.

Но особое место занимает наша деятельность в городе Баку, так как город, как Вы знаете, является одним из красивейших городов мира.

Первый нефтяной бум конца XIX века – начала XX века дал толчок развитию строительства. В то время центральная часть города была застроена шедеврами архитектуры. Здесь работали как азербайджанские архитекторы, так и приглашенные архитекторы из крупнейших столиц Европы. Наша компания возродила архитектурный декор и продолжает воссоздавать утраченный архитектурный прием, продолжая развивать накопленные традиции бакинской архитектуры. Использование в отделке зданий бакинского камня «Гюльбах» сделало объекты «Caspian Service» узнаваемыми, своего рода символом стиля нашей компании. Сплав традиций и современности оказался настолько востребованным и популярным, что успел получить название «Бакинской архитектуры» и стал визитной карточкой нашей компании, создавшей этот бренд.

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

**Рагим Султанов:** Мировой кризис, начавшийся в 2008 году, затронул и строительный сектор Азербайджана. Но по сравнению с предыдущими годами 2012 год для нас стал относительно положительным. Конец прошлого года

ознаменовался для нашей компании еще одним радостным событием – мы выиграли тендер на проектирование комплекса зданий Посольства Украины в Азербайджане. Уже разработан эскизный проект посольства, состоящий из административного здания, культурного центра и жилого дома для сотрудников. В настоящее время проект находится на утверждении в МИД Украины.

**СЕ: Какие конкретные проекты сегодня реализуются компанией в Азербайджане?**

**Рагим Султанов:** В настоящее время мы продолжаем строительство жилья и административных зданий в Баку и регионах. В мае текущего года наша компания планирует завершить проект административного здания Исполнительной власти Билясуварского района, Центра, Парка Гейдара Алиева и Азербайджанской Национальной Консерватории.

**СЕ: На каких зарубежных рынках задействована компания помимо Казахстана?**

**Рагим Султанов:** В областном центре Российской Федерации, в городе Ставрополе в августе текущего года планируется завершить строительство двухблочного девятиэтажного жилого дома. Объект находится на стадии отделки фасада здания.

Также вскоре планируется запустить строительство объекта – трехэтажного клубного дома, который разместится вблизи городского парка и минеральных источников, в хорошо известном для азербайджанцев городе курорте Эссентуки.

**СЕ: Какие проекты, начиная с 2001 года, Вы считаете визитной карточкой компании?**

**Рагим Султанов:** Мы дорожим каждым построенным нами домом, но из них особо хотелось бы отметить несколько интересных проектов – наш первый дом на проспекте Бюль Бюля рядом с кинотеатром «Низами», здания в районе исполнительной власти на улице Б.Сардарова и, конечно же, жилой дом недалеко от метро «Низами» по улице З.Ахмедбекова 10, в этом же доме находится офис нашей компании.

Практически все дома спроектированы в классическом стиле и являются плодами творчества группы архитекторов во главе с Заслуженным Архитектором Азербайджана Фаиком Юзбашевым.

**СЕ: Какие новшества использует компания в строительстве зданий?**

**Рагим Султанов:** «Caspian Service» динамично развивающаяся компания, открытая для новых творческих идей. Коллектив постоянно работает над улучшением качества строительства. Использование новых материалов, в некоторых случаях и очень дорогих, необходимо для сегодняшнего развития строительной сферы Баку.

Совсем недавно нами завершена облицовка жилого дома по улице Ази Асланова 103. При облицовке был использован травертин из Италии. Именно из этого же травертина был построен в I веке всемирно известный Колизей в Риме. В настоящее время мы облицовываем второй дом таким же травертином по улице Б.Сардарова 14. В данном проекте мы используем ком-

бинирование камня «Гюльбах» и итальянского травертина, что, несомненно, подчеркивает гармоничность всего комплекса.

**СЕ: Какова миссия «Caspian Service»?**

**Рагим Султанов:** В различные годы нашей деятельности мы получали множество премий в разных странах – в Азербайджане, Казахстане, России, Великобритании за современные технологии в строительстве, вклад в градостроительство, активную работу по сохранению историко-культурного наследия, за внесение национального колорита в градостроительство и т.д.

По итогам прошлого года мы получили премию Azeri Business Award-2012 в номинации «Инновационные архитектурные решения в рамках международных проектов» за разработку проекта комплекса зданий Посольства Республики Казахстан в городе Баку.

Участвуя в международных проектах, мы оставляем после себя островки «бакинской архитектуры» и азербайджанской культуры. Тем самым наша компания вносит свой вклад в развитие торговых, экономических и культурных связей Азербайджана с другими странами.

Коллектив «Caspian Service» с большой радостью встретил известие о присуждении премии Caspian Energy Integration Award-2013 в номинации «За вклад в развитие азербайджано-казахстанских отношений».

Самой главной задачей для нас при воплощении наших проектов является создание уюта и тепла, которые, в свою очередь, мы дарим людям.





## QUALITATIVE SERVICE TO CONSTRUCTION SECTOR



**Caspian Energy (CE):** What could you tell about the potential of the company headed by you in the construction market of Azerbaijan?

**Shafiddin Pirmetov, General Director, Unico:** Unico is a relatively young company established in 2007 and specializes in construction sector. Initially, our organization was dealing in construction of administrative and trade buildings. But demand gives rise to supply. And we followed demand. Demand for administrative and trade buildings was replaced with industrial construction and public health afterwards. And as a result we gained experience of construction of different purpose facilities including civil and erection works, finishing, disassembling, earth works, electric installation work, sanitary-ware works, as well as works on installation of air-conditioning and ventilation systems at buildings and facilities.

The company managed to gain a worthy position in the construction market of Azerbaijan within a short period of time and is currently trying to enhance its business and enlarge the range of services provided in the construction sector.

**CE:** Does the company's operation in the construction sphere meet international regulations and standards?

**Shafiddin Pirmetov:** The work of our company has been based on international standards introduced jointly with leading European companies. We use European products according to their certification. The tendency of switch from quantity to quality is currently observed in Azerbaijan. Most companies are not ready for it yet. We have a team of employees including designers and architects who studied in Europe. Therefore, we are able to effectively work in partnership with European companies which standards differ strongly from the local ones. Safety measures and quality are regarded as of paramount importance in the European companies.

Our company attaches major importance to safety measures. Our managers have gained wide experience in this sphere, systematical trainings for employees are arranged. Special trainings are held for non-standard projects. Our specialists have also been certified by Knauf and Lindner companies in the field of supply and use of materials.

Ability to arrange a clear working procedure while performing civil and erection works is essential. Construction gangs of our company accumulated practice and they have high qualification, they qualitatively execute works in short time. Our specialists are able to render assistance in any situation concerning the construction process and to solve tasks set by a client.

The company offers acceptable prices securing high quality of works. We make necessary measurements and detailed estimates which are provided by our specialist right on the first day. We do not conceal prices from our clients and we may discuss them with clients.

**CE:** What distinguishes services provided by Unico?

**Shafiddin Pirmetov:** Qualitative performance of internal finishing work is the flavor of our company. I would like to note that we work only with European companies and perform our work on the high-quality level. Our main objective is highly professional, complex and in many respects unique maintenance of construc-

tion projects at all stages of construction process. To solve tasks of investors, including maximizing profits, as well as the society, including obtaining new comfortable and advanced environment of qualitative life, business and production development is equally important for us.

The company was established by the professionals who have worked in the field of real estate and construction for more than 10 years. Our executives have gained experience in implementation of 15 investment projects in Baku of various scale and complexity.

Our slogan "High Quality right on time" reflects our attitude to all processes which our personnel is engaged in. We are open to cooperation with all who appreciate high quality, accuracy and timely performance of the objectives set.

**CE:** What could you tell about successes that the company gained in the finishing work?

**Shafiddin Pirmetov:** Finishing is a major part of work that we perform and accounts for 60% of orders in the portfolio of the company. The remaining part refers to operations with steel structures, concrete work, etc. As far as finishing work is concerned, I may note that these orders basically cover internal 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 from atmospheric and other external actions, prolongs life duration and adorns a building.

Glass covering, daubing, casing with 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 in years of work 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, 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.

Apart from this, we expected a project from the Belgian company N.V.Besix S.A. which is involved in constructing of a new building for the State Oil Fund of Azerbaijan. At present, we carry out finishing work at the old building of SOFAZ.

Among the projects that have been recently completed noteworthy is the internal finishing of the Cultural Center named after Heydar Aliyev. Meanwhile, we lend the similar services to the private sector as well. We have recently completed an internal finishing of a number of cottages and a restaurant.

**CE: Does the company plan to enter regional markets?**

**Shafiddin Pirmetov:** We are currently negotiating the company's involvement at markets of Russia and European countries. We have promising projects to be realized in Moscow, Sakhalin (Russia) and Georgia. In addition we have one more project in Mecca (Saudi Arabia) that will be launched in the summer. The matter concerns construction of a hotel and a mosque. Special golden ceilings will be installed in the mosque.

An oil sphere related project is under implementation in Russia as well. Our specialists are involved in assembly operations of certain parts of the oil platform. The work concerns pipeline and argon-welding.

In Russia we plan to realize one more project. It envisages construction of the military camp in Voronej region. 25-27 buildings are to be built within the framework of the project.

We also plan to participate in construction of facilities in Russia that are a part of the preparation for the world soccer championship of 2018.

**CE: What work is carried out for development of local production?**

**Shafiddin Pirmetov:** We intend to develop auxiliary production in Azerbaijan. Now we produce crushed stone and some other construction materials on our own.

We also consider production of different structural shapes, including aluminum shapes. We want to develop the domestic market as the majority of construction products are imported. We intend to saturate the Azerbaijani market with qualitative construction materials produced domestically.

In this regard, we hold negotiations with the Italian company Aluk Group and even wish to create Azerbaijani-Italian joint venture as well as establish production of aluminum shapes for different window systems. The matter concerns mainly production of facade structures.

Along with it we intend to establish Italian production of window systems of

wood. The negotiations on this project are underway. Its economic profitability is considered as well.

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

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

Our company executes the following civil and erection work: 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, arrangement of compartments from brick, slag stones and slot and flange blocks.

The company also performs earth works. Specific weight of earth works in a general volume of civil and erection works 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 involved in earth works. Processing of such quantity of soil is possible only subject to complex mechanization and effective technology of work production. In this aspect our company offers acceptable prices and guarantees high quality.

In Baku the company also performs various complexity disassembling operations starting from taking off 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.

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 workmanlike and qualitatively as well as guarantees durability and ease of use.

Specialists of the company also lend services of installation of air-conditioning and ventilation systems following professionalism and qualification.



## КАЧЕСТВЕННЫЕ УСЛУГИ СТРОИТЕЛЬНОМУ СЕКТОРУ

**Caspian Energy (CE): Г-н Пирметов, каковы возможности возглавляемой Вами компании на строительном рынке Азербайджана?**

**Генеральный директор компании Unico Шафиддин Пирметов:**

Компания Unico – относительно молодая компания, была учреждена в 2007 году и специализируется в строительном секторе. Изначально, наша организация ориентировалась на строительство административных и торговых зданий. Но спрос рождает предложение. И мы следовали за спросом. Спрос на административные и торговые объекты, сменился на промышленное строительство, а затем объектов здравоохранения. И как результат, мы обрели опыт строительства объектов различного направления, включая общестроительные, отделочные, демонтажные, земляные, электромонтажные и сантехнические работы, а также работы по кондиционированию и вентиляции зданий и сооружений.

За короткий срок функционирования на азербайджанском рынке компания сумела занять достойное место в своем сегменте строительного рынка и в настоящее время работает над оптимизацией своей деятельности и расширением сегмента предоставляемых услуг в строительном секторе.

**CE: Насколько деятельность компании в строительной сфере соответствует международным нормам и стандартам?**

**Шафиддин Пирметов:** Работа нашей компании построена в соответствии с международными стандартами, внедренными совместно с ведущими европейскими компаниями. Мы используем европейские материалы по их сертификации. Сейчас в Азербайджане наблюдается тенденция перехода от количества к качеству. Многие компании еще не готовы к этому. У нас же коллектив сотрудников, в том числе дизайнеров и архитекторов учился в Европе. Поэтому

мы можем эффективно работать в партнерстве с европейскими компаниями, стандарты которых сильно отличаются от местных. Европейские компании ставят во главу угла вопросы техники безопасности и качества.

Что касается техники безопасности, то этому направлению в нашей компании уделяют первостепенное значение. Наши менеджеры в данной сфере имеют колоссальный опыт, проводят систематические тренинги для сотрудников, для нестандартных проектов проводятся свои тренинги. Наши специалисты также сертифицированы компаниями Knauf и Lindner в сфере обеспечения и использования их материалов.

При выполнении общестроительных работ необходимо уметь четко организовать рабочий процесс. Строительные бригады нашей компании накопили опыт и имеют высокую квалификацию, они качественно выполняют работы в короткие сроки. Наши специалисты смогут помочь в любой ситуации, связанной со строительством и решат задачи, которые поставит заказчик.

Компания предлагает приемлемые цены, гарантируя высокое качество работ. Нами будут произведены необходимые замеры и составлена подробная смета, которая будет предоставлена нашим специалистом в первый же день. Мы не скрываем от наших клиентов цены и можем предложить ознакомиться с ними.

**CE: Чем отличаются услуги, предоставляемые Unico?**

**Шафиддин Пирметов:** Изюминка нашей компании заключается как раз в качественном выполнении работ по внутренней отделке. Я хотел бы отметить, что мы работаем только с европейскими компаниями и выполняем свою работу на высококачественном уровне. Основной нашей задачей является высокопрофессиональное, комплексное и во многом уникальное сопровождение строительных проектов на всех стадиях строительного

процесса. Для нас одинаково важно решение задач, как инвестора, включая максимизацию прибыли, так и общества, включая получение новой комфортной и высокоразвитой среды качественной жизни, развитие бизнеса и производства.

Компания была создана профессионалами, проработавшими в области недвижимости и строительства более 10-и лет. За плечами руководителей опыт реализации более 15-ти инвестиционных проектов в Баку различного масштаба и уровня сложности.

Наш лозунг «Высокое качество точно в срок» выражает наше отношение ко всем процессам, которыми занимаются сотрудники нашей компании. Мы открыты к сотрудничеству для всех, кто ценит высокое качество, точность и своевременное выполнение поставленных задач.

**CE: Каких успехов компания добилась в сфере отделочных работ?**

**Шафиддин Пирметов:** Отделочные работы – основная часть выполняемых нами работ, которая занимает 60% заказов в портфолио компании. Остальная часть касается работ по металлоконструкциям, бетонных работ и т.д.

Говоря об отделочных работах, могу отметить, что эти заказы в основном касаются внутренней отделки и отделки фасада зданий и сооружений. В этом направлении мы работаем с несколькими нашими европейскими партнерами из Германии, Австрии и Италии.

Отделка предохраняет здание от атмосферных и других внешних воздействий, увеличивает срок его службы, украшает здание.

Для наружной отделки (в экстерьере) применяют остекление, оштукатуривание, облицовку мрамором, гранитом, керамикой, декоративным кирпичом, лепку, декоративную живопись. Во внутренней отделке (интерьере) используют те же материалы, что и в экстерьере, а также гипсокартон, обои, линолеум, плиточные, паркетные, столярные изделия, синтетические (пластмассовые) материалы.

Наши специалисты за много лет работы накопили немалый опыт и готовы оказать квалифицированную помощь.

В целом, компания предлагает широкий спектр наружных работ, включающий выемку грунта, монолитные работы, кладку различных видов материалов, штукатурку, шпатлевку, окраску фасадов, обустройство крыши, установку водостоков и т.д.

**СЕ: В каких проектах в настоящее время задействована компания?**

**Шафиддин Пирметов:** Сейчас мы работаем по проектам внутренней отделки Port Vaku и нового офиса компании bp в Баку.

Помимо этого, ожидается проект от бельгийской компании N.V.Besix S.A., которая строит новое здание Госнефтефонда Азербайджана. А сейчас мы уже работаем по отделочным работам старого здания ГНФАР.

Среди недавно выполненных проектов - внутренняя отделка Культурного центра имени Гейдара Алиева. Параллельно мы оказываем аналогичные услуги частному сектору, недавно завершили внутреннюю отделку ряда коттеджей и ресторана.

**СЕ: Планирует ли компания выходить на региональные рынки?**

**Шафиддин Пирметов:** В настоящее время ведутся переговоры об участии компании на рынках России и европейских стран. В настоящее время у нас имеются перспективные проекты в Москве и Сахалине (Россия) и Грузии. Помимо этого, имеется еще один проект в Мекке (Саудовская Аравия), который начнется летом текущего года. Речь идет о строительстве гостиничного комплекса и комплекса мечети. В мечети будут установлены особые золотые потолки.

В России реализуется проект в нефтяной области. Наши специалисты задействованы в сборке определенных частей нефтяной платформы, работы связаны с трубопроводными и аргоно-сварочными работами.

В России также намечается еще один проект по строительству военного городка в Воронежской области. Проект охватывает строительство 25-27 зданий.

Мы также планируем участвовать в строительстве объектов в России, в



рамках подготовки к чемпионату мира по футболу в 2018 году.

**СЕ: Какие работы ведутся по развитию местного производства?**

**Шафиддин Пирметов:** Мы намерены развивать вспомогательные производства в Азербайджане. Сейчас мы сами производим щебень и некоторые другие строительные материалы.

Мы также думаем над производством различных профилей, в том числе алюминиевых. Мы хотим развивать внутренний рынок, поскольку большинство строительных материалов на рынке импортное. Мы намереваемся насытить азербайджанский рынок качественными строительными материалами местного производства.

В этой связи мы ведем переговоры с итальянской Aluk Group, и даже хотим создать азербайджано-итальянское совместное предприятие и наладить здесь производство профилей из алюминия для разных оконных систем. В основном речь идет о производстве фасадных конструкций.

Помимо этого, мы намереваемся наладить здесь итальянское производство оконных систем из дерева. В настоящее время идут переговоры по данному проекту, рассчитывается его экономическая рентабельность.

**СЕ: Какие еще услуги предоставляет возглавляемая Вами компания в строительном секторе?**

**Шафиддин Пирметов:** Наша компания на протяжении 5 лет оказывает услуги по общестроительным работам, связанным с возведением зданий. Они проводятся в частных домах или квартирах и имеют разную степень сложности.

Наша компания выполняет следующие общестроительные работы: армирование стен, штукатурка стен, потолка, проемов, откосов, устройство стен из гипсокартона, обшивка стен гипсокартонном, пробивка проемов в желе-

зобетонных стенах, усиление проемов, устройство перегородок из кирпича, шлакоблоков, пазогребневых блоков.

Компания также выполняет земляные работы. Удельный вес земляных работ в общем объеме строительно-монтажных работ очень велик и составляет около 15% по стоимости и до 20% по трудоемкости. На земляные работы приходится около 10% всех рабочих, занятых в строительстве. Переработка такого количества грунта возможна лишь при условии комплексной механизации и эффективной технологии производства работ. В этом аспекте, наша компания предлагает приемлемые цены, гарантируя высокое качество работ.

Компания также производит демонтажные работы в Баку различной сложности от снятия старых обоев и очистки стен от краски до сноса стен и перегородок. Демонтажные работы могут быть выполнены в любом помещении, будь то частный дом, квартира в панельном доме, либо офис. Специалисты нашей компании качественно и быстро помогут осуществить перепланировку любой сложности.

С возрастанием требований к качеству возросли требования к срокам проведения электромонтажных работ. В связи с этим, строительные компании должны быть обеспечены квалифицированными кадрами, высокопроизводительным оборудованием. Наша компания и в этой сфере предлагает своим клиентам электромонтажные работы высокого качества с соблюдением всех требований.

Вместе с тем, компания квалифицированно и качественно выполняет санитарно-технические работы и установку санитарного оборудования, дает гарантию долговечности и удобства использования.

Специалисты компании оказывают и услуги по установке систем кондиционирования и вентиляции, руководствуясь профессионализмом и квалификацией.



## ITECA CASPIAN: FORMATION OF REGIONAL EXHIBITION CENTER



**Caspian Energy (CE): Mr. Mammadov, how would you evaluate the activity of the Company in the exhibition market since the very establishment and especially in the last year?**

**Farid Mammadov, Executive Director, Iteca Caspian LLC:** Iteca Caspian has worked since 2000, though even earlier our partners, the British company ITE Group, independently had organized exhibitions in Azerbaijan, starting from 1995. Those years the ITE Company was a newcomer in the country market and used to organise only one exhibition. The event brought together several branches of economy and was called the Azerbaijani International Trade Fair. After studying the situation in the market, we decided to separate exhibitions into sectors and the time has proved it to be a right approach. Since that time Azerbaijan has travelled a big path. New branches came into being, thus creating the opportunity to organise thematic exhibitions on those sectors that were drawing the interest of the international business community. Nowadays we are organising over 15 independent projects. Some of them, for example, Caspian Oil&Gas Exhibition and Conference is marking its 20th anniversary, while some other exhibitions will mark the 20th anniversary next year.

Besides organisation of main exhibitions, in 2012 Iteca Caspian as a professional event manager was also involved in some very important projects hosted in Azerbaijan. So, in April Baku hosted the Oil, Gas Processing and Petrochemical Complex (OGPC) Forum 2012 of the State Oil Company of Azerbaijan Republic (SOCAR) with presentation of the Oil, Gas Processing and Petrochemical Complex project as a key topic. All forum visitors noted the high level of guests and the way the event was organized. In September we organised 'Tunneling & Underground Infrastructure of Urban Areas Congress & Exhibition' BITC 2012 for the first time in Azerbaijan at the initiative of the Azerbaijani Association of Tunnels and received many positive responses. A large-scale ICT event, the 7th Internet Governance Forum (Forum for Policy Dialogue on Issues of Internet Governance), was hosted in November on the same platform with BakuTel with the support of the Ministry of Communications and Information Technologies of the Republic of Azerbaijan. The event brought together about 2,000 delegates from all over the world. Participating in the events of such level tells about the trust to the work of the Company and proves the quality of exhibitions and conferences organised by Iteca Caspian.

**CE: What is the geography of Iteca's operation? Do you plan to expand exhibitions in the future?**

**Farid Mammadov:** Iteca is a part of ITE Group of Companies. In turn, ITE is among five largest private exhibition organizers worldwide. The brand of Iteca is a sub brand of ITE Central Asia. Iteca is involved in activities in many countries of Central Asia and the Caucasus (Azerbaijan, Kazakhstan, Uzbekistan, Georgia). This brand traces to 1996. In the exhibitions portfolio

of ITE, Iteca accounts for about 30%. It is a very recognizable brand in the exhibition world. Our customers know this brand very well and trust it, that is very important.

As far as the second question is concerned, we plan to expand the existing exhibitions. We are closely studying the market, doing market researches and if we see prospect of a certain field, we initiate organization of exhibition events. Our main objective this year is quantitative and high-quality development of exhibitions and making each project a main event of the industry of the Caspian region.

**CE: Which awards and certificates has the Company received so far?**

**Farid Mammadov:** Looking back to the passed way, I can tell that the exhibition business is becoming a part of the economic life of the country. Nowadays exhibitions in Azerbaijan are the main platform of the region bringing industry leaders together. Undoubtedly, we are pleased with the fact that from the viewpoint of professional organization Iteca Caspian is one of the most successful companies and that our exhibitions are worthily appreciated and get awards. So, Iteca Caspian has gained UGUR award. Moreover, for active contribution to the development of Azerbaijan-Russia trade and economic relations Iteca Caspian LLC received the Progress Award. We are also grateful to our partners for their support and high appreciation of our activity. In particular, I would like to mention the Caspian-European Integration Business Club (CEIBC), which is the organiser of the Caspian Energy Integration Award international prize. Within this awarding ceremony our Company has repeatedly won in the nomination 'The Company of Year in Organisation of Exhibitions'. Some of our exhibitions were recognized the



best exhibition brands of the year. We highly appreciate our partnership with the Club and hope it will be mutually fruitful and long-term.

***CE: How would you evaluate competitiveness of company's exhibitions and the process of competition in organization of exhibitions in the Azerbaijan market in general?***

**Farid Mammadov:** Healthy and fair competition always creates favourable conditions for successful business and high-quality service. We are enjoying a number of advantages which I would like to note especially. The first, as I already mentioned above, is our strong brand. Industry-leading international companies know it and trust it. Our second advantage is the wide network of our own international agents who work only for our exhibitions. The third is our professional local team. This is some kind of synergy at all the levels of strong brands, strong international partners and strong local office.

