



WILL CHINA HAVE TO MAKE ROOM? **PAGE 48**

# CASPIAN ENERGY

INTERNATIONAL ANALYTICAL JOURNAL NOVEMBER-DECEMBER 2013 №8 (83)



**RATING**

2013 RATING  
EVENTS, CAPITALIZATION  
AND RESERVES

**PAGE 26**



THE UNITED STATES  
AND THE EU WOULD HAVE THE  
POTENTIAL TO GREATLY IMPACT  
THE INTERNATIONAL  
ENERGY OUTLOOK -  
ROGER F. WICKER, UNITED STATES  
SENATOR FROM MISSISSIPPI

**PAGE 38**



AZERBAIJAN HAS  
A LOT OF OPPORTUNITIES -  
AMBASSADOR R. JAMES WOOLSEY,  
FORMER DIRECTOR OF  
CENTRAL INTELLIGENCE

**PAGE 42**



THE **GOAL** FOR **BOTH**  
PRODUCERS AND CONSUMERS  
MUST BE A **STABLE PRICE**

**PAGE 18**

ABDALLA SALEM EL-BADRI  
OPEC SECRETARY GENERAL

SUPPORTED BY



TEKFEK CONSTRUCTION AND INSTALLATION CO., INC.



GLOBAL ENERGY AZERBAIJAN



GROUP PLC



4 760038 400017 13083





## A New Shipyard in Azerbaijan



### Floating dock 168m x 50m (Clear width of 38m)

Repair mode lifting capacity 9 000ton  
Transfer mode capacity 5000ton  
20ton x 25m level luffing crane for  
floating dock, travel length 168m

### 300m Finger pier

25ton level luffing jib crane with  
outreach 40m, 10ton outreach at 60m

### Quay

About 680m Quay with 25ton level  
luffing jib crane with outreach 40m,  
10ton outreach at 60m

### New building berth

275m length x 80m width  
300ton Goliath crane from Konecranes,  
80m span x 58m hook height

### Transfer/repair slab

323m width x 1.56m length

### Pipe fabrication shop

165m length x 30m  
CNC pipe bending machine,  
CNC pipe profile cutting machine

### Mechanical workshop

Lathe, Boring, Drilling, Milling, Shaver machine

### Steel fabrication shop

Bay 1 - 247m x 30m crane rail span  
Bay 2 - 292m x 30m crane rail span  
Bay 3 - 292m x 30m crane rail span  
Total area 24930 square meter  
12m x 12m flat panel line  
CNC routing machine SXE 4000 cutting machine  
shipbuilding press SBP-500 - 500ton  
frame bending machine SBR-375 - 375 ton

**Baku Shipyard Company LLC**

Baku Shipyard LLC, Garadagh district, Salyan Highway, 25km, Baku, Azerbaijan AZ 1083  
Tel: +994 12 446 4944  
Fax: +994 12 446 4946  
Email: [marketing@bakushipyard.com](mailto:marketing@bakushipyard.com)





**Bank Technique®**  
Gələcəyə toxun

yenilənmək  
vaxtıdır!







# WHEN **CAPABILITY** COUNTS...



## ...COUNT ON **FUGRO**

**For the safe, reliable and efficient development and operation of onshore and offshore facilities, count on Fugro.**

Our life-of-field solutions streamline oil and gas projects through the acquisition and interpretation of geological, geophysical, metocean, environmental, survey and geotechnical engineering data.

Through our global network, we provide expertise and technology to deliver multi-disciplined solutions where and when you need them. Contact us to find out how we can assist you.

***Fugro - Local Support - Global Reach.***

**Fugro Survey Ltd (Caspian)**

Republic of Azerbaijan

Tel: +994 12 497 11 31

Email: [info@fs-caspian.com](mailto:info@fs-caspian.com)

[www.fugro.com](http://www.fugro.com)







# CONTENTS

NOVEMBER - DECEMBER 2013 №8 (83)

8

ACCENT •



**BIG ACHIEVEMENTS LIE AHEAD OF US -**  
PRESIDENT OF AZERBAIJAN ILHAM ALIYEV

18

EXCLUSIVE • WORLD



**THE GOAL, FOR BOTH PRODUCERS AND CONSUMERS, MUST BE A STABLE PRICE -**  
ABDALLA SALEM EL-BADRI,  
OPEC SECRETARY GENERAL

26

RATING • 2013



**2013 RATING -**  
EVENTS, CAPITALIZATION  
AND RESERVES

38

EXCLUSIVE • USA



**THE UNITED STATES AND THE EU WOULD HAVE THE POTENTIAL TO GREATLY IMPACT THE INTERNATIONAL ENERGY OUTLOOK -**  
ROGER F. WICKER,  
UNITED STATES SENATOR FROM MISSISSIPPI

42

EXCLUSIVE • USA



**AZERBAIJAN HAS A LOT OF OPPORTUNITIES -** AMBASSADOR  
R. JAMES WOOLSEY,  
FORMER DIRECTOR OF CENTRAL  
INTELLIGENCE

48

CASPIAN PIPELINES •



**WILL CHINA HAVE TO MAKE ROOM?**

52

EXCLUSIVE • AZERBAIJAN



**VOLUME OF THE ICT SECTOR GREW APPROX BY 60 TIMES OVER THE PAST 10 YEARS -** ALI ABBASOV,  
MINISTER OF COMMUNICATIONS AND  
INFORMATION TECHNOLOGIES OF THE  
REPUBLIC OF AZERBAIJAN

58

EXCLUSIVE • EU



**EUROPEAN SPACE AGENCY DEVELOPING NEW RANGE OF SPACE APPLICATIONS -**  
PROF. AMNON GINATI,  
HEAD OF INTEGRATED &  
TELECOMMUNICATIONS RELATED  
APPLICATIONS DEPARTMENT, ESA

62

EXCLUSIVE • AZERBAIJAN



**STATE COMMITTEE FOR SECURITIES SETS GOALS TO FORM INSTITUTIONAL INVESTORS -** RUFAT ASLANLY,  
CHAIRMAN OF THE STATE COMMITTEE FOR  
SECURITIES OF AZERBAIJAN

70

EXCLUSIVE • AZERBAIJAN



**NDC BUILDING ITS WORK ON BASIS OF STRATEGIC PLANNING PRINCIPLE -**  
FARIZ AZIZOV, CHAIRMAN OF THE BOARD  
OF THE NATIONAL DEPOSITORY CENTER OF  
AZERBAIJAN

78

FINANCE • AZERBAIJAN

**PASHA BANK OPEN TO SMALL AND MEDIUM BUSINESSES**

96

COMMUNICATION • AZERBAIJAN

**LATEST ACHIEVEMENTS OF BAKCELL**

82

FINANCE • AZERBAIJAN

**BANK TECHNIQUE - REPUTABLE AS MODERN CREDIT INSTITUTION, RELIABLE AND RESPONSIBLE PARTNER**

98

CONSTRUCTION • CASPIAN

**CASPIAN REGION - STRATEGICALLY IMPORTANT MARKET FOR TEKFE CONSTRUCTION**

86

SHIPBUILDING • CASPIAN

**NEW SHIPBUILDING OPPORTUNITIES IN THE CASPIAN**

104

EVENT • SILK ROAD

**GABALA HOSTS SILK ROAD COUNTRIES' INTERNATIONAL CUSTOMS FORUM**

90

INSURANCE • AZERBAIJAN

**AXA MBASK IS REDEFINING STANDARDS**

108

EVENT • ECOLOGY

**BAKU HOSTS INTERNATIONAL CONFERENCE "GLOBAL VIEW ON ENVIRONMENTAL ISSUES IN THE OIL INDUSTRY"**

94

OIL & GAS SERVICE • CASPIAN

**FUGRO DEVELOPING SERVICES**



12 MARCH 2014

BAKU - AZERBAIJAN



CASPIAN ENERGY  
INTEGRATION  
AWARD 2014

[WWW.CASPIANENERGYAWARD.COM](http://WWW.CASPIANENERGYAWARD.COM)

**Company of the year  
in Caspian-Black Sea  
& Baltic regions**





# СОДЕРЖАНИЕ

НОЯБРЬ - ДЕКАБРЬ 2013 №8 (83)

12

ACCENT •



НАС ЖДУТ БОЛЬШИЕ ДЕЛА -  
ПРЕЗИДЕНТ АР ИЛЬХАМ АЛИЕВ

22

EXCLUSIVE • WORLD



СТАБИЛЬНОСТЬ ЦЕН ДОЛЖНА  
БЫТЬ ОБЩЕЙ ЦЕЛЬЮ КАК  
ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, ТАК И  
ПОТРЕБИТЕЛЕЙ -  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СЕКРЕТАРЬ ОПЕК  
АБДАЛЛА САЛЕМ ЭДЬ-БАДРИ

32

RATING • 2013



РЕЙТИНГ 2013 -  
СОБЫТИЯ, КАПИТАЛИЗАЦИЯ, ЗАПАСЫ

40

EXCLUSIVE • USA



У США И ЕС ЕСТЬ ПОТЕНЦИАЛ ОКАЗАТЬ  
БОЛЬШОЕ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ  
ЭНЕРГЕТИКИ В МИРОВОМ МАСШТАБЕ -  
СЕНАТОР США ОТ ШТАТА МИССИСИПИ  
РОДЖЕР ВИКЕР

46

EXCLUSIVE • USA



У АЗЕРБАЙДЖАНА МНОГО  
ВОЗМОЖНОСТЕЙ -  
БЫВШИЙ ДИРЕКТОР ЦРУ,  
ПОСОЛ Р. ДЖЕЙМС ВУЛСИ

49

CASPIAN PIPELINES •



КИТАЮ ПРИДЕТСЯ ПОТЕСНИТЬСЯ?

55

EXCLUSIVE • AZERBAIJAN



ЗА ПОСЛЕДНИЕ 10 ЛЕТ  
ОБЪЕМ СЕКТОРА ИКТ ВЫРОС  
ПРИМЕРНО В 60 РАЗ -  
МИНИСТР СВЯЗИ И ИНФОРМАЦИОННЫХ  
ТЕХНОЛОГИЙ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ  
РЕСПУБЛИКИ АЛИ АББАСОВ

60

EXCLUSIVE • EU



ЕВРОПЕЙСКОЕ КОСМИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО  
РАЗРАБАТЫВАЕТ НОВУЮ ЛИНЕЙКУ  
ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ КОСМИЧЕСКОЙ  
ОТРАСЛИ - ГЛАВА ДЕПАРТАМЕНТА  
ПО ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫМ И  
ИНТЕГРИРОВАННЫМ ПРИЛОЖЕНИЯМ ЕКА  
АМНОН ДЖИНАТИ

66

EXCLUSIVE • AZERBAIJAN



ГКЦБ СТАВИТ ЗАДАЧИ  
ФОРМИРОВАНИЯ  
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТИТОРОВ -  
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО  
КОМИТЕТА ПО ЦЕННЫМ БУМАГАМ  
АЗЕРБАЙДЖАНА РУФАТ АСЛАНЛЫ

74

EXCLUSIVE • AZERBAIJAN



НДЦ СТРОИТ СВОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ  
ПО ПРИНЦИПУ СТРАТЕГИЧЕСКОГО  
ПЛАНИРОВАНИЯ -  
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ  
НАЦИОНАЛЬНОГО ДЕПОЗИТАРНОГО  
ЦЕНТРА АЗЕРБАЙДЖАНА ФАРИЗ АЗИЗОВ

80

FINANCE • AZERBAIJAN

РАША BANK ОТКРЫТ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

100

EVENT • SILK ROAD

В ГАБАЛЕ СОСТОЯЛСЯ МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ТАМОЖЕННЫЙ ФОРУМ ПО ПРОЕКТУ «ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ»

84

FINANCE • AZERBAIJAN

BANK TECHNIQUE - РЕПУТАЦИЯ СОВРЕМЕННОГО КРЕДИТНОГО  
УЧРЕЖДЕНИЯ, НАДЕЖНОГО И ОТВЕТСТВЕННОГО ПАРТНЕРА

102

COMMUNICATION • AZERBAIJAN

АЗЕРБАЙДЖАН ПРЕВРАТИТСЯ В ОДНО ИЗ ВЕДУЩИХ ГОСУДАРСТВ  
МИРА ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ РАЗВИТИЯ ИКТ

106

EVENT • BAKUTEL

BAKUTEL 2013 - ДЕМОСТРАЦИЯ ДОСТИЖЕНИЙ  
АЗЕРБАЙДЖАНА В ОБЛАСТИ ИКТ

92

INSURANCE • AZERBAIJAN

АХА MBASK ПРЕДОПРЕДЕЛЯЕТ СТАНДАРТЫ

109

EVENT • ECOLOGY

В БАКУ ПРОШЛА МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ  
«МИРОВОЙ ВЗГЛЯД НА ВОПРОСЫ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ В  
НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ»

15-19  
июня  
2014

Москва, Россия



# 21-й Мировой нефтяной конгресс

# РЕГИСТРАЦИЯ

# открыта

Вы можете зарегистрироваться  
сейчас на сайте [www.21wpc.com](http://www.21wpc.com)

Забронировать выставочную площадь | Спонсорство

Национальные спонсоры



Платиновые спонсоры



ExxonMobil



TOTAL



Официальное  
издание



Официальный  
партнёр



Золотые спонсоры



LUKOIL



Серебряные спонсоры







CASPIAN ENERGY  
INTERNATIONAL  
MEDIA GROUP

[www.caspianenergy.net](http://www.caspianenergy.net)

SUPPORTED BY



[www.caspianenergy.org](http://www.caspianenergy.org)

### Caspian-European Integration Business Club

Telman Aliyev 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

Abulfaz Hajiyev Chief Consultant

Sevil Aliyeva Chief Accountant

Jeyhun Bayramov Editor

Zeynur Babayev Chief Designer

Gunay Sadigova Senior Manager

Vafa Heydarova Senior Manager

Emil Mammadov Senior Manager

Olga Nagiyeva Translator

Rena Mirzoyeva Correspondent

### Pictures by

AZERTAC

REUTERS

Huseyin Azimzadeh Photographer

Michael Aliyeff Caspian Energy Pictures

Official website of the President of Azerbaijan

Official website of OPEC

The CASPIAN ENERGY trademark which belongs to the editorial office of 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 28 EU countries, the Russian Federation, Georgia, Turkmenistan, Turkey, Ukraine, Islamic Republic of Iran and the Republic of Kazakhstan.

### Alternative Energy Magazine Editorial Staff

Sabina Jalilova Internet Projects Administrator

Eldar Maqsumov Senior Manager

Elnur Babayev Designer

Sirdash Yusifov Correspondent

Khanum Hasanova Coordinator

Sabina Mammadova Coordinator

Elmira Alasgarova Coordinator

### 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](mailto:office@caspenergy.com)

URL: [www.caspianenergy.net](http://www.caspianenergy.net)

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.

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

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



[www.caspianenergy.net](http://www.caspianenergy.net)





**CASPIAN ENERGY**  
**INTERNATIONAL MEDIA GROUP**

[CASPIANENERGY.NET](http://CASPIANENERGY.NET)

supported by  
**CASPIAN  
EUROPEAN  
CLUB**  
[www.caspianenergy.org](http://www.caspianenergy.org)

**Annual subscription is**

**AVAILABLE  
NOW  
FOR  
500\$**

For subscription, you are kindly requested to contact us through the following email address

**[subscription@caspenergy.com](mailto:subscription@caspenergy.com)**

The offer provides an annual subscription to all electronic versions of *Caspian Energy Journal* and *Caspian Energy Investor weekly* as well as placement of information about a company (a 60-word information about a company, top-manager's photo & company's logo) into a catalogue at [caspianenergy.info](http://caspianenergy.info)



# BIG ACHIEVEMENTS LIE AHEAD OF US - PRESIDENT OF AZERBAIJAN ILHAM ALIYEV



REUTERS / Umit Bektas

**Azerbaijan and Turkey, the states which had predetermined the energy map of the region, held the third session of the Turkey-Azerbaijan high-level strategic cooperation Council. The main issues concerning the Azerbaijani-Turkish energy dialogue, the East-West transport corridor, economic cooperation, as well as strategically important issues for development of the two countries were discussed on the highest level. The foundation of the Europe's future energy map, which now relies on gas lines coming from the Caspian, has been laid.**

## ENERGY CORRIDOR

The brotherhood relationships that Azerbaijan and Turkey have maintained over the past two decades predetermined the economic development of the whole Caspian-Black Sea region. The oil and gas pipelines built between the countries facilitated the stability. Long negotiations of the European energy players resulted in emergence of new projects (TAP and TANAP) on the map.

Both of the states managed to achieve big success within a short period of time. They turned their political and social stability into an economic and common heritage of the mankind. Considering the National Leader Heydar Aliyev's saying "One nation, two states" our countries combined their efforts

for the good of our peoples and the region in whole. The Baku-Tbilisi-Ceyhan and Baku-Tbilisi-Erzurum projects called the projects of the century during the implementation are the results of this thought and dynamism. From the Caspian region where the tranquility prevails these pipelines are transporting not only oil and gas but also peace, welfare and stability", President of Turkey Abdullah Gul said at the meeting held with his Azerbaijani counterpart Ilham Aliyev in Ankara early in November.

The future of the energy projects was considered at the third session of the Turkey-Azerbaijan high-level strategic cooperation Council held with participation of the President of the Republic of Azerbaijan Ilham Aliyev and Prime

Minister of the Republic of Turkey Recep Tayyip Erdogan.

Addressing the media, I. Aliyev said: "Big achievements lie ahead of us. We are ready for them. The implementation of the TANAP project is going to fully change the energy map of Europe. Turkey and Azerbaijan will play a particular role in this map as TANAP is one of the largest energy projects on a global scale and we are in process of its realization. Turkey and Azerbaijan assumed this obligation, political and financial load. We are demonstrating leadership through our joint efforts in this matter as well. Many countries will benefit from our leadership as it is impossible to separate an energy policy from the external policy today. The essence and the ad-

the LARGEST foreign  
**ONSHORE OIL PRODUCER**  
in Azerbaijan





vantage of the high-level strategic cooperation Council is based on solution of many issues during these sessions. I am sure that we will make new decisions today just like we did in previous and will do in the following session to be held in Baku".

The Prime Minister of Turkey said that Azerbaijan and Turkey are regularly taking and will continue taking energy-related measures of strategic importance for our countries. "TANAP is one of those projects that is under discussion now. The foundation of this project will be laid early in 2014. Along with TANAP, there are many other operations underway now. As you know, the Baku-Tbilisi-Ceyhan project has earlier been realized. It was a project for transportation of Azerbaijani oil from the port of Ceyhan to the world markets. This project had a successful start-up and is still implemented successfully", the head of the Turkish government said.

Speaking about the energy cooperation, R.T. Erdogan said that the Shahdeniz was another important project and is successfully realized now. Meanwhile, the forth coming work associated with the construction of the gas pipeline from Igdir to Nakhchivan was discussed.

According to Erdogan, the Council also touched upon the energy projects that are of big importance for the future of Eurasia. "We considered the joint work that we can carry out in the Balkans and especially in the countries of the region to which Azeri gas will flow."

"Turkey and Azerbaijan displayed a serious position and expressed their opinion about the implementation of the Trans-Anatolian and Southern corridor projects. We exchanged opinions that this issue, one of the main projects of our strategic cooperation, was in the center of attention", R.T.Erdogan said.

Touching upon the energy cooperation President of Turkey Abdullah Gul noted: "We have to realize the Trans-Anatolian pipeline project as soon as possible since it is a part of the Southern gas corridor. According to him, this project will strengthen the connection of the Caspian region with the world and it is worth being considered as an important event of the 21st century.

#### **EAST - WEST**

"We have not limited our work on supply of Azeri oil to Turkey after building the Baku-Tbilisi-Ceyhan oil pipeline. The opening of the corridor enables implementation of large projects today. I once again would like to congratulate you on the implementation of the Marmara project. It is your historical

achievement. It will remain in the history as one of your merits before the Turkish people. You connected continents, peoples and ensured long-term interests of Turkey via realization of this project. The Baku-Tbilisi-Kars railway is certainly a component part of this big project", President Ilham Aliyev said.

"Another step is the Baku-Tbilisi-Kars railway project realized at a fast pace. The work on this project is at stage of completion. We will link our countries through the railways network by launching this project. This road will be linked with Marmara. A railway communication will be created from Beijing up to London after joining the Marmara project. It will also include the Baku-Tbilisi-Kars railroad. An issue of creation of the railway network between Igdir and Nakhchivan has been discussed as well. The work in this direction is Inshallah beginning. We take decisive steps in this regard as well", Prime Minister of Turkey R.T.Erdogan said following the outcomes of the Turkey-Azerbaijan high-level strategic cooperation Council.

"Today I would like to note with satisfaction that our political relationships are developing in excellent manner without any problems. Together with the Marmara project, the Baku-Tbilisi-Kars railroad will let the trains run from the Western Europe to reach the Caspian coast, head toward the ports of Aktau and Turkmenbashi and further towards Beijing. It is also an important step", he emphasized.

#### **ECONOMIC COOPERATION**

"Turkey and Azerbaijan are the closest countries to each other on a world-wide scale. There are probably no other countries in the world that would be so closely supporting each other. This support is strengthening us", President of Azerbaijan Ilham Aliyev said following the outcomes of the session of the Turkey-Azerbaijan high-level strategic cooperation Council. "Successful development of Turkey means our development. The Turkey's strength is our strength. These are historical, big achievements", President Ilham Aliyev said. "Turkey has been through a long and glorious way over the past 10 years and managed to overcome the difficult economic situation with credit. Today Turkey has become one of the strong states in the world and is a member of G20. Turkey's influence over processes, occurring in the world, is growing gradually and will grow even higher in future. No single initiative can be realized in our region without Turkey's consent. We

in our turn are also trying to ensure further development of the Turkish-Azerbaijani relations. Today's session of the strategic cooperation Council is also demonstrating this unity", the President of Azerbaijan continued.