Our employees attend trainings in Great Britain, adopting experience of our partners. They also take part in trainings in the leading exhibition schools of the world. It is very important to stress that the leadership of the republic actively supports the exhibition activity and creates all conditions for our exhibitions

to develop. So, Baku has become a regional exhibition center.

Moreover I would like to stress that almost all exhibitions organised by Iteca Caspian undergo the international exhibition audit. We are the only exhibition company in Azerbaijan that invites on its own initiative auditors and receives certificate of conformity of data declared by the organisers, and compliances of the exhibition to international standards.

***CE: What are the plans for the near-term outlook? Which exhibitions are to be organised in 2013?***

**Farid Mammadov:** This year we are planning to organise 20 exhibitions and 2 conferences in Azerbaijan. In view of the active registration of participants for exhibitions in Baku I would like to note that we are already looking forward to a very interesting and fruitful exhibition season. In the row of traditional exhibitions such as AITF, WorldFood Azerbaijan, TransCaspian, there is now the debut project CATEF 2013, the Aqua Technologies Exhibition and Forum, organized on the initiative and with the support of AZERSU OJSC. The 20-year anniversary of Caspian Oil & Gas, the first specialized exhibition and conference in Azerbaijan, is going to become an important event this year. For 20 years of successful organisation

Caspian Oil & Gas has become the key branch oil forum in the region. This year the anniversary of Caspian Oil & Gas coincides with the significant date – the 90th anniversary of the National Leader Heydar Aliyev, who witnessed the beginning of the exhibition. Due to the 20-year anniversary of Caspian Oil & Gas exhibition and conference, we will plan and implement a program of additional events. I am pleased to say that Caspian Energy acts as a general information partner of the Caspian Oil & Gas jubilee exhibition and I am sure that our cooperation will be fruitful.

In the second half of the exhibition season starting in September we will host Education and Career exhibition, BIHE healthcare exhibition, Beauty Azerbaijan beauty exhibition, BakuBuild construction exhibition, Aqua-Therm Baku heating and ventilation exhibition, CIPS Caspian safety exhibition, STE ecology exhibition, SportExpo sports exhibition. This year BakuTel exhibition will be held a little earlier than usual date, namely on September 25-28.

Seizing the opportunity, I would like to express gratitude to the government agencies for their support to exhibitions in Azerbaijan. I wish prosperity, actual articles, new ideas and more and more new readers to Caspian Energy Journal and I am grateful for the interest shown to our activity.



## ITECA CASPIAN: СТАНОВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ВЫСТАВОЧНОГО ЦЕНТРА

**Caspian Energy (CE): Г-н Мамедов, какова Ваша оценка деятельности компании на рынке выставочного бизнеса с момента ее создания, и особенно в минувшем году?**

**Директор Iteca Caspian LLC Фарид Мамедов:** Компания Iteca Caspian работает с 2000-го года, хотя и до этого наши партнеры британская компания ITE Group самостоятельно проводила выставки в Азербайджане, начиная с 1995 года. В те годы, когда компания ITE делала первые шаги на рынке страны, мы проводили всего лишь одну выставку, которая объединяла несколько отраслей экономики и называлась Азербайджанская Международная Торговая Ярмарка. После изучения всей ситуации на рынке было принято решение разделить выставки по отраслям и время показало, что это был правильный подход. За эти годы Азербайджан прошел большой путь, получили развитие новые отрасли, по которым представляется возможным проводить тематические выставки и к которым существует интерес и со стороны международного бизнес-сообщества. Сегодня мы проводим самостоятельные проекты, количество которых насчитывает свыше 15. Некоторые из них, к примеру, международная нефтяная выставка и конференция «Caspian Oil&Gas» отмечает свой 20-ти летний юбилей, ряд других наших выставок будут отмечать 20-тилетие в следующем году.

В 2012 году компания Iteca Caspian помимо организации основных выставок, как профессиональный организатор мероприятий, также была вовлечена в ряд очень важных проектов, которые состоялись в Азербайджане. Так, в апреле в Баку состоялся Форум по Нефтегазоперерабатывающему и Нефтехимическому промышленному комплексу (НГНК) Государственной нефтяной компании Азербайджанской Республики (ГНКАР) OGPC 2012, кото-

рый был посвящен презентации проекта Нефтегазоперерабатывающего и Нефтехимического промышленного комплекса. Все участники форума отмечали высокий уровень гостей и организации события. В сентябре самые положительные отзывы получил Международный конгресс-выставка «Тоннелестроение и подземная инфраструктура мегаполисов» BITC 2012, который впервые проходил в Азербайджане по инициативе Азербайджанской Ассоциации Тоннелей. В ноябре, на одной площадке с VakuTel при поддержке Министерства связи и информационных технологий Азербайджанской Республики прошло масштабное событие в сфере ИКТ – 7-е заседание Форума по управлению Интернетом IGF (Internet Governance Forum), на который съехались около 2000 делегатов со всего мира. Участие в организации мероприятий такого уровня говорит о доверии к работе компании и о качестве проводимых Iteca Caspian выставок и конференций.

**CE: Какова география деятельности Iteca? Планируется ли дальнейшее расширение выставок?**

**Фарид Мамедов:** Компания Iteca входит в группу компаний ITE, которая в свою очередь входит в пятерку крупных частных организаторов выставок по всему миру. Бренд Iteca является суббрендом ITE Central Asia. Iteca осуществляет свою деятельность во многих странах Центральной Азии и Кавказа (Азербайджан, Казахстан, Узбекистан, Грузия). Этот бренд берет свое начало с 1996 года и если посмотреть портфолио выставок компании ITE, выставки Iteca занимают около 30%. Это очень узнаваемый бренд в выставочном мире, который наши клиенты хорошо знают, которому они доверяют, что очень важно.

Относительно второго вопроса, у нас имеются планы по развитию

существующих выставок. Мы очень внимательно следим за рынком, проводим маркетинговые исследования и если мы видим перспективу в той или иной сфере, выступаем с инициативой по организации выставочных мероприятий. Нашей основной целью этого года является количественное и качественное развитие выставок, превращение каждого проекта в основное событие индустрии Каспийского региона.

**CE: Какие премии и сертификаты получила компания за весь период деятельности?**

**Фарид Мамедов:** Если исходить из оценки пройденного пути, могу сказать, что выставочная деятельность становится составной частью экономической жизни страны. Сегодня выставки в Азербайджане являются главной площадкой региона для места встречи лидеров индустрии. Несомненно, нас радует тот факт, что с точки зрения профессиональной организации, Iteca Caspian является одной из самых успешных компаний и что наши выставки по достоинству оцениваются, получают премии. Так, компания Iteca Caspian являлась обладателем премии «УГУР», а за активное содействие развитию азербайджано-российских торгово-экономических отношений компания Iteca Caspian LLC удостоивалась премии «Прогресс». Мы также благодарны нашим партнерам за поддержку и высокую оценку нашей деятельности. В частности я хотел бы отметить Каспийско-Европейский Интеграционный Деловой Клуб (CEIBC), который является организатором международной премии Caspian Energy Integration Award. В рамках этой премии наша компания неоднократно побеждала в номинации «Компания Года в сфере организации выставок». Ряд наших выставок признавались лучшими выставочными брендами года.



Мы очень ценим наше партнерство с Клубом и надеемся, что оно будет обоюдно плодотворным и долгосрочным.

**СЕ: Как Вы оцениваете конкурентоспособность выставок компании и в целом конкуренцию в сфере организации выставок на азербайджанском рынке?**

**Фарид Мамедов:** Залогом успешного бизнеса и высококачественного сервиса всегда является здоровая и добросовестная конкуренция. У нас есть ряд преимуществ, которые я бы хотел отметить. Первое, как я уже отмечал выше, - это наличие сильного бренда, который знают и которому доверяют ведущие международные компании. Второе – это наличие широкой сети международных собственных агентов, которые работают только на наши выставки. Третье – это профессиональная местная команда. Эта своего рода синергия на всех уровнях сильных брендов, сильных международных партнеров и сильного местного офиса.

Наши сотрудники проходят стажировку в Великобритании, перенимая опыт наших коллег-партнеров, а также проходят обучение в ведущих выставочных школах мира. Очень важно отметить, что руководство Республики активно поддерживает выставочную деятельность и создает все условия, чтобы наши выставки развивались, и Баку стал региональным выставочным центром.

Отдельно хочу отметить, что почти все выставки, которые проводит компания Itesa Caspian, проходят международный выставочный аудит. Мы единственная выставочная компания в Азербайджане, которая по своей инициативе приглашает аудиторов и получает сертификат соответствия данных, заявленных организаторами, и соответствия выставки международным стандартам.

**СЕ: Каковы планы компании на ближайшую перспективу? Проведение каких выставок планируется в 2013 году?**

**Фарид Мамедов:** В этом году мы планируем провести в Азербайджане 20 выставок и 2 конференции. Надо отметить, что уже сейчас, учитывая активную регистрацию участников на выставки в Баку, мы можем прогнозировать очень интересный и насыщенный выставочный сезон. К традиционным выставкам, таким как туристическая AITF, пищевая WorldFood Azerbaijan, транспортная TransCaspian, присоединится дебютный проект CATEF 2013 - Каспийская Международная Выставка и Форум «Технологии для Водоподготовки и Обработки Воды», организованная по инициативе и при поддержке открытого акционерного общества "AZERSU". Важным событием этого года станет 20-летний юбилей Caspian Oil and Gas - первой специализированной выставки и конференции в Азербайджане. За

20 лет успешного проведения Caspian Oil & Gas приобрел значение главного отраслевого нефтяного форума в регионе. В этом году юбилей Caspian Oil & Gas совпадает со знаменательной датой - 90-ой годовщиной со дня рождения общенационального лидера Гейдара Алиева, который стоял у истоков выставки. В связи с 20-летним юбилеем выставки и конференции Caspian Oil & Gas, нами будет спланирована и осуществлена программа дополнительных событий. Я рад отметить, что Caspian Energy выступает генеральным информационным партнером юбилейной выставки Caspian Oil and Gas и выражаю уверенность в том, что наше сотрудничество будет плодотворным.

Во втором полугодии выставочного сезона, который возьмет старт в сентябре, пройдут выставки образования Education and Career, здравоохранения BIHE, красоты Beauty Azerbaijan, строительства BakuBuild, отопления и вентиляции Aqua-Therm Baku, безопасности CIPS Caspian, экологии CTE, спорта SportExpo. Телекоммуникационная выставка BakuTel в этом году будет проведена немного раньше обычного срока, а именно с 25 по 28 сентября.

Пользуясь случаем, я благодарю государственные структуры, которые поддерживают выставки в Азербайджане. Журналу Caspian Energy желаю процветания, актуальных статей, новых идей и большой аудитории и благодарю за интерес к нашей деятельности.



# ORLI SERVICE: SOLUTIONS FOR ORGANIZATION OF EVENTS AT ANY COMPLEXITY LEVEL



**ORLI SERVICE** has been successfully working on the Azerbaijani market for 15 years and has gained wealth of experience in organizing events at any level able to meet the requirements of the most sophisticated customers. Today the company has the widest portfolio in holding and organizing events of any complexity. This year ORLI Service has been honored with the prestigious international premium –Caspian Energy Integration Award-2013 in the nomination of the Company of the Year in organization of events.



**Caspian Energy (CE): How was the Orli Service created in Azerbaijan and have you been able to achieve the goals and tasks set?**

**Lali Palagashvili, General Director, ORLI Service:** Our company is the first company in Azerbaijan, registered in the sphere of organization and management of events. The company was registered in 1998 and will mark its 15th birthday in December of this year. This segment of the market was not developed at that time and there was no company operating and registered in this sphere in Azerbaijan.

The very idea of creating the company came quite accidentally after watching a video of a wedding party held in the United States. Most doubted the success of this idea at that moment and even refused to register the company with such a charter.

But the time proved the success of our initiative. The first serious event was

related to the presentation of the new car of famous German brand Mercedes-Benz which was held in Gulustan. The second serious event was the ceremonial opening of the Oasis hotel in Zagulba. We further started to receive orders for organization of events in different segments of business and all of them were successfully implemented.

Throughout 15 years of functioning on the market of event management services, our company has gained a colossal experience of work; the company employs the most creative and professionally versed specialists. Management of all kinds of events is a serious, responsible work for us. Today we fairly occupy the leading positions in this segment of the local market. Our company is able to organize unordinary corporate holidays, parties and presentations, state events on the high level and, certainly, the most luxurious and unforgettable wedding parties as well.

We will do everything possible to turn a future event into one of the pleasant remembrances in the routine of everyday events. Over the past 15 years of activity, we have presented ourselves as a serious, professional and mobile partner.

**CE: Which directions and spectrum of services does the activity of Orli Service embrace?**

**Lali Palagashvili:** The spectrum of services provided by Orli Service is rather broad today. Orli Service incorporates ORLI Tekstil and ORLI Flowers.

ORLI Textile designs and manufactures a personnel uniform of any complexity based on the client's choice. At first the company thoroughly considers the brand, the office, the client's location with respect to all interior solutions, corporate colors and the overall

direction of the company's business. The mini factories of the enterprise sew not only clothes for the company staff, advertising actions but also uniforms for all kinds of activities as well as wonderful curtains, tablecloths and the draperies of other textile production aimed at decoration of the event of the client-company.

The company also incorporates ORLI Flowers engaged in floristic activity including both the decoration of restaurants, offices, trade halls, wedding cars and creation of compositions, wedding booklets, boutonnieres, present baskets and so on. Floristry is among the main trends of our company because no festivity is possible without flowers. Flowers create an atmosphere of festivity, taking us to the world of fragrances, delicate shape and color.

ORLI Service is engaged in decoration and organization of any events directly. ORLI Service includes the whole spectrum of services from establishment of light equipment to setting podiums, as





well as stages of different sizes for the events of different format.

**CE: What major organizational projects is the company engaged in, including the state events and events of commercial enterprises?**

**Lali Palagashvili:** We consider the organization and management of state events to be one of the responsible trends in services our company offers. The company accounts for numerous major state events.

Among the recent projects which I believe to be one of the most successful, I can mention the groundbreaking ceremony of the museum named after Heydar Aliyev and the municipality building in Sheki. The event was held with participation of President of Azerbaijan Ilham Aliyev on September 9th. This was a very complex project in the mountains but our clients think that its organization was brilliant.

The groundbreaking ceremony of the French lyceum with participation



of President of France Nicolas Sarkozy during his visit to Baku in autumn 2011 was another important state project our company implemented. The structure of the building allowed both to receive the guests and host news conferences.

We also worked on such state projects as the opening of the Olympic complexes in Guba, Gazakh, Zagatala, Gusar, Shamakhi and other regions, the tinned-food factory in Balakan, a stadium in Zagatala, the brick and tinned-food factories in Sheki. In addition, the company was engaged in organizing the groundbreaking ceremony of a new cement plant in Gazakh, the European volleyball championship in Guba and many other events.

The opening of the SOCAR petrol stations, KFC and the first Bentley salon in Azerbaijan are the projects organized with our support.

We also deal with the presentation and opening of the boutiques of famous brands, cooperate with the major companies in corporate event management. Our main aim in organization of a corporate festivity is to make a memorable event that will present plenty of emotions and a positive mood! Our specialists combine responsibility, flexibility, reliability, art and professionalism; therefore even the 'craziest' ideas will be implemented accurately. The organization of corporate festivities is currently the main trend in the development of modern companies. Corporate parties will make the staff closer, reveal the leaders and give energy to the whole company. We organized the parties for many major Azerbaijani companies and most of them are now our loyal customers. We use individual scripts, newest technologies and equipment. We offer the services of organizing corporate

holidays on the highest level and guarantee that corporate holiday will be bright, unforgettable and fairy-like.

**CE: How do you evaluate the perspective development of the event management market segment?**

**Lali Palagashvili:** I am optimistic about the development of the Azerbaijani market in all directions. I think development of any business depends on the political and economic conjuncture in the country. All projects are being implemented successfully thanks to the stability of our economy and competent business-building. The support to development of a private sector is a priority in the policy of our head of state. This is proven by the colossal volumes of both foreign and domestic investments into Azerbaijan's economy.

We have huge opportunities for business development. This is related to the spheres of event management where our company is involved. People begin to realize the difficulty of independent event management. This must be done by professionals who will arrange the event not as destined but as a joy. Such companies as ORLI Service exist for this purpose.

Our company has sufficient experience in holding events. We approach our commitments with complete responsibility, using the most innovative technologies and meeting the deadline and always justify our client's expectations. Therefore ORLI Service has a good reputation and loyal customers.

I believe that Azerbaijan is the most promising place for the development of any business. This is my unambiguous opinion.



# ORLI SERVICE: РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ МЕРОПРИЯТИЙ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ



На протяжении 15 лет ORLI SERVICE успешно работает на рынке Азербайджана и обладает богатым опытом в области организации мероприятий любого уровня способных удовлетворить запросы самых взыскательных клиентов. На сегодняшний день, компания имеет самое обширное портфолио в проведении и организации мероприятий любой сложности. В этом году компании ORLI Service была присуждена престижная международная премия Caspian Energy Integration Award - 2013 в номинации «Компания Года в сфере организации мероприятий».



**Caspian Energy (CE): Как зародилась идея создания Orli Service в Азербайджане и насколько удалось достичь поставленных целей и задач?**

**Генеральный директор ORLI Service Лали Палагашвили:** Наша компания является первой компанией в Азербайджане, зарегистрированной в сфере организации и оформления мероприятий. Компания была зарегистрирована в 1998 году и в декабре этого года отметит свое 15-ти ление. В те годы данный сегмент рынка не был развит и никаких компаний, функционирующих в этой сфере деятельности, зарегистрировано в Азербайджане не было.

Сама идея создания компании зародилась совершенно случайно, после видео просмотра свадебного мероприятия, состоявшегося в США. На тот момент многие сомневались в успехе этой идеи, даже отказывались регистрировать компанию с таким уставом.

Но время показало успешность нашего предприятия. Первое серьезное мероприятие было связано с презентацией новой марки автомобиля известного немецкого бренда Mercedes-Benz, состоявшееся в «Гюлюстане». Вторым серьезным мероприятием, можно считать тор-

жественную церемонию открытия гостиницы «Оазис» в пос. Загульба. В дальнейшем мы стали получать заказы на организацию мероприятий в различных сегментах бизнеса, и все они были удачно претворены в жизнь.

За 15 лет функционирования на рынке услуг по организации мероприятий наша компания приобрела колоссальный опыт работы, в штате компании работают самые креативные и профессионально подкованные специалисты своего дела. Проведение различного рода мероприятий для нас - серьезная, кропотливая работа. Сегодня мы по праву занимаем лидирующие позиции в данном сегменте местного рынка. Наша компания умеет и может организовать неординарные корпоративные праздники, вечеринки и презентации, государственные мероприятия высокого уровня и, конечно же, самые роскошные и незабываемые свадьбы.

Мы выполним всё необходимое для того, чтобы грядущее торжество или событие стало одним из самых приятных воспоминаний в череде повседневных событий. За прошедшие 15 лет деятельности, мы зарекомендовали себя как серьезный, профессиональный и мобильный партнер.

**CE: Какие направления и какой спектр услуг охватывает деятельность Orli Service?**

**Лали Палагашвили:** Спектр услуг, предоставляемый Orli Service сегодня очень широкий. В структуру Orli Service входят такие подразделения как ORLI Tekstil и ORLI Flowers.

ORLI Textile разрабатывает и изготавливает специально по выбору клиента форму для персонала любой сложности. Работа компании начинается

со знакомства с брендом, офисом, заведением заказчика, учитываются все интерьерные решения, корпоративные цвета и общее направление бизнеса компании. На мини-фабрике предприятия занимаются не только пошивом одежды для персонала компании, рекламных акций, униформы для всех видов деятельности, но и пошивом красивых занавесей, скатертей и штор, другой текстильной продукции, украшающей мероприятие компании-заказчика.

Параллельно функционирует подразделение ORLI Flowers, которое занимается флористической деятельностью, включающей как оформление ресторанов, офисных помещений, торговых залов, свадебных кортежей, так и создание композиций, свадебных букетов, бутоньерок, подарочных корзин и многое другое. Флористика – одно из важных направлений нашей компании, так как не одна организация праздника не мыслима без цветов. Цветы создают праздничную атмосферу, радуют нас своим ароматом, изысканной формой и цветом.

Непосредственно ORLI Service занимается оформлением и организацией любых мероприятий. В ORLI Service входит полный спектр услуг, начиная от установки светового и звукового оборудования до установки подиумов, а также сцен любых размеров различного формата мероприятий.

**CE: В каких крупных организационных проектах задействована компания, включая государственные мероприятия и мероприятия коммерческих предприятий?**

**Лали Палагашвили:** Одним из ответственных направлений услуг



предоставляемых нашей компанией, мы считаем проведение и организацию государственных мероприятий. На счету компании множество важных государственных мероприятий.

Среди недавних проектов, который я считаю одним из самых удачных, могу отметить закладку фундамента музея им. Гейдара Алиева и здания муниципалитета в городе Шеки. Мероприятие проходило 9 сентября с участием Президента Азербайджана Ильхама Алиева. Это был очень сложный проект в горах, но его организация, по мнению наших заказчиков, получилась превосходной.

Другим важным государственным проектом, реализованным нашей компанией, стала церемония закладки фундамента французского лица, на котором принял участие в ходе визита в Баку осенью 2011 года Президент Франции Николя Саркози. Конструкция построенного нами сооружения позволяла одновременно как принимать гостей, так и провести пресс-конференцию.

Мы также работали над такими государственными проектами как организация открытия олимпийских комплексов в Губе, Газахе, Закаталах, Гусарах, Шамахе и других регионах, консервного завода в Балакяне, стадиона в Закаталах, кирпичного и консервного заводов в Шеки. Помимо этого, компания занималась организацией церемонии закладки нового цементного завода в Газахе, оформлением чемпионата Европы по волейболу в Губе и множеством других мероприятий.

Открытие АЗС SOCAR, KFC и первого салона Bentley в Азербайджане – проекты, организованные при нашей поддержке.

Мы также занимаемся презентацией и открытием бутиков известных брендов, сотрудничаем с крупными компаниями по организации корпоративных мероприятий. Наша главная цель при организации корпоративного праздника – сделать событие, которое надолго запомнится и подарит массу эмоций и позитива! Наши специалисты – это сочетание ответственности, гибкости, надежности, творчества и профессионализма, поэтому даже самые «сумасшедшие» идеи будут точны в исполнении. Организация корпоративных праздников в настоящий момент важнейший вектор развития современных компаний. Именно корпоративные праздники сплотят коллектив, выявят лидеров и зарядят энергией и настроением всю команду компании. Мы организовывали корпоративные праздники для многих крупных азербайджанских компаний, многие из которых теперь являются нашими постоянными клиентами. При организации праздников мы используем индивидуальные сценарии, новейшие технологии и оборудование. Мы предоставляем услуги организации корпоративных праздников на самом высшем уровне и гарантируем, что корпоративный праздник будет ярким, незабываемым и фееричным.

**СЕ: Какова Ваша оценка перспективного развития сегмента рынка по организации мероприятий?**

**Лали Палагашвили:** Я оцениваю развитие азербайджанского рынка по всем направлениям деятельности очень оптимистично. Развитие любого бизнеса, на мой взгляд, зависит от политической и экономической конъюнктуры в стране. Благодаря стабильности нашей экономики и грамотно-

му построению бизнеса, все проекты успешно реализуются. Поддержка развития частного сектора является приоритетом политики главы нашего государства. Подтверждением тому служат колоссальные объемы инвестиций, вкладываемых в экономику Азербайджана как внутренних, так и иностранных.

У нас имеются колоссальные возможности для развития бизнеса. Это касается и сферы организации мероприятий, где задействована наша компания. Люди все больше осознают, что мероприятия самостоятельно организовывать становится все сложнее. Этим должны заниматься профессионалы, которые преподнесут мероприятие не как участь, а как радость. Для этого и существуют такие компании как ORLI Service.

Наша компания имеет достаточный опыт в проведении мероприятий. Мы с полной ответственностью подходим к выполнению своих обязательств, используя самые инновационные технологии и выдерживая оговоренные сроки, и никогда не подводим своих клиентов. Вот почему ORLI Service может смело похвастаться своей безупречной репутацией и постоянными заказчиками.

Я считаю, что для развития любого направления бизнеса, Азербайджан является самой перспективной страной. Это мое однозначное убеждение.