"Meanwhile, I would like to say a few words about mutual investments. It is a perfect indicator. Turkey is the destination of Azerbaijan's big investments which have been made or will be made abroad. Investments flowing from Turkey into Azerbaijan are accelerating our economic development. These are investments made on basis of mutual trust, faith, friendship and brotherhood. My words about the brotherhood that underlies our relations are acknowledged by underway projects. The brotherhood and friendship are eternal and will last forever. The 21st century will be the century of the Turkic world. Turkey and Azerbaijan assumed a leading role in this direction and I am sure that in future we will gain big success through joint efforts as well", President Ilham Aliyev emphasized.

"Nowadays, the volume of trade between the countries has reached \$4.2bln. "We will speed up our work in order to increase this figure up to \$15 bln in future. In particular, I would like to note that while getting familiarized with our important strategic facilities President Abdullallah Gul and President Ilham Aliyev have once again exchanged opinions about the work that we have to carry out in this area", R.T.Erdogan emphasized.

President of the Republic of Azerbaijan Ilham Aliyev and Prime Minister of the Turkish Republic Recep Tayyip Erdogan signed a joint statement at the end of the session of the Council. Besides, among the signed documents we can mention a protocol about cooperation between the governments of Azerbaijan and Turkey in the field of science and technologies, a Memorandum of mutual understanding between the Ministry of Communication and Information Technologies of Azerbaijan and the Ministry of Science, Industry and Technologies of Turkey in the field of science, technologies, industry and entrepreneurship; an Agreement between governments of Azerbaijan and Turkey on cooperation in the field of security; an Agreement between the governments of Azerbaijan and Turkey on mutual labor activity of the workforce, as well as an Agreement between the governments of Azerbaijan and Turkey on cooperation in the field of labor, social protection and employment.





What do you think  
you will need for  
success in 20 years?

Let's discuss on: [www.risk.az/thinkforward](http://www.risk.az/thinkforward)

think forward



**RISK**  
COMPANY



# НАС ЖДУТ БОЛЬШИЕ ДЕЛА - ПРЕЗИДЕНТ АР ИЛЬХАМ АЛИЕВ



**Азербайджан и Турция – государства, предопределившие энергетическую карту региона, провели третье заседание Совета стратегического сотрудничества Турция-Азербайджан. На самом высоком уровне были обсуждены основные вопросы азербайджано-турецкого энергетического диалога, транспортного коридора Восток-Запад, экономического сотрудничества, имеющие стратегическое значение для развития двух стран. Была заложена основа будущей энергетической карты Европы, опирающейся теперь уже на газовые артерии из Каспия.**

## ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОРИДОР

Братские отношения Азербайджана и Турции на протяжении последних двух десятилетий предопределили экономическое развитие всего каспийско-черноморского региона, а фактором стабильности стали построенные между странами нефте- и газопроводы. Долгие переговоры европейских энергетических игроков привели к появлению на карте новых проектов – TAP и TANAP.

За короткий период оба государства добились большого развития. Свою политическую и социальную стабиль-

ность они превратили в экономическое и общечеловеческое богатство. «Наши страны в соответствии с изречением Общенационального лидера Гейдара Алиева «Одна нация, два государства» объединили свои силы на благо наших народов и региона. Проекты Баку-Тбилиси-Джейхан и Баку-Тбилиси-Эрзурум, которые в период реализации были названы проектами века, являются результатом этого мышления и динамизма. Эти трубопроводы транспортируют из Каспийского региона, где царит спокойствие, не только нефть и газ, но и мир, благосостояние и стабильность», – заявил Президент Турции Абдулла Гюль

на встрече с Президентом Азербайджана Ильхамом Алиевым в Анкаре в начале ноября.

Дальнейшую судьбу энергетических проектов решали на третьем заседании Совета стратегического сотрудничества высокого уровня Турция-Азербайджан. В заседании приняли участие Президент Азербайджанской Республики Ильхам Алиев и премьер-министр Турецкой Республики Реджеп Тайип Эрдоган.

Выступая с заявлением для СМИ И.Алиев заявил: «В будущем нас ждут большие дела. Мы готовы к ним. Реализация проекта TANAP полностью пере-



**kasko**  
sığorta

**LAZIMDIR**

sizə yaxın  
olan agentliyə  
müraciət edin

**950**

[www.axambask.az](http://www.axambask.az)



**AXA MBASK**

sığortaçılığa / yeni baxış





строит энергетическую карту Европы. Роль Турции и Азербайджана на этой карте будет иметь особое место, так как проект TANAP является одним из крупнейших энергетических проектов в мировом масштабе, и мы его реализуем. Турция и Азербайджан взяли на себя эту ответственность, этот политический, финансовый груз. Мы и здесь совместными усилиями демонстрируем лидерство. Благодаря нашему лидерству многие страны получают пользу, так как сегодня в мире энергетическую политику невозможно отделить от внешней политики. Мы всю работу строим вместе, обсуждаем ее совместно. Суть и преимущество Совета стратегического сотрудничества высокого уровня заключается в том, что в ходе этих заседаний решаются многие вопросы. Так же, как сегодня и в прошлый раз, и в следующий раз на заседании, которое пройдет в Баку, мы, уверен, добьемся принятия новых решений».

Премьер-министр Турции заявил, что Азербайджан и Турция предпринимают и будут предпринимать шаги в стратегической для наших стран энергетической сфере. «Одним из них является обсуждаемый в настоящее время проект TANAP. В начале 2014 года будет заложен фундамент этого проекта и начнутся работы. Естественно, наряду с TANAP, в настоящее время делается и многое другое. Как известно, ранее был реализован проект Баку-Тбилиси-Джейхан. Это был проект по транспортировке азербайджанской нефти из порта Джейхан на мировые рынки. Этот проект был успешно начат и в настоящее время успешно продолжается», - сказал глава турецкого правительства.

Продолжая тему энергетического сотрудничества, Р. Т. Эрдоган заявил, что другой важный шаг – проект «Шах Дениз», который также успешно реализуется. Одновременно была обсуждена предстоящая работа, связанная

с прокладкой газопровода из Игдыра в Нахчыван.

По словам Эрдогана, на Совете говорили и об энергетических проектах, представляющих большое значение для будущего Евразии – «рассмотрели, какую совместную работу мы можем выполнить на Балканах и, особенно, в странах региона, куда будет поставляться азербайджанский природный газ».

«Мы - Турция и Азербайджан продемонстрировали серьезную позицию и высказали свое мнение по вопросу реализации Трансанатолийского проекта и проекта Южного коридора. Естественно, мы поделились мнениями о том, чтобы этот вопрос, являющийся одним из важных проектов нашего стратегического сотрудничества, находился в центре внимания», - сказал Р.Т.Эрдоган.

Президент Турции Абдулла Гюль коснувшись вопроса энергетического сотрудничества отметил, что «мы должны поскорее реализовать проект Трансанатолийского трубопровода, являющегося очень важной частью Южного газового коридора». По его словам, этот проект укрепит связь Каспия с миром и достоин войти в историю как важное событие XXI столетия.

### ВОСТОК-ЗАПАД

«Построив нефтепровод Баку-Тбилиси-Джейхан, мы не ограничили свою работу поставкой азербайджанской нефти в Турцию. Это стало открытием коридора, посредством которого сегодня реализуются крупные проекты. Еще раз поздравляю Вас с реализацией проекта «Мармарай». Это Ваша историческая заслуга. Она навсегда войдет в историю в числе Ваших заслуг перед турецким народом. Реализовав данный проект, Вы соединили континенты, народы и обеспечили долгосрочные интересы Турции.

Железная дорога Баку-Тбилиси-Карс, конечно, тоже является составной частью этого крупного проекта», - заявил Президент Ильхам Алиев.

«Еще один шаг – это проект железной дороги Баку-Тбилиси-Карс, реализация которого продолжается быстрыми темпами. Работы по этому проекту завершаются. Открыв его, мы соединим наши страны сетью железных дорог. Эта дорога соединится с «Мармарай». После присоединения к проекту «Мармарай» будет создано железнодорожное сообщение из Пекина до Лондона, которое будет включать и железную дорогу Баку-Тбилиси-Карс. Был даже обсужден вопрос создания железнодорожной сети между Игдыром и Нахчываном. Работа в связи с этим, иншаллах, начинается. Мы и здесь предпринимает решительные шаги», - сказал по итогам Совета стратегического сотрудничества высокого уровня Турция-Азербайджан премьер-министр Турции Р.Т.Эрдоган.

«Сегодня я должен с удовлетворением отметить, что наши политические связи с Азербайджаном развиваются превосходно и беспрепятственно. Вместе с проектом «Мармарай» проект железной дороги Баку-Тбилиси-Карс позволит поездам из Западной Европы достичь Каспийского побережья, а оттуда - портов Актау и Туркменбаши и далее Пекина. Конечно, это тоже важный шаг», - подчеркнул он.

### ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

«Турция и Азербайджан являются самыми близкими друг другу странами в мировом масштабе. Наверное, в мире трудно найти другие такие страны, которые так сильно привязаны друг к другу и поддерживают друг друга. Эта поддержка усиливает нас», - заявил по итогам заседания Совета стратегического сотрудничества высокого уровня Турция-Азербайджан Президент Азербайджана Ильхам Алиев. «Успешное развитие Турции – это наше развитие. Сила Турции – это наша сила. Это – исторические, большие успехи», - заявил Президент Ильхам Алиев. «За последние 10 лет Турция прошла большой и славный путь, смогла с честью выйти из тяжелого экономического положения. Сегодня Турция входит в число сильных государств в мировом масштабе, является членом «Большой двадцатки». Постепенно растут возможности влияния Турции на происходящие в мире процессы, и в будущем они еще больше возрастут. Без согласия Турции в нашем регионе не может быть реализована ни одна инициатива. Это нас радует, усиливает нас. Мы в свою очередь тоже



## Azersun Holding

### Qida istehsalı



### Kənd təsərrüfatı



### Qablaşdırma və Kağız Sənaye

### Satış və ticarət

Baş ofis: Heydər Əliyev prospekti 94a  
Bakı, Azərbaycan, Az1029  
E-mail: [info@azersun.com](mailto:info@azersun.com)  
web: <http://www.azersun.com>

Telefon: (+99412) 496 60 01  
(+99412) 496 66 14  
(+99412) 447 19 80  
Faks: (+99412) 447 19 06

SABİT XƏTLƏRDƏN  
ZƏNGLƏR PULSUZDUR

MÜŞTƏRİ XİDMƏTLƏRİ  
**120**





стремимся, чтобы турецко-азербайджанские связи и дальше развивались только по восходящей. Сегодняшнее заседание Совета стратегического сотрудничества также служит проявлением этого единства», - продолжил глава азербайджанского государства.

«Одновременно хочу сказать несколько слов о взаимном инвестировании. Это прекрасный показатель. Самые крупные инвестиции Азербайджана, которые вложены и будут вложены за рубежом, - это инвестиции в Турцию. Инвестиции, поступающие из Турции в Азербайджан, ускоряют наше экономическое развитие. Это инвестиции, вложенные на основе взаимного до-

верия, веры, дружбы, братства. Когда я говорю, что в основе наших отношений лежит братство, это подтверждают реализуемые проекты. Братство, дружба вечны и будут вечными. XXI век станет веком тюркского мира. Турция и Азербайджан взяли на себя лидирующую роль в этом направлении, и уверен, что совместными усилиями мы добьемся больших успехов и в будущем», - подчеркнул Президент Ильхам Алиев.

«В настоящее время объем торговли между странами достиг 4,2 миллиарда долларов. «Мы продолжим ускорять нашу работу, чтобы в будущем довести этот показатель к 2020 году до 15 миллиардов долларов. В частности,

хочу отметить, что и Президент Абдулла Гюль, и Президент Ильхам Алиев, знакомясь с нашими важными стратегическими объектами, вновь провели обмен мнениями о том, какую работу мы можем проделать и в этой области», подчеркнул Р.Т.Эрдоган.

Президент АР Ильхам Алиев и премьер-министр Турецкой Республики Реджеп Тайип Эрдоган подписали по результатам заседания Совета совместное заявление. Также были подписаны протокол о сотрудничестве между правительствами Азербайджана и Турции в области науки и технологий, Меморандум взаимопонимания между министерством связи и информационных технологий Азербайджана и министерством науки, промышленности и технологий Турции в области науки, технологий, промышленности и предпринимательства; Соглашение между правительствами Азербайджана и Турции о международных комбинированных грузоперевозках; Соглашение между правительствами Азербайджана и Турции о сотрудничестве в области безопасности; Приглашение между правительствами Азербайджана и Турции о взаимной трудовой деятельности рабочей силы; Соглашение между правительствами Азербайджана и Турции о сотрудничестве в области труда, социальной защиты и занятости.





## BAKU, AZERBAIJAN

Demirchi Tower, 18<sup>th</sup> Floor,  
37 Khojaly Avenue, Khatai District,  
AZ1025, Baku / AZERBAIJAN

**P:** (99.412) 492 08 43 - 492 29 43

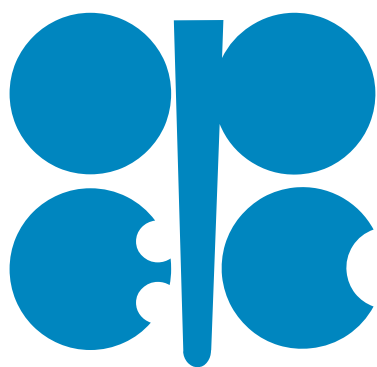
**F:** (99.412) 492 41 98



**TEKFEN CONSTRUCTION**

A subsidiary of Tekfen Holding.

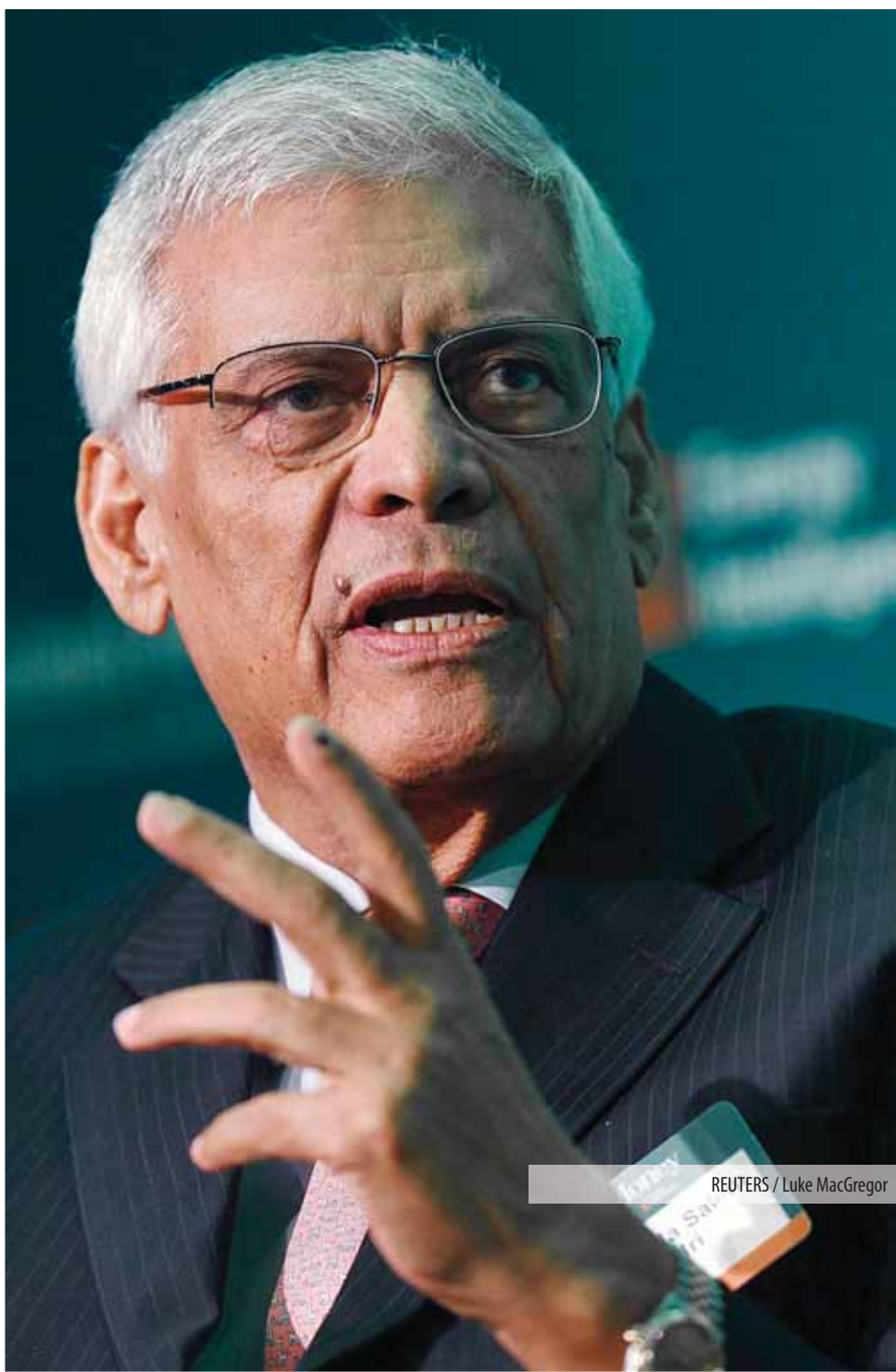




# THE GOAL, FOR BOTH PRODUCERS AND CONSUMERS, MUST BE A STABLE PRICE -

OPEC SECRETARY GENERAL ABDALLA SALEM EL-BADRI

## WE ARE CAUTIOUSLY OPTIMISTIC FOR 2014



REUTERS / Luke MacGregor

HE Abdalla Salem El-Badri was appointed OPEC Secretary General on 1 January 2007. He began his oil industry career with Esso Standard (now ExxonMobil) in 1965 after studies in Accounting, Business Administration, Finance and Management in the United States and Libya. In 1977, he became a member of the Board of Directors of Libya's Umm Al-Jawaby Oil Company, moving on to become Chairman of the Waha Oil Company (a joint venture company between the Libyan National Oil Company, Conoco, Amerada Hess and Marathon Oil) in 1980. In 1983, he became Chairman of the Libyan National Oil Company, before being made Minister of Petroleum in 1990. His ministerial career continued with his appointment as Minister of Energy, Oil and Electricity (1993-2000) and Deputy Prime Minister (2000-2004), before he returned to the chairmanship of the Libyan National Oil Company (2004-2006).

During the latter half of 1994, he was both President and Secretary General of OPEC, and again served as its president in 1996 and 1997. He has been a frequent speaker at numerous international industry events. In 2013 he was awarded The Abdullah Bin Hamad Al-Attiyah International Energy Award for the Lifetime Achievement for the Contribution to the Advancement of OPEC.

**Caspian Energy (CE): Your Excellency, OPEC has been operating for 53 years and has grown in prominence over this period. What will be the role of OPEC in the coming decade? Which global factors will help, and which of them will hinder the further growth of the OPEC's influence in the global market?**

**Abdalla Salem El-Badri, OPEC Secretary General:** It is important we look to the past when thinking about OPEC in the coming decade. From when OPEC was founded in 1960 its overall goal has been market stability. It is not only the best type of market for OPEC, but for all stakeholders. And this will continue to be the Organization's goal on a daily, weekly, monthly and yearly basis. We will continually review the market looking for movements and trends as we seek a stable market, with a balance between supply and demand. Market stability remains central to everything we do.

In the second part to your question you use the term "influence". Here, let me reiterate that the only influence we look to achieve is in terms of market stability. So I think it is better to look at this part of your question from the perspective of the uncertainties, challenges and opportunities for the oil industry in general.

On the demand side, the global economic situation continues to be the main worry. It is important that the world returns to sustainable and healthy economic growth rates.

We do see a higher economic growth rate in 2014, compared to 2013, but it is important this is maintained. The industry needs to continually monitor the emergence and expansion of the 'paper oil' markets, specifically regarding excessive speculation and extreme price volatility. There are the ongoing UN climate change negotiations with their possible impact on the energy sector still unclear. There are energy policies, which need to be feasible, predictable and sustainable. For producers, it is critical to have a better understanding of demand side developments, particularly policies that discriminate against oil. If not, it can lead to investment uncertainty, and in turn, future market instability. There is the impact of rising industry costs. And there are also advancements in technology, that are enabling us the industry to continually push the boundaries of what is possible and extending the reach of the industry.

This is not an exhaustive list, but underlines some of the uncertainties, challenges and opportunities for the industry in the years ahead.

The Organization of the Petroleum Exporting Countries (OPEC) is a permanent intergovernmental organization, currently consisting of 12 oil producing and exporting countries, spread across three continents America, Asia and Africa.

The members are Algeria, Angola, Ecuador, the Islamic Republic of Iran, Iraq, Kuwait, Libya, Nigeria, Qatar, Saudi Arabia, United Arab Emirates & Venezuela. At the end of 2012, OPEC had proven crude oil reserves of 1,200,830 million barrels of crude oil, representing 81 per cent of the world total of 1,478,211 million barrels.

OPEC's principal aims are the coordination and unification of the petroleum policies of its Member Countries and the determination of the best means for safeguarding their interests, individually and collectively.

**CE: Will the role, that OPEC is playing in price setting at the oil market, change in near future?**

**Abdalla Salem El-Badri:** Let me stress that OPEC does not set prices. We do not have a price target. We believe the oil price should be based on market supply and demand fundamentals. Our goal at OPEC is for market stability, something I covered in detail in my response to your first question. This is essential for an efficiently functioning market.