# LATVIA DRAWING INVESTMENTS INTO INNOVATIONS AND INFRASTRUCTURE -

## NILS UŠAKOVŠ, MAYOR OF RIGA CITY



**Caspian Energy (CE):** Mr. Ušakovs, as it is known Riga is a political, economic and cultural center of Latvia and also the largest city in the Baltic countries. Could you, please, tell about economic achievements of the city in the last year?

**Nils Ušakovs:** After the recession, the economy of Riga is promptly developing again. Export keeps on growing, especially in such sectors as mechanical engineering, chemicals, pharmaceutical industry and ICT. The GDP of Riga makes 54% of Latvia's total GDP. Riga is economically active city with the large potential for development: Riga-based enterprises are producing 55% of the total industrial output of the country, and 78% of direct foreign investments to Latvia are concentrated namely in Riga.

According to studies of FDI Magazine, a part of Financial Times Group, Riga is the seventh largest city in Europe in terms of competitiveness as per efficiency of expenses. In turn, according to the data of WB's Doing Business 2012, among the countries with population not exceeding 3.5 million Latvia is world's second country in terms of business doing environment.

Riga is applying many efforts to attract investors, for example, in late 2012 we opened a hi-tech production of air conditioning systems by Felzer. In the spring 2012 the Riga Duma started cooperation with the investors from St. Petersburg to promote the labor market development by creation of new jobs in the city. As a result of the cooperation and negotiations now we have this production, where we plan to create new workplaces for specialists in the field of engineering sciences and productions.

**CE: Which industries of Riga's economy can ensure further harmonious development of the city?**

**Nils Ušakovs:** A many-sided development is important for the city. However, since the resources of the self-government authority are limited, our special focus is on transport/logistics and tourism sectors as provided by the city planning documents. Besides, after investigation we have chosen potentially most competitive export-oriented sectors of economy, namely mechanical engineering/metal working, electronics; chemistry and pharmaceuticals, ICT, etc.

Certainly, developing innovative economy with a high value added is important for the self-government authority. Support is concentrated on pushing forward competitive technological start-up firms and industrial territories.

The Riga Duma has performed serious work on tourism development. The Riga Tourism Development Bureau was established in 2009. Its founders are the Riga Duma, airBaltic, the Association of Hotels and Restaurants of Latvia and also the Association of Latvian Travel Agents and Operators. The Bureau develops tourism and promotes Riga's tourism opportunities overseas. As a keynote of its business and the brand LIVE RIGA the Bureau has chosen the principle 'Everything that is good for a Riga's citizen is good for a tourist'. And the results were not long in coming: 140,000 foreign tourists visited

Riga in 2010 and on December 2, 2011 Riga welcomed the 1,200,000th foreign guest. In 2012 the city welcomed already 1.5 million tourists.

Riga has established very successful cooperation with the capital of Russia Moscow and this can be seen in concrete projects. The first stand of the Latvian food products 'Rizhsky Dvorik' (Rigas Setas) opened in Moscow in December 2011 in the supermarket of Aliye Parusa food retail chain and immediately gained popularity among buyers. At the moment there are 16 stands operating in Moscow under the brand 'Rizhsky Dvorik'. In view of great interest of buyers, this year on April 15-22 Moscow will host a large-scale exhibition fair of Latvian food products and other goods. It will be an out-of-door fair in the downtown on the Revolution Square.

**CE: How would you characterize the general state of the construction market of Riga currently?**

**Nils Ušakovs:** During the crisis period the construction market of Riga underwent restructuring and in 2012 became more active. The market of residential and office premises experienced a significant contraction, while the role of transport and industrial facilities increased.

Despite it, the Riga Duma remained one of the largest customers in the construction market. Within the last four years, the self-government authority of Riga put in operation 11 residential buildings with 1,396 flats. Seven more buildings with 586 flats shall be constructed in the future. As many as 300 educational institutions have been repaired in four years.

**CE: Could you, please, tell about the plans in the field of urban development for 2013?**

**Nils Ušakovs:** Within the frames of the investment programme, in 2013 the sum of 33.6 million lats (LVL) shall be provided from the budget of Riga's self-government authority to be spent



on infrastructure, health, culture, education and social protection. For example, on such projects as restoration of the complex of Ziemeļblāzma Palace of Culture, reconstruction of the Latvian National Museum of Art, transformation of the quarter of the Central market Spikeri into a modern public cultural center, continued reconstruction of the 1st Riga city hospital, reconstruction of the two main schools, and also winterization of educational institutions of the city and replacement of windows in them, landscaping the territories of kindergartens, construction of social houses and other projects.

***CE: Which other road construction projects shall be implemented in Riga to improve the general transport situation in the city?***

**Nils Ušakovs:** One of the most significant road communications facilities, which is going to help unload significantly the downtown of Riga from transit and cargo flows, is construction of main access ways of the Southern Bridge project on the two coasts of the Daugava River and a full implementation of the Eastern Highway Project.

The construction of the third turn of the Southern Bridge project will be

completed this year and actually help not only improve intercity traffic, but also take main transit flows by redirecting them further to the Southern Bridge and Eastern Highway towards the port. It will allow unloading the streets of the downtown of Riga, as well as Salu, Stone and Cable Bridges. In total the construction of the third turn of the Southern Bridge shall be worth 17.2 mln. LVL.

In turn, the Eastern Highway is projected as a part of Riga's network of arterial streets. This highway shall provide transit traffic, take the main load of inter-district traffic of the city and redirect them toward the external road network. The Eastern Highway connects the South Intersection with the Viestura Avenue by creating by-passes around the center of Riga. It is very important for unloading the historical center of Riga, especially the 11th November Embankment, from cargo vehicles. A two-level intersection shall be also built over the railroad in Sarkandaugava within the framework of the project.

Large-scale reconstruction (commenced in 2011) of the transport junction at the intersection of K.Valdemar and Daugavgrīvas Streets will be completed in the autumn of 2013. In total, the project shall spend about 21 mln LVT.

***CE: Consumption of renewable energy sources is growing in Latvia year by year. What "green energy" projects shall be implemented in Riga in coming years?***

**Nils Ušakovs:** Riga has reached big successes in production of biogas and its usage both at Getliņi LLC's polygon for solid wastes and at the Daugavgrīva wastewater treatment station. Getliņi LLC keeps on expanding the rational use of thermal energy generated in the process of cogeneration - the construction of greenhouses, where vegetables, flowers and strawberries are grown up, is currently proceeding. The demand for products is high. Therefore, we plan a three-fold increase of their volumes.

Projects aiming at growth of biomass use for energy production are under implementation. Rīgas siltums JSC is already using wood chip at the two heating plants. Two bio-fuel boiler houses are under construction within the frames of modernization of the heat supply system to the left bank of the Daugava River. Both projects are implemented through involving co-funding of the European Union Cohesion Fund. Upon completion of these projects, the planned share of renewable energy resources in the fuel balance of the



enterprise will exceed 20%. In the future it will also enable to reduce expenditures for thermal energy production.

The self-government authority structures start using electric vehicles. Rīgas satiksme LLC has already begun using 5 electric vehicles for meeting needs of technical services and this project will be continued. Construction of the network of charging stations is now underway.

And of course, the bicycle transport will develop as well. It has already become a part of the transport system of the city. About 3% of traffic participants use bicycles every day. New bicycle roads shall be built within the framework of the city development.

**CE: Riga is involved in the Strategies Towards Energy Performance and Urban Planning programme (STEP-UP) and is now starting a new international energy project (Smart Cities-like projects) together with the three European cities Glasgow (Great Britain), Gent (Belgium) and Goteborg (Sweden). Could you, please, provide more details about the objectives of the project and results to be achieved upon its completion?**

**Nils Ušakovs:** The goal of the project is to assess the present situation, carry out evaluation jointly with scientists and

involve new innovative technologies and equipment, especially in the field of information technologies and communication, and on the basis of new principles of the European energy policy revise a plan of actions of the city in the field of sustainable energy for the next planning period, 2014-2020, as well as set up a new goal to bring the city closer to the "smart city" status. Meanwhile, both social-economic and financial aspects will be improved as well. All of this will enable to create better conditions for living, working, studying and investing.

**CE: What sectors do you find promising in cooperation between Riga and cities of the Caspian-Black Sea region?**

**Nils Ušakovs:** Riga shows interest to the Caspian-Black Sea region from the standpoint of tourism, cultural and economic relations, entrepreneurial activity and education.

The countries of this region are interesting to Riga from viewpoint of tourism. The Riga Tourism Development Bureau (RTDB) has already held its advertising campaigns under the brand LIVE RIGA in Ukraine, Russia and Georgia where Riga was presented as a holiday destination.

As far as other sectors are concerned, Riga could cooperate in the field of IT, higher education institutes, private uni-

versities, electronics/electrical technology and chemistry/pharmaceuticals. In the context of the EU Riga could cooperate with this region within the framework of the Mayors Climate Protection Agreement aimed at encouraging development of smart and green technologies.

Nowadays Riga has twin cities like Almaty and Astana in Kazakhstan, Kiev, Lvov and the Autonomous Republic of Crimea in Ukraine, Moscow and Saint-Petersburg in Russia, Tbilisi in Georgia.

The cooperation with such cities as Tbilisi, Astana and Almaty is determined by the signed agreements on cooperation in trade, economy, science-technical sector, healthcare, logistics, culture, education, tourism and sports.

Riga cooperates with Kiev and Lvov in the field of culture, education and social issues. The agreement on cooperation in the tourism sphere has been signed with the Autonomous Republic of Crimea.

Riga will always show interest to cooperation with any state which wishes to develop cooperation in any certain sector or has an interesting project to offer us. We are open for entrepreneurs and investors whose work may be of use to the economy and ensure recognition of Riga and Latvia in general.

*Thank you for the interview*



# «ЛАТВИЯ ПРИВЛЕКАЕТ ИНВЕСТИЦИИ В ИННОВАЦИИ И ИНФРАСТРУКТУРУ» -

НИЛ УШАКОВ, МЭР ГОРОДА РИГА



**Caspian Energy (CE): Господин Ушаков, как известно, Рига является политическим, экономическим и культурным центром Латвии, а также самым крупным городом стран Прибалтики. Расскажите, пожалуйста, об экономических достижениях в Риге за последний год?**

**Нил Ушаков:** После рецессии экономика Риги снова стремительно развивается. Наблюдается рост экспорта, особенно в отрасли машиностроения, химической, фармацевтической промышленности и ИКТ. ВВП Риги составляет 54% от ВВП всего государства. Рига – экономически активный город с большим потенциалом развития: находящиеся в Риге предприятия производят 55% от всей промышленной продукции страны, 78% прямых зарубежных инвестиций в Латвию концентрируются именно в Риге.

Согласно исследованию пред-

приятия FDI Magazine, входящего в группу Financial Times, Рига – седьмой по конкурентоспособности город Европы с точки зрения эффективности затрат. В свою очередь, согласно данным ежегодного исследования Всемирного банка Doing Business 2012, среди стран с количеством населения не более 3,5 миллиона Латвия занимает второе место в мире по оценке среды предпринимательской деятельности.

Рига многое делает для привлечения инвесторов, например, в конце прошлого года у нас открылось высокотехнологичное производство систем кондиционирования воздуха Felzer. Весной 2012 года Рижская дума начала сотрудничество с инвесторами из Санкт-Петербурга, чтобы способствовать развитию рынка труда путем образования новых рабочих мест в городе. В результате этого сотрудничества и переговоров поя-

вилось производство, где планируется создание новых рабочих мест для специалистов в сфере инженерных наук и производства.

**CE: На какие отрасли экономики делается ставка для обеспечения дальнейшего гармоничного развития города?**

**Нил Ушаков:** Для города важно разностороннее развитие. Однако поскольку ресурсы самоуправления ограничены, мы уделяем повышенное внимание предусмотренным документами городского планирования отраслям транспорта/логистики и туризма. Кроме того, в результате исследования определены потенциально наиболее конкурентоспособные, направленные на экспорт отрасли экономики, такие как машиностроение/металлообработка, электроника; химия и фармацевтика, ИКТ и др.



Несомненно, для самоуправления важно, чтобы в городе развивалась инновационная экономика с высокой добавленной стоимостью. Поддержка концентрируется на развитии конкурентоспособных технологических start-up фирм и промышленных территорий.

Рижская дума осуществила серьезную работу над развитием туризма. В 2009 году было создано Рижское бюро по развитию туризма. Его учредителями являются Рижская дума, авиакомпания airBaltic, Латвийская ассоциация гостиниц и ресторанов, а также Латвийская ассоциация туристических агентов. Бюро занимается развитием туризма и популяризацией за границей возможностей туризма в Риге. В качестве лейтмотива своей деятельности и бренда LIVE RIGA бюро выбрало принцип «Что хорошо для рижанина, хорошо и для туриста». И результаты не заставили себя ждать: в 2010 году Ригу посетили 140 тысяч туристов из-за рубежа. 2 декабря 2011 года Рига встретила 1 200 000-го иностранного гостя. А в 2012 году город посетили уже полтора миллиона туристов.

Рига наладила очень успешное сотрудничество со столицей России - Москвой, это выражается в конкретных проектах. Первый стенд латвийских продуктов питания «Рижский дворик» открылся в Москве в декабре 2011 года в супермаркете розничной сети «Алые паруса» и сразу завоевал популярность среди покупателей. В настоящий момент в Москве работают уже 16 стендов под брендом «Рижский дворик». С учетом большого интереса покупателей в этом году в Москве с 15 по 22 апреля будет проходить масштабная выставка-ярмарка латвийских продуктов питания и других товаров. Это будет ярмарка открытого типа, которой отведено место в центре города на площади Революции.

**СЕ: Как бы Вы охарактеризовали общее состояние строительного рынка Риги на сегодняшний день?**

**Нил Ушаков:** В кризисный период строительный рынок в Риге пережил реструктуризацию и в 2012 году активизировался. Существенно сократился рынок жилых и офисных помещений. Увеличился удельный вес транспортных и промышленных сооружений.

Несмотря на это, Рижская дума осталась одним из крупнейших заказчиков на строительном рынке. В течение последних четырех лет самоуправление сдало в эксплуатацию 11 жилых домов или 1396 квартир. В дальнейшем будут построены еще

семь жилых домов на 586 квартир. За четыре года отремонтированы приблизительно 300 учебных заведений.

**СЕ: Расскажите, пожалуйста, о планах в сфере градостроительства на 2013 год?**

**Нил Ушаков:** В рамках программы инвестиций из бюджета самоуправления Риги в 2013 году 33,6 млн. латов предусмотрено израсходовать на инфраструктуру, здоровье, культуру, образование и социальную защиту. В частности, на реставрацию комплекса дворца культуры «Зиемельблазма», реконструкцию Латвийского национального художественного музея, преобразование квартала Центрального рынка «Спикери» в современный общественно-культурный центр, продолжение реконструкции 1-й Рижской городской больницы, реконструкцию двух основных школ, а также на утепление учебных заведений города и замену окон в них, благоустройство территорий детских садов, строительство социальных домов и другие проекты.

**СЕ: Какие еще проекты в сфере дорожного строительства будут осуществляться в Риге для улучшения общей транспортной ситуации в городе?**

**Нил Ушаков:** Один из наиболее значительных объектов дорожного сообщения, который существенно разгрузит центр Риги от потока транзитных и грузовых транспортных средств – строительство магистральных подъездных путей Южного моста на обоих берегах Даугавы и выполнение проекта Восточной магистрали в полном объеме.

В этом году будет завершено сооружение III очереди Южного моста, что не только улучшит междугороднее сообщение, но и примет на себя основные транзитные потоки, перенаправив их дальше на Южный мост и Восточную магистраль в направлении порта. Это позволит разгрузить улицы центра Риги, а также Островной, Каменный и Вантовый мосты. Общие затраты на строительство III очереди Южного моста составляют 17,2 млн. латов.

В свою очередь Восточная магистраль запланирована как одна из составляющих сети магистральных улиц Риги, которая обеспечивает транзитное сообщение, принимает на себя основные нагрузки межрайонного транспорта города и выводит их на внешнюю дорожную сеть. Восточная магистраль соединяет Южный перекресток с проспектом Виестура, соз-

давая объездной путь вокруг центра Риги. Это важно для разгрузки исторического центра Риги, особенно набережной 11 ноября, от грузовых транспортных средств. В рамках проекта также планируется сооружение двухуровневого перекрестка над железной дорогой в Саркандогауве.

Осенью 2013 года будет завершена масштабная реконструкция транспортного узла на пересечении улиц К.Валдемара и Даугавгривас, начатая в 2011 году. Совокупные затраты в проект составляют около 21 млн. латов.

**СЕ: Использование возобновляемых источников энергии в Латвии с каждым годом набирает все большую популярность. Какие проекты в сфере «зеленой энергетики» в Риге намечены на ближайшие годы?**

**Нил Ушаков:** Рига достигла больших успехов в производстве биогаза и его использовании как на полигоне твердых отходов ООО Getlīņi, так и на станции очистки сточных вод Daugavgrīva. ООО Getlīņi продолжает расширять рациональное использование тепловой энергии, вырабатываемой в процессе когенерации – строятся теплицы, в которых выращивают овощи, цветы и клубнику. Спрос на продукцию высок, ее объем планируется утроить.

Реализуются проекты, направленные на увеличение использования биомассы в процессе производства энергии. АО Rīgas siltums работает на древесной щепе уже в двух теплоцентралях. В рамках модернизации системы теплоснабжения левого берега Даугавы строятся две котельные, работающие на биотопливе. Реализация обоих проектов осуществляется с привлечением софинансирования Фонда выравнивания Европейского союза. После реализации данных проектов планируемый удельный вес возобновляемых энергоресурсов в балансе топлива предприятия превысит 20%, что в будущем позволит уменьшить затраты на производство тепловой энергии.

В структурах самоуправления начинают использовать электромобили. ООО Rīgas satiksme уже использует пять электромобилей для нужд технических служб, и данный проект будет продолжаться. Ведется работа над созданием сети зарядяющих станций.

И, конечно, будет развиваться велосипедный транспорт. В настоящий момент он уже стал частью транспортной системы города, каждый день на велосипедах передвигаются около 3% участников дорожного движения. В плане развития города

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

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



предусмотрено строительство новых вододорожек.

**СЕ: Рига является участником международного проекта «Стратегические инструменты энергоэффективности в планировании развития городов» (STEP-Up) и теперь в сотрудничестве с тремя европейскими городами – Глазго (Великобритания), Гентом (Бельгия) и Гетеборгом (Швеция) начинает новый международный проект в области энергетики из серии проектов «умных» городов (Smart Cities). Расскажите, пожалуйста, поподробнее о задачах проекта и планируемых результатах по его завершению?**

**Нил Ушаков:** Цель проекта – оценить существующую ситуацию и с учетом новых принципов европейской политики в области энергетики, проведя вместе с учеными оценку и привлекая новые инновационные технологии и оборудование, в особенности в области информационных технологий и связи, скорректировать план действий города в области устойчивой энергетики на следующий период планирования – 2014–2020 годы, поставив новую цель – приближение

города к статусу «умного». Тем самым будут улучшены социально-экономические и финансовые аспекты. Все это позволит создать лучшую среду для жизни, работы, учебы и инвестиций.

**СЕ: Какие, по Вашему мнению, сферы являются перспективными в сотрудничестве между Ригой и городами каспийско-черноморского региона?**

**Нил Ушаков:** Каспийско-черноморский регион интересен Риге с точки зрения туризма, культурных и экономических отношений, предпринимательской деятельности, образования.

Страны данного региона интересны для Риги с точки зрения туризма. РБРТ уже проводило свои рекламные кампании под брендом LIVE RIGA в Украине, России, Грузии, ознакомив их с Ригой как с туристическим направлением.

Параллельно имеющимся областям сотрудничества в перспективе Рига могла бы сотрудничать в области ИТ, высших учебных заведений, частных высших учебных заведений, электроники/электротехники и химии/фармацевтики. В контексте ЕС Рига могла бы сотрудничать с данным регионом в рамках Соглашения мэров, которое

предусматривает поощрение развития «умных и зеленых» технологий.

В настоящий момент у Риги уже есть города-побратимы Алматы и Астана в Казахстане, Киев, Львов и Автономная республика Крым в Украине, Москва и Санкт-Петербург в России, Тбилиси в Грузии.

Сотрудничество с Тбилиси, Астаной и Алматы определяют подписанные соглашения о сотрудничестве в торгово-экономической, научно-технической области, области охраны здоровья, логистики, культуры, образования, туризма и спорта.

С Киевом и Львовом Рига сотрудничает в области культуры, образования и социальных вопросов. В свою очередь, с Автономной республикой Крым заключено соглашение о сотрудничестве в области туризма.

Риге всегда будет интересно любое государство, которое хочет развивать сотрудничество в какой-либо области или предлагает нам интересный проект. Мы открыты для предпринимателей и инвесторов, которые своей деятельностью могут принести пользу экономике, а также узнаваемости Риги и Латвии в целом.

**Благодарим Вас за интервью**



Ilham Heydar oglu Aliyev, President of the Republic of Azerbaijan and Chairman of CEIBC

**Caspian-European Integration Business Club is the largest and dynamically developing regional organization that brings together over 500 member companies and organizations from 50 countries around the world operating (or having intentions to work) in the Caspian, Black Sea and Baltic regions.**

CEIBC was established in June 2002 in association with Caspian Energy International Media Group and under intensive support of largest oil & gas companies operating in the Caspian-Black Sea region. **Ilham Aliyev, President of the Republic of Azerbaijan, has been a 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](http://www.caspianenergyaward.com)), CEO-AWARD ([www.ceo-award.com](http://www.ceo-award.com)), BRAND AWARD AZERBAIJAN ([www.brandaward.az](http://www.brandaward.az)) and LUXURY BRAND AWARD ([www.luxurybrandaward.com](http://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](http://www.ceibcgroup.com)
- on pages of CASPIAN ENERGY Journal ([www.caspenergy.com](http://www.caspenergy.com))
- on pages of TELECOM JOURNAL ([www.telecomjournal.info](http://www.telecomjournal.info))
- on pages of FINANCIAL JOURNAL ([www.financialjournal.net](http://www.financialjournal.net))
- on pages of CONSTRUCTION JOURNAL ([www.ce-build.com](http://www.ce-build.com))
- on pages of ALTERNATIVE ENERGY Journal ([www.altenergy-media.com](http://www.altenergy-media.com))
- on pages of CASPIAN EGOLOGY Journal ([www.caspian-ecology.com](http://www.caspian-ecology.com))
- on pages of Caspian Energy Investor Journal ([www.ce-investor.com](http://www.ce-investor.com))
- on pages of FIRST CLASS JOURNAL ([www.firstclass.az](http://www.firstclass.az))
- on pages of CASPIAN ENERGY TRANSPORT Journal ([www.ce-transport.com](http://www.ce-transport.com))
- on pages of CASPIAN ENERGY INDUSTRY Journal ([www.ce-industry.com](http://www.ce-industry.com))
- on pages of BUSINESS CLASS AZERBAIJAN Journal ([www.businessclass.az](http://www.businessclass.az))
- on pages of AUTOCLUB Journal ([www.ce-autoclub.com](http://www.ce-autoclub.com))
- on the newslines of CASPIAN ENERGY NEWS ([www.caspianenergy.net](http://www.caspianenergy.net))
- on the newslines of Oil&Gas Azerbaijan ([www.oil-gas.az](http://www.oil-gas.az))
- on the newslines of SoccerFanClub ([www.i-soccer.net](http://www.i-soccer.net))
- on URL [www.oil-exchange.com](http://www.oil-exchange.com)
- on URL [www.b2b-exchange.net](http://www.b2b-exchange.net)



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 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](http://www.caspianenergyaward.com)), CEO-AWARD ([www.ceo-award.com](http://www.ceo-award.com)), BRAND AWARD AZERBAIJAN ([www.brandaward.az](http://www.brandaward.az)) и LUXURY BRAND AWARD ([www.luxurybrandaward.com](http://www.luxurybrandaward.com)), в церемонии награждения которых принимают участие только члены Клуба.

#### Деятельность CEIBC освещается:

- на веб-странице [www.ceibcgroup.com](http://www.ceibcgroup.com)
- на страницах журнала CASPIAN ENERGY ([www.caspenergy.com](http://www.caspenergy.com))
- на страницах журнала TELECOM JOURNAL ([www.telecomjournal.info](http://www.telecomjournal.info))
- на страницах журнала FINANCIAL JOURNAL ([www.financialjournal.net](http://www.financialjournal.net))
- на страницах журнала CONSTRUCTION JOURNAL ([www.ce-build.com](http://www.ce-build.com))
- на страницах журнала ALTERNATIVE ENERGY ([www.altenergy-media.com](http://www.altenergy-media.com))
- на страницах журнала CASPIAN ECOLOGY ([www.caspian-ecology.com](http://www.caspian-ecology.com))
- на страницах журнала Caspian Energy Investor ([www.ce-investor.com](http://www.ce-investor.com))
- на страницах журнала FIRST CLASS JOURNAL ([www.firstclass.az](http://www.firstclass.az))
- на страницах журнала CASPIAN ENERGY TRANSPORT ([www.ce-transport.com](http://www.ce-transport.com))
- на страницах журнала CASPIAN ENERGY INDUSTRY ([www.ce-industry.com](http://www.ce-industry.com))
- на страницах журнала BUSINESS CLASS AZERBAIJAN ([www.businessclass.az](http://www.businessclass.az))
- на страницах журнала AUTOCLUB ([www.ce-autoclub.com](http://www.ce-autoclub.com))
- на ленте агентства CASPIAN ENERGY NEWS ([www.caspianenergy.net](http://www.caspianenergy.net))
- на ленте агентства Oil&Gas Azerbaijan ([www.oil-gas.az](http://www.oil-gas.az))
- на ленте агентства SoccerFanClub ([www.i-soccer.net](http://www.i-soccer.net))
- на веб-странице Caspian Oil&Gas Exchange ([www.oil-exchange.com](http://www.oil-exchange.com))
- на веб-странице [www.b2b-exchange.net](http://www.b2b-exchange.net)



**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, Neftgazelmitatgigatlayihe Institute.

**Established in: 1992      Personnel: over 79, 000**

**Address:** 73, Neftchilar Avenue, Baku, Az1000, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994-12) 521-03-32  
**Fax:** (+994-12)-521-03-83  
**Email:** info@socar.az  
**URL:** www.socar.az

#### Государственная Нефтяная Компания Азербайджанской Республики

**О компании:** Геофизические и геологические работы, разведывательное и эксплуатационное бурение, добыча нефти и газа, обустройство нефтяных и газовых месторождений, переработка и транспортировка нефти, газа и продуктов их переработки, маркетинг, реализация продукции, внешняя экономическая деятельность, научные проекты, машиностроение и строительство.

Филиалы и офисы: Производственное объединение «Азнефть», Производственное объединение «Азеригаз», Производственное объединение «Азерикимия», Управление маркетинга и экономических операций, Управление нефтепроводов, Бакинский завод глубоководных оснований имени Гейдара Алиева, Нефтеперерабатывающий завод «Азернефтьяг», Бакинский нефтеперерабатывающий завод имени Гейдара Алиева, Газоперерабатывающий завод, Управление инвестиций, Управление геофизики и геологии, Управление безопасности, Управление социального развития, Управление газовых операций, Управление информационных технологий и связи, Управление экологии, Трест комплексных буровых работ, Трест «Нефтегазстрой», Каспийский морской нефтяной флот, Управление обучения, образования и сертификации, Научно-производственный центр «Нанотехнологии», Институт «Нефтьгазэлмитатгигатлайиха».

**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

# INTERNATIONAL EXHIBITIONS AND CONFERENCES IN AZERBAIJAN

## 2013



12<sup>th</sup> Azerbaijan International  
**TRAVEL AND TOURISM FAIR**  
4-6 APRIL [www.aitf.az](http://www.aitf.az)



7<sup>th</sup> Caucasus International  
**HOSPITALITY FAIR**  
4-6 APRIL [www.horex.az](http://www.horex.az)



Caspian International  
**AQUA TECHNOLOGIES  
EXHIBITION AND FORUM**  
11-13 APRIL [www.catef.az](http://www.catef.az)



19<sup>th</sup> Azerbaijan International  
**FOOD INDUSTRY EXHIBITION**  
22-24 MAY [www.worldfood.az](http://www.worldfood.az)



7<sup>th</sup> Azerbaijan International  
**AGRICULTURE EXHIBITION**  
22-24 MAY [www.agrihort.az](http://www.agrihort.az)



Caspian International Exhibition  
**"PACKAGING, TARE, LABEL AND PRINTING"**  
22-24 MAY [www.ipack.iteca.az](http://www.ipack.iteca.az)



20<sup>th</sup> Anniversary International  
**CASPIAN OIL AND GAS EXHIBITION  
INCORPORATING REFINING AND  
PETROCHEMICALS**  
4-7 JUNE [www.caspianoilgas.az](http://www.caspianoilgas.az)



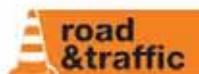
3<sup>rd</sup> Caspian International  
**POWER AND ALTERNATIVE ENERGY  
EXHIBITION**  
4-7 JUNE [www.caspianpower.az](http://www.caspianpower.az)



20<sup>th</sup> Anniversary International  
**CASPIAN OIL AND GAS CONFERENCE  
INCORPORATING REFINING AND  
PETROCHEMICALS**  
5-6 JUNE [www.oilgasconference.az](http://www.oilgasconference.az)



12<sup>th</sup> International  
**TRANSPORT, TRANSIT AND LOGISTICS  
EXHIBITION**  
13-15 JUNE [www.transcaspien.az](http://www.transcaspien.az)



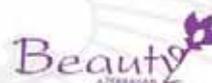
3<sup>rd</sup> Caspian International  
**ROAD INFRASTRUCTURE AND  
PUBLIC TRANSPORT EXHIBITION**  
13-15 JUNE [www.roadtraffic.iteca.az](http://www.roadtraffic.iteca.az)



19<sup>th</sup> Azerbaijan International  
**HEALTHCARE EXHIBITION**  
17-19 SEPTEMBER [www.bihe.az](http://www.bihe.az)



8<sup>th</sup> Azerbaijan International  
**STOMATOLOGY EXHIBITION**  
17-19 SEPTEMBER [www.stomatology.az](http://www.stomatology.az)



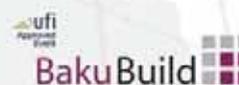
7<sup>th</sup> Azerbaijan International  
**BEAUTY AND AESTHETIC MEDICINE  
EXHIBITION**  
17-19 SEPTEMBER [www.beauty.iteca.az](http://www.beauty.iteca.az)



19<sup>th</sup> Azerbaijan International  
**TELECOMMUNICATIONS AND  
INFORMATION TECHNOLOGIES  
EXHIBITION AND CONFERENCE**  
25-28 SEPTEMBER [www.bakutel.az](http://www.bakutel.az)



7<sup>th</sup> Azerbaijan International  
**EDUCATION AND CAREER EXHIBITION**  
4-6 OCTOBER [www.education.iteca.az](http://www.education.iteca.az)



18<sup>th</sup> Azerbaijan International  
**CONSTRUCTION EXHIBITION**  
23-26 OCTOBER [www.bakubuild.az](http://www.bakubuild.az)



5<sup>th</sup> 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](http://www.aquatherm-baku.com)



6<sup>th</sup> Caspian International  
**PROTECTION, SECURITY AND RESCUE  
EXHIBITION**  
23-26 OCTOBER [www.cips.az](http://www.cips.az)



Caspian: Technologies for Environment  
**INTERNATIONAL ENVIRONMENTAL  
EXHIBITION**  
20-22 NOVEMBER [www.cte.az](http://www.cte.az)



2<sup>nd</sup> Azerbaijan International  
**SPORT, SPORTS EQUIPMENT AND  
WEAR EXHIBITION**  
28-30 NOVEMBER [www.sportexpo.az](http://www.sportexpo.az)

\*Dates are subject to change

ORGANISERS



Tel.: +994 12 4041000; Fax: +994 12 4041001  
E-mail: [office@iteca.az](mailto:office@iteca.az)

[www.iteca.az](http://www.iteca.az)





**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-Azərbayvest 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 Hotel 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 расширила 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-Azərbayvest»; 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, Агдабяди, 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

# TGC 2013

## 4<sup>th</sup> Turkmenistan International Gas Congress

21–22 May 2013  
Avaza, Turkmenbashi, Turkmenistan

## 4<sup>й</sup> Международный Газовый Конгресс Туркменистана

21–22 мая 2013 года  
Аваза, Туркменбаши, Туркменистан

[www.turkmenistangascongress.com](http://www.turkmenistangascongress.com)

Organised by | Организаторы:



State Concern «Turkmengaz»  
Государственный концерн «Туркменгаз»



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

Co-Organiser | Co-Организатор



For further information please contact  
Summit Trade Events on the following details:

За более полной информацией  
обращайтесь к Summit Trade Events по  
следующим координатам:

In London / в Лондоне:

Tel: +44 (0) 207 328 8899

Fax: +44 (0) 207 624 9030

e-mail: [info@summittradeevents.com](mailto:info@summittradeevents.com)

In Ashgabat / в Ашхабаде:

Tel: +993 12 264000

e-mail: [summittradeevents@gmail.com](mailto:summittradeevents@gmail.com)



## AGA GROUP



**President of AGA Group of Companies:**  
Aydin Demirchi

**Президент AGA Group of Companies:**  
Айдын Демирчи



**President of Caspian Investment Company:**  
Raji Aghayev

**Президент Caspian Investment Company:**  
Раджи Агаев



**General Director of Demirchi Development LLC:**  
Hikmet Bagmanov

**Генеральный директор Demirchi Development LLC:**  
Хикмет Багманов



**General Director of Caspian Investment Company:**  
Rauf Aliyev

**Генеральный директор Caspian Investment Company:**  
Рауф Алиев



**General Director of AGA CENTER:**  
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



## Caspian International Aqua Technologies Exhibition and Forum

CATEF 2013, the Caspian Aqua Technologies Exhibition and Forum, will be launched at the Baku Expo Centre from 11 to 13 April 2013. CATEF, the only event in the Caspian Region for presenting the latest achievements in water technology, is organised on the initiative of and actively supported by Azersu JSC, and the organisational partner is Iteca Caspian.

The major projects underway or planned in Azerbaijan, the real potential to use the latest equipment and technology in the country's companies, and the ever-growing interest in the region among investors are all reasons for CATEF's relevance. This new exhibition will showcase water supply systems, sewerage and rainwater treatment systems, micro tunnelling systems, measuring and regulating technology for water analysis, pumps and pumping systems, security for drinking water sources, construction machinery and equipment, drilling units, ICT, geothermal and desalination technology, and other new technology in water supply and sewerage.

Leading companies that will take part in the event include Akkord Azerbaijan, Hyundai (South Korea), Herrenknecht AG (Germany), Krohne (Germany), Nippon Koei (Japan), Samsun Makina (Turkey), Sumgait Technology Park (Azerbaijan), Awas (Germany), DOW (USA), Duktus (Austria), Suez Environment (France), Xylem (Sweden), Hungarian Water Cluster (Hungary), PWT (Germany), Ekoton (Russia), Grundfos (Denmark) and others.

The Caspian International Aqua Technologies Forum will run alongside CATEF 2013 at the Marriott Hotel. Its main topics will include, but are not limited to: innovative technologies for processing drinking water; wastewater and runoff water processing; use of disposal products; trenchless construction methods for utilities; drying swamps and artificial lakes; and environmental zones. Participants will include government body officials, figures from industry and municipal services, national experts, managers and ecologists from major industrial firms, suppliers of eco-technology and eco-services, and representatives from scientific, research and design institutes of the sector, associations and NGOs.

CATEF is set to be an important event for the sector. The simultaneous holding of an exhibition and forum will combine demonstration of advanced technologies with discussion of problems. The event is certain to help develop productive international cooperation between professionals in related industries, as well as being a place to build business contacts, exchange experience and sign long-term contracts in water supply and water resources.



## Каспийская международная выставка и форум «Технологии для водоподготовки и обработки воды»

Впервые в Азербайджане с 11 по 13 апреля 2013 года в Баку Экспо Центре состоится Каспийская международная выставка и форум «Технологии для водоподготовки и обработки воды» CATEF 2013 - единственное специализированное мероприятие в Прикаспийском регионе в области демонстрации достижений водных технологий. Выставка и форум организованы по инициативе и при активной поддержке открытого акционерного общества "AZERSU". Организационным партнером является компания Iteca Caspian LLC.

Актуальность проведения выставки-форума по водным технологиям обусловили масштабные проекты, которые ведутся и планируются на территории Азербайджана, широкие перспективы внедрения и использования новейшего оборудования и технологий на предприятиях в Азербайджане, а также всевозрастающий интерес инвесторов к региону. Дебютная выставка представит вниманию посетителей: системы водоснабжения, очистки сточных и дождевых вод, микротоннелирование, измерительные и регулирующие технологии анализа воды, помпы, насосные системы, охрану источников питьевой воды, строительную технику и оборудование, буровые установки, информационные и коммуникационные технологии, геотермальные технологии, технологии обессоливания воды и другие новейшие технологии в водоснабжении и канализации.

О своем участии в первой выставке и форуме заявили ведущие компании отрасли, среди которых: Akkord (Азербайджан), Hyundai (Южная Корея), Herrenknecht AG (Германия), Krohne (Германия), Nordic Water-EMO (Швейцария), Nippon Koei (Япония), Samsun Makina (Турция), Сумгайтский технологический парк (Азербайджан), Awas (Германия), DOW (США), Duktus (Австрия), Suez Environment (Франция), Xylem (Швеция), Hungarian Water Cluster (Венгрия), PWT (Германия), Ekoton (Россия), Grundfos (Дания) и другие.

Параллельно с выставкой CATEF 2013 в отеле "Marriott" пройдет Каспийский Международный форум «Водные технологии». Основными темами форума станут: инновационные технологии для очистки питьевой воды, очистка сточных и ливневых вод, использование вторичных продуктов, бестраншейные методы строительства коммуникаций, осушение болот и искусственных озер, экологические зоны и многое другое. В форуме примут участие представители государственных структур, промышленного и жилищно-коммунального хозяйства, национальные эксперты, руководители и экологи крупных промышленных предприятий, представители предприятий-поставщиков эко-технологий и эко-услуг, отраслевые научно-исследовательские и проектные институты, ассоциации и неправительственные организации.

CATEF 2013 станет важным событием отрасли, а одновременное проведение выставки и форума позволит эффективно совместить демонстрацию передовых технологий с обсуждением актуальных вопросов данной индустрии. Организаторы уверены, что выставка-форум внесет свой вклад в развитие международного плодотворного и взаимовыгодного сотрудничества среди специалистов смежных отраслей, станет местом налаживания деловых контактов, обмена опытом и подписания долгосрочных контрактов и договоров в сфере водоснабжения и водного хозяйства.





**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 нефтегазовым 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



# KIOGE

**21st Kazakhstan International Oil & Gas  
Exhibition & Conference**

**21-я Казахстанская Международная Выставка  
и Конференция "Нефть И Газ"**



EXHIBITION • ВЫСТАВКА

**1-4**  
October  
октября **2013**

Almaty • Kazakhstan  
Atakent Exhibition Center  
Алматы • Казахстан  
КЦДС "Атакент"

 **ufi**  
Approved  
Event

CONFERENCE • КОНФЕРЕНЦИЯ

**2-3**  
October  
октября **2013**

Almaty • Kazakhstan  
InterContinental Almaty  
Алматы • Казахстан  
Интерконтиненталь Алматы



[www.kioge.com](http://www.kioge.com)  
[www.kioge.kz/ru](http://www.kioge.kz/ru)

**CENTRAL ASIA'S LEADING OIL & GAS EVENT**

**Крупнейшее выставочно-конференционное  
мероприятие в Казахстане и странах  
Прикаспийского региона по теме «Нефть и Газ»**



For further information, please contact: Tel.: +44 (0) 20 7596 5082 Email: [oilgas@ite-events.com](mailto:oilgas@ite-events.com)

За дополнительной информацией обращайтесь: Тел. +7 727 258 34 34 Email: [oil-gas@iteca.kz](mailto:oil-gas@iteca.kz)

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



**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

# Bakutel



**25-28 SEPTEMBER 2013**

19th Azerbaijan International  
**TELECOMMUNICATIONS AND INFORMATION TECHNOLOGIES  
EXHIBITION**

[www.bakutel.az](http://www.bakutel.az)

#### Support



The Ministry of  
Communications and Information  
Technologies of the  
Republic of Azerbaijan

#### Organisers



Tel.: +994 12 4041000  
Fax: +994 12 4041001  
E-mail: [telecoms@iteca.az](mailto:telecoms@iteca.az)

#### Venue



[www.facebook.com/BakuTel](http://www.facebook.com/BakuTel)





**G O L D E N M E M B E R**



**SOCAR Azneft PU**

**ПО "Азнефть" ГНКАР**

**About the company:** Azneft PU deals with exploration, prospecting, development, as well as oil and gas onshore and offshore field-facilities construction, current and overhaul repair of wells. 9 oil and gas production departments and 2 integrated subdivisions function within the Azneft PU. Today, Azneft PU includes 20 enterprises.

In order to increase oil extraction and the number of active wells fund Azneft PU performs the following operations: increase the number of wells commissioned after drilling; increase the number of wells transferred from passive fund of wells into active; implementation of overhaul and current repair of wells qualitatively; realization of scheduled technical and geological measures plan; application of modern methods aimed at growth of oil-bed extraction; intensification of oil extraction; application of new methods and technologies in production, etc.

**Address:** 39, Agha Nematulla str.,  
 Baku, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 521-10-09;  
**Fax:** (+99412) 521-10-10;  
**URL:** www.socar.az

**О компании:** ПО "Азнефть" занимается поиском, разведкой, разработкой, обустройством месторождений нефти и газа на море и суше, текущим и капитальным ремонтом скважин. В состав ПО «Азнефть» входит 9 НГДУ, два промысловых предприятия. В целом, в состав ПО "Азнефть" входит 20 предприятий. С целью увеличения нефтедобычи и действующего фонда скважин предприятие регулярно проводит нижеперечисленные работы: увеличение числа скважин сданных в эксплуатацию после бурения; увеличение числа скважин перешедших из бездействующего фонда скважин в действующий; качественная реализация капитальных и текущих ремонтных работ скважин; исполнение намеченных технических и геологических планов мероприятий; применение современных методов, направленных на увеличение добычи нефти пластов; проведение мероприятий по интенсификации нефтедобычи; применение новой техники и технологий в процессе производства и т.д.

**Адрес:** Азербайджан, AZ1000,  
 город Баку, ул. Ага Нейматуллы, 39  
**Тел.:** (+99412) 521-10-09;  
**Факс:** (+99412) 521-10-10;  
**URL:** www.socar.az



**General Director:**  
 Dashgin Iskenderov

**Генеральный директор:**  
 Дашгын Искендеров

**G O L D E N M E M B E R**



**SOCAR Azerigaz PU**

**ПО «Азеригаз» ГНКАР**

**About the company:** Azerigaz is mainly involved in transportation, processing, storage and distribution of natural gas. Azerigaz is also involved in gas transportation to Iran and Georgia. Azerigaz PU includes 11 departments and organizations. Azerigaz supplies gas to 1.3 million subscribers. For this purpose, created is an optimal management system which includes gas processing plant, two underground gas storages, 163 gas distributing stations, gas pipelines with total length of about 35,000 km, and other numerous technical-technological facilities. Within the framework of the broad development program, modernization of gas infrastructure and setup of production meeting modern requirements the State Oil Company of Azerbaijan Republic attaches special importance to the development of science-technical potential of Azerigaz PU. Intensive work is carried out on new projects for obtaining set goals. The process of replacement of old meters for modern ones (Smart Card) has been commenced. This will enable to substantially increase the rate of payment of gas fees.

**Address:** 23, Y.Safarov str., Baku, AZ 1025, Azerbaijan  
**Phone:** (+994 12) 490-43-34  
**Fax:** (+994 12) 490-42-92  
**E-mail:** info@azerigaz.com

**О компании:** Основная деятельность ПО «Азеригаз» сосредоточена в сфере транспортировки, переработки, хранения и распределения природного газа. «Азеригаз» также занимается транспортировкой газа в Иран и Грузию. В структуру «Азеригаз» входят 11 управлений и организаций. «Азеригаз» обеспечивает газом свыше 1,3 млн. абонентов, для газообеспечения которых создана оптимальная система управления, включающая газоперерабатывающий завод, два ПГХ, 163 газораспределительные станции, газопроводы общей протяженностью около 35 тыс. км, другие многочисленные технико-технологические объекты. В рамках широкой программы развития с целью модернизации газовой инфраструктуры и организации производства в соответствии с современными требованиями Госнефтекомпания Азербайджана уделяет особое внимание развитию научно-технического потенциала ПО «Азеригаз». Для достижения поставленных целей ведется интенсивная работа над новыми проектами. Начат процесс замены старых счетчиков на современные типа «Смарт карт», что позволит существенно повысить уровень оплаты за газ.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1025, ул. Ю.Сафарова 23  
**Тел:** (+994 12) 490-43-34  
**Факс:** (+994 12) 490-42-92  
**E-mail:** info@azerigaz.com



**General Director:**  
 Akbar Hajiyev

**Генеральный директор:**  
 Акбер Гаджиев



**G O L D E N M E M B E R**



**AZPETROL**

**AZPETROL LTD**

**About the company:** Azpetrol Ltd established in 1997 is a national company that owns a network of up-to-date filling and gas stations meeting the international standards. The company offers its clients high-quality services at the fuel market of the republic. Azpetrol controls over 50% of the market and owns a source of oil supply and an autopark.

The principal goal of Azpetrol Company is to maintain its position in the private sector of the Azerbaijan economy, support and take part in the development of our economy. Azpetrol aims to expand its activities, completely involve regions, open additional workplaces, study state-of-the-art practices related to its field of activity and apply them.

**Address:** 63/65 Mirza Mansur str.,  
 Baku, AZ1004, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 497-69-75/74  
**Fax:** (+99412) 497-68-64  
**E-mail:** azpetrol@azpetrol.com  
**URL:** www.azpetrol.com

**О компании:** Начиная со времени своего основания в 1997 году и по сей день, нефтяная компания «Азпетрол» является национальной компанией владеющей сетью самых современных, отвечающих международным стандартам бензозаправочных и газозаправочных станций и оказывающей высококачественные услуги своим клиентам на рынке продажи горючего в Республике. «Азпетрол» удерживает инициативу контроля более чем 50% рынка продажи горючего в Азербайджане. Компания владеет нефтяной базой и автопарком.

Основной целью компании «Азпетрол» является сохранение своих позиций в частном секторе азербайджанской экономики, а также участие в ее дальнейшем развитии. «Азпетрол» намерена и далее совершенствовать деятельность компании, охватить всецело регионы республики, открывать новые рабочие места, расширять сферы предоставляемых услуг, а также применять передовые технологии.

**Адрес:** Азербайджан, г.Баку, AZ1004,  
 ул. Мирзы Мансура 63/65  
**Тел.:** (+994 12) 497-69-75/74  
**Факс:** (+994 12) 497-68-64  
**E-mail:** azpetrol@azpetrol.com  
**URL:** www.azpetrol.com



**General Director:**  
 Huseynaga Rahimov

**Генеральный Директор:**  
 Гусейнага Рагимов

**G O L D E N M E M B E R**



**GDF SUEZ**

**About the company:** One of the leading energy providers in the world, GDF SUEZ is active across the entire energy value chain, in electricity and natural gas, upstream to downstream. The Group develops its businesses (energy, energy services and environment) around a responsible-growth model to take up the great challenges: responding to energy needs, ensuring the security of supply, fighting against climate change and maximizing the use of resources. GDF SUEZ relies on diversified supply sources as well as flexible and high-performance power generation in order to provide innovative energy solutions to individuals, cities and businesses. The Group employs 200,000 people worldwide and achieved revenues of €83.1 billion in 2008. Opening the Representative Offices in Baku/Azerbaijan and Astana/Kazakhstan reflects the GDF SUEZ Group's involvement and commitment to developing in the Caspian Region.