In terms of prices, they need to be at a level that allows investors to invest for the future benefit of producers and consumers and producers to receive a fair income for their resources, and at the same time, at a level that does not impede the global economic recovery.

**CE: Do you think oil price levels continue to be driven by speculators?**

**Abdalla Salem El-Badri:** In 2013, we have generally witnessed prices move in the \$100-\$110 range; a range that is acceptable to producers and consumers alike. However, it is important that we continually look to mitigate extreme volatility and excessive speculation.

Let me take you back to 2008. In mid-2008, crude prices reached a peak of 147 dollars a barrel, before sinking to a low of around 30 dollars in December of the same year. This is clearly not conducive to the effective functioning of the market, particularly given the long-term nature of investments in our industry.

I am sure everyone here can appreciate that we cannot avoid speculation and volatility altogether. It is part of the market. But it is vital we do not see a return to what the market saw in 2008. The goal, for both producers and consumers, must be a stable price.

**CE: Which factors will ensure the growth of demand for oil worldwide in 2014? Is OPEC concerned about the slowdown in China's economic growth?**

**Abdalla Salem El-Badri:** In OPEC's latest Monthly Oil Market Report we see global oil demand growth of 1 million barrels a day in 2014, slightly higher than this year. And it is clear the main driver of growth remains non-OECD countries, which are projected to increase demand by 1.2 million barrels a day, compared to an expected decline of 200,000 barrels a day in the OECD region.

In terms of factors, obviously the central one is the economy. It is clearly essential that the world sees a return to balanced and sustainable. Overall, we are cautiously optimistic for 2014, although there are evidently mixed messages among regions.

In terms of China, while the country's economic growth for 2013 has slipped from a predicted 8 per cent at the start of the year, to 7.6 per cent today, the numbers are still clearly positive. We hope that this slowdown is just a short-term issue, and not a long-term trend.

**CE: Do you think climate change and worsening ecological conditions are grounds for setting possible regulation over global oil demand or limiting its production? What kind of solution would you offer for this global problem?**

**Abdalla Salem El-Badri:** Climate change is a threat to sustainable development and concerns all of us. The United Nations Framework Convention on Climate Change is the foundation of global efforts to mitigate and adapt to climate change. Its principles and provisions should remain the cornerstone of climate change negotiations, in particular the principles of common but differ-

... the global economic situation continues to be the main worry.





entiated responsibilities and of equity, and with economic development and poverty eradication the overriding priorities of developing countries.

OPEC Member Countries are doubly vulnerable: to the effects of climate change, and to the adverse impacts of response measures.

We believe that it is important that the world is committed to reaching a comprehensive, balanced outcome to the negotiations based on a full consensus. This outcome should be 'win-win' in nature and recognize the diverse interests of all Parties.

Let me also stress that OPEC Member Countries are making huge efforts to protect the environment, such as through gas flaring reduction, supplying cleaner petroleum products, investing in carbon capture and storage, developing hybrid solar-natural gas power stations and solar desalination units. They also invest in research and development for cleaner energy.

**... we cannot avoid speculation and volatility altogether.**

**CE: Is the growing percentage of natural gas in the global energy mix a risk to OPEC's importance? Or is beneficial to many OPEC Member Countries with significant gas reserves?**

**Abdalla Salem El-Badri:** In OPEC, we recognize the expanding role of gas. In our most recent World Oil Outlook we anticipate that gas will increase its share of the energy mix from around 22% in 2010 to close to 26% in 2035. However, its overall share will still lag that of oil, which will still contribute over 26% to the energy mix in 2035.

So what does this mean for OPEC? We believe that oil will see significant

expansion and remain central to the global energy mix. In terms of barrels a day, oil demand will increase by almost 20 million barrels a day by 2035. Thus, it will evidently remain central to Member Country economies.

**...we see global oil demand growth of 1 million barrels a day in 2014...**

From the gas perspective, yes our Member Countries have significant gas reserves. And they will decide on how to develop these.

Let me add here that OPEC welcomes the efficient and sustainable development of all energies and energy technologies.

**CE: Compared to OPEC, Azerbaijan and other countries of the Caspian region are the newcomers (as independent producers) in the global market. How do you evaluate the energy potential of the Caspian region? Do you think OPEC has to expand cooperation**

**with Azerbaijan, Kazakhstan and Turkmenistan?**

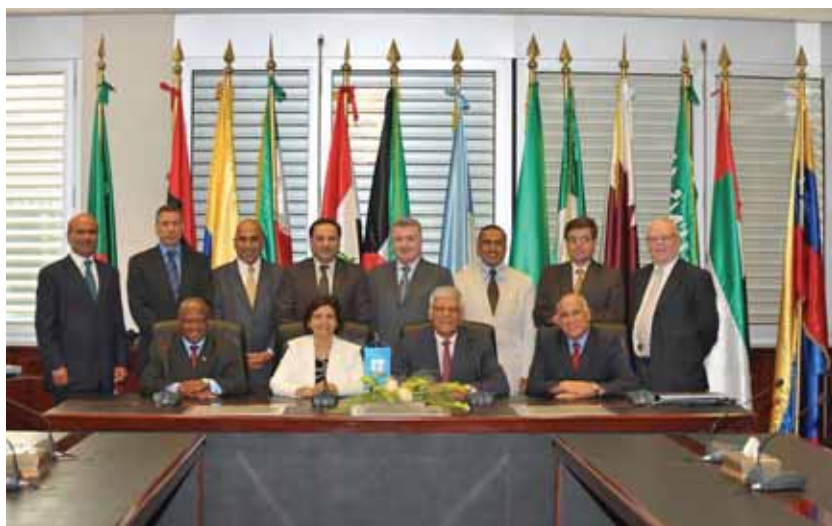
**Abdalla Salem El-Badri:** There is no doubt that the Caspian region has significant energy potential. In fact, it is already a major player in the oil and gas markets.

**OPEC Member Countries are doubly vulnerable...**

Given that we live in an increasingly interdependent world, I am an advocate of continually evolving collaboration among producers, and between producers and consumers. There is much we can learn from each other in terms of the challenges and opportunities we may face in the years ahead. Let me say that at OPEC, we are always ready to talk.

In fact, OPEC has long recognized the importance of dialogue and cooperation with producers, as well as with other stakeholders. For example, OPEC continues to maintain a strong and positive relationship with the European Union. Its cooperation with the International Energy Agency also goes back many years and has advanced considerably. OPEC has also been proud to have played an active part in the formation of the International Energy Forum, which was founded as a platform to foster informal dialogue between producers and consumers. Additionally, OPEC has expanded dialogue with Russia; our most recent meeting took place in October this year. And this past decade we have also seen dialogue with a number of other international organizations, such as the World Bank, the International Monetary Fund and the World Trade Organization.

**Thank you for the interview**



www.oilgas-events.com

# INTERNATIONAL OIL & GAS EVENT CALENDAR

LEARNING FROM YESTERDAY  
DISCUSSING TODAY  
PLANNING FOR TOMORROW



11th PETROTECH INTERNATIONAL OIL AND GAS CONFERENCE AND EXHIBITION  
**12 – 15 January 2014 • Greater Noida, India**



MYANMAR OIL & GAS WEEK  
**24 – 27 February 2014 • Yangon, Myanmar**



3rd ARCTIC REGION OIL & GAS CONFERENCE  
**4 – 5 March 2014 • Stavanger, Norway**



13th GEORGIAN INTERNATIONAL OIL, GAS, INFRASTRUCTURE & ENERGY CONFERENCE  
**26 – 27 March 2014 • Tbilisi, Georgia**



8th ATYRAU REGIONAL PETROLEUM TECHNOLOGY CONFERENCE  
**1 – 2 April 2014 • Atyrau, Kazakhstan**



13th NORTH CASPIAN REGIONAL ATYRAU OIL & GAS EXHIBITION  
**1 – 3 April 2014 • Atyrau, Kazakhstan**



13th TURKISH INTERNATIONAL OIL & GAS CONFERENCE  
**9 – 10 April 2014 • Ankara, Turkey**



MONGOLIA OIL CONFERENCE  
**April 2014 • Ulaanbaatar, Mongolia**



18th UZBEKISTAN INTERNATIONAL OIL & GAS EXHIBITION AND CONFERENCE  
**13 – 15 May 2014 • Tashkent, Uzbekistan**



5th TURKMENISTAN GAS CONGRESS  
**20 – 22 May 2014 • Turkmenistan**



21st CASPIAN INTERNATIONAL OIL & GAS EXHIBITION AND CONFERENCE  
**3 – 6 June 2014 • Baku, Azerbaijan**



6th SOUTH RUSSIA INTERNATIONAL OIL & GAS EXHIBITION  
**2 – 4 September 2014 • Krasnodar, Russia**



2nd EAST MEDITERRANEAN OIL & GAS CONFERENCE  
**9 – 10 September 2014 • Cyprus**



2nd GLOBAL OIL & GAS PROFESSIONAL FORUM: HUMAN RESOURCES  
**9 – 10 September 2014 • Amsterdam, Netherlands**



22nd KAZAKHSTAN INTERNATIONAL OIL & GAS EXHIBITION AND CONFERENCE  
**30 September – 3 October 2014 • Almaty, Kazakhstan**



9th MANGYSTAU REGIONAL OIL, GAS & INFRASTRUCTURE EXHIBITION  
**4 – 6 November 2014 • Aktau, Kazakhstan**



3rd ROMANIA OIL & GAS CONFERENCE  
**18 – 19 November 2014 • Bucharest, Romania**



EAST AFRICA OIL & GAS EXHIBITION AND CONFERENCE  
**November 2014 • Dar es Salaam, Tanzania**



19th TURKMENISTAN INTERNATIONAL OIL & GAS CONFERENCE  
**November 2014 • Ashgabat, Turkmenistan**



12th RUSSIAN PETROLEUM & GAS CONGRESS  
**June 2015 • Moscow, Russia**



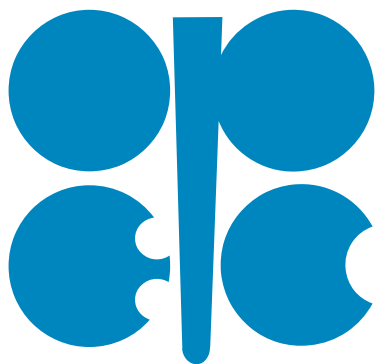
13th MOSCOW INTERNATIONAL OIL & GAS EXHIBITION  
**June 2015 • Moscow, Russia**



Please note: dates are subject to change







## СТАБИЛЬНОСТЬ ЦЕН ДОЛЖНА БЫТЬ ОБЩЕЙ ЦЕЛЮ КАК ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, ТАК И ПОТРЕБИТЕЛЕЙ-

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СЕКРЕТАРЬ ОПЕК АБДАЛЛА САЛЕМ ЭДЬ-БАДРИ

### МЫ ПОДХОДИМ С ОСТОРОЖНЫМ ОПТИМИЗМОМ К 2014 ГОДУ

Абдалла Салем Эль-Бадри (HE Abdalla S. El-Badri) был назначен генеральным секретарем ОПЕК 1 января 2007 года. Свою карьеру в нефтяной промышленности он начал в компании Esso Standard (нынешний ExxonMobil) в 1965 году. В 1977 году он стал членом Совета директоров Ливийской нефтяной компании Umm Al-Jawaby, а впоследствии председателем нефтяной компании Waha (совместное предприятие, учрежденное Ливийской национальной нефтяной компанией, компаниями Sonoco, Amerada Hess и Marathon Oil) в 1980 году. В 1983 году он стал председателем Ливийской национальной нефтяной компании до назначения министром нефти в 1990 году. Его карьера продолжилась назначением на пост министра энергетики, нефти и электроэнергетики (1993-2000 годы), заместителя премьер-министра (2000-2004 годы), после чего он вернулся на пост председателя Ливийской национальной нефтяной компании (2004-2006 годы).

Во время второй половины 1994 года он занимал должность президента и генерального секретаря ОПЕК, и опять же проработал на должности президента в 1996 и 1997 годах. Он часто выступает на многочисленных международных промышленных мероприятиях. В 2013 году ему была присуждена международная премия Абдуллах Бин Хамад Аль-Аттиях за достижения и вклад в продвижение ОПЕК.





**Caspian Energy (CE): Г-н Эль-Бадри, ОПЕК существует уже 53 года и укрепил свой авторитет за этот период, какой Вы видите роль ОПЕК в ближайшее десятилетие? Какие глобальные факторы помогут, а какие помешают дальнейшему росту влияния ОПЕК на мировом рынке?**

**Генеральный секретарь ОПЕК Абдалла Салем Эль-Бадри:** Думая о роли ОПЕК в ближайшем десятилетии, нам важно взглянуть в прошлое. С момента основания в 1960 году, общая цель ОПЕК заключалась в установлении рыночной стабильности. Это лучший вид рынка не только для ОПЕК, но и для всех заинтересованных сторон. Он продолжит оставаться главной целью Организации на ежедневной, еженедельной, ежемесячной и ежегодной основе. Мы регулярно будем проводить обзор рынков, наблюдая за динамикой и трендами, поскольку мы ищем стабильный рынок, обладающий сбалансированным предложением и спросом. Рыночная стабильность играет для нас ключевую роль в любой нашей деятельности. Во второй части своего вопроса вы использовали термин «влияние». Здесь, позвольте мне еще раз повторить, что установление рыночной стабильности является единым влиянием, которое мы желаем достичь. В связи с этим, думаю, лучше будет подойти к этой части вашего вопроса, в общем, с точки зрения неопределенностей, вызовов и возможностей для нефтяной промышленности.

С точки зрения спроса мировая экономическая ситуация продолжает порождать беспокойство. Очень важно чтобы мир вернулся к темпам устойчивого и здорового экономического роста.

Мы видим высокий экономичес-

Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК) является постоянной межправительственной организацией, которая в настоящее время состоит из 12 нефтедобывающих и нефтеэкспортирующих стран, охватывающих три континента: Америку, Азию и Африку. Членами организации являются: Алжир, Ангола, Эквадор, Исламская Республика Иран, Ирак, Кувейт, Ливия, Нигерия, Катар, Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты и Венесуэла. В конце 2012 года доказанные запасы сырой нефти ОПЕК составляли 1 трлн. 200 млрд. 830 млн. баррелей сырой нефти, что в свою очередь составляет 81% мировых запасов, составляющих 1 трлн. 478 млрд. 211 млн. баррелей.

Основными целями ОПЕК являются координация и унификация нефтяных стратегий в странах-членах и определение самых лучших способов для защиты их интересов как в индивидуальной, так и в коллективной форме.

кий рост в 2014 году по сравнению с 2013 годом, но главное, чтобы он сохранился. Промышленности необходимо проводить непрерывный мониторинг появления и расширения «рынков бумажной нефти» особенно в отношении чрезмерной спекуляции и крайней волатильности цен. ООН продолжает переговоры по пробле-

мам изменения климата и влияние, которое они могут оказать на энергетический сектор пока неясное. Существуют энергетические стратегии, которые должны быть осуществимыми, предсказуемыми и устойчивыми. Очень важно чтобы у производителей было лучшее представление о спросе, особенно о стратегиях проявляющих дискриминацию по отношению к нефти. Иначе это может привести к

**...мировая экономическая ситуация продолжает порождать беспокойство.**

неопределенностям в вопросе инвестиций, а также будущей рыночной нестабильности. Наблюдается также влияние роста промышленных затрат. Продвижения в технологическом аспекте позволяют нам расширять границы возможного и область охвата в сфере промышленности.

И это не полный список, но он подчеркивает некоторые неопределенности, вызовы и возможности для промышленности в последующие годы.

**СЕ: Будет ли меняться роль ОПЕК в ценообразовании на нефтяном рынке в ближайшем будущем?**

**Абдалла Салем Эль-Бадри:** Позвольте отметить, что ОПЕК не занимается установлением цен. У нас нет ценовых ориентиров. Мы считаем, что цены на нефть должны основываться на спросе и предложении рынка. Цель ОПЕК это обеспечение стабильности рынка. Это играет очень существенную роль для эффективно функционирующего рынка.

Что касается цен, то они должны соответствовать уровню, который позволит инвесторам вкладывать средства для обеспечения в будущем выгоды как для производителей, так и потребителей, и чтобы производители могли получать честный доход от предлагаемых ими ресурсов. В то же время, цены должны быть на уровне, который не будет препятствовать процессу экономического оздоровления.

**...мы не можем полностью избежать спекуляции и волатильности.**

**СЕ: Считаете ли Вы, что спекулянты продолжают оказывать влияние на определение цен?**

**Абдалла Салем Эль-Бадри:** В 2013 году мы стали свидетелями колебания цен в пределах \$100-\$110. Этот диапазон приемлем как для произво-





дителей, так и потребителей. Однако очень важно чтобы мы продолжили поиск способов смягчения чрезмерной волатильности и спекуляции.

Давайте вспомним 2008 год. В середине 2008 года цены на нефть достигли пика в размере 147 долларов за баррель прежде чем они упали до 30 долларов в декабре того же года. Это явно не ведет к эффективному функционированию рынка, особенно учитывая долгосрочный характер инвестиций в нашей промышленности.

Я уверен, что каждый здесь должен осознавать, что мы не можем полностью избежать спекуляции и волатильности. Это является частью рынка. Но важно то, что мы не ожидаем возврата рынка в то состояние, которое наблюдалось в 2008 году. Стабильность цен должна быть общей целью, как для производителей, так и потребителей.

**... мы видим рост спроса на нефть в размере 1 млн. баррелей в день в 2014 году ...**

**СЕ: Какие факторы обеспечат рост спроса на нефть в мире в 2014 году по Вашему мнению? Не беспокоит ли ОПЕК замедление экономического роста Китая?**

**Абдалла Салем Эль-Бадри:** В последнем месячном отчете ОПЕК о состоянии нефтяного рынка мы видим рост спроса на нефть в размере 1 млн. баррелей в день в 2014 году, что немного выше уровня текущего года. Ясно, что главной причиной роста являются страны, не являющиеся членами ОЭСР, которые будут способствовать росту спроса на 1,2 млн. баррелей в день по сравнению с ожидаемым спадом спроса в размере 200 000

баррелей в день в регионе ОЭСР.

Среди факторов, ключевую роль представляет собой экономика. Ожидается, что мир вернется к сбалансированной и устойчивой экономике. В целом, мы подходим с осторожным оптимизмом к 2014 году, даже, несмотря на очевидность противоречащих заявлений среди регионов.

В отношении Китая, хотя с начала 2013 года экономический рост страны упал с прогнозируемых 8% до 7,6%, тем не менее, динамика остается позитивной. Мы надеемся, что этот спад несет краткосрочный характер и не превратится в долгосрочную тенденцию.

**СЕ: Считаете ли Вы климатические изменения и ухудшение экологии поводом для возможного наднационального регулирования спроса на нефть в мире или ограничения ее добычи? Каким Вы видите решение этой глобальной проблемы?**

**Абдалла Салем Эль-Бадри:** Изме-

## Страны члены ОПЕК вдвойне уязвимы ...

нение климата представляет угрозу для устойчивого развития, и беспокоит всех нас. Рамочная конвенция ООН по изменению климата служит основой мировых усилий прикладываемых для смягчения последствий и адаптации к климатическим изменениям. Ее принципы и положения должны служить краеугольным камнем в переговорах по изменению климата, в частности это принципы общей, но дифференцированной ответственности, и объективности. Причем, экономическое развитие и искоренение бедности в развивающихся странах являются ключевыми приоритетами.

Страны члены ОПЕК вдвойне уязвимы: как последствиям изменения климата, так и негативным воздействиям мер реагирования. Мы считаем важным, чтобы мир стремился к достижению всеобъемлющего сбалансированного результата переговоров на основе полного консенсуса. В сущности, результаты переговоров должны представлять обоюдную выгоду и принимать во внимание разные интересы всех сторон.

Позвольте также отметить, что страны-члены ОПЕК прикладывают большие усилия для охраны окружающей среды посредством снижения объемов сжигания попутного газа, поставки чистых нефтепродуктов, вложения инвестиций в технологии по улавливанию и хранению углекислого газа, развития сферы гибридных солнечных и газовых электростанций, а также установок опреснения, работающих на солнечной энергии. Они также вкладывают капитал в научные исследования,





направленные на получение более чистой энергии.

**СЕ: Представляет ли риск для значимости ОПЕК растущая доля природного газа в мировой структуре энергетики? Или это выгодно странам членам ОПЕК, обладающим большими запасами газа?**

**Абдалла Салем Эль-Бадри:** В ОПЕК мы признаем растущую роль природного газа. В одном из наших самых недавних отчетов «World Oil Outlook» мы прогнозируем рост доли природного газа в структуре энергетики с 22% в 2010 году до 26% в 2035 году. Однако его общая доля все равно будет отставать от нефти, доля которой в структуре мировой энергетики будет составлять больше 26% в 2035 году.

Таким образом, что это значит для ОПЕК? Мы верим, что доля нефти значительно возрастет и сохранит ключевую роль в мировой энергетической структуре. Относительно количества баррелей, спрос возрастет почти на 20 млн. баррелей в день к 2035 году. Таким образом, очевидно, что нефть продолжит играть ключевую роль в экономиках стран членов ОПЕК.

Что касается газа, то страны-члены нашей организации обладают значительными резервами этого ресурса, и решение о том как развивать эти резервы будут принимать они сами.

Позвольте отметить, что ОПЕК приветствует эффективное и устойчивое развитие любых видов энергоресурсов и энергетических технологий.