**Address:** 90A Nizami Street, Landmark Building III, 4th floor,  
 Baku, AZ 1010, Azerbaijan  
**Phone:** (+99 412) 4989788  
**Fax:** (+99 412) 4989805  
**E-mail:** heike.liebold@gdfsuez.az  
**URL:** www.gdfsuez.az

**О компании:** Являясь ведущим мировым поставщиком энергии, компания проводит активную деятельность в сфере электроэнергетики, газовой промышленности, разведке, добыче, транспортировке, переработке и продаже нефти. Компания очень ответственно относится к возникающим в ходе работы вопросам: сюда относятся обеспечение энергетических потребностей, безопасность поставок, борьба с изменением климата, рост использования ресурсов. Компания надеется на диверсифицированные источники поставок и высокоэффективную выработку энергии, чтобы предоставлять инновационные энергетические решения для физических лиц, городов и субъектов предпринимательской деятельности. В мировом масштабе, компания насчитывает 200000 сотрудников, доходы компании в 2008г. составили 83,1 млрд. евро. Открытие представительств в Баку и Астане отражает участие и стремление компании расширять свою деятельность в Каспийском регионе.

**Address:** 29/1 Tauelsyzyk Street, Diplomat Business Centre,  
 3rd floor, office Orenburg, Astana, 010000, Kazakhstan  
**Phone:** (+7 7172) 55-01-35  
**Fax:** (+7 7172) 55-01-35  
**E-mail:** heike.liebold@gdfsuez.kz  
**URL:** www.gdfsuez.kz



**GDF SUEZ Representative**  
**Azerbaijan & Kazakhstan:**  
 Heike Liebold

**Глава Представительства в**  
**Азербайджане и Казахстане:**  
 Хэйке Либольд

G O L D E N M E M B E R



**President:**  
Lars T. Sørensen

**Президент:**  
Ларс Т. Соренсен

**STATOIL Azerbaijan a.s**

**About the company:** Statoil is an international energy company with operations in 40 countries. Possessing a 35 year experience of oil and gas production in the Norwegian continental shelf, Statoil is committed to accommodating the world's energy needs in a responsible manner, applying the newest technology and creating innovative business solutions. Statoil is headquartered in Norway with 30,000 employees worldwide, and is listed on the New York and Oslo Stock Exchange. Statoil is the biggest operator in Norway, and one of the largest foreign investors in Azerbaijan. Current interests include: Azeri-Chirag-Guneshli (8.6%), Shah Deniz (25.5%) and Alov (15.0%). Statoil also participates in the BTC oil pipeline (8.7%) and the South Caucasus gas Pipeline. For more information, please visit [www.statoil.com](http://www.statoil.com).

**О компании:** Statoil является международной энергетической компанией с операциями в 40 странах мира. Базируясь на 35-летнем опыте добычи нефти и газа на норвежском континентальном шельфе, Statoil ответственно подходит к задаче обеспечения мировых потребностей в энергии, применяя новейшую технологию и создавая инновационные решения. Акции Statoil, штаб-квартира которой расположена в Норвегии, а штат насчитывает 30 тыс. сотрудников по всему миру, торгуются на биржах Нью-Йорка и Осло. Statoil является крупнейшим оператором в Норвегии и самым большим инвестором в Азербайджане. Нынешнее участие компании включает контрактные площади Азери-Чыраг-Гюнешли (8,6%), Шах Дениз (25,5%), Алов (15,0%). Statoil также имеет долю в трубопроводе БТД (8,7%) и в Южно-Кавказском газопроводе. Чтобы получить дополнительную информацию, пожалуйста, посетите сайт компании [www.statoil.com](http://www.statoil.com).

**Address:** 96, Nizami street, Baku, AZ0010, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 497-69-74, 497-73-40  
**Fax:** (+994 12) 497-79-44  
**E-mail:** [konjaga@statoil.com](mailto:konjaga@statoil.com)  
**URL:** [www.statoil.com](http://www.statoil.com)

**Адрес:** Азербайджан, г.Баку, AZ0010, ул. Низами, 96  
**Тел.:** (+99412) 497-73-40  
**Факс:** (+99412) 497-79-44  
**E-mail:** [konjaga@statoil.com](mailto:konjaga@statoil.com)  
**URL:** [www.statoil.com](http://www.statoil.com)

G O L D E N M E M B E R



**Manager:**  
Iskandar Shirali

**SOCAR Complex Drilling Works Trust**

**Трест «Комплексные буровые работы» Госнефтекомпании Азербайджана**

**Управляющий Трестом:**  
Искяндар Ширали

**About the company:** Complex Drilling Works' Trust conducts exploratory and other drilling works on 25 fields of the State Oil Company of Azerbaijan Republic in accordance with international standards using new technical means and technologies, without no harm to the environment and following all safety rules. 5 departments for drilling operations work for the Trust: Drilling Service and Logistics Department, Cementing Department, Material and Technical Supply Department, Special Equipment Management Department.

Today the trust is capable to compete with leading foreign drilling companies. Along with arranging contract operations with foreign companies the trust is able to conduct onshore and offshore drilling operations at the depth of 1,000-7,000 m. The trust gained this success within a short period of time. Tasks concerning much broader perspective development have been assigned to the staff of the Trust today.

**О компании:** Трест «Комплексные буровые работы» проводит поисково-разведывательные и эксплуатационные буровые работы на 25 месторождениях Государственной нефтяной компании Азербайджанской Республики в соответствии с международно принятыми стандартами, использованием новых технических средств и технологий, не нанося урон окружающей среде, с соблюдением всех условий безопасности труда. В составе Треста функционируют 5 управлений буровых работ, Управление Бурового Сервиса и Логистики, Тампонажное Управление, Управление Материально-Техническим Снабжением и Специализированное Управление Специальной Техники. На сегодняшний день трест «Комплексных буровых работ» способен конкурировать с передовыми зарубежными компаниями в сфере бурения. Наряду с организацией подрядных работ с иностранными компаниями, Трест способен осуществлять буровые работы глубиной 1000-7000 метров как на море, так и на суше. Этим успехом Трест добился за кратчайшее время и сегодня перед коллективом Треста стоят задачи более широкого перспективного развития.

**Address:** Building 12, block 1222, Narimanov district, Baku, AZ1003, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 521-32-10  
**Fax:** (+99412) 521-31-93

**Адрес:** Азербайджан, AZ1029, г.Баку, Наримановский р-н, квартал 1222, дом 12  
**Тел.:** (+99412) 521-32-10  
**Факс:** (+99412) 521-31-93



**G O L D E N M E M B E R**



**SOCAR-AQS LLC**

**ООО "SOCAR-AQS"**



**General Director:**  
Ramin Isayev

**Генеральный директор:**  
Рамин Исаев

**About the company:** SOCAR-AQS LLC was established in 2007 as the joint venture by parent companies SOCAR (51%) and AQS (40%). SOCAR-AQS is an integrated drilling and well services management company, specializing in drilling of oil and gas wells, including drilling of directional and horizontal wells, cementing, pressure testing, completion, well workover and sidetracking.

In the near future, we would like to expand our activities functionally and geographically by deploying advanced drilling, completion and workover technologies. Our aim is to integrate with the front-runners of the world drilling industry, introduction of advanced drilling techniques and technologies to Azerbaijani drilling industry and gradual entry into the international markets of drilling services.

Integrated Management System (Quality Management System ISO 9001:2008, Environmental Management System ISO 14001:2004, Health and Safety Management system ISO 18001:2007) was implemented in the company. The company was awarded ISO certificates by the Swiss certification body – SGS.

**О компании:** Образованное в 2007 году, ООО SOCAR-AQS было создано в качестве совместного предприятия партнерами-учредителями – ГНКР (51%) и АКС (49%). SOCAR-AQS является компанией, предоставляющей интегрированные услуги по бурению и обслуживанию скважин, и специализируется на бурении нефтяных и газовых скважин, включая бурение наклонных и горизонтальных скважин, цементирование, опрессовку, заканчивание, капитальный ремонт скважин и боковые зарезки.

В ближайших планах – функциональное и географическое расширение операций путем использования передовых технологий. Мы видим нашу миссию в восстановлении былой ведущей славной роли азербайджанского бурения в современной мировой нефтяной индустрии.

В компании внедрена Интегрированная Система Управления (ISO 9001:2008 Система Управления Качеством, ISO 14001:2004 Система Управления Окружающей Средой и ISO 18001:2007 Система Управления Охраной Труда и Техники Безопасности) и получена сертификация по ISO со стороны швейцарского сертификационного органа – SGS.

**Address:** 40, A.Rajabli str, Baku, AZ 1052, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 565-15-15  
**Fax:** (+994 12) 565-15-55  
**E-mail:** office@socar-aqs.com

**Адрес:** Азербайджан, г.Баку, AZ 1052, ул. А.Раджабли 40  
**Тел.:** (+994 12) 565-15-15  
**Факс:** (+994 12) 565-15-55  
**E-mail:** office@socar-aqs.com

**G O L D E N M E M B E R**



**Black Sea Terminal LLC**

**ООО «Терминал Чёрного моря»**



**General Director:**  
Karim Guliyev

**Генеральный директор:**  
Карим Гулиев

**About the company:** Black Sea Terminal LLC is an oil and oil products transshipment marine terminal and port in Kulevi, built to the highest international standards. The Terminal has modern infrastructure and its Integrated Management System is certified in ISO 9001, ISO 14001 and OHSAS 18001. There are 4 line Trestles which make possible the simultaneous discharge of 168 railway tank cars. The tank park consists of 16 reservoirs with total capacity 320 000 m3. For loading operations there are 2 berths receiving tankers with DWT 40000 and 100 000 tonnes. The loading performance is from 8 000 to 12 000 m3/h. Since June, 2012 startup of a newly built complex intended for transshipment of propylene has additionally increased the international significance of the Terminal. Kulevi Oil Terminal and Port is one of the new alternative ways of safe transportation of oil and oil products.

**О компании:** ООО «Терминал Чёрного моря» - морской терминал и порт по перевалке нефти и нефтепродуктов, построенный в Кулеви по самым высоким международным стандартам. Терминал оснащён современной инфраструктурой и его интегрированная система управления сертифицирована по стандартам ISO:9001, ISO:14001 и ISO:18001. На 2-х эстакадах по 4 линии каждая возможна одновременная разгрузка 168 железнодорожных цистерн. Резервуарный парк общей емкостью 320000 кубометров состоит из 16 резервуаров. Для погрузочных операций в порту построено 2 причала, которые могут принимать танкера дедвейтом от 40000 до 100000 тонн. Скорость погрузки в танкера составляет 8000-12000 кубометров/час. С июня 2012г. открытие новопостроенного комплекса, предназначенного для перевалки пропилена, ещё более повысило уровень международного значения Терминала. Кулевский Нефтяной Терминал и Порт являются одним из новых альтернативных путей безопасной транспортировки нефти и нефтепродуктов.

**Address:** Kulevi, Khobi, 5800, Georgia  
**Tel.:** (+995 32) 224-38-38  
**Fax:** (+995 32) 224-38-39  
**E-mail:** info@bst.socar.az  
**URL:** www.kulevioilterminal.com

**Адрес:** Грузия, Кулеви, Хоби, 5800  
**Тел.:** (+995 32) 224-38-38  
**Факс:** (+995 32) 224-38-39  
**E-mail:** info@bst.socar.az  
**URL:** www.kulevioilterminal.com



G O L D E N M E M B E R



General Director:  
**Dmitriy Solov'yov**

**Cross Caspian Oil and Gas Logistics LLC**

Генеральный директор:  
**Дмитрий Соловьев**

**About the company:** Established as a joint venture with the State Oil Company of Azerbaijan Republic (SOCAR), Cross Caspian Oil and Gas Logistics LLC coordinates and provides integrated hydrocarbons transportation services across the Caspian Sea to the Black Sea and the Baku-Tbilisi-Ceyhan (BTC) main export pipeline entry point through marine, pipeline and railway shipments. The company is committed to operational excellence acting in a safe and environmentally responsible manner and adhering to all international standards. The company has a unified vision of the Caspian-Black Sea hydrocarbons transportation; networks all transshipment facilities across the Caspian Region; has over 1.2 million tons of crude and oil products transshipment capability per month, multimodal transportation solutions for crude oil and oil products as well as a highly professional staff steered by an experienced management team. All operations are performed strictly in accordance with international standards.

**О компании:** Cross Caspian Oil and Gas Logistics LLC является совместным предприятием с Государственной нефтяной компанией Азербайджанской Республики (ГНКАР/SOCAR), координирующим и предоставляющим комплексные услуги по транспортировке углеводородов через Каспийское море на Черное море, а так же в систему основного экспортного трубопровода Баку-Тбилиси-Джейхан посредством морских, трубопроводных и железнодорожных перевозок. Компания стремится к безупречности операций, выполняя свои обязательства надежно и экологически безопасно. Компания обладает: видением единого коридора транспортировки углеводородов через Каспийское море на Черное море; координацией всех активов, задействованных в перевалке и перевозке через каспийский регион; возможностью перевозки более 1,2 млн. тонн нефти и нефтепродуктов в месяц; мультимодальными решениями по транспортировке нефти и нефтепродуктов; высококвалифицированным персоналом, управляемым группой опытных руководителей. Вся работа ведется в строгом соответствии со всеми международными стандартами.

**Address:** 45, Khagani str. Landmark 2, 2nd floor, Baku, AZ1010, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 448-02-04/06  
**Fax:** (+99412) 448-02-09  
**E-mail:** info@crosscaspien.com  
**URL:** www.crosscaspien.com

**Адрес:** Азербайджан, AZ1010, г.Баку, ул. Хагани 45, Лэндмарк 2, 2 этаж  
**Тел.:** (+99412) 448-02-04/06  
**Факс:** (+99412) 448-02-09  
**E-mail:** info@crosscaspien.com  
**URL:** www.crosscaspien.com

G O L D E N M E M B E R



Branch Manager:  
**Ilgar Akhundov**

**Bon Accord Engineering Supplies (Caspian) Ltd**

Глава представительства в  
 Азербайджане:  
**Ильгар Ахундов**

**About the company:** Bon Accord Engineering Supplies Ltd. was established in 1997 to provide services and support to the energy related industries. Based in Baku, Azerbaijan the company is one of the main stockholders and suppliers of fluid piping material including Pipes (Carbon Steel, Stainless Steel, Duplex and Super Duplex, etc), Fittings, Flanges, Valves, Gaskets, Pipe Supports and bolting material in Caspian region. In May 2005, the company became a part of Group Genoyer, a world-wide leading manufacturing and supply company in fluid piping equipment. Group Genoyer is the owner of well known manufacturing brands: MGI, Munro & Miller, Vilmar, Wilhelm Geldbach. In 2007 Integrated Management System (certification ISO 9001, ISO 14001 and OHSAS 18001) was implemented in BAES.

**О компании:** Bon Accord Engineering Supplies Ltd (BAES) была основана в 1997г. для оказания и обеспечения услуг в энергетической сфере. Бакинское представительство компании является одним из главных поставщиков в каспийском регионе трубопроводного оборудования для транспортировки жидких углеводородов, включая трубы (из углеродистой стали, нержавеющей стали, из материалов Duplex и Super Duplex и т.д.), фитинги, фланцы, вентили, уплотнители, опоры для труб. В мае 2005 года компания стала частью группы Genoyer - международной компании-производителя и поставщика трубопроводного оборудования. Группа Genoyer является владельцем известных производственных брендов, таких как MGI, Munro & Miller, Vilmar, Wilhelm Geldbach. В 2007 году в компании была внедрена интегрированная система менеджмента (ISO 9001, ISO 14001 и OHSAS 18001).

**Address:** 13<sup>th</sup> km, Salyan Highway, Baku, AZ1023, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 4474336  
**Fax:** (+99412) 4474337  
**E-mail:** Ilgar.Akhundov@Bonaccord.org  
**URL:** www.genoyer.com

**Адрес:** Азербайджан, AZ1023, г.Баку, 13 км Сальянского шоссе  
**Тел.:** (+99412) 447-43-36  
**Факс:** (+99412) 447-43-37  
**E-mail:** Ilgar.Akhundov@Bonaccord.org  
**URL:** www.genoyer.com



G O L D E N M E M B E R



## Caspian Wireline Services, Ltd



**President:**  
Calvin Wilson

**Президент:**  
Келвин Вилсон

**About the company:** Since November 2000, Caspian Wireline Services LTD, CWS, has been providing wireline logging and perforating services to oil production companies in Azerbaijan. CWS is currently providing a wide range of services and supplying its clients with techniques for increasing production and reducing operating costs. Thus, the evaluation of new wells was carried out at Mishovdag field by using Drilling data Logging, Open Hole Logging and the Pulsed Neutron-Neutron Log (PNN).

Since 2005 Caspian Wireline Services LTD has started rendering Well Testing Services and applied a 15 kpsi choke manifold with fixed and variable chokes of a 3 phase separator (1440 psi).

The company provides electronic memory recorders to measure tubing pressure/temperature, casing pressure/temperature, gas flow rate, oil flow rate, water flow rate, and separator operating pressure/temperature.

The main goal of the company is to provide all necessary services to customers for solving problems they face in more efficient and cost effective manner.

**Address:** 11th floor, "Caspian Plaza"-3, 44, J.Jabbarli str, Baku, AZ 1065, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 497- 40 -22  
**Fax:** (+99412) 497- 40 -23  
**E-mail:** sales@cws.az  
**URL:** www.cws.az

**О компании:** CWS представляет каротажные и перфорационные услуги нефтедобывающим компаниям в Азербайджане с 2000г. CWS в настоящее время предоставляет широкий спектр услуг и снабжает своих клиентов техникой, необходимой для улучшения производства и сокращения эксплуатационных затрат. Так, оценка новых скважин осуществлялась на месторождении Мишовдаг посредством DDL (Программа Контроля Процессов Бурения), каротажа в необсаженной скважине и импульсного нейтронного каротажа.

С 2005г. компания начала предоставлять услуги по тестированию скважины и задействовала штуцерный манифольд (15 kpsi) с нерегулируемыми переменными штуцерами 3-фазного сепаратора (1440 psi). Компания предоставляет электронное запоминающее устройство для измерения давления в насосно-компрессорных трубах/температура, давления в межтрубном пространстве/температура, дебита газа и нефти, расхода воды и давления в сепараторе/температура.

Целью компании является предоставление всех необходимых услуг клиентам для решения возникающих проблем наиболее эффективным и рентабельным способом.

**Адрес:** Азербайджан, AZ 1065, Баку, ул. Дж.Джаббарлы, 44, Бизнес-центр "Caspian Plaza"-3, 11-этаж  
**Тел:** (+99412) 497- 40 -22;  
**Факс:** (+99412) 497- 40 -23  
**E-mail:** sales@cws.az  
**URL:** www.cws.az

G O L D E N M E M B E R



## Oil & Gas Construction Trust Трест «Нефтгазтикинти»



**Trust Chief:**  
Mirkazim Abasov

**Управляющий Трестом:**  
Мирказим Абасов

**About the company:** Oil & Gas Construction Trust is engaged in construction and repair of marine hydro technical erections on "Guneshli", "Neft Dashlary" (Oil rocks) fields, Gum, Pirallahy, Chilov islands, in Sangachal-Duvanny region and other places, as well as construction and repair of supporting blocks, scaffold bridges, near-scaffold bridge areas, oil-field facilities, gas compressor stations, in reconstruction of underground gas storages, onshore and offshore pipelines, construction of reservoirs, community and social objects; in realization of the orders of "Azerigaz" and "Azerikimya" PUs on repair and construction of main gas pipelines, as well as orders of all onshore Oil and Gas Production Units (OGPU).

There are 8 Construction-Erection Departments operating within the Trust: Special Repair Construction Department, Special Road Maintenance Department, Industrial Construction Department, Ferro-Concrete Products Plant, Auto Transport Department, Special Equipment Department, Storage Facilities Department and Representative Office in Georgia.

**Address:** 54, Alif Hajiyev str, Baku, AZ1060, Azerbaijan  
**Tel:** (+99412) 521 07 80/81  
**Fax:** (+99412) 422 30 50  
**E-mail:** nqtr@nqt.az  
**URL:** www.nqt.az

**О компании:** Трест «Нефтгазтикинти» задействован в строительстве и ремонте морских гидротехнических сооружений на месторождениях Гюнешли, Нефт Дашлары (Нефтяные камни), на островах Гум, Пираллахи, Чилов, в районе Сангачал-Дуванны и прочих местах, в том числе в строительстве и ремонте опорных блоков, эстакад, приэстакадных площадок, нефтепромысловых сооружений, газокompрессорных станций, в реконструкции подземных газохранилищ, прокладке подводных и наземных трубопроводов, строительстве резервуаров, промыслово-бытовых и социальных объектов; в реализации заказов Производственных Объединений (ПО) «Азеригаз» и «Азерикимья» по ремонту и строительству магистральных газопроводов, а также заказов всех нефтегазодобывающих управлений (НГДУ), осуществляющих свою деятельность на суше.

В структуре Треста осуществляют деятельность 8 Строительно-Монтажных Управлений, Специализированное Ремонтно-Строительное Управление, Дорожно-Строительное и Ремонтное Управление, Управление Промышленного Строительства, Завод Железобетонных Изделий, Управление Автотранспорта, Управление Специальной Техники, Управление Складского Хозяйства и Представительство в Грузии.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1060, ул. Алифа Гаджиева, 54  
**Тел:** (+99412) 521 07 80/81  
**Факс:** (+99412) 422 30 50  
**E-mail:** nqtr@nqt.az  
**URL:** www.nqt.az



G O L D E N M E M B E R

CASPIAN EUROPEAN ENERGY CLUB

OIL & GAS SERVICES



## NOBEL OIL

**About the company:** Nobel Oil is an upstream service company which has been active in the Caspian oil & gas market since June 1, 2005.

The company develops successfully, constantly enlarges the range of engineering - technical services provided to the clients, expands capabilities and widens the geography of activities.

Applying technical and industrial experience effectively, Nobel Oil offers a wide range of Engineering, Procurement and Construction services.

High professionalism of specialists, up-to-date technologies, large scale of engineering capabilities and successful cooperation with leading companies – all contribute to the Company's enhanced services.

Our goal is to perform services meeting international standards at cost effective prices for our Customers. We rely on our corporate culture, understanding of Customer operating needs and extensive experience in designing and adoption of innovative technical solutions to insure high added value to our Clients.

**Address:** 89 Neftchilar Avenue, Baku, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 437-26-20/ 21/ 22  
**Fax:** (+994 12) 437-26-19  
**E-mail:** office@nobeloil.com  
**URL:** www.nobeloil.com

**О компании:** Nobel Oil является апстрим сервисной компанией, функционирующей на Каспийском рынке нефти и газа с 1-го июня 2005 года.

Компания успешно развивается постоянно расширяя спектр инженерно-технических услуг, предоставляемых заказчикам, усиливая возможности и охватывая большую географию деятельности. Эффективно применяя накопленный технический и профессиональный опыт, Nobel Oil предлагает широкий спектр услуг в области проектирования, материально-технического снабжения и строительства.

Высокий профессионализм специалистов, современные технологии, широкие технические возможности и плодотворное сотрудничество с ведущими компаниями - все это способствует повышению качества услуг, оказываемых компанией.

Нашей целью является оказание услуг клиентам на экономически выгодных условиях в полном соответствии с международными стандартами. В целях обеспечения дополнительных преимуществ нашим клиентам мы берем за основу корпоративную культуру, понимание рабочих потребностей клиентов и богатый опыт в разработке и внедрении инновационных технических решений.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, пр. Нефтяников, 89  
**Тел.:** (+994 12) 437-26-20/ 21/ 22  
**Факс:** (+994 12) 437-26-19  
**E-mail:** office@nobeloil.com **URL:** www.nobeloil.com



General Manager:  
Murad S. Sadikhov

Генеральный менеджер:  
Мурад Садыхов

G O L D E N M E M B E R

CASPIAN EUROPEAN INDUSTRY CLUB

OIL PROCESSING



## Heydar Aliyev Baku Oil Refinery

### Бакинский нефтеперерабатывающий завод им. Гейдара Алиева

**About the company:** Heydar Aliyev Baku Oil Refinery which is the largest and advanced manufacturing firm of Azerbaijan was founded on July 29, 1953. The main processing route of the refinery started working in 1976 when the 6MT/year capacity ELOU-AVT-6 crude distillation plant was commissioned. The catalytic reformer designed for production of high-octane petroleum was built at the refinery in 1980. The refining capacity reached 1 mln tonnes. A delayed coking unit and catalytic cracking unit Q-43-107M were commissioned in the refinery in 1986 and 1993 respectively. Nowadays, Baku Oil Refinery fully meets Azerbaijan needs in oil products by means of these 4 units and also exports them. Considering All-National Leader's significant role in the history and development of the Baku Oil Refinery the plant has been named after Heydar Aliyev since 2004.

**Address:** 1, Oktay Veliyev str., Baku, AZ1060, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 521-23-10  
**Fax:** (+99412) 521-23-24

**О компании:** Бакинский нефтеперерабатывающий завод (БНПЗ) им. Гейдара Алиева Госнефтекомпания Азербайджана, являющийся самым крупным и передовым производственным предприятием Азербайджана был создан 29 июля 1953г. Основная технологическая схема завода заработала в 1976г., когда была введена в строй установка ELOU-AVT-6, мощностью переработки 6 млн. тонн нефти в год. В 1980г. на заводе была построена установка каталитического риформинга по производству высокооктанового бензина, мощностью переработки 1 млн. тонн. В 1986г. была введена в эксплуатацию установка замедленного коксования, а в 1993г. была пущена в строй установка каталитического крекинга Г-43-107М. В настоящее время посредством этих четырех установок БНПЗ полностью обеспечивает потребности Азербайджана в нефтепродуктах, а также отправляет их на экспорт. Учитывая значимую роль в истории и развитии БНПЗ Общенационального Лидера, с 2004г. завод стал носить имя Гейдара Алиева.

**Адрес:** Азербайджан, AZ1060, г.Баку, ул. Огтя Велиева, 1  
**Тел.:** (+99412) 521-23-10  
**Факс:** (+99412) 521-23-24



Director:  
Elman Ismaylov

Директор:  
Эльман Исмаилов



**G O L D E N M E M B E R**



www.grbs.com

Hasten to success

**GRBS Group of Companies**

**About the company:** GRBS® was founded in 2004. Now it is a leader and innovator in its scope of activity in the region. GRBS® provides preparation for international qualifications ACCA, CIMA, NEBOSH, SAP, PMI, NAQ; more than 300 training in three languages on behavior, sales, commerce, HR, management, health and workplace safety, oil-and-gas sector, accounting and finance, language skills, train the trainer, computer skills, project management. GRBS® provides General English, Business English courses and Azerbaijani courses for non-native speakers, and preparation for international exams TOEFL IBT, SAT, LSAT, IELTS, GMAT, GRE. GRBS® is also an official IELTS and TOEFL IBT Test Center. GRBS® is an official CBE Center of ACCA and CIMA. GRBS® provides services on Study Abroad as representative of IDP in Azerbaijan, psychotechnologies in HR management, hospitality management and attestation of workplaces with adoption of technological innovations. You can get additional information at our web-site www.grbs.com

**Address:** 7th floor, Caspian Plaza, J.Jabaryl str 44, Baku, AZ1065, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 437 10 51  
**Fax:** (+994 12) 437 10 61  
**E-mail:** training@grbs.com  
**URL:** www.grbs.com



**Managing partner:**  
Bahram Gurbanov

**Управляющий партнер:**  
Бахрам Гурбанов



**Managing partner:**  
Elshan Rahimov

**Управляющий партнер:**  
Эльшан Рагимов

**О компании:** Основанный в 2004 году GRBS® является лидером и новатором в области своей деятельности в регионе. GRBS® предоставляет подготовку к международным квалификациям ACCA, CIMA, NEBOSH, SAP, PMI, СНГП, более 300 тренингов на трех языках по следующим направлениям: поведение, продажи и коммерция, человеческие ресурсы, менеджмент, здоровье и безопасность труда, нефтегазовая сфера, бухгалтерия и финансы, владение языками, коучинг тренера, компьютер, управление проектами, курсы по деловому, базовому английскому языку, подготовку к международным экзаменам IELTS, TOEFL IBT, SAT, LSAT, GMAT, GRE, курсы азербайджанского языка для иностранцев, программу Обучение за Рубежом в качестве представительства IDP в Азербайджане, Психотехнологии в управлении человеческими ресурсами, Гостиничный бизнес, Аттестацию рабочих мест благодаря внедрению современных технологий. GRBS® является официальным тест-центром IELTS и TOEFL IBT. Более подробную информацию смотрите на сайте www.grbs.com

**Адрес:** Азербайджан, AZ1065, г.Баку, ул. Дж.Джаббарлы, 44, Caspian Plaza, 7 этаж  
**Тел.:** (+994 12) 437 10 51  
**Факс:** (+994 12) 437 10 61  
**E-mail:** training@grbs.com  
**URL:** www.grbs.com

**G O L D E N M E M B E R**



**Iteca Caspian LLC /  
ITE Group PLC**

**About the company:** Iteca Caspian LLC that organises the largest exhibitions and conferences in the Caspian region and is a partner of ITE Group plc, one of the world's leading event organizers, was established in 2000. Every year, the company holds over 20 exhibitions and conferences in Azerbaijan and Georgia covering the following industries: oil and gas, construction, telecommunications and IT, security, food and drink, agriculture, transport, healthcare, health and beauty, travel and tourism, hospitality, education and careers and the environment.

Exhibitions organized in Azerbaijan pass annual audits of UFI, the Global Association of the Exhibition Industry. Caspian Oil & Gas, BakuBuild, WorldFood Azerbaijan, BIHE, BakuTel, AITF hold UFI 'Approved Event' status, testifying to the high standards of the events and the reliability of their statistics. All exhibitions are officially supported by institutions within the Azerbaijan Government.

**Address:** 15, Nobel avenue, Azure Business Centre, 7th floor, Baku, AZ1025, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 404-10-00  
**Fax:** (+ 994 12) 404-10-01  
**E-mail:** office@iteca.az  
**URL:** www.iteca.az



**Director:**  
Farid Mammadov

**Директор:**  
Фарид Мамедов

**О компании:** Iteca Caspian LLC – организатор крупнейших выставок и конференций Каспийского региона, партнерного из ведущих организаторов выставок и конференций компании ITE Group PLC, была основана в 2000г. Iteca Caspian LLC ежегодно организует более 20 выставок и конференций в Азербайджане и Грузии. Портфолио выставок организованных компанией включает: Нефть и Газ, Строительство, Телекоммуникации и Информационные Технологии, Охрана и Безопасность, Пищевая Промышленность, Сельское Хозяйство, Транспорт, Здравоохранение, Красота и Здоровье, Путешествие и Туризм, Индустрия Гостеприимства, Образование и Карьера, Экология.

Проводимые в Азербайджане выставки проходят ежегодный аудит уровня организации со стороны Всемирной ассоциации выставочной индустрии UFI. Знак «Одобрено UFI» присвоены выставкам: Caspian Oil & Gas, BakuBuild, WorldFood Azerbaijan, BIHE, BakuTel, AITF, что свидетельствует о высоком организационном уровне событий и подтверждает достоверность статистики. Выставки официально поддерживаются госструктурами Азербайджана.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1025, пр. Нобеля, 15, Azure Business Centre, 7-й этаж,  
**Тел.:** (+994 12) 404-10-00  
**Факс:** (+994 12) 404-10-01  
**E-mail:** office@iteca.az  
**URL:** www.iteca.az

EDUCATION

CASPIAN EUROPEAN SERVICES CLUB

EVENT MANAGEMENT



**G O L D E N M E M B E R**



**CASPIAN MARINE SERVICES LIMITED**

**About the company:** The Azerbaijan branch of the Caspian Marine Services Limited has started its business in the Caspian region since September 2006. The company provides specialist services in the field of shiprepair and ship management for offshore oil and gas industry. The company applies ISM, ISO 9001:2000, ISO 14001:2004, OHSAS 1800 standards and fully meets all requirements for provision of services in the oil-gas industry. Caspian Marine Services Limited has already been accredited by Anglo-Japanese-American (AJA) association and beginning from January 2011 by Global Group Certification, which will be auditing our company annually on the matter of compliance to international marine management standards. In connection with the use of our vessels by the foreign companies, we provide English language courses for our personnel on the permanent basis. Apart from this, the crews are going through certification courses required by State Marine Administration of Azerbaijan Republic.

**Address:** 38A, N. Aliyev str., Khatai district, Baku, AZ1025, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 464 15 31 / 32  
**Fax:** (+994 12) 464 15 33  
**E-mail:** info@caspmarine.com  
**URL:** www.caspmarine.com

**О компании:** Азербайджанский филиал компании Caspian Marine Services Limited начал свою деятельность в Каспийском регионе в сентябре 2006-го года. Основным направлением деятельности азербайджанского филиала является предоставление услуг по судоремонту и управлению морскими судами, задействованными в нефтегазовых проектах. Компания работает по стандартам ISM, ISO 9001:2000, ISO 14001:2004, OHSAS 1800 и полностью отвечает всем требованиям по предоставлению услуг в нефтегазовой промышленности. Caspian Marine Services Limited уже аккредитована американско-японской ассоциацией AJA (Anglo-Japanese American), а с января 2011 года ассоциацией (GGC) Global Group Certification, которая ежегодно проверяет компанию на соответствие всем международным стандартам. В связи с использованием судов иностранными компаниями для персонала на постоянной основе организуются курсы английского языка. Кроме того, экипажи судов проходят курсы для получения сертификатов требуемых Морской Администрацией Азербайджана.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1025, Хатаинский р-н, ул. Н.Алиева, 38А  
**Тел.:** (+994 12) 464 15 31 / 32  
**Факс:** (+994 12) 464 15 33  
**E-mail:** info@caspmarine.com **URL:** www.caspmarine.com



**Director:**  
Chingiz Aliyev

**Директор:**  
Чингиз Алиев

**G O L D E N M E M B E R**

**AVESTA CONCERN**

**Avesta Concern  
 Концерн "Avesta"**

**About the company:** Avesta concern, which brings together all firms of the Concern, was established on April 18, 1996. For over 17 years of operation the Concern managed to create new standards in the field of construction by contributing to the development of the non oil sector of the country. After building and commissioning the first multi-storey building in the capital (1995) it took the Concern very little time to gain the leading positions in the construction sector and in sale of residential buildings including commercial facilities. Khazar Islands is the biggest project that the Concern, the author of many projects realized in the country, is currently engaged in.

Khazar Islands, which is built on the artificial archipelago, will consist of 55 different size islands with total area of 3350 ha. In general, the archipelago (8km long and 3km wide) will cover 35 square km. The project idea belongs to a businessman and president of Avesta Concern Haji Ibrahim Nehramli.

**Address:** Ataturk avenue 67/71 T.Aliyev str., Baku, Az 1069, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 447-52-91  
**Fax:** (+99412) 448-16-13  
**E-mail:** office@avestaconcern.com  
**URL:** www.avestaconcern.com

**О компании:** Концерн «Avesta», объединивший все фирмы Концерна, основан 18 апреля 1996г. За более чем 17 лет, внося свой вклад в развитие нефтяного сектора страны, Концерн смог создать новые стандарты в области строительства. Построив и сдав в эксплуатацию первое многоэтажное здание в столице (1995г.), Концерн за короткий период достиг лидирующих позиций в секторе строительства и продаж жилых домов, в т.ч. общественных объектов. В настоящее время, самым крупным проектом Концерна, являющегося автором множества проектов в городе, является проект Khazar Islands.

Khazar Islands, который строится на искусственном архипелаге, будет состоять из 55 островов различных размеров общей площадью 3350 га. В общей сложности архипелаг займет 35 кв. км, длиной 8 км и шириной 3 км. Идея проекта принадлежит руководителю Концерна «Avesta» бизнесмену Гаджи Ибрагиму Нехрямли.

**Адрес:** Азербайджан, AZ1069, г.Баку, пр. Ататюрка 67 / ул. Т.Алиева 91  
**Тел.:** (+994 12) 447-52-91  
**Факс:** (+99412) 448-16-13  
**E-mail:** office@avestaconcern.com  
**URL:** www.avestaconcern.com



**President:**  
Haji Ibrahim Nehramli

**Президент:**  
Гаджи Ибрагим Нехрямли



G O L D E N M E M B E R



**ATROPATENA**



**Chairman of the Board:**  
Elshad Rasulov

**Председатель правления:**  
Эльшад Расулов

**About the company:** Atropatena CJSC was established in November 1992. The company is the official distributor of below given leading global producers at the Azerbaijani market:

Hygiene products: Kimberly-Clark, GlaxoSmithKline, Schwarzkopf, 3M;  
 Household chemical goods: Reckitt Benckiser, Henkel;  
 Pharmaceuticals: GlaxoSmithKline, Reckitt Benckiser Healthcare;;  
 Dairy products: Danone;  
 Professional safety and hygiene products: Kimberly-Clark Professional.

By opening the largest dairy factory of Azerbaijan in 2011, Atropatena has started new phase in local production along with distribution. Atena Milk Factory which is equipped with the updated technology produces milk, yogurt, buttermilk, smetana, etc.

**О компании:** АОЗТ «Атропатена» создано в ноябре 1992г. Компания является официальным дистрибьютором указанных ниже ведущих мировых производителей на азербайджанском рынке:

Средства гигиены: Kimberly-Clark, GlaxoSmithKline, Schwarzkopf, 3M;  
 Бытовая химия: Reckitt Benckiser, Henkel;  
 Фармацевтика: GlaxoSmithKline, Reckitt Benckiser Healthcare;  
 Молочная продукция: Danone;  
 Профессиональные средства защиты и гигиены: Kimberly-Clark Professional.

В 2011 году компания вступила в новый этап развития, построен самый большой в Азербайджане молочный Завод Атена. Таким образом, Атропатена будет продолжать свою деятельность дистрибьютора являясь также местным производителем и экспортёром. Построенный по самым последним технологиям молочный завод «Атена» производит молоко, катык, айран, сметану и т.д.

**Address:** 11, Teymur Aliyev Str., Baku AZ1106, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 493-87-62  
**Fax:** (+994 12) 440-86-95  
**E-mail:** office@atropatena.az

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1106, ул. Теймура Алиева 11  
**Тел:** (+994 12) 493-87-62  
**Факс:** (+994 12) 440-86-95  
**E-mail:** office@atropatena.az

AGROINDUSTRY

CASPIAN EUROPEAN INVESTMENT & AGROINDUSTRY CLUB

G O L D E N M E M B E R



SƏNAYE TİKİNTİ İNVESTİSİYƏ  
 KÖRPORASIYASI

**Akkord Industry Construction  
 Investment Corporation OJSC**

**ОАО «Строительно-Промышленная  
 Инвестиционная Корпорация Аккорд»**

**About the company:** Akkord Industry Construction Investment Corporation OJSC is among the leaders of construction sector in Azerbaijan and in South Caucasus in general. The idea on establishment of the Corporation was furthered by the decrees of İlham Aliyev, the president of the Republic of Azerbaijan, dedicated to measures aimed at accelerating social-economic development in Azerbaijan and approval of the State Program for Social-Economic Development of the regions of the country. Contributing into development of non-oil sector of Azerbaijan today Akkord has managed to establish new standards in implementing civil and infrastructural construction projects, contributed into development of different spheres of industry. At present "Akkord" Corporation implements 19 infrastructure projects in Azerbaijan, Georgia, Kazakhstan, Afghanistan, Turkey, Ukraine and Uzbekistan. About 5000 employees are involved for works on all projects of the Corporation. Moreover, "Akkord" Corporation possesses 38 plants and more than 3000 units of various machinery and mechanisms.



**Chairman of the Board of Directors and  
 General Director:** Khagani Guluzade

**Председатель Совета Директоров и  
 Генеральный Директор:** Хагани Гулузаде

**О компании:** ОАО «Строительно-Промышленная Инвестиционная Корпорация Аккорд» является одним из лидеров строительного сектора Азербайджана и в целом Южного Кавказа. Изначально рождению идеи создания Корпорации Аккорд способствовали Указы президента Азербайджанской Республики Ильхама Алиева о мероприятиях по ускорению социально-экономического развития Азербайджана и утверждению государственной программы социально-экономического развития регионов Азербайджанской Республики. Сегодня Корпорация Аккорд, продолжая вносить свой вклад в развитие нефтегазового сектора Азербайджана, смогла установить новые стандарты в области осуществления гражданских и инфраструктурных строительных проектов, а также внести свой вклад в развитие различных сфер промышленности.

Сегодня Корпорация "Аккорд" реализует 19 инфраструктурных проектов в Азербайджане, Грузии, Казахстане, Афганистане, Турции, Украине и Узбекистане. Около 5000 работников привлечены к работам по всем проектам Корпорации. Кроме того, Корпорация "Аккорд" владеет 38 заводами и более 3000 единиц различных машин и механизмов

**Address:** 7th Floor, "Chirag Plaza" Business Center, 49/c, Tbilisi ave., Baku, AZ1065, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 404-77-77  
**Fax:** (+994 12) 564-07-11  
**E-mail:** akkord@akkord.az  
**URL:** www.akkord.az

**Адрес:** Азербайджан, AZ 1065, г.Баку, Тбилисский пр., 49/с, бизнес-центр «Чираг Плаза», 7 этаж  
**Тел.:** (+994 12) 404-77-77  
**Факс:** (+994 12) 564-07-11  
**E-mail:** akkord@akkord.az  
**URL:**www.akkord.az

CONSTRUCTION

CASPIAN EUROPEAN CONSTRUCTION CLUB



**G O L D E N M E M B E R**



**Safe Life Ltd**

**About the company:** The "Safe Life" Ltd company was created in 2007. It is engaged in manufacturing and selling extinguishing products, conducting of the fire alarm system, installation of systems and means of fire safety, service and repair of fire extinguishing means, restoration of quality of products of the fire extinguishing, building, restoration and repair of buildings and constructions of fire safety. The activity of the company includes: fire safety systems, manufacturing of the fire extinguishers, manufacturing of the fire boxes and fireman shields, installation of the automatic fire extinguishing systems(gas, water, foam), video camera control systems, audio and video on-door speakerphone systems, connecting to the Central Monitoring System, smoke winnowing systems, plastic card enter-exit control systems. The "Safe Life" Ltd company owns a special license of the Ministry of Emergency Situations of the Azerbaijan Republic for the activity kinds given higher.

**Address:** 43, Ziya Bunyadov str., Baku, AZ1069, Azerbaijan  
**Tel./Fax:** (+994 12) 514 43 44 / 45 / 46  
**Mob.:** (+994 50) 250 10 90  
**Email:** info@safelife.az  
**URL:** www.safelife.az



**Director:**  
 Khalig Ismayilov

**Директор:**  
 Халиг Исмаилов

**О компании:** Фирма "Safe Life" Ltd была создана в 2007-ом году. Фирма занимается производством и продажей оборудования пожарного тушения, проектированием и установкой систем пожаротушения, оснащением, восстановлением качества и ремонтом оборудования и систем пожаротушения, улучшением качества противопожарного оборудования и систем пожаротушения, постройкой, изоляцией и реставрацией различных зданий и построек обеспечивающих пожарную безопасность. Деятельность фирмы "Safe Life" Ltd включает в себя: системы пожарной безопасности, производство и продажа огнетушителей, пожарных шкафов и спецодежды, установка автоматической системы пожаротушения (водяного, газового и порошкового), установкой систем видео наблюдения, установкой аудио и видео домофонов, подключение к центральной системе пожарного наблюдения, систем вентиляции и дымоудаления, установкой систем наблюдения и контроля входа-выхода посредством пластиковых карт. Фирма обладает специальной лицензией министерства чрезвычайных ситуаций Азербайджанской Республики на вышеуказанный вид деятельности.

**Адрес:** Азербайджан, AZ1069, г. Баку, пр. Зия Буниятова 43  
**Тел./Факс:** (+994 12) 514 43 44 / 45 / 46  
**Моб.:** (+994 50) 250 10 90  
**E-mail :** info@safelife.az  
**URL:** www.safelife.az

**G O L D E N M E M B E R**



**Azerbaijan railways CJSC**

**ЗАО "Азербайджанские железные дороги"**

**About the company:** Azerbaijan President Ilham Aliyev signed an order on establishment of Azerbaijani Railways CJSC on July 20, 2009 so that to ensure the conformity of the railroads of Azerbaijan to international standards. Azerbaijan government affirmed the charter and the structure of Azerbaijani Railroad CJSC on February 15, 2010. The works in this direction were intensified. New process of reforms envisaging the improvement and restructuring of railroad especially modernization of railroad infrastructure and rolling stock was launched. President Ilham Aliyev signed an order (July 6, 2010) on approval of the state program for the development of the railroad transportation system of Azerbaijan for 2010-2014. All major aspects ensuring future development of Azerbaijani railroads were reflected in the programme. 130th jubilee of Azerbaijani railroads was celebrated in a solemn manner in 2010. A group of railway men were given big state awards.

**Address:** 230, D.Aliyeva str., Baku, AZ1010, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 498-58-75  
**Fax:** (+99412) 498-61-93  
**URL:** www.railway.gov.az



**Director:**  
 Arif Askerov

**Председатель:**  
 Ариф Аскеров

**О компании:** С целью соответствия уровня железных дорог Азербайджана международным стандартам президент Азербайджана Ильхам Алиев 20 июля 2009г. подписал Распоряжение о создании ЗАО «Азербайджанские железные дороги». Правительством Азербайджана 15 февраля 2010г. были утверждены устав и структура ЗАО "Азербайджанские железные дороги" и работы в этом направлении были ускорены. Был дан старт новому процессу реформ в направлении усовершенствования и реструктуризации железной дороги, в частности по модернизации инфраструктуры железной дороги и подвижного состава. 6 июля 2010г. президентом Ильхамом Алиевым было подписано Распоряжение об утверждении госпрограммы по развитию железнодорожной транспортной системы Азербайджана на 2010-14гг. В программе нашли отражение все основные аспекты, обеспечивающие будущее стремительное развитие железных дорог Азербайджана. В 2010 году был торжественно отмечен 130-летний юбилей Азербайджанских железных дорог, группа железнодорожников была отмечена высокими государственными наградами.

**Адрес:** Азербайджан, AZ1010, г.Баку, ул.Д.Алиевой,  
**Тел.:** (+99412) 498-58-75  
**Факс:** (+99412) 498-61-93  
**URL:** www.railway.gov.az



## Metroliten of Baku

### Бакинский метрополитен



**Head of metro:**  
Tagi Akhmedov

**Начальник:**  
Таги Ахмедов

**About the company:** Metroliten of Baku started operating on November 6, 1967. The metroliten numbers 23 stations. The total length of lines is 34.6km. Daily passenger traffic reaches 600,000 people. The first launched section consisted of 5 stations: Icheri Shekher (Inner City), Sahil, May 28th, Ganjlik, Nariman Narimanov. Shah Ismayil Khatai, Ulduz, Koroghlu, Gara Garayev and Neftchilar stations were opened in 1968, 1970 and 1972 respectively. Nizami station was opened in 1976; Bakmil in 1979; Elmlar Akademiyasi, Inshaatchilar, January 20th and Memar Ajemi stations in 1985. Khalglar Dostlughu and Ahmadi stations were opened in 1989. J.Jabarly, Azi Aslanov and Nasimi stations were opened in 1993, 2002 and 2008 respectively. The second platform of Jafar Jabarly station was opened in 2008. Azadlyg and Darnagul stations were opened in 2009 and 2011 respectively.

**О компании:** Бакинский метрополитен начал свою работу 6 ноября 1967 года. В настоящее время Бакинский метрополитен насчитывает 23 станции, общая протяжённость линий - 34,6 км, пассажиропоток за день - 600 тыс. Первый пусковой участок состоял из 5 станций: «Ичери Шехер», «Сахил», «28 Мая», «Гянджлик», «Нариман Нариманов». В 1968г. открыта станция «Шах Исмаил Хатаи», в 1970г. - «Улдуз», в 1972г. - станции «Кероглу», «Гара Гараев» и «Нефтчиляр», в 1976г. - «Низами», в 1979г. - «Бакмил», в 1985г. - «Элмляр Академиясы», «Иншаатчылар», «20 Января» и «Мэмар Аджеми», в 1989г. - «Халглр Достлугу» и «Ахмедлы», в 1993г. - «Дж.Джабарлы», в 2002г. - «Ази Асланов», в 2008г. - «Насими», и вторая платформа станции «Джафар Джабарлы», в 2009г. - «Азадлыг», а в 2011г. - «Дарнагюль».

**Address:** 33A, Huseyn Javid Avenue, Baku, AZ1073, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 490-00-00/25  
**Fax:** (+99412) 497-53-96  
**E-mail:** mail@metro.gov.az  
**URL:** www.metro.gov.az

**Адрес:** Азербайджан, AZ1073, г.Баку, пр. Гусейна Джавида, 33А  
**Тел.:** (+99412) 490-00-00/25  
**Факс:** (+99412) 497-53-96  
**E-mail:** mail@metro.gov.az  
**URL:** www.metro.gov.az



## Azertelecom LLC

### ООО "Azertelekom"



**Chief Executive Officer:**  
Jurgen Peetz

**Генеральный Директор:**  
Юрген Питц

**About the company:** "Azertelecom" LLC is a communication operator in Azerbaijan. Company was established in 2008 to work in fixed communications market by offering international fixed telephone connection, internet as well as data and voice transport. Our vision is to become first choice provider of innovative communication services for people, companies and institutions in Azerbaijan and surrounding countries.