**СЕ: Азербайджан и другие страны каспийского региона относительно ОПЕК – новички на мировом рынке как независимые производители, как Вы оцениваете энергетический потенциал каспийского региона? Считаете ли Вы, что ОПЕК надо расширять сотрудничество с Азербайджаном, Казахстаном, Туркменистаном?**

**Абдалла Салем Эль-Бадри:** Несомненно, каспийский регион обладает обширным энергетическим потенциалом. Фактически, он уже является ключевым игроком на нефтяных и газовых рынках.

Учитывая, что мы живем в мире, который становится все более и более взаимозависимым, я поддерживаю постоянное развитие сотрудничества между производителями, и между производителями и потребителями. Существует много того, чему мы можем научиться друг у друга с точки зрения вызовов и возможностей, с которыми мы можем столкнуться в последующие годы. Хочу отметить, что ОПЕК всегда готов к разговору.

Фактически, ОПЕК уже давно признал важность диалога и сотрудничества с производителями и другими заинтересованными кругами. К примеру, ОПЕК продолжает

поддерживать прочные и позитивные отношения с Евросоюзом. Сотрудничество с Международным энергетическим агентством также продолжается уже много лет и значительно продвинулось вперед. ОПЕК с гордостью приняла активное участие в формировании Международного энергетического форума, который был основан в качестве платформы для продвижения неформального диалога между производителями и потребителями. Кроме того, ОПЕК расширила диалог с Россией. Наша последняя встреча состоялась в октябре этого года. За истекшее десятилетие мы также вели диалог со многими другими международными организациями, такими как Всемирный банк, Международный валютный фонд и Всемирная торговая организация.

**Благодарим Вас за интервью**





# 2013 RATING -

## EVENTS, CAPITALIZATION AND RESERVES

According to 'Caspian Energy-2013 Rating', in the expiring year seven sisters-majors ExxonMobil, BP, Shell, Chevron, Total, ConocoPhillips, and Eni had even more opportunities to establish kin relations with government-owned listed companies involved in the international capital-related operations including CNOOC, Petrobras, PetroChina, Sinopec, Statoil, Rosneft, KazMunaiGas, Gazprom and ONGC. Five-year influencing of globalization on all segments of the energy market still continued. It is well observed in the rapprochement of the North American and European markets with the signing of the Comprehensive Economic and Trade Agreement between Canada and the EU, and the similar transaction is currently in process between the USA and the EU. Besides, the Canadian-European agreements are considered as a general rehearsal of the upcoming rapprochement of the two largest world markets (USA and the EU).

The recovering US economy offers hand to the European market that needs a footing in the form of cheap energy carriers to encourage expansion of production, establish a post-crisis operation of the integrating banking system of the EU and resolve the social crisis. Cheap energy carriers in the United States have already enabled to make production by 15% cheaper than in the EU and by only 8% more expensive than in China and this process is still continued.

This year China has remained the main source of capital, continuing to buy up treasury bonds of the growing ceiling of the national debt of the USA. It also one of the ways to draw Chinese financing for development of resources in the neighboring countries - Russia, Turkmenistan and Kazakhstan, which then are to go to the People's Republic of China. By 2017 China shall become world's largest oil importer, leaving behind the present leader - the United States. China is raising import of crude hydrocarbons while the US reducing. It will inevitably affect both the oil price in these countries and the scheme of transport flows of

raw materials. According to experts' estimations, spending of China on oil import will have made \$500 billion by 2020, while similar expenses of the USA are to decrease to \$160 billion by this time. Thus, China's oil import will grow by 360%, while US import will go down by 32%.

The economy of China will grow by only 7.7% this year instead of expected 10%. The Chinese government stakes on development of the domestic market, reducing an export component. Chinese companies continue aggressive purchasing of assets worldwide starting from Canada to Kazakhstan. State-owned companies are becoming more and more active in the international cooperation with majors and vice versa. The steadily high corridor of oil prices throughout the year has encouraged growth of market capitalization of oil-gas companies and accordingly investments into exploration and mainly in the gas infrastructure in different oil and gas provinces worldwide - from the Norwegian Arctic to the coast of Latin America.

### CASPIAN EVENTS IN 2013

The main events of the 2013 year in the energy sector are related to exploration of the Arctic reserves, the potential of the LNG market and nonconventional energy resources.

According to the annual market researches performed by the analytical group of Caspian Energy among experts involved in implementation of large upstream projects, they have pointed out to the two main events in the Caspian that will promote further integration of Caspian energy resources into the world markets.

The contracts of Shah Deniz Consortium (with Statoil as a commercial operator) on gas sales to the European market for the sum of \$200 billion for the period of 20 years have become an important event of the year in Azerbaijan.

In the opinion of experts, the launch of the largest oil project: Kashagan, Aktoty, Kayran area (10-13 billion barrels of recoverable reserves) on the

Caspian shelf of Kazakhstan in September of the current year was the main event of the year in the Caspian even despite the following emergency suspension of production because of the gas leakage. Production is scheduled to be resumed in the end of 2013.

As regards the Russian sector, on October 1, 2013 Prime Minister of the Russian Federation Dmitry Medvedev signed the executive order, granting the license to Caspian Oil Company for production on the West Rakushechnoye field in the Caspian Sea discovered by Caspian Oil Company in 2008. Earlier, the company had the license only for geological exploration of the site of subsoil resources. Oil production on Y.Korchagin field is currently in process.

Reserves of hydrocarbons on the field exceed 270 million barrels of oil equivalent. The maximum level of production will reach 2.5 million tons of oil and 1 billion cubic meters of gas per annum.

Dragon Oil PLC has informed about the increase of oil production in the third quarter of this year up to 74,300 barrels a day on the contract territory Cheleken located in eastern part of the Absheron chain in the Caspian Sea off Turkmenistan. All offshore oil of Turkmen is exported via the Baku-Tbilisi-Ceyhan pipeline. In 2013 Turkmenistan will also ramp up oil production to 75-80 billion cubic meters per annum thanks to the commissioning of the giant Galkynysh gas field and raise supplies up to 40 billion cubic meters of gas for China, to 10-11 billion cubic meters for Russia and to 14 billion cubic meters for Iran.

The following stage of the field development will enable to raise exports to China by 25 billion cubic meters per annum. In 2012 Turkmenistan supplied the People's Republic of China with about 30 billion cubic meters of gas (13 billion cubic meters from the contractual territory Bagtyyarlyk, where Chinese CNPC is producing on the basis of PSA provisions, and 17 billion cubic meters from the left bank of the Amu Darya River).

Iran, continuing the process of talks with world's six leading economies to

negotiate mitigation of the sanctions for its oil export, has made it clear that it is ready to demonstrate legislative flexibility by offering, for the first time in its history, India to sign the first PSA contract on Farsi gas field.

## WORLD RATING

### Upstream

Norway, the main gas supplier to the European market, expressed readiness for commencing drilling of wells in the former disputed zone of the Barents Sea. For the first time since 1994 Norway is preparing to open a new oil-gas bearing province, 1.9 bln of oil equivalent is at stake.

The Brazilian oil company Petroleo Brasileiro SA (Petrobras) announced about start of five year investments worth \$236.7 bln into development of large oil fields discovered over the past decade. It will help to maintain oil production on "aging" fields located in the basin of Campos which accounts for up to 85% of oil produced in Brazil. Petrobras sold a minority stake in 5 exploration blocks (north-east of Brazil) to the British BP. The blocks are located in the basin of Potiguar (equatorial zone of Brazil).

ConocoPhillips and China National Offshore Oil Corp. (CNOOC) received permit from the authorities of the People's Republic of China to resume production of 40,000 barrels per day on the offshore block Penglai 19 (Bohai gulf).

### LNG

Declining trade of LNG was the milestone event of the expiring year. This segment of the world market has been in decline since 2012 (a 2% decline down to 232 mln tons) and that has been associated not with the reduction of demand but mainly with subjective factors that are to promote the deficiency growth and push the demand upwards in future.

In the Asian-Pacific region it is a delay of implementation of the Australian LNG projects due to the rising costs. In particular, big mining projects which attract the most qualified personnel are competing with Gorgon and 6 more under-construction LNG plants in Australia. The Australian oil-gas corporation Woodside Petroleum postponed its plans on realization of the Browse LNG project in the western part of Australia. Browse was expect-

**95 gas storages aimed to store additional 68 bcm of gas are currently built in different parts of the world now. The construction of most of these facilities will have been completed by 2020-2025. Apart from this, the OGI says that 141 projects are currently at different stages of planning. According to the report of Cedigaz, an additional capacity in the volume of 85 bcm will emerge in case of implementation of all projects. Europe is the first in all categories concerning "expansion", the Cedigaz report says: it involves the number of projects, additional gas storage capacities, underway projects as well as planned projects.**

**Over two thirds of gas storage facilities are located in North America including 414 in the USA and 59 in Canada. Their total capacity makes 152 bcm (40% of global indicator). 144 storages are located in Europe (99 bcm) and 51 gas storages in CIS (115.5 bcm). There are 18 gas storages in Asia-Oceania (9.3 bcm of operating capacity). There is one gas storage in Argentina and one in Iran, says the report of Cedigaz. There were a total of 688 underground gas storages operating in the world at the beginning of 2013. Accordingly, the total operating gas storage capacity reached 377 bcm.**

ed to become the largest project of Woodside. Though, the corporation's plan to erect capacities at James Price cape was criticized by ecologists and the local population;

In Europe it is non-fulfillment of contract obligations by Nigeria in regard to the European suppliers as well as shortage of gas storages and LNG terminals. Despite the decline of demand, a certain window of LNG deficiency is observed in Europe due to the EU's policy, aimed at reduction of coal consumption, and due to incomplete supplies from the African countries. Spain will become the EU's leader on LNG import (16 bcm) this year. The country is re-exporting part of the volumes to the Latin-American countries and neighboring Portugal.

The LNG infrastructure is developing very intensively in North America. USA is preparing to export over 100 bcm of LNG by 2016. Russia is accelerating the realization of its three northern LNG projects in accordance with the global demand. The Russian LNG is going to cover the rapidly growing Asian market.

The US Department of Energy has this year granted the fourth license for sale of the liquefied natural gas (LNG) to the Dominion Resources Company from the terminal located in the state of Maryland. Head-quartered in the city of Richmond (the state of Virginia), Dominion Resources will be able to supply during 20 years up to 21 mln cubic meters of LNG per day to Japan and other countries that have no free-trade agreement signed with USA. USA permitted to export a total of 58 bcm of liquefied natural gas.

The Malaysian company Petronas (Petroleum Nasional) intends to invest \$34.96 bln in LNG production projects in Canada.

The government of Canada has given a final permission to the Anglo-Dutch Royal Dutch Shell to export liquefied natural gas from the planned LNG-plant of the company in the Pacific coast of the British Columbia province. This permission will let export up to 670 mln tons of LNG for 25-year period. The license was given to the consortium consisting of Royal Dutch Shell, Japanese Mitsubishi Corp, Chinese PetroChina and South Korean Korea Gas Corp.

It is the third similar license given in Canada.

The largest Russian independent gas producer NOVATEK, the CNPC Company and the Consortium of the Chinese Banks signed a memorandum about financing of the Yamal LNG project aimed at construction of the liquefied natural gas production plant in Yamal. Novatek and Chinese CNPC have earlier signed the agreement on the sales and purchase of 20% of the Yamal LNG project. The deal is planned to be sealed till December 1, 2013. The Chinese party undertook an obligation to lend assistance in attraction of external financing to the project from the Chinese financial institutes.

The agreement also envisages signing of a long-term contract with NOVATEK for LNG supply to China (at least 3 mln tons of LNG per year).

Gazprom is to commission two LNG plants in 2018. The first line of the Vladivostok-LNG project with the minimum capacity of 15 mln tons per year will be launched in 2018.



By 2019 the size of the market of nonconventional gas resources (shale gas, in dense rocks and methane of coal formations) can reach \$126.93 billion vs. \$93.95 billion in 2012, annually increasing by 4.7%, the research report by Transparency Market Research says.

The scope of worldwide production of nonconventional gas, according to the estimates of the organization, in the coming 6 years will annually increase by 5.8% and by 2019 reach 34.12 trillion cubic feet (966 billion cubic meters) gas vs. 23.48 trillion cubic feet (664 billion cubic meters) last year.

"Abundance of technically recoverable reserves of nonconventional gas against the background of technical progress in the USA is expected to accelerate the market growth even more", the research report says.

According to Transparency Market Research's forecasts, production of shale gas will develop most rapidly: in 2013-2019 the growth of production can make 7% per annum. "Successes of the United States in production of shale gas have encouraged other countries, such as China, to pay attention to its development", the research report says.

## NONCONVENTIONAL RESOURCES

Nonconventional resources continue a victorious procession. The boom of shale resources started in 2010 in the

United States slowly, but consistently expands towards China, the European countries, Saudi Arabia, Azerbaijan and Russia.

According to the data of the US Department of Energy, recoverable shale oil reserves are as 75 billion barrels in Russia, 58 billion barrels in the US and 32 billion barrels in China.

Total shale oil reserves worldwide comprise 345 billion barrels. It is approximately the one tenth of all recoverable oil reserves across the globe.

China, Argentina and Algeria are the top three leaders in terms of recoverable shale gas resources. Total global shale gas reserves are estimated at 145.98 trillion cubic metres, accounting for 32% of all global recoverable crude hydrocarbons.

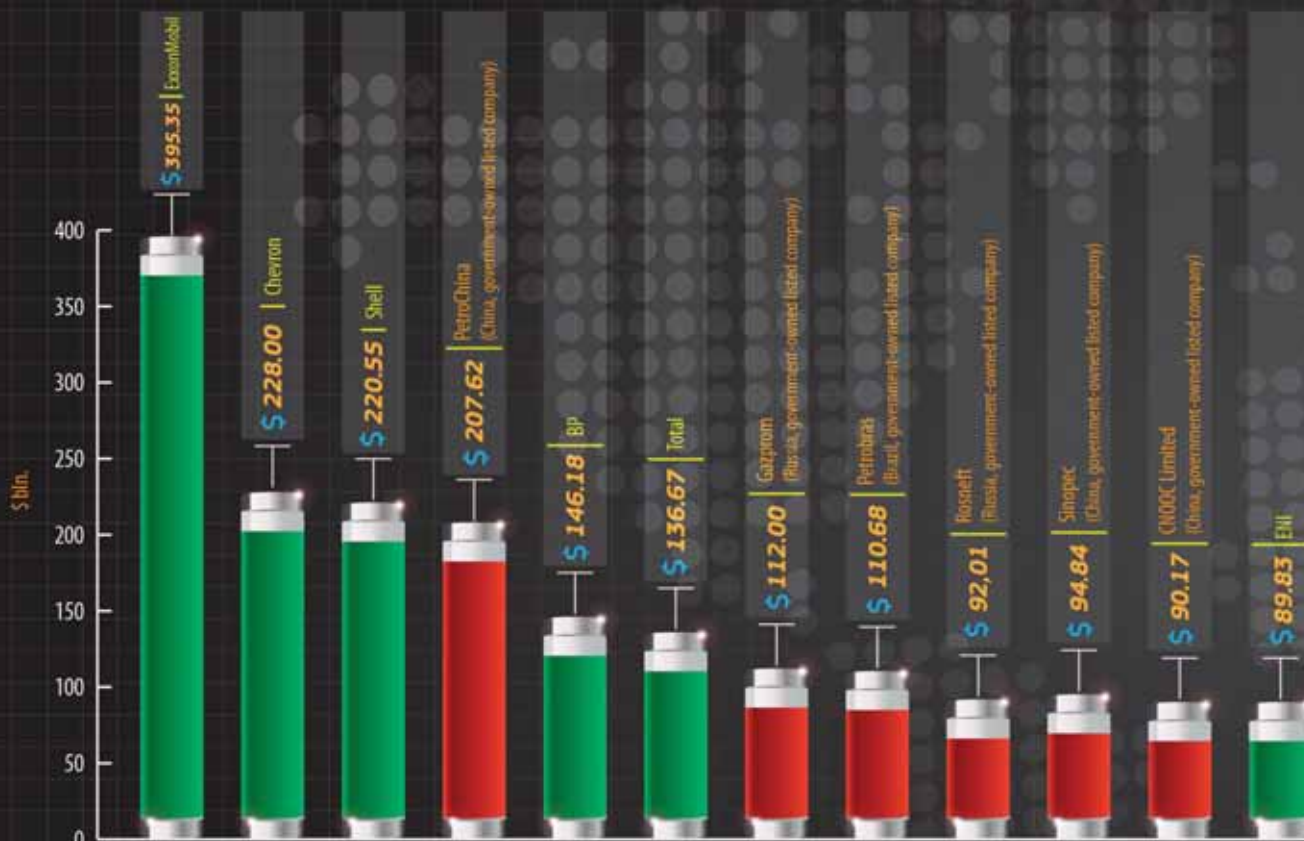
Poland has been **the first in Europe** to start production of shale gas in 2013. Lane Energy Poland company controlled by ConocoPhillips is producing about 8,000 cubic metres of gas a day on the test well in the north of the country near Lembork city.

**Great Britain** intends to considerably ramp up production of shale gas in coming years to maintain competitiveness of the national economy. According to the statements of the government, the United Kingdom is rich with as much as 37 trillion cubic metres of shale gas. Taking into consideration that usually only around 10% of all reserves turn to be recoverable, this volume still will be enough to meet all energy demands of the national economy for 100 years.



## Market capitalization - 2013

(Based on the data on the stock value as of late IIIQ 2013)



**The government of Germany** has announced the draft law on production of shale gas that could protect the German citizens from negative effects of hydraulic fracturing technology. The draft introduces environmental "preventers", forbidding hydraulic fracturing on nature protection territories and near wells with drilling water. It covers 14% of the territory of Germany. In addition, environmental impact assessment is obligatory conducted for each project.

**The Chinese government** approved a production sharing agreement of Royal Dutch Shell PLC and the Chinese National Petroleum Corporation (CNPC) for exploration of shale gas reserves in China in early 2013. The matter concerns joint exploration, development and production of shale gas from the Fushun-Yongchuan block in the Province of Sichuan.

Shale gas exploration of CNPC-Shell covers 3,500 km.

Earlier the Chinese officials stated country's intention to produce 6,500 million cubic meters of shale gas per annum by 2015, OGI informs. The American Hess Corp signed a PSA with CNPC for development of shale gas in the Province of Sichuan. The Malang block

in the northeast of China occupies 800 square kilometers.

**Saudi Arabia** is planning to drill seven exploration wells for share gas by the end of the year. At present Saudi Aramco is exploring shale gas formations in the northwest of Saudi Arabia.

Baker Hughes has estimated that Saudi Arabia is just behind China, US, Argentina and Mexico in terms of recoverable reserves of share gas available (17 trillion cubic metres).

In **Azerbaijan** ExxonMobil and Total express interest to development of combustible gases fields. Azerbaijan is rich with as many as 50 fields of combustible gases in Gobustan, Lower Kura lowland and other regions of the country.

In **Russia** there is the Bazhenov field, one of world's largest shale oil formations. According to preliminary estimates, the formation can possess 100 billion barrels of oil, which is five times more than the reserves in Northern Dakota. All largest Russian oil and gas companies, including Gazprom, Rosneft, Surgutneftegaz and Lukoil, are engaged in development of this field, using the equipment and technologies from Texas and Northern Dakota. The Russian government in-

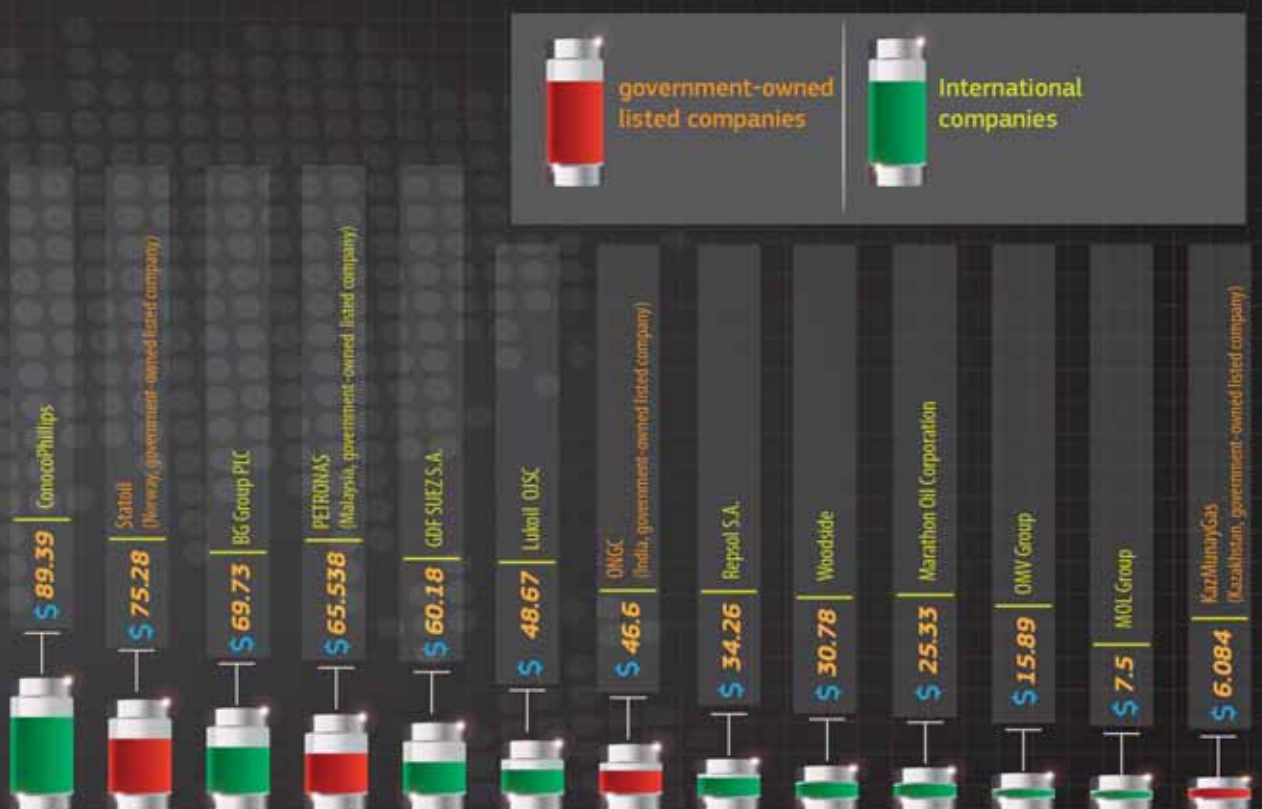
troduces tax privileges for companies, since without such privileges expensive production from shale formations would have become unprofitable.

### Market capitalization - 2013

(Based on the data on the stock value as of late IIIQ 2013)

In late 2013 the market capitalization rating for world's largest oil-gas companies has three majors on the top, mainly Exxon, Chevron and Shell. This year the Chinese company PetroChina has topped the list of government-owned public majors with the 4th position in the ranking. The list of world's top 10 most expensive companies included also two Russian government-owned companies as well as Petrobras (Brazil).

So, the world's first top 10 most expensive oil-gas companies in 'Caspian Energy - 2013 Ranking' is equally shared by both private and government-owned majors. The competition for assets of government-owned companies, technologies and better management is becoming tougher and tougher. Analysts foresee a continued volatility of boundary of private and government-owned assets in the oil-gas sector.







# PROVEN OIL & GAS RESERVES

(BBOE. Based on the companies' annual report for 2012, and OPEC information)



state companies of OPEC member countries

international oil-gas companies





# TOTAL RESERVES PER STATE COMPANIES - 2369.936



# TOTAL- 2616.673



government-owned listed companies

state companies





# РЕЙТИНГ 2013 -

## СОБЫТИЯ, КАПИТАЛИЗАЦИЯ, ЗАПАСЫ

**В**ходящем году согласно рейтингу Caspian Energy у семи сестер majors ExxonMobil, BP, Shell, Chevron, Total, ConocoPhillips, Eni, появилось еще больше поводов к налаживанию родственных отношений с государственными публичными компаниями, деятельность которых связана с международным капиталом, - CNOOC, Petrobras, PetroChina, Sinopec, Statoil, Rosneft, KazMunaiGas, Gazprom и ONGC. Глобализация продолжила свое пятилетнее наступление на все сегменты энергетического рынка. Это проявилось в сближении северо-американского и европейского рынков в рамках подписания Всеобъемлющего экономического и торгового соглашения Канады и ЕС, а также готовящейся аналогичной сделке США - ЕС. При этом, канадско-европейские соглашения расцениваются как генеральная репетиция последующего сближения двух крупнейших мировых рынков США и ЕС.

Выходящая из кризиса американская экономика протягивает руку европейскому рынку, нуждающемуся в точке опоры в виде дешевых энергоносителей для стимулирования производственного роста, налаживания посткризисной работы объединяемой банковской системы ЕС, разрешения социального кризиса. Дешевые энергоносители в Соединенных Штатах уже позволили удешевить производство по сравнению с ЕС - на 15% и всего на 8% дороже, чем в Китае и этот процесс продолжается.

Китай в этом году оставался основным источником капитала, продолжая скупать казначейские облигации растущего потолка госдолга США. Это также один из способов привлечения китайского финансирования на освоение ресурсов соседних стран - России, Туркменистана и Казахстана, которые затем пойдут в КНР. К 2017 году Китай станет крупнейшим в мире импортёром нефти, опередив нынешнего лидера - Соединённые Штаты. Китай увеличивает импорт сырья, в то время как США - сокращают. Это неизбежно скажется на цене нефти в этих странах, а также на схеме транспортных потоков сырья. Согласно расчётам экспертов, расходы Китая на импорт нефти составят \$500 млрд к 2020 году, в то время как аналогичные затраты США сократятся к этому времени до \$160 млрд. Таким обра-

зом, импорт нефти Китаем вырастет на 360%, а в США - сократится на 32%.

Экономика Китая вместо ожидаемых 10% будет расти всего на 7,7% в этом году, китайское правительство делает ставку на развитие внутреннего рынка, снижая экспортную составляющую, китайские компании продолжают агрессивную скупку активов по всему миру - от Канады до Казахстана. Государственные компании все активнее в международном сотрудничестве с majors и наоборот. Стабильно высокий коридор цен на нефть в течение всего года стимулировал рост рыночной капитализации нефтегазовых компаний и соответственно инвестиции в разведку и в основном газовую инфраструктуру в различных нефтегазовых провинциях по всему миру - от норвежской Арктики до побережья Латинской Америки.

### СОБЫТИЯ КАСПИЯ - 2013

Основные события 2013 года энергетической отрасли связаны с разведкой арктических запасов, потенциалом рынка СПГ и нетрадиционных энерго-ресурсов.

Согласно ежегодным маркетинговым исследованиям, проведенным аналитической группой Caspian Energy среди экспертов, вовлеченных в реализацию крупных upstream проектов, ими были отмечены два главных события на Каспии, которые позволят и дальше каспийским энергоресурсам интегрироваться на мировые рынки.

- Главным событием года на Каспии стали контракты консорциума по проекту Шах Дениз (коммерческий оператор Statoil) по продаже газа на европейский рынок на сумму \$200 млрд на 20 лет.

- Важным событием даже несмотря на последующую аварийную остановку добычи в связи с утечкой газа, эксперты посчитали запуск в сентябре этого года на каспийском шельфе Казахстана крупнейшего нефтяного проекта - площади месторождений Кашаган, Актоты, Кайран (10-13 млрд барр извлекаемых запасов). Возобновление добычи запланировано на конец 2013 года.

- В российском секторе 1 октября 2013г. глава российского правительства Дмитрий Медведев подписал распоря-

жение о предоставлении лицензии на добычу Каспийской нефтяной компании на Западно-Ракушечном нефтяном месторождении Каспия, открытом Каспийской нефтяной компанией в 2008 г. Ранее, компания имела лицензию только на геологоразведку участка недр. Продолжается добыча нефти на месторождении - им. Ю.Корчагина. Запасы углеводородов на месторождении превышают 270 млн. барр. н. э. Максимальный уровень добычи составит 2,5 млн. тонн нефти и 1 млрд. куб. метров газа в год.

- Компания Dragon Oil PLC сообщила об увеличении в третьем квартале этого года добычи нефти до 74 300 барр/сут. с контрактной территории Челекен в восточной части хребта Апшерон в Каспийском море оффшора Туркменистана. Вся морская туркменская нефть экспортируется по трубопроводу Баку-Тбилиси-Джейхан. Туркменистан в 2013 году также увеличит добычу газа до 75-80 млрд. куб. м в год благодаря вводу в эксплуатацию гигантского газового месторождения Галкыныш и нарастит поставки в Китай до 40 млрд. куб. метров газа, в Россию - 10-11 млрд. куб. метров, в Иран - 14 млрд куб. метров. Следующий этап разработки месторождения позволит увеличить экспорт в Китай - на 25 млрд. куб. метров в год. В 2012 году Туркменистан поставил в КНР около 30 млрд. куб. метров газа (13 млрд. куб. метров с договорной площади Багтыярлык, где на условиях СРП добычу ведет китайская CNPC, и 17 млрд. куб. метров - с левобережья Амударьи).

- Иран, ведущий упорные переговоры с шестеркой ведущих мировых экономик по смягчению санкций в отношении своего нефтяного экспорта, в свою очередь дал понять, что готов проявить законодательную гибкость, предложив Индии подписать первый в своей истории контракт rsa по газовому месторождению «Фарси».

### МИРОВОЙ РЕЙТИНГ

#### Upstream

Норвегия, являющаяся основным поставщиком газа на европейский рынок выразила готовность приступить к бурению скважин в бывшей спорной зоне Баренцева моря, Норвегия впервые с

1994 года готовится открыть новую нефтегазоносную провинцию, речь идет об 1,9 млрд. барр. н.э.

Бразильская нефтяная госкомпания Petroleo Brasileiro SA (Petrobras) объявила о начале инвестирования с этого года на ближайшие 5 лет \$236,7 млрд в развитие крупных нефтяных месторождений, открытых за последнее десятилетие. Это позволит поддержать нефтедобычу на «стареющих» месторождениях в бассейне Campos, на который приходится до 85% добываемой в Бразилии нефти. Petrobras продала миноритарную долю в пяти разведочных блоках на северо-востоке Бразилии британской BP. Блоки располагаются в бассейне Potiguar в экваториальной зоне Бразилии.

ConocoPhillips и China National Offshore Oil Corp. (CNOOC) получили от властей КНР разрешение возобновить добычу 40 тыс барр. сут. на офшорном блоке Penglai 19 в Бохайском заливе.

## СПГ

Знаковым событием уходящего года стало снижение объема торгов СПГ, этот сегмент мирового рынка продолжает сокращаться с 2012 года (2% падение до 232 млн.т) и связано это не с падением спроса, а в основном с субъективными факторами, которые будут способствовать росту дефицита и подталкивать в дальнейшем спрос в верх:

- в Азиатско-Тихоокеанском регионе - задержкой реализации австралийских проектов СПГ в связи с их удорожанием. В частности, с Gorgon и ещё шестью строящимися в Австралии СПГ-проектами конкурируют крупные горнодобывающие проекты, которые привлекают наиболее квалифицированный персонал, Австралийская нефтегазовая корпорация Woodside Petroleum отложила планы по реализации СПГ проекта Browse в западной части Австралии. Предполагалось, что Browse станет самым крупным СПГ проектом Woodside. Но план компании по возведению мощностей на мысе James Price попал под критику экологов и местного населения;

- в Европе - невыполнением контрактных обязательств Нигерии по отношению к европейским поставщикам, нехваткой газовых хранилищ и терминалов приема СПГ. Несмотря на падение спроса, определенное окно дефицита СПГ существует в Европе в связи с политикой ЕС, направленной на уменьшение потребления угля и недопоставками из африканских стран. Испания в этом году станет лидером ЕС по импорту СПГ (16 млрд. куб. м.), часть объемов она реэкспортирует в страны Латинской Америки и соседнюю Португалию.

**На данном этапе строятся 95 газовых хранилищ по всему миру, которые обеспечат 68 млрд. кубометров дополнительных мощностей. Большая часть этих объектов будет завершена к 2020-25гг. Кроме того, по информации OGJ, 141 проект находится на различных стадиях планирования. В случае завершения реализации всех проектов появится дополнительная мощность в размере 85 млрд. кубометров, согласно отчету «Cedigaz». Европа стоит первой во всех категориях по 'расширению' в отчете «Cedigaz»: количество проектов, дополнительные мощности хранения газа, проекты на стадии строительства и планируемые проекты.**

**Всего свыше две трети мест хранения газа расположены в Северной Америке, включая 414 в США и 59 в Канаде. Их общая емкость составляет 152 млрд. кубометров (40% от мирового показателя). 144 мест хранения расположены в Европе (99 млрд. кубометров) и 51 газохранилище в СНГ (115,5 млрд. кубометров). В Азии-Океании находится 18 мест хранения (9,3 млрд. кубометров рабочей емкости). Одно газохранилище в Аргентине и одно в Иране, - говорится в отчете «Cedigaz». Всего на начало 2013 года в эксплуатации по всему миру находилось 688 подземных газохранилищ, соответственно общая рабочая емкость хранения газа составила 377 млрд. кубометров.**

Наиболее активно инфраструктура СПГ развивается в Северной Америке, США готовятся к 2016 году разрешить экспорт свыше 100 млрд куб. газа в сжиженной фракции. Россия ускоряет реализацию своих трех северных проектов СПГ соответственно мировому спросу, российский СПГ готовится завоевать быстрорастущий азиатский рынок.

- Министерство энергетики США выдало в этом году четвертую лицензию на продажу сжиженного природного газа (СПГ) компании Dominion Resources с терминала в штате Мэриленд. Dominion Resources, штаб-

квартира которой находится в городе Ричмонд (штат Вирджиния), сможет в течение 20 лет поставлять до 21 млн кубометров СПГ в день в Японию и другие страны, не имеющие соглашения о свободной торговле с США. Все-го США разрешили экспорт 58 млрд куб. природного газа в сжиженной фракции.

- Малазийская Petronas (Petroliam Nasional) намерена инвестировать 34,96 млрд долл США в реализацию проекта по производству СПГ в Канаде.

- Правительство Канады выдало окончательное разрешение англо-голландской Royal Dutch Shell на экспорт сжиженного природного газа с планируемого СПГ-завода компании на тихоокеанском побережье провинции Британская Колумбия. Данное разрешение позволит экспортировать до 670 миллионов тонн СПГ в течение 25 лет. Лицензия была выдана консорциуму, состоящему из Royal Dutch Shell, японской Mitsubishi Corp, китайской PetroChina и южнокорейской Korea Gas Corp. Это третья подобная лицензия, выданная в Канаде.

- Крупнейший российский независимый производитель газа НОВАТЭК, компания CNPC и консорциум китайских банков подписали меморандум о финансировании проекта «Ямал СПГ», предусматривающего строительство завода по производству сжиженного природного газа на Ямале. НОВАТЭК и китайская CNPC ранее подписали договор о купле-продаже 20% акций проекта «Ямал СПГ». Сделку планируется закрыть до 1 декабря 2013 года. Китайская сторона брала на себя обязательства оказать содействие в привлечении внешнего финансирования проекта от китайских финансовых институтов. Соглашением также предусмотрено заключение НОВАТЭКом долгосрочного контракта на поставку СПГ в Китай в объеме не менее 3 млн. тонн СПГ в год.

- В 2018 году «Газпром» введет в эксплуатацию два завода СПГ. Первая линия проекта «Владивосток-СПГ» мощностью не менее 15 млн. тонн в год начнет работу в 2018 году.

## НЕТРАДИЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

Нетрадиционные ресурсы продолжают победоносное шествие. Начавшийся в 2010 году бум сланцевых ресурсов в США медленно, но распространяется на Китай, европейские страны, Саудовскую Аравию, Азербайджан и Россию.

По данным министерства энергетики



Объем рынка нетрадиционных газовых ресурсов (сланцевый газ, газ в плотных породах и метан угольных пластов) к 2019 году может достичь \$126,93 млрд против \$93,95 млрд в 2012 году, ежегодно увеличиваясь на 4,7%, говорится в исследовании компании Transparency Market Research.

Мировой объем добычи нетрадиционного газа, по подсчетам организации, в ближайшие 6 лет будет увеличиваться ежегодно на 5,8% и к 2019 году достигнет 34,12 трлн кубических футов (966 млрд кубометров) газа против 23,48 трлн кубических футов (664 млрд кубометров) по состоянию на прошлый год.

Изобилие технически извлекаемых запасов нетрадиционного газа на фоне технического прогресса в США, как ожидается, еще больше ускорит рост рынка», - говорится в исследовании.

Наиболее быстро, по прогнозам Transparency Market Research, будет развиваться добыча сланцевого газа: в 2013-2019 годах рост добычи может составить 7% ежегодно. «Успехи США в добыче сланцевого газа побудили другие страны, такие как Китай, обратить свое внимание на его разработку», - говорится в исследовании.

США, извлекаемые запасы сланцевой нефти в России оценивают в 75 млрд баррелей, США - 58 млрд барр, Китае - 32 млрд барр.

Общий объем запасов сланцевой нефти в мире составляет 345 млрд барр, это примерно десятая часть

всех извлекаемых запасов нефти в мире.

По запасам извлекаемого сланцевого газа первые три места заняли Китай, Аргентина и Алжир. Общие мировые запасы сланцевого газа оцениваются в 145,98 трлн кубометров

- 32% от всех извлекаемых мировых запасов сырья.

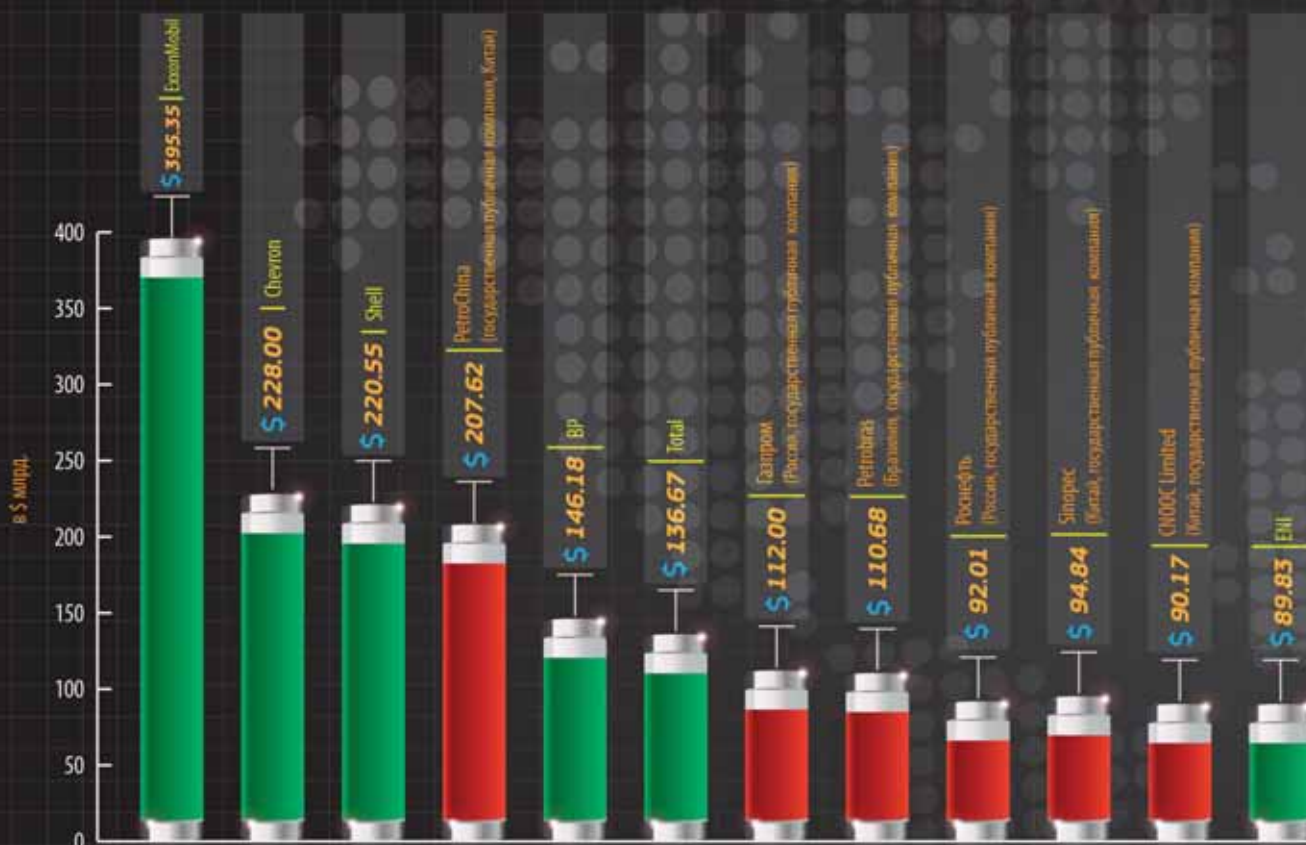
**Впервые в Европе в 2013 году** добычу сланцевого газа начала Польша - компания Lane Energy Poland, подконтрольная ConocoPhillips, добывает около 8 тыс. кубометров газа в сутки на тестовой скважине на севере страны, близ городка Лемборк.

**Великобритания** для сохранения конкурентоспособности национальной экономики в ближайшие годы значительно увеличит добычу сланцевого газа. Согласно заявлениям правительства, Соединенное Королевство обладает около 37 трлн кубометров сланцевого газа. Даже с учетом того, что извлекаемыми обычно являются около 10% от всех запасов, этот объем позволит в течение 100 лет полностью обеспечить потребности национальной экономики в энергетических ресурсах.

**Правительство Германии** обнародовало проект закона о добыче сланцевого газа, который смог бы обезопасить граждан ФРГ от негативных последствий внедрения технологии гидроразрыва. Проект закона вводит экологические «предохранители», зап-



## Капитализация компаний – 2013



решая гидроразрыв на природоохран-ных территориях и у скважин с питье-вой водой. Это распространяется на 14% территории Германии. Кроме того, для каждого проекта обязательно про-водится оценка воздействия на окру-жающую среду.

**Китайское правительство** в на-чале 2013 года одобрило контракт о разделе продукции Royal Dutch Shell PLC и Китайская национальная нефте-газовая корпорация (CNPC) по разра-ботке запасов сланцевого газа Китая. Речь идет о совместной разведке, разработке и производстве сланце-вого газа из блока Fushun-Yongchuan в провинции Сычуань. Исследования сланцевого газа CNPC-Shell охватыва-ет 3500 км. Ранее китайские чиновни-ки заявляли, что целью страны явля-ется производство 6500 млн куб м в год сланцевого газа к 2015 году, со-общает OGI. Американская Hess Corp подписала соглашение о разделе про-дукции с CNPC по разработке в про-винции Синцзянь сланцевой нефти. Блок Маланг за северо-востоке Китая занимает площадь в 800 квадратных километров.

**Саудовская Аравия** до конца года

пробурит семь разведочных скважин на сланцевый газ. В настоящее время компания Saudi Aramco ищет залежи сланцевого газа на северо-западе Саудовской Аравии. По оценкам ком-пании Baker Hughes, по извлекаемым запасам сланцевого газа (17 трлн куб. м) Саудовская Аравия уступает лишь Китаю, США, Аргентине и Мек-сике.