**О компании:** Компания «Азертелеком» – оператор связи в Азербайджане. Компания создана в 2008г. для работы на рынке фиксированной связи, предлагает услуги международного фиксированного телефонного соединения, интернет трафик, а также передачу данных и речи. Наша цель – стать выбором №1 среди поставщиков инновационных коммуникационных услуг для частных лиц, компаний и организаций в Азербайджане, а также в окружающих его странах.

Azertelecom network connects Azerbaijan with neighbors from north to south and from west to east to Russia, Georgia and Iran.

Сеть «Азертелеком» связывает Азербайджан с соседями на севере и юге, западе и востоке, с Россией, Грузией и Ираном.

Azertelecom is a fastest developing fixed operator in Azerbaijan. Our key value is trust of customers. We achieve it through providing professional, reliable and customer-centric service.

Среди компаний, представляющих услуги фиксированной связи, «Азертелеком» выделяется очень высокими темпами развития. Основной ценностью в деятельности компании является доверие клиентов. Мы достигаем этого посредством профессионального, надежного предоставления услуг, ставя во главу угла нужды и требования наших клиентов.

Azertelecom has all licenses for providing fixed communications in the territory of the Republic of Azerbaijan. The Company is presented in all major cities of the country.

«Азертелеком» владеет всеми лицензиями по предоставлению услуг фиксированной связи на территории Азербайджана. Компания присутствует во всех крупных населенных пунктах страны.

**Address:** 106A, Heydar Aliyev Avenue, Baku, AZ 1029, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 598-82-80; (+99412) 310-82-80  
**Fax:** (+99412) 598-82-81; (+99412) 310-82-81  
**E-mail:** info@azertelecom.az  
**URL:** www.azertelecom.az

**Адрес:** Азербайджан, Баку, AZ1029, проспект Гейдара Алиева 106А  
**Тел.:** (+99412) 598-82-80; (+99412) 310-82-80  
**Факс:** (+99412) 598-82-81; (+99412) 310-82-81  
**E-mail:** info@azertelecom.az  
**URL:** www.azertelecom.az



**KATV 1**  
 KABEL TELEVIZIYASI

## KATV1

**About the company:** KATV1 Company was established in 2005. In August of the same year the national council on TV and Radio Broadcasting granted the company a license for terrestrial-cable broadcasting in Azerbaijan. The company started constructing hybrid optical, coaxial multimedia network early in 2006. As the result of the market survey, the company chose the content of the leading world TV channels by considering views of various groups of the population. The connection of the first subscriber to our network gave a birth to a new era of legal commercial television allowing for the protection of author's and adjacent TV channels' rights. Since the company became a serious participant of the Azerbaijani market of telecommunication, it aims at provision of the broad range of services to a user. Company's plans for a short perspective are not only the expansion of its broadcasting geography but also introduction of the latest achievements of the global community in the field of telecommunication technologies.

**Address:** 583rd block, Inshaatchylar Avenue 149, Baku, AZ 1136, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 127  
**Fax:** (+994 12) 510 91 71  
**E-mail:** info@katv1.az  
**URL:** www.katv1.az

**О компании:** Компания KATV1 создана в 2005 году. В августе того же года национальным советом по телерадиовещанию компании была выдана лицензия на ведение деятельности кабельного телевидения в Азербайджане. В начале 2006 года компания начала строительство гибридной оптико-волоконной, коаксиальной мультимедийной сети. В результате маркетинговых исследований, компанией, с учётом вкусов самых различных слоев населения, был выбран контент ведущих телеканалов мира. С подключением первого абонента к сети компании началась новая эра легального коммерческого телевидения, с учётом защиты авторских и смежных прав телеканалов, авторов и исполнителей всего мира. Обозначив себя, как серьёзного участника азербайджанского рынка телекоммуникаций, компания ориентируется на предоставление потребителю расширенного комплекса услуг. В ближайших перспективах компании не только расширение географии своего вещания, а также внедрение последних достижений мирового сообщества в сфере телекоммуникационных технологий.

**Адрес:** Азербайджан, г.Баку, AZ1136, пр. Строителей, 149, 583-й квартал  
**Телефон:** (+994 12) 127  
**Факс:** (+994 12) 510 91 71  
**E-mail:** info@katv1.az  
**URL:** www.katv1.az



**President:**  
 Samir Gurbanov

**Президент:**  
 Самир Гурбанов

**FIRST CLASS™**  
**JOURNAL**



# Kitel

Основана в 1993



**28-30 мая 2013**

Казахстан, Алматы, КЦДС «Атакент»,  
Дом Приёмов «Бақшасарай»

20-я Юбилейная Центрально-Азиатская Международная Конференция и Showcase  
**ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

#### Организаторы



Iteca Almaty:  
Тел.: +7 (727) 258 34 34; Факс: +7 (727) 258 34 44  
e-mail: [telecoms@iteca.kz](mailto:telecoms@iteca.kz)  
Наталья Дмитриева



ITE Moscow LLC:  
Тел.: +7 (495) 935 7350; Факс: +7 (495) 935 7351  
e-mail: [Sitnikova@ite-expo.ru](mailto:Sitnikova@ite-expo.ru)  
Наталья Ситникова

[www.kitel.kz](http://www.kitel.kz)



**FUGRO SURVEY LTD**

**General Manager:** Chris Mott

**About the company:** Fugro's main activities in the Caspian Region involve carrying out surveys of the sea and the seabed for offshore oil and gas developments. We also carry out condition surveys of offshore oil & gas infrastructure. We have been operating here for over 15 years and are part of the world's largest independent survey group of its kind. Local knowledge and experience combine with global reach to supply our clients with world class data on which to base their developments design and engineering.

**Address:** `Chirag Plaza`, 49/C, Tbilisi ave., Baku, AZ1065, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 497-11-31/ 497- 40 - 27;  
**Fax:** (+99412) 497-11-32  
**E-mail:** cmott@fs-caspian.com  
**URL:** www.fugro.com

**FUGRO SURVEY LTD**

**Управляющий Директор:** Крис Мотт

**О компании:** В каспийском регионе основная работа компании заключается в проведении исследования моря и морского дна для разработки нефтегазовых месторождений. Мы проводим обследование состояния морской нефтегазовой инфраструктуры. Мы осуществляем здесь деятельность более 15 лет и являемся частью самой крупной мировой независимой исследовательской группы. Местная специфика и опыт в сочетании с обширной географией позволяет предоставлять клиентам данные мирового класса, на основе которых они составляют схемы разработок и техническое проектирование.

**Адрес:** Азербайджан, AZ1065, г. Баку, Тбилисский пр., 49/С, "Чыраг Плаза"  
**Тел.:** (+99412) 497-11-31/ 497- 40 - 27;;  
**Факс:** (+99412) 497-11-32;  
**E-mail:** cmott@fs-caspian.com **URL:** www.fugro.com



**KCA DEUTAG**

**Country Manager:** Philip Woods

**About the company:** KCA DEUTAG is a leading international onshore & offshore drilling contractor, and also provides world class conceptual design, drilling facility engineering, drilling engineering and well services. The company operates in more than 20 countries and employs over 6,000 people. KCA DEUTAG has been successfully operating in Azerbaijan for more than 10 years and operates six platform rigs within ACG and Shah Deniz projects.

**Address:** 69 Nizami Street, ISR Plaza, 13th Floor, Baku AZ 1000, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 437-66-00  
**Fax:** (+994 12) 492-69-90  
**Email:** baku.office@az.kcadeutag.com  
**URL:** www.kcadeutag.com

**KCA DEUTAG**

**Менеджер по стране:** Филип Вудс

**О компании:** KCA DEUTAG - ведущий международный буровой подрядчик по сухопутным и морским проектам. Компания предоставляет концептуальные проекты мирового класса, проектирование буровых объектов, технологии бурения и ремонт скважин. Персонал компании, работающей в более чем 20 странах, превышает 6000 человек. Уже более 10-ти лет KCA DEUTAG успешно работает в Азербайджане, и является оператором шести платформ в рамках проектов АЧГ и «Шах Дениз».

**Адрес:** Азербайджан, Баку, ул. Низами 69, ISR Plaza, 13-й этаж  
**Тел.:** (+994 12) 437-66-00  
**Факс:** (+994 12) 492-69-90  
**Email:** baku.office@az.kcadeutag.com  
**URL:** www.kcadeutag.com



**Caspian Pipe Coatings LLC**

**Executive Director:** Azer Isayev

**About the company:** "Caspian Pipe Coatings" LLC is unique enterprise of its kind in the Caspian region the Company has successfully carried out coating of 2100 km of offshore and onshore oil, gas, water pipes with diameter to 42 " for the projects such "Azeri-Chirag-Guneshli" "Shah Deniz" and so on. Main clients of CPC are BP/AIOC and SOCAR. CPC offers the following types of coatings: 3-layer polyethylene/polypropylene, FBE, internal coating, concrete weight coating. The services provided by the company are road/railway transportation, sea freight, lease of office and lifting equipment, warehouse logistics, on side storage, registration of pipes. The company has the ISO 9001: ISO 14001: OHSAS 18001.

**Address:** 36, Nobel Avenue, Baku AZ 1025, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 496 51 62  
**Fax:** (+994 12) 496 51 63  
**E-mail:** office@cpcaz  
**URL:** www.cpc.az; www.caspianpipecoatings.com

**ООО "Caspian Pipe Coatings"**

**Исполнительный Директор:** Азер Исаев

**О компании:** "ООО «Caspian Pipe Coatings» (CPC) это единственное предприятия своего рода в Каспийском регионе. Начиная с 2002 года, компания успешно произвела изоляцию 2100 км морских и наземных нефтяных, газовых, водяных труб диаметром до 42" для таких проектов как «Азери-Чыраг-Гюнешли», «Шах Дениз» и т.д. Основными заказчиками CPC являются BP/АМОК и ГНКАР. CPC предлагает виды изоляции: трехслойный полиэтилен/полипропилен, FBE, внутреннее покрытие, бетонное покрытие. Предоставляет услуги: автомагистральная/железнодорожная транспортировка, морской фрахт, аренда офиса подъемных механизмов, складская логистика, хранение на участке, регистрация труб. Имеет сертификаты ISO 9001: ISO 14001: OHSAS 18001.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, АЗ 1025, Пр. Нобеля, 36  
**Тел:** (+994 12) 496 51 62  
**Факс:** (+994 12) 496 51 63  
**E-mail:** office@cpcaz  
**URL:** www.cpc.az; www.caspianpipecoatings.com



**BOS SHELF LLC**

**General Director:** Ikhtiyar Akhundov

**About the Company:** Bos Shelf is the company formed by the State Oil Company of Azerbaijan Republic and Star Gulf FZCO in 2001. The Company was awarded contracts for construction of jackets and associated structures within the framework of ACG. Most of the jacket construction works were carried out ahead of the Project schedule. Since 14 September 2012, BOS Shelf, fully Azerbaijani company and part of SOCAR, has been appointed exclusive operator of BDOZ yard.

**Address:** Salyan Highway 83, Baku, AZ 1083, Azerbaijan  
**Tel:** (+ 994 12) 444 99 00  
**Fax:** (+ 994 12) 444 99864  
**E-mail:** bos-shelf@bos-shelf.com  
**Web:** www.bos-shelf.com

**ООО «BOS SHELF»**

**Генеральный директор:** Ихтияр Ахундов

**О компании:** BOS Shelf была создана компаниями SOCAR и Star Gulf FZCO в 2011г. Компании были присуждены контракты для строительства оснований и вспомогательных сооружений в рамках проекта АЧГ. Большинство работ по строительству оснований было завершено с опережением графика. С 14 сентября 2012 года BOS Shelf - сто процентная азербайджанская компания и часть ГНКАР - является эксклюзивным оператором Бакинского завода глубоководных оснований.

**Адрес:** Азербайджан, AZ 1083, г.Баку, Сальянское шоссе, 83  
**Тел:** (+99412) 444-99-00  
**Факс:** (+99412) 444-98-64  
**E-mail:** bos-shelf@bos-shelf.com  
**URL:** www.bos-shelf.com





**EKOL**

**ENGINEERING SERVICES EKOL CJSC**

**General Director:** Ramil Aliyev

**About the company:** "Engineering services Ekol" CJSC was established by SOCAR (51%) and a foreign company (49%) on March 01, 2006. The company has a strong material and technical base, high qualified personnel, as well as TSE- ISO- EN- 14001 certificates. The company is involved in purification of polluted industrial waters, refinery and utilization of oil mud, conduction of ecological monitoring, provision of laboratory services, installation of fountains, irrigation systems, planting of greenery, making chemical analyses of floor profile, etc.

**Address:** 10b, Babek avenue, Khatai district, Baku, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 464 14 35; 464 14 36; 464 14 37  
**Fax:** (+994 12) 464 14 27  
**E-mail:** info@ekol.az  
**URL:** www.ekol.az

**ЗАО «ИНЖЕНЕРНЫЕ УСЛУГИ ЭКОЛ»**

**Генеральный директор:** Рамиль Алиев

**О компании:** ЗАО «Инженерные услуги Экол» учреждено 1 марта 2006г. ГНКАР (51%) и иностранной компанией (49%), обладает сильной материально-технической базой, высококвалифицированными кадрами, получены сертификаты TSE- ISO- EN- 14001. Компания осуществляет очистку загрязненных промышленных вод, переработку и утилизацию нефтяного шлама, осуществляет экологический мониторинг, оказывает комплексные лабораторные услуги, занимается установкой фонтанов, оросительных систем, озеленением, снятием профиля почвы, проведением его химического анализа и др.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, Хатаинский район, пр. Бабека, 10 б  
**Тел.:** (+994 12) 464 14 35; 464 14 36; 464 14 37  
**Факс:** (+994 12) 464 14 27  
**E-mail:** info@ekol.az  
**URL:** www.ekol.az



**EXPERIMENTAL INDUSTRIAL PLANT OF NASA**

**Director:** Nariman Javadov

**About the company:** The Experimental Industrial Plant of Azerbaijan National Academy of Sciences (NASA) is the unique experimental enterprise of a chemical and petrochemical profile in Azerbaijan. The factory possesses unique technical opportunities to produce small batches of various chemical and petrochemical production like special oils, lubricants, inhibitors, de-emulsifiers, super-plastifiers for concrete, polyesterurethane varnish, liquefied gases, dry ice and others. Too, the plant is implementing new processes and building pilot units.

**Address:** h. 9, 622 st., Ahmedli, Baku AZ10 32, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 370-29-85  
**Faks:** (+99412) 370-96-35  
**E-mail:** eip-ipc@mail.ru

**ОПЫТНО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЗАВОД НАНА**

**Директор :** Нариман Джавадов

**О компании:** Опытно-Промышленный Завод Национальной Академии Наук Азербайджана (НАНА) является единственным экспериментальным предприятием химического и нефтехимического профиля в Азербайджане. Завод обладает уникальными техническими возможностями для выработки небольших партий разнообразной химической и нефтехимической продукции, такой как спец.масла; смазки; ингибиторы, дезэмульгаторы, суперпластификатор для бетона, полиэфируретановый лак; сжиженные газы; сухой лед и др. Завод занимается освоением новых технологических процессов, строительством пилотных установок.

**Адрес:** Азербайджан, г.Баку, AZ1032, ул. Ахмедлы 622 д. 9  
**Тел.:** (+99412) 370-29-85  
**Факс:** (+99412) 370-96-35  
**E-mail:** eip-ipc@mail.ru



TEKFEN CONSTRUCTION AND INSTALLATION CO., INC.

**Tekfen Construction and Installation Co., Inc.**

**Vice President, Operations:** Levent Kafkasli

**About the company:** Tekfen Construction, the cornerstone of Tekfen Holding, was founded in 1956. As of today, Tekfen Construction has completed over 300 projects with a total project value of US\$9 billion. The Company operates in 10 countries on three continents. Apart from Turkey, Tekfen's activities concentrate on three principle regions: the Caspian Region, the Middle East, and North Africa – and includes Azerbaijan, Kazakhstan, Turkmenistan, Iraq, Saudi Arabia, Qatar, the UAE, Libya and Morocco.

**Address: Tekfen** - Baku office, Caspian Plaza II, 17th floor, J.Jabbarly 44, AZ1065  
**Tel.:** (+99412) 492-08-43, 492-29-43  
**Fax:** (+99412) 492-41-98  
**E-mail:** business@tekfen.com.tr  
**URL:** www.tekfenconstruction.com

**Tekfen Construction and Installation Co., Inc.**

**Вице-президент по операциям:** Левент Кафкаслы

**О компании:** Tekfen Construction - основное подразделение Tekfen Holding, основанное в 1956г. На сегодняшний день за плечами Tekfen Construction свыше 300 реализованных проектов общей стоимостью \$9 млрд. Компания работает в 10 странах на трех континентах. Помимо Турции, деятельность компании сосредоточена в трех принципиальных для компании регионах: Каспийском регионе, Ближнем Востоке и Северной Африке. Она охватывает Азербайджан, Казахстан, Туркменистан, Ирак, Саудовскую Аравию, Катар, ОАЭ, Ливию и Марокко.

**Адрес:** Азербайджан, AZ1065, г.Баку, ул. Дж.Джаббарлы, 44, бизнес-центр Caspian Plaza II, 17-ый этаж  
**Тел.:** (+99412) 492-08-43, 492-29-43  
**Факс:** (+99412) 492-41-98  
**E-mail:** business@tekfen.com.tr **URL:**www.tekfenconstruction.com



**Weatherford**

**WEATHERFORD, WEUS HOLDING INC**

**Country Manager Azerbaijan and Georgia:** Elnour Babaiev

**About the company:** Weatherford is one of the world leading oilfield services company and operates in 110 countries with more than 45000 employees. Weatherford is broadly represented in Azerbaijan providing services for clients like BP, Lukoil Overseas, Socar AQS, Absheron OC, Karasu OC and others. Weatherford is a leader in providing engineering solutions and performing qualified services for Tubular Running, Drilling, Inspection and Fishing, Intelligent Completions, Artificial Lift Systems, Expandable Tubulars and Screens, Production Optimization and Aluminium Drilling Equipment production and etc.

**Address:** Bakikhanov street 6, Bridge Plaza Building 9th floor, Baku, AZ1022, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 404-50-40  
**Fax:** (+994 12) 404-50-43  
**E-mail:** info.cis@eu.weatherford.com  
**URL:** www.weatherford.com

**WEATHERFORD, WEUS HOLDING INC**

**Директор по Азербайджану и Грузии:** Эльнур Бабаев

**О компании:** Weatherford International является одним из мировых лидеров нефтесервисного рынка, со штатом сотрудников более 45000 человек в 110 странах. Компания широко представлена в Азербайджане, работая с такими операторами, как BP, Lukoil Overseas, Socar AQS, Absheron OC, Karasu OC и др. Weatherford - ведущий провайдер инженерных решений и качественных услуг в области спуска обсадных колонн, бурения, дефектоскопии оборудования, ловильных работ, интеллектуального заканчивания скважин, систем мехдобычи, расширяемых труб и фильтров, оптимизации добычи и производства продуктов для бурения из алюминия.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, AZ1022 Ул.Бакиханова 6, Bridge Plaza, 9 этаж  
**Тел.:** (+994 12) 404-50-40  
**Факс:** (+994 12) 404-50-43  
**E-mail:** info.cis@eu.weatherford.com **URL:** www.weatherford.com





**VIZIR Company**

**Director:** Ramiz Valiyev

**About the company:** FMC Technologies (USA), Ametek (USA), Beamex (Finland) authorized representative; supply, maintenance and repair service of flow meters, flow computers, provers, metering systems and accessories for custody transfer of crude oil, oil refinery products, natural gas and LPG in pipelines, loading/unloading tank trucks, rail cars, tankers; the same service for pressure, temperature, electrical signals calibrators and natural gas flow analyzers; accredited laboratory and workshop in Baku.

**Address:** 72 Gasimzadeh Str., apt. 2, Baku AZ1007, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 440-02-74  
**Fax:** (+99412) 449-94-67  
**E-mail:** info@vizir.az

**VIZIR Company**

**Директор:** Рамиз Велиев

**О компании:** Уполномоченный представитель FMC Technologies (США), Ametek (США) и Beamex (Финляндия); поставка, обслуживание и ремонт расходомеров, компьютеров потока, прuverов, измерительных систем и сопутствующего оборудования для коммерческого учета нефти, нефтепродуктов, газа, сжиженного газа в трубопроводах, при наливке/сливе железнодорожных и автоцистерн, танкеров; аналогичные услуги для калибраторов давления, температуры, электрических сигналов и поточных анализаторов качества природного газа; аккредитованная лаборатория и ремонтная база в Баку.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1007, ул. Гасымзаде 72, кв. 2  
**Тел.:** (+99412) 440-02-74  
**Факс:** (+99412) 449-94-67 **E-mail:** info@vizir.az



**President:** Mustafa Tayat

**About the company:** The Company started manufacturing export-oriented textile industry goods in 1993. Mustafa Tayat brand was created in 2002. The first shops were opened both in Turkey and abroad in the same year. The company started operating in Azerbaijan by opening three shops in 2008. The number of shops reached up to 16 within 3 years. The main goal of the company is to sell high quality clothes under favorable prices.

**Address:** 116, A.M. Juma Street, Baku, AZ 1052, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 465-50-89  
**Fax:** (+99412) 465-92-37  
**E-mail:** info@mustafatayat.com  
**URL:** www.mustafatayat.

**Mustafa Tayat**

**Президент:** Мустафа Таят

**О компании:** Компания впервые начала производство экспортно-ориентированного товара текстильной промышленности в 1993 году. В 2002 году был создан бренд «Mustafa Tayat» и открыты первые магазины в Турции и за рубежом. В 2008 году компания начала работу в Азербайджане, открыв три магазина. В течение трех лет компания увеличила количество магазинов до шестнадцати. Главной целью компании является продажа качественной одежды по приемлемым ценам.

**Адрес:** Азербайджан, AZ 1052, г.Баку, ул. А.М.Джума, 116  
**Тел.:** (+99412) 465-50-89  
**Факс:** (+99412) 465-92-37  
**E-mail:** info@mustafatayat.com  
**URL:** www.mustafatayat.com



**General Director:** Shafiddin Pirmetov

**About the Company:** The Company was established in 2007 and specializes in the construction sector. We have accumulated the extensive experience in constructing different buildings and facilities, including general construction, finishing, disassembling, earth works, electric installation and sanitaryware works, conditioning and ventilation of buildings and facilities. The key objective is highly professional, complex and unique maintenance of construction projects at all stages. In the short term the Company has won a worthy niche in its segment of the construction market.

**Address:** Damirchizadeh str. 2, Narimanov district, Baku, AZ1008, Azerbaijan  
**Tel./Fax:** (+99412) 496-35-20  
**E-mail:** shafiddin.pirmetov@unico.az  
**URL:** www.unico.az

**Unico**

**Генеральный директор:** Шафиддин Пирметов

**О компании:** Компания основана в 2007г. и специализируется в строительном секторе. Мы накопили большой опыт строительства объектов различного направления, включая общестроительные, отделочные, демонтажные, земляные, электромонтажные и сантехнические работы, работы по кондиционированию и вентиляции зданий и сооружений. Основной задачей является высокопрофессиональное, комплексное и уникальное сопровождение строительных проектов на всех стадиях. За короткий срок компания сумела занять достойное место в своем сегменте строительного рынка.

**Адрес:** Азербайджан, AZ1008, г. Баку, Наримановский район, ул. Дамирчизаде, 2  
**Тел./Факс:** (+99412) 496-35-20  
**E-mail:** shafiddin.pirmetov@unico.az  
**URL:** www.unico.az



**NJT 2000**

**Director of Sales and Marketing Department:** Rashad Mammadov

**About the company:** The Company was established in 1996 and built a factory on production of different purpose plastic products in Baku. The company specializes mainly in production of plastic pipes and materials designed for sewerage, gas and water supply systems. Primary products made out of polyethylene, polyvinyl chloride, polypropylene and other flammable products are used as a raw material. Ready products are supplied to the local market and exported to Russia, Kazakhstan, Georgia and other countries of the region.