**В Азербайджане** ExxonMobil и Total, проявляют интерес к разработ-ке месторождений горючих сланцев. В Азербайджане имеется порядка 50 мес-торождений горючих сланцев в Гобус-тане, в Нижнекуринской низменности и в других регионах страны.

**В России** находится «Баженовское» месторождение - один из крупней-ших резервуаров сланцевой нефти на планете. Согласно предварительным оценкам, там может находиться 100 млрд барр. нефти - это в пять раз боль-ше запасов, чем в Северной Дакоте. Исследованием этого месторожде-ния с использованием оборудования и технологий из Техаса и Северной Дакоты занимаются все крупнейшие российские нефтегазовые компании - Газпром, «Роснефть», «Сургутнефтегаз»

и ЛУКОЙЛ. Российское правительство вводит налоговые льготы для компа-ний, без которых дорогостоящая до-быча из сланцев была бы невыгодной.

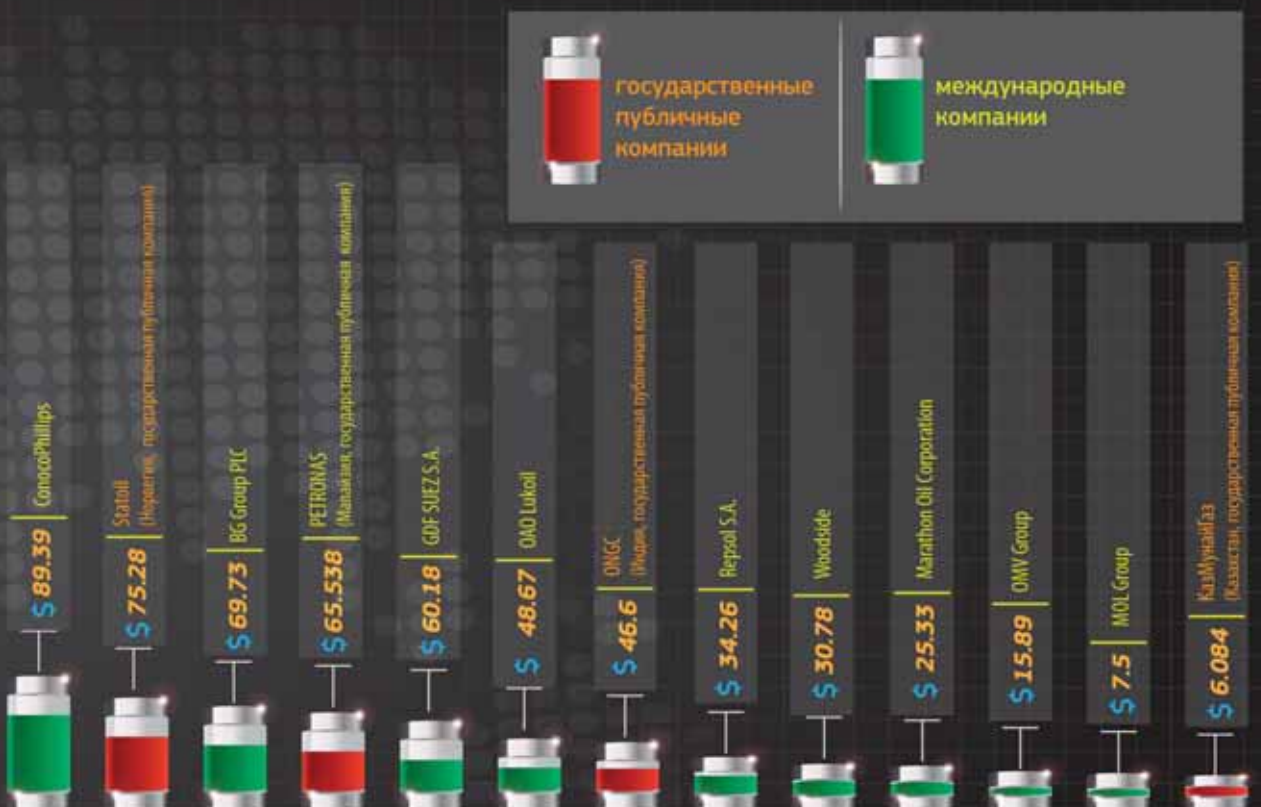
### Капитализация компаний – 2013

(согласно данным стоимости акций компаний в конце третьего квартала 2013 года)

В конце 2013 года рейтинг капита-лизации крупнейших нефтегазовых компаний мира возглавили три majors – Exxon, Chevron, Shell, список государ-ственных публичных majors в этом году возглавила китайская PetroChina с 4-м местом в рейтинге. В десятке самых до-рогих компаний мира оказались также две российские государственные ком-пании и Petrobras (Бразилия).

Таким образом, первая десятка рей-тинга самых дорогих нефтегазовых компаний Caspian Energy - 2013 по-ровну поделена между частными и го-сударственными majors. Конкуренция за активы госкомпаний, технологии, эф-фективный менеджмент частных ком-паний обостряется, аналитики пред-сказывают дальнейшую подвижность границы частных и государственных активов в нефтегазовой сфере.

(согласно данным стоимости акций компаний в конце третьего квартала 2013 года)







# ЗАПАСЫ НЕФТИ И ГАЗА

(в млрд. барр. н.э. согласно ежегодному отчету компаний 2012 г., данным ОПЕК)



государственные компании стран – членов ОПЕК

международные нефтегазовые компании





# **ВСЕГО РЕСУРСЫ ГОСКОМПАНИЙ - 2369.936**



# **ВСЕГО - 2616.673**



государственные публичные компании

государственные компании





# THE UNITED STATES AND THE EU WOULD HAVE THE POTENTIAL TO GREATLY IMPACT THE INTERNATIONAL ENERGY OUTLOOK -

## UNITED STATES SENATOR FROM MISSISSIPPI ROGER F. WICKER



**Caspian Energy (CE):** Mr. Senator, recently you have visited Baku. The USA and Azerbaijan have long-standing partnership relations in the energy sector. How do you see the future of these relations?

**Roger F. Wicker, United States Senator from Mississippi:** Azerbaijan is strategically located at the crossroads of Europe, Asia, and the Middle East. As a senior member of the Senate Armed Services Committee, I am grateful for Azerbaijan's close cooperation with the United States as we jointly seek to promote a secure, stable, and economically vibrant Caucasus region.

**I am grateful for Azerbaijan's close cooperation with the United States...**

**CE:** What solution to the Iran and Syria problems would you suggest? How are they interrelated with each other? Which principles should underlie the US strategy in this region?

**Roger F. Wicker:** There is little doubt that Iran and Syria pose significant challenges to the international community. For years, Iran has been a destabilizing influence in the region and exacerbated many problems in these areas through aggressive behavior toward regional neighbors, active support of terrorist organizations such as Hezbollah, and efforts to gain access to nuclear weapons.

In Syria, there is a very real possibility that the civil war raging could lead to the collapse of one or more regional governments or to a broader regional conflict. There are already multiple incidents of the conflict expanding into neighboring countries, including Israel, Lebanon, and Turkey. The ongoing refugee crisis is also a very serious threat to regional stability and future prosperity. Neighboring governments simply are not prepared to deal with a humanitarian crisis on this scale.

Most world leaders understand the need to stand firm against Iranian attempts to gain access to nuclear weapons. I also believe the war in Syria needs to be brought to an end as soon as possible, that Bashar al-Assad should be removed from power, and that the right of the Syrian people to self-determination should be recognized.

**BP has been banned from new government contracts to operate in the Gulf...**

In both cases, the United States must once again assume its leadership role in the international community. We are at our best when we are leading coalitions of like-minded nations seeking to increase global security and defend human rights and dignity.

The economic and military strength of the U.S. also provides us the unique ability to influence world events unilaterally. We must not be afraid to do so when necessary to defend our national interests.

**CE:** Will the NATO or the USA be able to guarantee security of the energy infrastructure located near the Syrian frontier in case of probable Syrian crisis aggravation?

**Roger F. Wicker:** Security of energy infrastructure is important across all regions, especially when dealing in areas of unrest. I recently had the opportunity to visit a Syrian refugee camp and a Patriot Missile battery stationed on the border between Turkey and Syria. While there, I was impressed with the work that U.S. and NATO personnel are doing to prevent the fighting in Syria from spilling over into neighboring countries. I remain concerned with the

potential for the Syrian refugee crisis to destabilize countries such as Jordan and Iraq, both of which have been severely impacted by the flood of refugees streaming out of Syria. The international community must develop a coherent strategy and take meaningful steps to address the problems in Syria to help guarantee the security of the region.

**The economic and military strength of the U.S. also provides us the unique ability to influence world events unilaterally.**

**CE:** Do you welcome the comprehensive US-EU free trade agreement already supported by all the EU leaders?

**Roger F. Wicker:** Free trade agreements (FTA) significantly increase market access between countries. For the United States, the expanded economic opportunities they present help level the playing field for American workers and thus encourage job growth for U.S. companies.

The United States and the European Union have the largest trade and investment relationship in the world. The proposed Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) has the potential to be the largest FTA ever negotiated by the U.S. in terms of economic impact, population, and investment dollars.

TTIP talks are in the early stages and continue to evolve. The first round of negotiations was held in July 2013 in Washington, D.C. The second round was held in October in Brussels. Both sides have indicated that the goal is to conclude the agreement in two years, although such a comprehensive FTA presents complex challenges that will take time to resolve.

**CE:** What benefits will a trade pact bring to the United States, in particular in the field of energy exports to the EU?

**Roger F. Wicker:** A free trade agreement between the United States and the EU would have the potential to greatly impact the international energy outlook. The United States is expected to go from a net importer of natural gas to a net exporter by 2020. In TTIP



# ŞİRKƏTİNİZİ BÜTÜN ÖLKƏMİZƏ TANITDIRIN!

Şirkətiniz barədə istənilən məlumatı yüz minlərlə insana çatdırmanın ən asan yolu - Toplu SMS.

Əgər Siz şirkətinizin adından reklam, kampaniya, elan və təbrik SMS-ləri eyni zamanda minlərlə insana göndərmək istəyirsinizsə Newsms şirkətinə müraciət edin!



ŞİRKƏTLƏRİNİN RƏSMİ TƏRƏFDAŞINDAN

Now Mobile Media  
Address: J.Jabbarly str. 44, Caspian Plaza III / 14 floor  
Baku AZERBAIJAN

Tel/ Fax: (+994 12) 436 9791, (+994 12) 436 9883  
Mobile (+994 55) 4504004, (+994 77) 2711111  
E-mail: info@nowsms.az Web: www.nowsms.az

**The proposed Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) has the potential to be the largest FTA ever negotiated by the U.S.**

talks, the EU is expected to seek access to U.S. natural gas in order to lessen its dependence on less reliable trading partners, as well as lower prices for its consumers.

It is almost certain that the proposed TTIP would speed up the process of exporting gas to Europe. Under current U.S. law, the Department of Energy must review all applications to export natural gas to countries that do have a free trade agreement with the United States. This is a lengthy process, which has delayed expansion of the U.S. natural gas export industry.

**CE: The Republican Party advocates giving licenses for offshore drilling. Why does the USA need it when there are enough resources of shale oil to meet the local demand of the country?**

**Roger F. Wicker:** The U.S. is experiencing a boom in natural gas production, but we cannot depend on any one source of energy. Instead, the United States must utilize all of its valuable sources and technologies in a comprehensive way for increased economic growth and national security. This in-

cludes expanded oil and gas production in the Gulf of Mexico. We continue to find massive new fields in the Gulf with the help of new and improved exploration technology at a time when most of the world is having difficulty discovering new oil fields.

**CE: How did the Macondo catastrophe in the Gulf of Mexico affect the ecology of Mississippi? Which measures have been taken to prevent such disasters in the future?**

**Roger F. Wicker:** Sadly, the spill occurred at a time when many marine animals were breeding, resulting in the exposure of these animals to oil and dispersants. The full extent of damage to the ecology of the Gulf Coast caused by the Macondo catastrophe will not be known for many years.

In response to the Deepwater Horizon incident, the U.S. launched reforms to offshore oil and gas regulation and oversight. This includes the reorganization of the Minerals Management Service into the Bureau of Safety and Environmental Enforcement (BSEE) and the Bureau of Ocean Energy Manage-

ment (BOEM). MMS was then separated into and converted into a new office, the Office of Natural Resources Revenue (ONRR). This reorganization was done to remove any conflicting missions of the former MMS. BOEM and BSEE have since implemented several reforms to improve environmental protection for energy exploration operations. In addition, BP has been banned from new government contracts to operate in the Gulf.

**In response to the Deepwater Horizon incident, the U.S. launched reforms to offshore oil and gas regulation and oversight.**

**CE: Many Republicans in the Senate believe that the environmental factor should become a dominating one in future exploration operations. Does it imply that the United States wants to take lead in environmentally-friendly technologies?**

**Roger F. Wicker:** It is important that a catastrophe like the Deepwater Horizon oil spill not occur again. BOEM and BSEE are working to ensure that the United States is taking proper precautions to protect the environment in future ocean exploration operations.

**Thank you for the interview**



# У США И ЕС ЕСТЬ ПОТЕНЦИАЛ ОКАЗАТЬ БОЛЬШОЕ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ЭНЕРГЕТИКИ В МИРОВОМ МАСШТАБЕ -

СЕНАТОР США ОТ ШТАТА МИССИСИПИ РОДЖЕР ВИКЕР

**Caspian Energy (CE): Г-н сенатор, Вы недавно были в Баку, Соединенные Штаты с Азербайджаном связывают давние партнерские отношения в энергетической сфере, какими Вы видите будущее этих взаимоотношений?**

**Сенатор США от штата Миссисипи Роджер Викар:** Азербайджан стратегически расположен на пересечении Европы, Азии и Ближнего Востока. Поскольку я являюсь старшим членом сенатской комиссии по делам вооруженных сил, я благодарен за тесное сотрудничество Азербайджана с Соединенными Штатами, поскольку мы совместными усилиями стремимся обеспечить безопасный, стабильный и экономически жизнеспособный Кавказ.

Я благодарен за тесное сотрудничество Азербайджана с Соединенными Штатами.

**СЕ: Каким Вы видите выход из иранской и сирийской проблемы? Насколько они связаны друг с другом? На каких принципах должна основываться стратегия США в этом регионе?**

**Роджер Викар:** Нет никаких сомнений, что Иран и Сирия создают существенные проблемы для международного сообщества. На протяжении многих лет Иран оказывал влияние дестабилизации в регионе и усугубил множество проблем в силу агрессивного поведения по отношению к соседям по региону, активной поддержки террористических организаций, таких как «Хезболла» и усилий получить доступ к ядерному оружию.

В Сирии существует достаточно реальная возможность того, что яростная гражданская война может привести к краху одного или более региональных правительств или же к более широкому региональному конфликту. Уже случались многократные инциденты конфликта, распространяющегося на соседние страны, включая Израиль, Ливан и Турцию. Продолжающийся кризис с беженцами также представляет собой довольно серьезную угрозу региональной стабильности и будущему процветанию. Соседние правительства просто не готовы к гуманитарному кризису в таком масштабе.

Большинство мировых лидеров понимают необходимость твердого противостояния планам Ирана получить доступ к ядер-

ному оружию. Я также считаю, что войну в Сирии нужно завершить как можно скорее, Башар аль-Асад должен быть отстранен от власти и право сирийского народа на самоопределение должно быть признано.

В обоих случаях Соединенные Штаты должны еще раз взять на себя роль лидера в международном сообществе. Мы на высоте, когда возглавляем коалиции аналогично мыслящих стран, стремящихся повысить глобальную безопасность и защитить права человека и его достоинство.

Экономическая и военная мощь США также дает нам уникальную возможность влиять на мировые события в одностороннем порядке. Мы не должны бояться поступить так, когда это необходимо для защиты наших национальных интересов.

**СЕ: Способны ли НАТО или США гарантировать безопасность энергетической инфраструктуры вблизи сирийской границы в случае возможного обострения кризиса?**

**Роджер Викар:** Безопасность энергетической инфраструктуры важна во всех регионах, особенно в неспокойных регионах. Недавно у меня представилась возможность посетить сирийский лагерь беженцев и батарею ракет Patriot, размещенную на границе между Турцией и Сирией. Я был впечатлен теми усилиями, которые предпринимают США и НАТО, чтобы не допустить распространения конфликта в Сирии на соседние страны. Меня волнует вопрос, какое влияние может оказать сирийский кризис с беженцами на дестабилизацию стран, таких как Иордания и Ирак, на которые обрушился поток беженцев из Сирии. Международное сообщество должно разработать последовательную стратегию и предпринять существенные шаги для решения проблемы в Сирии, чтобы обеспечить безопасность в регионе.

ВР запретили заключать новые правительственные контракты на операции в Заливе...

**СЕ: Выступаете ли Вы за всеобъемлющее торговое соглашение между США и ЕС, все лидеры стран ЕС уже сказали «да»?**

**Роджер Викар:** Соглашения о свободной торговле между странами значительно расширяют доступ к рынку. Для Соединен-

ных Штатов расширенные экономические возможности, которые они представляют, помогают создать равные условия для американских рабочих и, таким образом, поощряют рост числа рабочих мест в американских компаниях.

Соединенные Штаты и Европейский союз имеют крупнейшие в мире торговые и инвестиционные отношения. Предложенное Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнерство (ТТИР) может стать самым большим соглашением о свободной торговле в истории США с точки зрения влияния на экономику и население, и инвестиционных долларов.

Переговоры по ТТИР находятся на ранней стадии и продолжают развиваться. Первый раунд переговоров состоялся в июле 2013г. в Вашингтоне (округ Колумбия). Второй раунд прошел в октябре в Брюсселе. Обе стороны обозначили цель заключить соглашение в двухлетний период, хотя такое всестороннее соглашение выдвигает сложные задачи, на решение которых нужно определенное время.

Экономическая и военная мощь США также дает нам уникальную возможность влиять на мировые события в одностороннем порядке.

**СЕ: Что принесет торговый пакт Соединенным Штатам, в частности в сфере энергоэкспорта в ЕС?**

**Роджер Викар:** У соглашения о свободной торговле между Соединенными Штатами и ЕС есть потенциал оказать очень большое воздействие на перспективы развития энергетики в мировом масштабе. Ожидается, что к 2020г. Соединенные Штаты превратятся из нетто-импортера природного газа в нетто-экспортера. На переговорах по ТТИР ЕС намерен получить доступ к американскому природному газу, чтобы сократить зависимость от менее надежных торговых партнеров и обеспечить более низкие цены для своих потребителей.

Почти бесспорно, что предложенное партнерство ТТИР ускорит процесс экспорта газа в Европу. Согласно нынешнему законодательству США, министерство энергетики должно рассматривать все заявки на экспорт природного газа в страны, у которых имеется соглашение о свободной торговле с Соединенными Штатами. Это

- 

<http://www.delta-telecom.net>

CASPIAN ENERGY N8 (83)`2013 | [www.caspianenergy.net](http://www.caspianenergy.net)



# AZERBAIJAN HAS A LOT OF OPPORTUNITIES -

AMBASSADOR R. JAMES WOOLSEY, FORMER DIRECTOR OF CENTRAL INTELLIGENCE



**Caspian Energy (CE): Mr. Woolsey, Former U.S. Secretary of State Ms. Hillary Clinton used to say that “nowadays the energy security matter is as actual and significant as the national security”. How perfect is the current system of energy security of the United States?**

**We need to pay attention to cyber-attacks ...**

**Ambassador R. James Woolsey, Chairman of the Foundation for Defense of Democracies and former Director of Central Intelligence:** Well, first of all I do not believe one should define energy security as limiting exports, or for an importing country limiting imports. I think that is a very bad definition of energy security. And our definition should have much more to do with whether we have other ways of providing transportation fuel alternatives to oil and also whether we have a sound and secure electric grid. And on both of those subjects I find insufficiency and the need of a good deal of work.

**CE: Which types of energy resources will provide the maximum security of the United States?**

**R. James Woolsey:** Two. First of all, we have many ways to produce electricity. The problem is not that we must import ways to produce it. But our electric grid, as in the case of most countries, is vulnerable to a number of accidental and intentional ways of interference. And I think that we need to pay attention to physical attacks such as one occurred in California a few weeks ago here in the US, an attack on a set of transformers. We also need to pay attention to cyber-attacks.

We need to pay attention to solar storms formed as a result of the coronal activity (coronal ejections) of the Sun such as the Carrington event that took place back in the late 19th century. We need to pay attention to intentional electromagnetic impulses created, for example, by a low yield detonation from a weapon detonated above 30 km in altitude. We need to pay attention to bad weather such as we had a year ago on the east coast of the US. There are in short a number of ways that any country can suffer outages and sometimes very long outages of its electrical grid. We need to pay attention to that from the point of view of security. We need to pay attention to OPEC's domination of the oil

**We particularly need to pay attention to natural gas**

market. OPEC has 78 percent of the world's proven reserves of oil. Oil dominates transportation. It accounts for about 95 percent around the world. So, I think we particularly need to pay attention to natural gas and the ways in which gas can be turned into liquids such as methanol or other liquid fuels. And we need to pay attention to how we can use natural gas directly in transportation, mainly in trucks and large vehicles, and how we can use natural gas to produce liquid fuels – so-called drop-in fuel such as natural gas-based gasoline, diesel or aviation fuel. These are regular fuels of the sort we are all used to but made using natural gas as a feedstock instead of oil.

**CE: His Excellency President of the United States Mr. Barack Obama calls the US citizens for developing alternative energy sources, innovations. Do you think the United States is ready for becoming a world leader in using alternative sources, while now it is Germany dominating in this area?**

**R. James Woolsey:** Germany is dominating, at least quantitatively, the renewable fuels market for electricity generation, especially solar. They supply a great deal of solar-generated electricity. But normally here in the US when we use the word “alternatives”

we do not mean just renewables. We also mean fuels that we are not yet accustomed to using such as natural gas for transportation. So, I think because of the hydro-fracturing, the price for natural gas is around 2 dollars for 1 million BTUs here in the US. We have to say that we are very prominent in the use of alternative fuels in the form of a number of products of natural gas. And further I guess I would say that the difficult part of using solar, wind or other such renewable and irregularly available fuels for electricity is not in wind turbines or solar panels. We all know how to use those pretty well. The problem is storage. The key thing in order to be able to use renewables for electricity is to be able to dispatch what we need on a regular basis, so that they can be utilized even when the sun goes down or even when the wind does not blow. And the key to that are batteries and other forms of energy storage. I would say there are several countries working very hard in those areas and doing rather well, and one of them is Israel.

**Oil is dominating.**

**CE: The United States has progressed much in ensuring protection of its national interests and proved that new oil-gas production technologies are more efficient than any other expensive Middle-East campaign. Why use force, if the United States has more efficient ways to preserve global order?**

**R. James Woolsey:** It depends on what you are trying to accomplish. When I was in the Clinton Administration, we went to war against Slobodan Milosevic's domination in Kosovo and his behavior and reign of terror against Bosnia. We went to war against him, with air power, in order to keep him from massacring the Kosovars and Bosnians, both Muslim peoples by the way. It was not an issue of oil at all.

**CE: You have recently expressed fear (July 7 at Johns Hopkins University's School for Advanced International Studies) that the energy infrastructure of the United States needs a better protection. Could you, please, explain what you meant?**

**R. James Woolsey:** That is what I was talking about in the earlier question when I listed the ways in which the electricity grids can be damaged or attacked, and the steps that were necessary in order to keep that from happening not only in the US but in other countries as well. I spoke about cyber-attacks, I spoke about electromagnetic

# 16

il ərzində:

# 21

Beynəlxalq və yerli mükafat

# 43

Beynəlxalq və yerli idman  
tədbirlərinə sponsorluq

# 81

Yanacaq doldurma və  
Qazdoldurma məntəqələri

# 3000

Əməkdaş

# 4300

Korporativ müştəri

2013

2012

2011

2010

2009

2008

2007

2006

2005

2004

2003

2002

2001

2000

1999

1998

1997

info@azpetrol.com



**AZPETROL**

Ünvan: Azərbaycan, AZ1004, Bakı  
Nobel pr. 15, "Yeni Həyat" Biznes Mərkəzi,  
Tel.: (+99412) 488 67 51, 488 67 61  
Faks: (+99412) 488 67 57, 488 67 52  
E-mail: [azpetrol@azpetrol.com](mailto:azpetrol@azpetrol.com)  
[www.azpetrol.com](http://www.azpetrol.com)



pulses and that was the subject I entered on at that question.

**CE:** *You said that the political groups of the countries with resource-based economies pose a threat for the security of the United States. Could you, please, specify which counties you meant? How can the United States help them to overcome their dependence on oil?*

**R. James Woolsey:** I virtually never use the phrase "resource-based" in that way because many countries are sources of resources: there is hydro power from water in Canada, there is natural gas from the U.S., a lot of different types of resources. So, I do not think I said it is a resource-based problem. If I said so, it is about the only time I have. What I talked about is oil, and not about natural gas except as an alternative, not as a problem. But to me oil is dominating. There is no real free oil market in the sense there is such a market for a number of products in the world. I think the oil problem is an OPEC problem. The Oil Minister of Saudi Arabia has told us that they lift oil for 2 dollars per barrel. That was about five years ago. Maybe now it reaches four dollars per barrel, and they sell it for well over 100 dollars per barrel. OPEC is a cartel, and in the American legal terminology it would be called a conspiracy in restraint of trade. It is not a problem that there are places in the world producing oil. It is produced in the Caspian. We produce it, Canada produces it, Norway produces it. The problem is not that people use oil. The problem is that the oil cartel runs the oil business and decides that we should pay over 100 dollars per barrel of oil when it costs only a few dollars in Saudi Arabia to lift it. And I would do everything possible to undermine OPEC's power to exploit us all with those prices. But that is not being opposed to resources.

**...whoever came up with the old Roman characterization of what they did – establish an empire – and tried to apply it to what the United States has done in deposing tyrants, is an extremely confused individual.**

**CE:** *Does the United States have any other strategy on Middle East besides "veni, vidi, vici" strategy (I came, I saw, I conquered)?*

**R. James Woolsey:** It is a ridiculous characterization of American policy in the Middle East, or elsewhere, to say that it seeks to establish an empire, as in the Roman statement "veni, vidi, vici". As I pointed out, back in the Clinton's Administration we went to war several times, and Milosevic died in prison because he was a killer. We did not conquer Serbia and stay in Serbia. We did not conquer Kosovo and stay in Kosovo. We did not conquer any of these countries and stay. We have left Iraq and we are in the process of leaving Afghanistan. So, whoever came up with the old Roman characterization of what they did – establish an empire – and tried to apply it to

what the United States has done in deposing tyrants, is an extremely confused individual.

**I think the Russians and the Iranians, each in their own way, are a serious threat to peace in the Middle East...**

**CE:** *What do you think about influence of probable military conflicts upon risks associated with the maintenance of security of the existing and future pipeline projects in the Mediterranean?*

**R. James Woolsey:** The pipeline projects are extremely important because you have two troubling neighbors, other nations in the Caspian area. One is Russia, the other is Iran. The two very much like to dominate both the oil and gas sector of the region. And one of the tools, especially for Russia, is the control of pipelines. So, I think the Russians are dangerously domineering. I think they and the Iranians, each in their own way, are a serious threat to peace in the Middle East and a serious threat to the other nations who want to live peacefully and sell oil and gas and other products that they have to sell.

**CE:** *You used to work during the Clinton Administration. That very period the work on creation of the Azerbaijan oil strategy, based on the fulfillment of the Contract of the Century and the strategic Heydar Aliyev Baku-Tbilisi-Ceyhan system, was started under the support of the United States. Which challenges were addressed then and how did they change today?*

**R. James Woolsey:** The United States would like to see Azerbaijan govern itself as Azerbaijan wants to. I mean it has an opportunity to do that if it is not being interfered with by Iran and Russia. There are a number of opportunities for Azerbaijan to improve democracy and operate under the rule of law when other neighbors will leave it alone. It has the history back in the early twenties of operation in a democratic manner for several years before the communist takeover. And I think that Azerbaijan has a lot of opportunities as a moderate and reasonable state. It has a real chance to govern itself in an appropriate and non-dictatorial fashion. And I hope very much that comes about.

Keep in mind that I was Director of Central Intelligence during those years, so I was not a policy-maker. We had a situation then with Russia which was really cordial. It was just after the Soviet period. Yeltsin was still in power and Putin has not taken over yet. I think the economic relations with the Caspian were quite cordial as well. And most of us hoped that Russia was going to continue on the more or less peaceful path that Yeltsin had set it on. But it tuned out that Mr. Putin is far more a dictator I believe than Yeltsin ever was, even more than Gorbachev was. So, we have increasingly had substantial difficulties from Russia willing to use oil and gas as a tool of national power. And the contract of the

century and any kinds of economic dealings either signed or to be signed in the future in that part of the world are going to have a difficult period in which to get approved as long as Putin and those who back him are ruling Russia because they want to use oil and gas for control. They do not want just to sell it and make money. They want to use it to control the countries in the areas around them. And I think the Caspian has an opportunity to have a much better situation than that. But it will be very difficult because of Putin's dictatorial tendencies and the behavior of Russia over the last few years.

**CE:** *Which risks can pose a threat for the current implementation of the Southern Corridor projects - TANAP and TAP?*

**R. James Woolsey:** Well, the risk is just the same as I have just described in the previous question. The risk is that Russia will use it for own purposes and power. I mean the pipeline through Georgia is within the artillery range of the occupying Russian troops. And that is not an accident, the Russians did not just go there because they like the scenery, they went there because they want everybody to know that they can cut off pipelines whenever they want to. Their foreign policy is oriented toward the area occupied by their troops in Georgia. That is what they are doing.

**CE:** *Do not you think that in recent times the United States, unlike during the Clinton Administration times, has kept a bit aloof from the strategic presence in the Caspian region? How interested is the United States in Caspian gas, the Trans-Caspian Gas Pipeline?*

**R. James Woolsey:** The US is very interested in that because we see a real opportunity around the world for gas to have an extremely prominent role and not only in its traditional use and but also in transportation. And I believe that we should work very hard to keep gas flowing and to help countries that want to export oil and gas as long as they are not dictators like most of OPEC. And I think that there is a real chance that gas can be an extremely useful and profit-making product for Azerbaijan and other countries in the area. I am sure that we would like to be of whatever help we reasonably can be in making that happen.

**CE:** *Would you like to say anything in addition to the above-said?*

**R. James Woolsey:** I would like to give my good wishes to the countries in the Caspian basin, Azerbaijan and the others, and hope we would be able in one way or another to help them maintain prosperity and human rights, move toward real elections, and also help them maintain independence from Russia and Iran.

*Thank you for the interview*





*"Azertrans Ltd" LLC was established in January 2001 by "Azpetrol Oil Company" and is the owner of 2 oil terminals with annual capacity of 25,000,000 tons located in Baku city and Sangachal settlement.*

*Company owns railway tank car fleet, diesel locomotives, marine towboat that gives additional operational capability to transshipment of oil and oil products. Main clients of the Company are Socar Trading SA, TCO, Exxon Mobil, BP and others. Current transported volume of the Company mainly consists of Azeri crude oil and oil delivered in tankers from Caspian Ports of Central Asia.*

**Sangachal Oil Terminal** with annual capacity of 20,000,000 tons is located in 40 km to the south from Baku with advantageous geographical location, infrastructure and convenient communications.

Terminal is connected to the terminal of Azerbaijan International Operating Company (AIOC) by means of 16" pipeline with the annual capacity of 12,000,000 tons. This pipeline is used for pumping "Azeri Light" Azeri crude oil from AIOC terminal to Azertrans terminal with further transportation to Georgian Black Sea ports by means of Azertrans Terminal railway infrastructure.

The second 30" pipeline with the annual capacity of 25,000,000 tons connects above mentioned terminals and can work in "reverse" mode. This pipeline allows to accept crude oil from AIOC terminal for further transportation to Georgian ports, as well as to pump the oil received by tankers at Azertrans Terminal to Baku-Tbilisi-Ceyhan (BTC) pipeline. Tengiz crude delivery to BTC started in 2009 and since 2010 Turkmen crudes belonging to Socar Trading SA are delivered to BTC. Since October 2013 Azertrans fulfills combined delivery of two Shipper's cargo to Baku-Tbilisi-Ceyhan (BTC) pipeline with further split based on secondary quality bank which is based on BTC quality bank.

Water area of the terminal is equipped with high breakwaters that ensure favorable conditions for tanker mooring in high winds. Two double-sided oil piers (4 quays) in the water area allow to accept 4 tankers at the same time. The length of the first pier (Ist&IInd) is 249 m and the length of the second pier (IIIrd&IVth) is 206 meters.

The depth of the quays No. Ist&IInd and IIIrd is 9.0 meters, while the depth of quay No. IV is 6 meters. Length of V-th quay is 250 meters and depth is 9 meters. Thus, terminal water area can accept the tankers of 13,000 ton.

Terminal's tank park consists of 14 tanks with total capacity of 320,000 m<sup>3</sup>.

Rail loading facilities of the terminal is double-sided allowing to fill 70 railway cars (forming 2 train units) at the same time, while siding tracks can accept up to 180 railway oil tank cars.

**Baku Oil Terminal** located in the centre of oil industry zone of Baku city and is designed for transportation of both oil and heavy petroleum products and for transportation of light oil products.

This terminal with annual capacity of 5,000,000 ton is located in Baku port bay. Its geographical location provides natural protection of terminal water area from high winds. 2 oil piers located in terminal water area are the following: one double-sided pier with total length of 240m and depth of 9m, and one single-sided pier with total length of 240m and length of 7m.

There are two double-sided oil rail-loading facilities at the terminal that can fill 56 railway car tanks and siding tracks can accept 300 railway oil tank cars at the same time.

Terminal tank park consists of 15 tanks with total capacity of 100,000 m<sup>3</sup>. 10 tanks are used for oil and heavy petroleum products and 5 tanks are for light oil products respectively.



**Address:** 37 Boyuk Qala street  
AZ1004, Baku, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 437 28 27  
**Fax:** (+994 12) 437 19 52  
(+994 12) 497 63 11  
**E-mail:** office@azertrans.az





# У АЗЕРБАЙДЖАНА МНОГО ВОЗМОЖНОСТЕЙ-

БЫВШИЙ ДИРЕКТОР ЦРУ, ПОСОЛ Р. ДЖЕЙМС ВУЛСИ



**Caspian Energy (CE): Г-н Вулси, актуальность энергетической безопасности сегодня приравнена к национальной безопасности, об этом говорила ранее экс Госсекретарь США г-жа Клинтон, насколько совершенна сегодня система энергетической безопасности США?**

**Президент Фонда защиты демократий, бывший директор ЦРУ, посол Р. Джеймс Вулси:** Прежде всего, я не считаю, что энергетическая безопасность ограничивает экспорт или же импорт для страны-импортера. По моему мнению, это не очень удачное определение энергетической безопасности. Наше видение должно больше сводиться к тому, есть ли у нас способы обеспечить альтернативы нефтяным видам топлива в сфере транспортировки и обладаем ли мы надежной и безопасной электросетью. По двум этим вопросам необходимо проделать еще достаточно много работы и в той, и в другой сфере имеются недочеты.

**...нефть занимает доминирующие позиции.**

**CE: Какие виды энергоносителей обеспечат Соединенным Штатам наибольшую безопасность?**

**Р. Джеймс Вулси:** Два. Прежде всего, у нас имеется множество способов производства электроэнергии. И проблема не в том, что мы должны импортировать способы ее производства. Но наша электросеть, равно как и электросети большинства других стран, уязвима к множеству случайных и намеренных способов вмешательства. И я считаю, что мы должны обратить внимание на физические атаки, наподобие той, которая произошла в Ка-

лифорнии несколько недель назад, в результате которой вышли из строя несколько трансформаторов. Мы также должны обратить внимание на кибератаки.

Мы должны обратить внимание на солнечные штормы, формирующиеся в результате коронарной активности солнца (коронарные выбросы). К примеру, сильнейший солнечный шторм, получивший название «Каррингтонское событие», произошел в конце 19-го столетия. Мы должны обратить внимание на намеренные электромагнитные импульсы, создаваемые, к примеру, за счет маломощной детонации оружия на высоте выше 30 км над уровнем моря. Мы должны обратить внимание на плохую погоду, которая наблюдалась год назад на восточном побережье США. Вот, вкратце, целый ряд примеров, по причине которых любая страна мира может пострадать от прекращения электроснабжения, а иногда и достаточно длительного отключения электроснабжения. Мы должны обратить внимание на эти проблемы с точки зрения безопасности. Мы должны обратить внимание на доминирование ОПЕК на нефтяном рынке. На долю ОПЕК приходится 78% мировых доказанных запасов нефти. Нефть занимает доминирующие позиции в качестве топлива для передвижения транспортных средств, где на ее долю приходится около 95%. В связи с этим я считаю, что необходимо переключить внимание на природ-

**Мы должны обратить внимание на кибератаки...**

ный газ и способы, при помощи которых газ можно преобразовать в жидкие фракции, такие как метанол или другие виды

жидкого топлива. И мы должны обратить внимание на то, как мы можем использовать природный газ непосредственно в транспортировке, главным образом, на грузовиках и крупногабаритных транспортных средствах. И как можно использовать природный газ для производства жидкого топлива, так называемого drop-in топлива, к примеру, бензина из природного газа, дизельного и авиационного топлива из природного газа. Это обычные виды топлива, привычные для нас, но теперь природный газ можно использовать в качестве исходного сырья как альтернативу нефти.

**... необходимо переключить внимание на природный газ.**

**СЕ: Президент США г-н Обама призывает своих граждан развивать альтернативные источники энергии, инновации, как Вы думаете, готовы ли США взять на себя роль мирового лидера по применению альтернативных источников, пока «пальма первенства» в этой сфере за Германией?**

**Р. Джеймс Вулси:** Германия доминирует, по крайней мере, количественно на рынке возобновляемых энергоносителей, используемых для производства электроэнергии, особенно солнечной энергии. Они поставляют много электроэнергии, произведенной из солнечной энергии. Но, обычно когда в США мы используем слово «альтернативные источники энергии», мы подразумеваем не только возобновляемые источники. Мы также имеем в виду топливо, которое мы не используем, к примеру, применение природного газа в качестве топлива для транспортных средств. По причине использования метода гидравлического разрыва пластов, цена на природный газ в США составляет приблизительно 2 доллара за 1 млн. БТЕ. Кроме того, следует отметить, что мы занимаем лидирующие позиции в использовании альтернативных видов топлива в форме целого ряда продуктов природного газа.

И далее, я хотел бы отметить, что самое трудное в использовании энергии солнца, ветра или других видов возобновляемых источников для производства электроэнергии – это не ветровые турбины или солнечные батареи. Все мы прекрасно знаем, как их использовать. Проблема в хранении. Ключевой момент в использовании возобновляемых источников энергии для выработки электроэнергии состоит в том, чтобы определить, что нам необходимо на регулярной основе, так,

чтобы их можно было использовать даже тогда, когда солнце заходит или ветер не дует. И ключ к этому - батареи и другие формы аккумулирования электроэнергии. Хочу отметить, что есть целый ряд стран, активно работающих в этом направлении и достаточно успешно, к примеру, Израиль.

**СЕ: США совершили большой прорыв в системе защиты своих национальных интересов, доказав что новые технологии нефтегазодобычи могут гораздо больше, чем любая дорогостоящая ближневосточная кампания, зачем США применять силу, если есть более эффективные средства для сохранения мирового порядка?**

**Р. Джеймс Вулси:** Это зависит от того, чего Вы пытаетесь достичь. Когда я работал в администрации Клинтона, мы начали борьбу против доминирования Слободана Милошевича в Косово и его поведения и политики, основанной на страхе, против Боснии. Мы прибегли к оружию, задействовав военно-воздушные силы, чтобы предотвратить резню косовских албанцев и боснийцев, между прочим, и те и другие являются мусульманскими народами. Это не был вопрос нефти вовсе.

**Я считаю, что политика и России, и Ирана представляет серьезную угрозу миру на Ближнем Востоке.**

**СЕ: Недавно Вы выразили опасения (July 7 at Johns Hopkins University's School for Advanced International Studies), что энергетическая инфраструктура США нуждается в лучшей защите, что Вы имели в виду?**

**Р. Джеймс Вулси:** Это как раз то, о чем я говорил выше, когда перечислял способы атак на электросети и последствия этих атак, а также шаги, как это предотвратить не только в США, но и в других странах. Я говорил о кибератаках, я говорил об электромагнитных импульсах. Это и имелось в виду.

**СЕ: Вы сказали, что для безопасности США представляют угрозу политические группы стран с сырьевыми экономиками, какие страны Вы имели в виду и чем им могут помочь США в отходе от нефтяной зависимости?**

**Р. Джеймс Вулси:** По сути, я никогда не использую понятие «сырьевой» в данном контексте, потому что многие страны являются источниками ресурсов: есть гидроэнергия в Канаде, есть природный газ в США и много различных типов ресурсов. Поэтому, я не думаю, что говорил о странах с сырьевыми экономиками как о проблеме. А если и так, я мог сказать это лишь один раз. Я говорил о нефти, а не о природном газе, разве что как об альтер-

нативе, а не как проблеме. Но, по моему мнению, нефть занимает доминирующие позиции. Нет никакого реального свободного нефтяного рынка в том смысле, что в мире существует такой рынок для определенных продуктов. Я думаю, что нефтяная проблема - это проблема ОПЕК. Министр нефти Саудовской Аравии сообщил нам, что добыча нефти обходится им в 2 доллара за баррель. Это было приблизительно пять лет назад. Сейчас, возможно, этот показатель достигает четырех долларов за баррель, а продают ее они по цене свыше 100 долларов за баррель. ОПЕК - картель, и в американской юридической терминологии его бы обозначили как сговор о незаконных ограничениях торговли. Проблема состоит не в том, что в мире есть территории, где добывается нефть. Нефть добывается в Каспийском регионе. Мы добываем нефть, в Канаде добывают нефть, Норвегия добывает нефть. Проблема не в том, что люди используют нефть. Проблема в том, что нефтяной картель управляет нефтяным бизнесом и решает, что мы должны платить 100 долларов за баррель нефти, когда его добыча в Саудовской Аравии обходится в несколько долларов. И я бы сделал все возможное со своей стороны, чтобы разрушить возможности ОПЕК спекулировать своими ценами. Но мои усилия не направлены против ресурсов как таковых.

**СЕ: Есть ли вообще сегодня у США какая-либо стратегия по Ближнему Востоку, кроме как «пришел, увидел, победил»?**

**Р. Джеймс Вулси:** Это - забавная характеристика американской политики на Ближнем Востоке или где-либо еще, подразумевающее, что США пытается создать империю, что и следует из римского высказывания «veni, vidi, vici». Но, как я уже говорил выше, в период администрации Клинтона мы начинали войну несколько раз, и Милошевич умер в тюрьме, потому что был убийцей. И мы не завоевывали Сербию и не остались там. Мы не завоевывали Косово и не остались в Косово. Мы не завоевывали ни одну из этих стран и не остались там. Мы ушли из Ирака, и сейчас уходим из Афганистана. Так что, кто бы ни употреблял древнее римское высказывание, характеризующее их действия, направленные на создание империи, применительно к действиям Соединенных Штатов, направленным на низложение тиранов, тот очень сильно заблуждается.