**Address:** 43a, Babek Avenue, Baku, AZ1030, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 447-26-46; (+994 55) 447 26 46  
**Fax:** (+994 12) 447-26-47  
**E-mail:** office@njt2000.com  
**URL:** www.njt2000.com

**NJT 2000**

**Директор департамента продаж и маркетинга:** Рашад Мамедов

**О компании:** Компания была основана в 1996г. и построила в Баку фабрику по производству пластиковой продукции различного назначения. В основном компания специализируется в производстве пластиковых труб и изделий для канализационных систем, газо- и водоснабжения. В качестве сырья используется сырье из полиэтилена, поливинилхлорида, полипропилена и другие полимерные продукты. Готовая продукция поставляется на метский рынок, экспортируется в Россию, Казахстан, Грузию и другие страны региона.

**Адрес:** Азербайджан, AZ1030, г.Баку, проспект Бабека, 43а  
**Тел.:** (+994 12) 447-26-46; (+994 55) 447 26 46  
**Факс:** (+994 12) 447-26-47  
**E-mail:** office@njt2000.com  
**URL:** www.njt2000.com





**Norm LLC**

**General Director (CEO):**  
 Hasan Yalcinkaya

**About the company:** Established in 2006 as an industrial developer, since 2007 NORM LLC has focused on implementation of "Qizildas Cement" Project with Technical Consultancy rendered by Holtec Consulting Private Limited (India). Majority of selected process equipment is supplied from leading German and other European manufacturers. The Plant constructed in Garadagh district of Baku with capacity of 2 million tons of cement per year will produce CEM I 42.5 (OPC) and CEM VI 32.5A/B (PPC), as well as oil-well cement.

**Address:** 7th floor, Bridge Plaza Business Center, 6th Bakikhanov str., Baku, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 404 54 00  
**Fax:** (+994 12) 404 54 10  
**E-mail:** office@norm.az

**ООО «Норм»**

**Генеральный Директор (CEO):**  
 Гасан Ялчинкaya

**О компании:** Основанное в 2006г. как промышленный девелопер, ООО «Норм» приступило к проекту «Гызылдаш Цемент» в 2007г. при техническом консалтинге, осуществляемом Holtec Consulting. Оборудование завода поставляется ведущими производителями Германии и ЕС. Мощность строящегося в Гарадагском районе Баку завода составит 2 млн. тонн цемента в год с ассортиментом марок портландцемента - CEM I 42.5, CEM VI 32.5A/B, а также тампонажного цемента.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, ул. Бакиханова 6, бизнес-центр Bridge Plaza, 7 этаж  
**Tel:** (+994 12) 404 54 00  
**Факс:** (+994 12) 404 54 10  
**E-mail:** office@norm.az



CONSTRUCTION MATERIALS

CASPIAN EUROPEAN CONSTRUCTION CLUB



**"ACCESS TRANS" LLC**

**General Director:** Mahammad Umudov

**About the company:** "Access Trans" company is forwarding any cargo by any means of transport all over the world. Strategic directions of activity of the company are the transport corridors Europe-Caucasus-Asia "TRACE-CA" and "North-South".

The purpose of "Access Trans" company is to make communication between consignor and consignee shortening distances by underlying our individuality and indicating our priorities to make long term relations.

Individual attitude toward each customer, long-time co-operation on mutual reliability, transparency and right business relations are the main line of our activity.

**Address:** 92-a, 2023, Haydar Aliyev ave., Baku, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 496-66-63, 447-57-41/42/43  
**Fax:** (+994 12) 566-05-88, 567-91-89  
**E-mail:** info@accesstrans.az  
**URL:** www.accesstrans.az

**"ACCESS TRANS" LLC**

**Генеральный директор:** Магомед Умудов

**О компании:** Компания Access Trans осуществляет доставку грузов любыми средствами транспорта по всему миру. Стратегические направления деятельности компании проходят через транспортные коридоры ТРАСЕКА (Европа-Кавказ-Азия) и Север-Юг.

Цель компании заключается в установлении связи между грузоотправителем и грузополучателем, сокращении расстояния, а также в стремлении компании установить долгосрочные отношения.

Индивидуальный подход каждому клиенту, долгосрочное сотрудничество на взаимном доверии, прозрачность в деловых отношениях являются главным направлением нашей деятельности.

**Адрес:** Баку, Азербайджан, пр. Гейдара Алиева 2023, 92-а  
**Tel:** (+994 12) 496-66-63, 447-57-41/42/43  
**Факс:** (+994 12) 566-05-88, 567-91-89  
**E-mail:** info@accesstrans.az **URL:** www.accesstrans.az



TRANSPORT

CASPIAN EUROPEAN TRANSPORT CLUB



**ASIA SKY EXPRESS & OCS**

**Managing Director Baku branch office:** Rashad Abbasov

**About the company:** Representative office of the Turkish and Japanese air transportation company ASE EXPRESS, OCS and UTI has been operating in the cargo transportation market of Azerbaijan since 1994. The structure provides air transportation of small freights and cargoes within loading gauges (from door to door and to airport), express-delivery of all types of consignments and documents all over the world, cargo transportation in wagons, customs clearance, warehousing and booking of cargo, as well as control throughout the whole route.

**Address:** 25 U.Hajibayov Str., Baku, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 497-37-75/76; 494-88-45  
**Fax:** (+99412) 493-84-73  
**E-mail:** asebaku@ase.az; ocsbaku@ocs.az;  
**URL:** www.ase.com.tr; www.ocstracking.com; www.ocsCourier.com

**ASIA SKY EXPRESS & OCS**

**Управляющий Директор Бакинского офиса:**  
 Рашад Аббасов

**О компании:** Представительство турецкой и японской авиатранспортной компании ASE EXPRESS, OCS и UTI работает на рынке грузоперевозок Азербайджана с 1994 года. Структура предоставляет авиа-перевозки мелких и габаритных грузов "от двери до двери и до аэропорта", экспресс-доставку всех видов грузов и документов по миру, грузоперевозки на фурах в режиме "сборных грузов", таможенную очистку, складирование и бронирование груза, контроль на протяжении всего пути следования.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, ул. У.Гаджибекова 25  
**Tel.:** (+99412) 497-37-75/76; 494-88-45  
**Факс:** (+99412) 493-84-73  
**E-mail:** asebaku@ase.az; ocsbaku@ocs.az;  
**URL:** www.ase.com.tr; www.ocstracking.com; www.ocsCourier.com



**Air Astana**

**Representative office of Air Astana in Azerbaijan, Country Manager:**  
 Yerbolat Baisalykov

**About the company:** Air Astana was registered in 2001. These shareholders remain committed partners in the airline, with the Kazakhstan Government holding a 51% share through its Samruk-Kazyna National Welfare Fund, and BAE Systems PLC holding 49%.

Today the airline operates a fleet of 26 Western aircraft, with an average age of 11 years for its aircraft, and close to 50 domestic and international routes.

**Address:** 1st floor, Caspian Plaza, 44, J.Jabbarli str, Baku, AZ1065, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 497-49-85; 497-49-96  
**Fax:** (+99412) 497-49-86  
**E-mail:** yerbolat.baisalykov@airastana.com  
**URL:** www.airastana.com

**«Эйр Астана»**

**Региональный менеджер представительства «Эйр Астана» в Азербайджане:** Ерболат Байсалыков

**О компании:** Авиакомпания «Эйр Астана» зарегистрирована в 2001 году. Авиакомпания «Эйр Астана» - совместное предприятие с долями участия правительства Казахстана 51%, принадлежащими АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына», и компании BAE Systems PLC (Великобритания) 49%.

На сегодняшний день авиапарк «Эйр Астаны» состоит из 26 самолетов западного производства, их средний эксплуатационный возраст составляет 11 лет. Маршрутная сеть включает более 50 внутренних и международных рейсов.

**Адрес:** Азербайджан, г.Баку AZ1065, ул. Дж. Джаббарлы 44, Каспийн Плаза, 1-ый этаж.  
**Tel.:** (+99412) 497-49-85; 497-49-96  
**Факс:** (+99412) 497-49-86  
**E-mail:** yerbolat.baisalykov@airastana.com  
**URL:** www.airastana.com



AVIA



**AGBANK OPEN JOINT-STOCK COMPANY**

**Chairman of the Board:**  
Azer Movsumov

**About the company:** Established in 1992, AGBank OJSC has a wide correspondent account network in the most reliable banks of the world. AGBank is one of IFC's SMB funding program agents, a member of Western Union, SWIFT, the Tourism Industry Development Union in Azerbaijan, Mastercard International, VISA, NFBS, ABA; it has EBRD's credit lines to perform funding and crediting SMBs and a credit line from KFW. Currently, the bank runs 16 branches and 4 banking facilities.

**Address:** 16 Landau Str., Baku AZ1073, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 497-50-17; 403-06-50/51/52/53/54  
**Fax:** (+99412) 498-96-15  
**Telex:** 142360 AGB JS  
**E-mail:** agbank@agbank.az  
**URL:** www.azerigazbank.com

**ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «AGBANK»**

**Председатель Правления:** Азерб Мовсумов

**О компании:** ОАО «AGBank», основанный в 1992г, имеет широкую сеть корреспондентских счетов в надежных банках мира. «AGBank» является одним из двух банков-агентов МФК по программе финансирования МСП, членом Western Union, SWIFT, Ассоциации развития туристической индустрии в Азербайджане, Mastercard International, VISA, НФПГ, АБА, имеет кредитные линии ЕБРР по финансированию и кредитованию МСП, кредитную линию КФВ. Сегодня функционируют 16 филиалов и 4 отделения банка.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1073, ул. Ландау 16  
**Тел.:** (+99412) 497-50-17; 403-06-50/51/52/53/54;  
**Факс:** (+99412) 498-96-15  
**Телекс:** 142360 AGB JS  
**E-mail:** agbank@agbank.az; **URL:** www.azerigazbank.com



**OJSC RABITABANK**

**Chairman of Supervisory Board:**  
Zakir Nuriyev

**About the company:** OJSC Rabitabank was established in 1993. Rabitabank renders full range of bank services to corporate, SME and retail customers throughout 20 branches including 6 in the city of Baku and 14 in the regions of the country. The Bank has a successful history of cooperation with the international financial institutions, such as EBRD, IFC, ICD, as well as investment funds in Europe and USA.

**Address:** 33, 28 May str., Baku, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 598 - 44 - 88,  
**Fax:** (+994 12) 497 - 11 - 01  
**E-mail:** rb@rabitabank.com  
**URL:** www.rabitabank.com

**ОАО «РАБИТАБАНК»**

**Председатель Наблюдательного Совета:**  
Закир Нуриев

**О компании:** Открытое акционерное общество (ОАО) «Рабитабанк» создан в 1993г. «Рабитабанк» оказывает полный спектр финансовых услуг физическим и юридическим лицам. Банк сотрудничает с EBRD, IFC, ICD, и частными инвестиционными фондами Европы и США в сфере привлечения международных ресурсов для финансирования кредитов. В настоящее время филиальная сеть банка состоит из 20 филиалов и отделений, 6 из которых находится в Баку, а 14 – в регионах страны.

**Адрес:** Азербайджан, г.Баку, ул. 28 Мая, 33  
**Тел.:** (+994 12) 598 - 44 - 88  
**Факс:** (+994 12) 497 - 11 - 01  
**E-mail:** rb@rabitabank.com  
**URL:** www.rabitabank.com



**A-GROUP Insurance Company OJSC**

**Chairman of Supervisory Board:**  
Sabir Adnayeov

**About the company:** A-Group founded in 1995 is one of the largest companies in the insurance market of Azerbaijan. Covering such fields as property, vehicle, cargo and liability insurance A-Group is regarded as a true leader in the health insurance market. The company's customers are famous international petroleum and audit companies, embassies and banks. The daily amount of insurance payments to the clients of A-Group is \$20 000.

**Address:** 172 L. Tolstoy Str., Baku AZ1000, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 498 - 21 - 82/83/84  
**E-mail:** insurance@a-group.az  
**URL:** www.a-group.az

**ОАО «Страховая компания А-QROUP»**

**Председатель Наблюдательного Совета:**  
Сабир Аднаев

**О компании:** А-Qroup, основанная в 1995 г., является одной из крупнейших компаний на страховом рынке Азербайджана. Работая в сфере страхования имущества, автотранспорта, грузов, ответственности, А-Qroup является признанным лидером на рынке медицинского страхования. Клиентами компании являются известные международные нефтяные и аудиторские компании, посольства и банки. Объем ежедневных выплат компании застрахованным лицам составляет \$20 000.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1000, ул. Толстого 172  
**Тел:** (+994 12) 498 - 21 - 82/83/84  
**E-mail:** insurance@a-group.az  
**URL:** www.a-group.az



**AXA MBASK**

**Chairman of the Board:** Yavuz Olken

**About the company:** MBASK Insurance Company operating from 1992 is one of the first private insurance companies of independent Azerbaijan Republic. AXA Group, one of the largest insurance groups in the world, acquired a majority shareholding (51%) in MBASK Insurance Company through its subsidiary AXA Seguros Generales, S.A., De Seguros Y Reaseguros in 2010. MBASK's license was renewed into AXA MBASK in 2010 due to the change of the company name.

**Address:** 6th floor, Chirag Plaza Business Center, 49/c Tbilisi ave., Baku, AZ1065, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 596 55 70  
**Fax:** (+99412) 596 55 72  
**E-mail:** office@axambask.az  
**URL:** www.axambask.az

**AXA MBASK**

**Председатель правления:** Явуз Олкен

**О компании:** Страховая компания MBASK осуществляет свою деятельность с 1992г и является одной из первых частных страховых компаний независимого Азербайджана. В 2010г. одна из крупнейших страховых компаний мира AXA Group посредством своей дочерней компании «AXA Seguros Generales, S.A., De Seguros Y Reaseguros» приобрела контрольный пакет акций MBASK. В 2010г. лицензия MBASK была обновлена на AXA MBASK в связи с изменением названия компании.

**Адрес:** Азербайджан, г.Баку, AZ1065, Тбилисский проспект, 49/С, бизнес-центр Chirag Plaza, 6 этаж  
**Тел.:** (+99412) 596 55 70  
**Факс:** (+99412) 596 55 72  
**E-mail:** office@axambask.az **URL:** www.axambask.az





**Bakcell**

**Chief Executive Director:**  
Richard Shearer

**About the company:** Bakcell, The First Mobile Operator and the Leading Mobile Internet Provider of Azerbaijan offers a variety of products and services for modern mobile communications customers. Bakcell provides class leading 3G mobile internet experience in the country under the Sür@ brand name.

Bakcell's network covers more than 99% of the population and 92% of the land area of the country. Bakcell is a leader in innovation and it focuses on bringing the best of the mobile internet.

**Address:** 11th floor, Port Baku Towers, South Tower,  
153 Neftchilar ave, Baku, AZ 1010, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 498 94 44  
**Fax:** (+994 12) 464 0400  
**E-mail:** info@bakcell.com  
**URL:** www.bakcell.com

**Bakcell**

**Главный исполнительный директор:**  
Ричард Ширер

**О компании:** Bakcell – первый оператор мобильной связи и ведущий провайдер мобильного интернета в Азербайджане, предлагает широкий спектр продуктов и услуг для современных пользователей мобильной связи. Под торговой маркой Sür@, Bakcell предоставляет лучшие в своем классе услуги мобильного интернета 3G.

Сеть Bakcell охватывает более 99% населения и 92% территории страны. Bakcell является лидером в сфере инноваций и фокусируется на предоставлении самого качественного мобильного интернета.

**Адрес:** Азербайджан, AZ 1010, г.Баку, пр. Нефтчилар, 153, Port Baku Towers, South Tower  
**Тел.:** (+994 12) 498 94 44  
**Факс:** (+994 12) 464 0400  
**E-mail:** info@bakcell.com **URL:** www.bakcell.com



**BBTV Communication**

**CEO:** Sabina Babayeva

**About the company:** «BBTV Communication» company was established in 1997 and began to render wireless-cable broadcasting of radio and television channels with analogue method for the first time in Azerbaijan. Since April 2007, «BBTV Communication» company has been presenting to its subscribers digital wireless-cable broadcasting for the first time in South Caucasus in Azerbaijan. The company, which has become a pioneer for the third time in Azerbaijan in the area of wireless-cable broadcasting, presents HDTV (High-Definition Television) service to its subscribers.

**Address:** 2, Inshaatchilar Ave., Baku, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 179  
**Fax:** (+99412) 440-83-29  
**E-mail:** office@bbtv.az  
**URL:** www.bbtv.az

**BBTV Communication**

**Директор:** Сабина Бабаева

**О компании:** «BBTV Communication» основан в 1997г. и впервые в Азербайджане начал предоставлять услуги аналоговой эфирно-кабельной трансляции радио- и телеканалов. Начиная с апреля 2007г. компания впервые на Южном Кавказе в Азербайджане начала предоставлять услуги цифрового эфирно-кабельного вещания радио- и телеканалов. Компания в третий раз становится пионером в области эфирно-кабельного телевидения в Азербайджане начала предоставлять своим абонентам услугу HDTV (телевидение высокой четкости).

**Адрес:** Азербайджан, г.Баку, пр. Иншаатчылар 2  
**Тел.:** (+99412) 179  
**Факс:** (+99412) 440-83-29  
**E-mail:** office@bbtv.az  
**URL:** www.bbtv.az



**Delta Telecom**

**General Director:**  
Ramazan Valiyev

**About the company:** Delta Telecom is the leading telecom operator in the Caucasus region. Delta Telecom owns the largest Internet backbone network in the region. The network serves to all ISPs of Azerbaijan and more than 78% of Georgia. The company's DWDM network infrastructure covers all regional centers and international gates, its interconnection capacity with neighbor countries reached tens gigabit per second. Delta Telecom's Carrier Ethernet and Metro Ethernet network infrastructure has the capability to accommodate corporate networks, DATA and professional IP/MPLS services. Delta Telecom's achievements also include the first deployment of mobile WiMAX and IMS technologies.

**Address:** 241 Sharifzadeh str., Baku, AZ1012, Azerbaijan  
**Phone :** (+994 12) 4311420; 4040478  
**Fax :** (+994 12) 4310065  
**E-mail:** office@delta-telecom.net  
**URL :** www.delta-telecom.net

**Delta Telecom**

**Генеральный директор:**  
Рамазан Велиев

**О компании:** Delta Telecom – лидирующая телекоммуникационная компания в Закавказье, владеющая крупнейшим Internet backbone-ом в регионе, оказывающим услуги всем ISP Азербайджана и более 78% ISP Грузии. DWDM-инфраструктура компании со скоростью соединения с соседними странами в десятки гигабит в секунду охватывает все региональные центры и международные выходы республики. Инфраструктура сети Carrier Ethernet и Metro Ethernet способна вместить корпоративные сети, услуги передачи данных, профессиональные услуги IP/MPLS. К достижениям Delta Telecom также относится развертывание технологий мобильного WiMAX и IMS.

**Адрес:** Азербайджан, Баку ул. Шарифзаде 241  
**Тел.:** (+994 12) 4311420; 4040478  
**Факс:** (+994 12) 4310065  
**E-mail:** office@delta-telecom.net **URL:** www.delta-telecom.net



**SINAM**

**President:** Elchin Aliyev

**About the company:** SINAM Company based in 1994, is the largest system integrator of South Caucasus and Central Asia. Over a 16 year activity, the company implemented a row of infrastructural projects by introducing high-technology solutions into the system of state management, corporate and bank sector. HP, IBM, Alcatel/Lucent, Cisco, Oracle, Microsoft, EMC, 3M, IMC and ABBYY are the partners of the SINAM Company. The company exports its products and services to the USA, Europe, and countries of the Middle East, Russia and CIS.

**Address:** 9 F. Aghayev, Baku, AZ1141, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 510 1100  
**Fax:** (+994 12) 439 26 33  
**E-mail:** office@sinam.net  
**URL:** www.sinam.net

**SINAM**

**Президент:** Эльчин Алиев

**О компании:** Основанная в 1994г., компания является крупным системным интегратором Южного Кавказа и Центральной Азии. За 16-летний период деятельности, компания реализовала ряд инфраструктурных проектов, внедряя высокотехнологичные решения в систему госуправления, корпоративного и банковского сектора. Партнерами SINAM являются HP, IBM, Alcatel/Lucent, Cisco, Oracle, Microsoft, EMC, 3M, IMC, ABBYY. Компания экспортирует свои продукты и сервисы в США, Европу, страны Ближнего Востока, Россию и СНГ.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1141, ул. Ф. Агаева 9  
**Тел:** (+994 12) 510 1100  
**Факс:** (+994 12) 439 26 33  
**E-mail:** office@sinam.net  
**URL:** www.sinam.net





**RISK**  
 COMPANY

**R.I.S.K. Company**

**General Director:**  
 Jabir Jumshudov

**About the company:** R.I.S.K. Company was established in August 1993 in Baku. It is the region's leading system integrator with 19 years of work experience in information technology market. Maximum customer satisfaction and the highest level of services are the company's top priorities. R.I.S.K. is a multifunctional structure oriented to the following solutions: ICT-consulting, system integration, software development, GIS systems development and implementation.

**Address:** 59 Rashid Behbudov Street, Baku AZ1022, Azerbaijan  
**Phone:** (+994 12) 497 - 37 - 37  
**Fax:** (+994 12) 498 - 19 - 93  
**E-mail:** info@risk.az  
**URL:** www.risk.az

**R.I.S.K. Company**

**Генеральный директор:** Джабир Джумшудов

**О компании:** Научно-Производственная Компания R.I.S.K. основана в августе 1993г. в Баку. Компания - ведущий региональный системный интегратор с 19-летним опытом работы на рынке информационных технологий. Приоритетами компании являются достижение наивысшего уровня услуг и максимальное удовлетворение потребностей наших клиентов. R.I.S.K. - это многофункциональная структура, ориентированная на предоставление решений в области: ИКТ-консалтинга, системной интеграции, разработки программных приложений, разработки и внедрения ГИС - систем.

**Адрес:** Азербайджан, Баку, ул. Рашида Бейбутова, 59  
**Тел.:** (+994 12) 497-37-37  
**Факс:** (+994 12) 498-19-93  
**E-mail:** info@risk.az  
**URL:** www.risk.az



FIND YOUR COMPANY

WWW.CASPIANENERGY.INFO

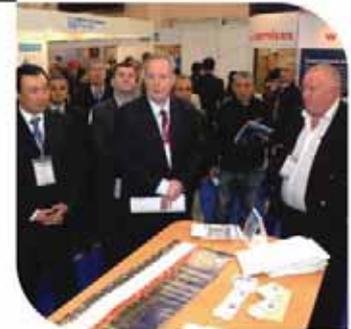


## ATYRAU OIL & GAS

## 12th North Caspian Regional Atyrau Oil & Gas Exhibition

**16-18 April 2013**

**Atyrau • Kazakhstan  
Atyrau Sports Complex**



[www.oil-gas.kz](http://www.oil-gas.kz)  
[www.atyrauoilgas.com](http://www.atyrauoilgas.com)  
[www.oiltech-atyrau.com](http://www.oiltech-atyrau.com)



## The Regional Event for a Global Industry



**ITE (London)**  
**ITECA (Almaty)**  
**ITECA (Atyrau)**  
**GIMA (Hamburg)**

Tel.: +44 (0) 20 7596 5000  
Tel.: +7 (727) 258 34 34  
Tel.: +7 (7122) 58 60 88  
Tel.: +49 (0) 40 235 24 201

Fax: +44 (0)20 7596 5106  
Fax: +7 (727) 258 34 44  
Fax: +7 (7122) 58 61 51  
Fax: +49 (0) 40 235 24 410

E. [oilgas@ite-exhibitions.com](mailto:oilgas@ite-exhibitions.com)  
E. [oil-gas@iteca.kz](mailto:oil-gas@iteca.kz)  
E. [natalia.makisheva@iteca.kz](mailto:natalia.makisheva@iteca.kz)  
E. [freckmann@gima.de](mailto:freckmann@gima.de)



The 9th International  
**CASPIAN ENERGY**  
INTEGRATION  
**AWARD**

**2013**  
CEREMONY

®



GENERAL PARTNER



**BAKI**  
**ELEKTRİK ŞƏBƏKƏ**  
AÇIQ SƏHMDAR CƏMİYYƏTİ

PARTNER



PARTNER



PARTNER



PARTNER



PARTNER



ORGANIZER



ORGANIZER