**СЕ: Что Вы думаете о влиянии возможных военных конфликтов на риски, связанные с обеспечением безопасности действующих и будущих трубопроводных проектов в Средиземноморском регионе?**

**Р. Джеймс Вулси:** Проекты трубопро-

**Так что, кто бы ни употреблял древнее римское высказывание, характеризующее их действия, направленные на создание империи, применительно к действиям Соединенных Штатов, направленным на низложение тиранов, тот очень сильно заблуждается.**

водов чрезвычайно важны, потому что у Вас есть два проблемных соседа, две другие страны в Каспийском регионе. Один из них Россия, другой - Иран. И оба очень любят доминировать как в нефтяном, так и в газовом секторе региона. И один из излюбленных инструментов, особенно для России, - это контроль трубопроводов. Поэтому я считаю, что русские крайне деспотичны. Я считаю, что политика и России, и Ирана представляет серьезную угрозу миру на Ближнем Востоке и серьезную угрозу другим странам, которые хотят жить мирно и реализовывать большую нефть и газ и другие продукты, которые они могут продавать.

**СЕ: Вы работали в администрации Клинтона когда при поддержке США начинала строиться нефтяная стратегия Азербайджана, основанная на реализации контракта века и стратегической системе Баку-Тбилиси-Джейхан им. Гейдара Алиева, какие вызовы удалось преодолеть тогда и как они изменились сегодня?**

**Р. Джеймс Вулси:** Соединенные Штаты хотели бы видеть Азербайджан, свободный в своем управлении. Я имею в виду, что у Азербайджана есть возможность для этого, если не будут вмешиваться Иран и Россия. У Азербайджана есть много возможностей улучшить демократию и функционировать в соответствии с верховенством закона, если другие соседи не станут ему мешать. В начале двадцатых годов в истории Азербайджана был период, когда государство демократично функционировало в течение нескольких лет до захвата власти коммунистами. Я считаю, что у Азербайджана много возможностей как государства со здоровой и грамотной политикой. Азербайджан обладает реальными шансами осуществлять собственное управление надлежащим и недиктаторским способом. Я очень надеюсь, что так и будет.

Примите во внимание, что в те годы я был директором Центрального разведывательного управления США, я не являлся лицом, ответственным за разработку политики. Тогда у нас были теплые отношения с Россией. Это было как раз после советского периода. Тогда Ельцин был у власти, а Путин пока еще не был президентом. Экономические отношения с каспийским регионом также были достаточно теплыми и дружественными.



ми. Большинство из нас надеялось, что Россия будет продолжать более-менее миролюбивую политику, заданную Ельциным. Я считаю, что Путин является гораздо большим диктатором, чем Ельцин и даже большим, чем Горбачев. Россия создает все больше и больше трудностей в силу своей политики, направленной на использование нефти и газа в качестве инструмента национального господства. И контракт века, и любые другие виды экономических сделок в этой части мира, которые уже подписаны или будут подписываться в будущем, неизбежно столкнутся с трудностями до тех пор, пока Путин и те, кто его поддерживает, правят в России, потому что они хотят использовать нефть и газ для контроля. Они хотят не просто продавать ресурсы и делать деньги, они хотят использовать их для контроля над соседними странами. Каспийские страны могут еще больше улучшить ситуацию в регионе. Но это будет очень трудно из-за диктаторских тенденций Путина и политики России в течение последних нескольких лет.

**СЕ: Какие риски могут угрожать сегодняшней реализации Южного коридора – проектам TANAP и TAP?**

**Р. Джеймс Вулси:** Риски аналогичные тем, о которых я говорил в предыдущем вопросе. Россия будет использовать его в своих собственных целях и для влияния. Я имею в виду, что трубопровод через Грузию проходит через артиллерийский полигон оккупировавших российских войск. И это не случайно, русские находятся там не потому, что им нравится пейзаж, они находятся там, потому что хотят продемонстрировать, что они могут прервать работу трубопроводов всякий раз, когда сочтут нужным. Их внешняя политика ориентирована на территорию, оккупированную их войсками в Грузии. И это именно то, чем они сейчас занимаются.

**СЕ: Не считаете ли Вы, что США в отличие от времени администрации Буша Клинтон в последнее время несколько самоустранились от стратегического присутствия в каспийском регионе? Насколько заинтересованы США в каспийском газе, транскаспийском газопроводе?**

**Р. Джеймс Вулси:** США очень заинтересованы в каспийском газе, поскольку мы считаем, что у газа имеются реальные возможности стать

чрезвычайно важным ресурсом во всем мире, и не только в сфере его традиционного использования, но также и в сфере транспортировки. И я считаю, что мы должны сделать все возможное, чтобы потоки газа не прекращались, и помочь странам, которые хотят экспортировать нефть и газ, если они не являются диктаторами, как большинство стран ОПЕК. Я считаю, что у газа есть реальные шансы стать чрезвычайно полезным и рентабельным продуктом для Азербайджана и других стран региона. Определенно, мы хотели бы предложить всевозможное содействие в разумных пределах, чтобы воплотить это в реальность.

**СЕ: Хотели бы Вы что-нибудь добавить к вышесказанному?**

**Р. Джеймс Вулси:** Я хотел бы выразить свои наилучшие пожелания странам Каспийского региона, Азербайджану и другим. Я надеюсь, что мы сможем тем или иным способом помочь им поддерживать процветание и права человека, продвигаться к реальным выборам, и также помочь им поддерживать независимость от России и Ирана.

*Благодарим Вас за интервью*

# WILL CHINA HAVE TO MAKE ROOM?

## THE TRANSCASPIAN GAS PIPELINE MARKS 15 THIS YEAR

J. Warren

In the not remote 1998 when the great gas future of Azerbaijan was just a perspective and former chief of BP John Brown had doubts about the choice of Baku-Tbilisi-Ceyhan as the main export pipeline, Amoco, General Electric and Turkey's Bechtel worked out a project for supplying Turkmen gas to Turkey extending to 1200 km and estimated at \$2.4bn. Then the presidents of Turkey and Turkmenistan in Ankara signed an agreement on mutual understanding on project of the export gas pipeline construction via the Caspian shelf to transport Turkmen gas to Europe. This was about the supplies of 15bn cubic meters of gas to the Turkish market every year. At that time Turkmenistan reduced its gas production by 80% after it failed to agree transit tariffs with the Russian Gazprom and was looking for new markets to sell its gas. However, at that period still unsettled issue of the Caspian status hampered the implementation of the Transcaspian project. Over 42bn cubic meters of Central Asian gas and almost 7bn cubic meters of Kazakh gas were delivered to Russia in 2004. The total supplies from Turkmenistan, Uzbekistan and Kazakhstan to Russia were to reach al-

most 70bn cubic meters a year as scheduled by 2010. In 2006 Russia's Gazprom failed to reach price agreement with Turkmenistan on Turkmen gas re-exported by Gazprom. Later in March Turkmenistan signed an agreement on Bagtiyarlik field with China.

But already in May of 2007 the presidents of Russia, Kazakhstan and Turkmenistan signed a declaration on construction of Caspian gas pipeline which would enable to raise the Middle Asia-Center route capacity by 40bn cubic meters up to 80bn cubic meters.

During the signing ceremony Russian President Vladimir Putin said that Russia is ready to invest in not only the pipeline system but also the production process. In response, Turkmen leader Gurbanguly Berdimukhamadov personally guaranteed his Russian counterpart the inviolability of the contract with Gazprom signed in 2003 for the period until 2028. Simultaneously, the President of Turkmenistan noted that the project of Transcaspian gas pipeline construction which would liaise the countries of Middle Asia Turkey had been still on the agenda.

"Diversification of gas distribution routes proceeds worldwide", the Turkmen

leader said in 2007. The EU then allocated EU1.7m for the feasibility study of Turkmenistan's participation in the Transcaspian gas pipeline project.

Gazprom and Turkmenistan signed an appendix to a contract on the supply of natural gas from the country, according to which gas price was to make \$130 per 1,000 cubic meters in the first half of 2008, \$150 in the second half of 2008 and would be calculated on the formula of price on the market principles from 1 January 2009.

But the crisis year of 2008 came and the demand and then the prices on natural gas in Europe started to drop, the European Commission announced the de-monopolization of its energy market and imposed the unbundling norm which preceded the currently functioning third energy package. In these conditions Gazprom reduced its production and announced the reduction of Turkmen gas purchases; as a result of the failure on the outdated (1965) gas pipeline Central Asia – Center -4, export of Turkmen gas supply was suspended in April 2009. The situation on the world market was not favorable for the Russian gas monopolist,

capitalization of the company started rapid decline in the subsequent five years after rising almost to the level of US Exxon.

The leader in the fight for Turkmen gas was clearly defined by that time. Unexpectedly, that was silent China, whose cheap loans in 2009 enabled to launch the large-scale construction of the Transnational gas pipeline with the initial capacity of 20bn cubic meters a year in the territory of Turkmenistan, Uzbekistan, Kazakhstan.

In December 2009, Turkmenistan signed new contracts worth \$ 9.7bn with China's CNPC for gas production in the field of Galkinish (South Yoloten, Osman, Minara and Yashlar).

**British auditing company Gaffney, Cline & Associates estimates the resources of the Galkinish field ranging from 13.1 trillion to 21.2 trillion cubic meters. Its development on the conditions of service contracts is carried by Chinese CNPC, the UAE Gulf Oil & Gas Fze, International Petrofac (registered in Jersey) and a consortium of South Korean companies as part of LG International and Hyundai Engineering.**

The project, in particular, involves the construction of two refineries with the raw capacity of 20 billion cubic meters per year. China plans to raise Caspian gas imports up to 55-60 billion cubic meters per year by 2015. Of these volumes 40 billion cubic meters must be provided by Turkmenistan. Main resource base for export to China becomes a giant South Yoloten, Galkinish. Ashgabat will give preference to ex-

ports in this direction, as it is connected with Beijing through credit obligations.

In November 2011, the parties signed a new agreement on deliveries of additional 25 billion cubic meters of "blue fuel" from Turkmenistan to China, which will bring the total volume of Turkmen gas delivered to China to 65 billion cubic meters per annum.

Production at Galkinish was launched in September 2013, Chinese investment in the project amounted to \$ 30 billion. Turkmenistan plans to send 40 billion cubic meters of gas to China, 10-11 billion cubic meters to Russia, 14 billion cubic meters to Iran.

At the same time, China is diversifying its energy transit. In mid- September 2013 after negotiations of Tajikistani President Emomali Rahmon and President of China Xi Jinping in Bishkek the parties signed an intergovernmental agreement on the construction of a gas pipeline from Turkmenistan to China through Tajikistan. Construction is scheduled for completion by the end of 2016. This pipeline will annually supply China with another 25-30 billion cubic meters of Turkmen gas.

Turkmen officials say Galkinish resources are sufficient not only for exports to China, but also for filling the planned gas pipeline Turkmenistan - Afghanistan - Pakistan - India (33 billion cubic meters per year). In addition, about 30 billion cubic meters of gas per year may be transported by pipeline under construction East -West towards the coast of the Caspian Sea, "if there is need".

The emergence of "necessity" in the form of a trans-Caspian gas pipeline caused still fierce environmental rebuke from Tehran and Moscow, which stated that the project should be approved by all five states. "Our partners

in the EU try to literally impose the Trans-Caspian gas pipeline on Azerbaijan and Turkmenistan, ignoring that such issues should be solved by Caspian states, rather than in Brussels", Russian Foreign Minister Sergei Lavrov said at the end of October.

But today, circumstances cause quite different situation. Russia is in anticipation of incorporating of its draft trans-Black Sea gas pipeline South Stream in priority lists of energy projects for the EU and Iran expects easing of sanctions on its oil exports and is planning to develop its gas component. In addition, Gazprom has been in over 10-year talks with China's CNPC on cost of delivery of 68 billion cubic meters of gas to China. And on the last agreement signed in September between Gazprom and CNPC, the parties managed to agree on only its lower limit. According to information of Russia's media, now 1000 cubic meters of gas in the calculation of the agreed index is worth \$130 on the European market, as you know, the price is higher by more than 2.5 times. Using its monopoly situation in Central Asia, China desperately traded with Russian exporters. The emergence of a trans-Caspian pipeline will somewhat weaken the Chinese position in negotiations with Gazprom and seriously diversify the conducted energy policy of Turkmenistan.

Thus, the situation today is in favor of a trans-Caspian project, another matter is whether the potential project participants (the EU, Azerbaijan, Turkmenistan) want to use it or not. In any case, the two Caspian countries - Azerbaijan and Turkmenistan have a historical chance to lead the relations on an entirely new level of development in almost all areas.

# КИТАЮ ПРИДЕТСЯ ПОТЕСНИТЬСЯ?

В ЭТОМ ГОДУ ИСПОЛНЯЕТСЯ 15 ЛЕТ ПРОЕКТУ ТРАНСКАСПИЙСКОГО ГАЗОПРОВОДА

J.Warren

В недалеком 1998 году, когда еще большое газовое будущее Азербайджана было перспективной, а бывший глава BP Джон Браун сомневался в правильности выбора Баку-Тбилиси-Джейхан как основного экспортного нефтепровода, консорциум Amoco, General Electric и турецкая Bechtel разработали проект доставки туркменского газа в Турцию протяженностью 1200 км стоимостью \$2,4 млрд. Тогда Президенты Турции и Туркменистана в Анкаре подписали соглашение о взаимопонимании по проекту строительства по дну Каспия экспортного газопровода по транспортировке туркменского газа в Европу. Речь шла о поставках на турецкий рынок 15 млрд. куб. м ежегодно. Туркменистан тогда на 80% сократил свою газодобычу в связи с недоговоренностями с российским Газпромом по транзитным

тарифам и искал новые рынки для сбыта своего газа. Однако неразрешенность вопроса статуса Каспия помешала тогда реализации транскаспийского проекта.

В 2004 г. в Россию было доставлено более 42 млрд кубов среднеазиатского газа, и почти 7 млрд казахстанского. В сумме поставки из Туркменистана, Узбекистана и Казахстана в Россию достигнут как планировалось к 2010 г. почти 70 млрд кубов в год. В 2006 году российский Газпром не договорился с Туркменистаном по цене на реэкспортируемый Газпромом туркменский газ и подписал в марте соглашение с Китаем по месторождению Багтыярлык.

Но уже в мае 2007 года Президенты России, Казахстана и Туркменистана подписывают декларацию о строительстве прикаспийского газопровода, который

позволил бы увеличить на 40 млрд. куб. м – до 80 млрд. куб. м пропускную способность маршрута Средняя Азия – Центр (САЦ) стоимостью \$2 млрд.

На церемонии подписания Президент РФ Владимир Путин тогда сказал, что Россия готова инвестировать не только в саму трубопроводную систему, но и в добычу. В ответ лидер Туркменистана Гурбангулы Бердымухамедов лично гарантировал своему российскому коллеге незыблемость контракта с Газпромом, заключенного в 2003 году на период до 2028-го. Одновременно Президент Туркменистана подчеркивает, что проект строительства транскаспийского трубопровода, который свяжет страны Средней Азии с Турцией, с рассмотрения не снят.

«Во всем мире идет диверсификация





маршрутов распределения газа», - подчеркнул в 2007 году туркменский лидер. ЕС затем выделяет 1,7 млн евро на технико-экономическое исследование участия Туркменистана в проекте Транскаспийского газопровода.

"Газпром" и Туркменистан подписывают дополнение к контракту на поставку природного газа из республики, в соответствии с которым цена газа в первом полугодии 2008 года составит 130 долларов за тысячу кубометров, во втором полугодии 2008 года - 150 долларов, а с 1 января 2009 года будет определяться по формуле цены на рыночных принципах.

Но наступил кризисный 2008 год, спрос, а вслед за ним и цены на природный газ в Европе начал падать, Еврокомиссия объявила о демополизации своего энергетического рынка и ввела нормы unbundling - предшественницы третьего энергетического пакета действующего сегодня. В итоге Газпром сокращает собственную добычу и объявляет о сокращении объемов закупок туркменского газа, в результате аварии на устаревшем (1965г.) газопроводе САЦ-4 в апреле 2009 года экспорт туркменского газа был приостановлен. Ситуация на мировом рынке складывается не в пользу российского газового монополиста, капитализация компании поднявшись почти до уровня американского гиганта Еххон в последующие 5 лет начинает стремительное падение.

К этому времени уже четко определил-

**Британская аудиторская компания Gaffney, Cline & Associates оценивает ресурсы месторождения Галкыныш в диапазоне от 13,1 трлн до 21,2 трлн куб. метров. Его разработку на условиях сервисных контрактов ведут китайская CNPC, эмиратская Gulf Oil & Gas Fze, международная Petrofac (зарегистрирована на острове Джерси) и консорциум южнокорейских компаний в составе LG International и Hyundai Engineering.**

ся лидер в борьбе за туркменский газ, неожиданно, им оказался молчаливый Китай, дешевые кредиты которого в 2009 году позволили развернуть масштабную стройку транснационального газопровода начальной пропускной способностью 20 млрд кубов в год на территории Туркменистана, Узбекистана, Казахстана.

В декабре 2009 г. Туркменистан подписывает новые контракты на сумму \$9,7 млрд с китайской CNPC по добыче газа на месторождении Южный Ёлотань.

Проект, в частности, предусматривает строительство двух заводов по очистке сырья суммарной мощностью 20 млрд куб. м в год. В планах Китая - к 2015 г. довести импорт каспийского газа до 55-60 млрд куб. м в год. Из этих объемов 40 млрд куб. м должен обеспечить Туркменистан. Основной ресурсной базой для поставок в Китай становится гигантский Галкыныш (Южный Иолотань, Осман, Минара). Этому экспортному направлению Ашхабад будет отдавать предпочтение, поскольку связан с Пекином кредитными обязательствами.

В ноябре 2011 года стороны подписали новое соглашение по поставкам из Туркменистана в Китай дополнительно 25 млрд кубометров «голубого топлива», что позволит довести общий объем ежегодно поставляемого в КНР туркменского газа до 65 млрд кубометров.

Добыча на Галкыныше стартовала в сентябре 2013г, китайские инвестиции в проект составили \$30 млрд. Туркменистан планирует в 2013 году отправить в КНР 40 млрд куб. метров газа, в Россию - 10-11 млрд куб. метров, в Иран - 14 млрд куб. метров.

Одновременно Китай диверсифицирует транзит своих энергоресурсов. В середине сентября 2013 г. по итогам переговоров Президента Таджикистана Эмомали Рахмона с Председателем КНР Си Цзиньпином в Бишкеке подписывается межправительственное соглашение по строительству газопровода из Туркменистана в Китай через территорию Таджикистана. Строительство планируется завершить к концу 2016 года. Этот

трубопровод позволит ежегодно поставлять в Китай еще 25-30 млрд кубометров туркменского газа.

Туркменские чиновники в ходе своих выступлений говорят, что ресурсов Галкыныша хватит не только для поставок в Китай, но и для загрузки планируемого газопровода Туркменистан - Афганистан - Пакистан - Индия (33 млрд куб. м в год). Кроме того, около 30 млрд куб. м газа в год может транспортироваться по строящемуся газопроводу Восток - Запад на побережье Каспийского моря, «если возникнет такая необходимость».

Возникновение «необходимости» в виде транскаспийского газопровода вызывало до сих пор яростную экологическую отповедь Тегерана и Москвы, которые заявляли, что проект должен быть согласован всеми пятью государствами. «Наши партнеры из ЕС буквально навязывают Азербайджану и Туркменистану проект Транскаспийского газопровода, игнорируя, что такие вопросы должны решать прикаспийские государства, а не в Брюсселе», - заявил в конце октября этого года глава МИД РФ С. Лавров.

Но обстоятельства диктуют сегодня обратное. Россия в ожидании включения Еврокомиссией проекта своего трансчерноморского газопровода Южный поток в список приоритетных энергетических проектов для ЕС, а Иран ждет смягчения санкций в отношении своего нефтяного экспорта и планирует развивать его газовую составляющую. Кроме того Газпром ведет более чем 10-ти летние переговоры с китайской CNPC по цене поставки 68 млрд. куб. м газа в Китай. И по последнему соглашению, подписанному в сентябре Газпромом и CNPC, сторонам удалось согласовать только ее нижнюю планку. По данным российских СМИ, сейчас 1000 кубометров газа при расчете по обговоренному индексу стоят \$130, на европейском рынке, как известно, цена выше более чем в 2,5 раза. Пользуясь своей монопольной ситуацией в Центральной Азии, Китай отчаянно торгуется с российскими экспортерами. Появление транскаспийского газопровода позволит несколько ослабить китайские позиции в переговорах с Газпромом и серьезно диверсифицировать свою энергетическую политику Туркменистану.

Таким образом ситуация сегодня складывается в пользу транскаспийского проекта, другое дело захотят ли ею воспользоваться его возможные участники. - ЕС, Туркменистан, Азербайджан В любом случае для двух прикаспийских стран - Азербайджана и Туркменистана появляется исторический шанс вывести отношения на совершенно новый уровень развития практически во всех сферах.



# Energy Insurance

Control of well  
Re-drilling costs  
Operators' extra expenses

# Construction Insurance

Construction works insurance  
Erection works insurance  
Construction equipment and machinery insurance  
Extended maintenance period insurance  
Third Party Liability insurance in respect of construction and erection works

PASHA Insurance  
170, Tolstoy street  
Baku AZ1000 Azerbaijan

Insurance Consultancy Line

(050/055) 227 88 00 for individual clients  
(050/055) 263 88 08 for corporate clients

 **PASHA Insurance**  
Your Comfort Guarantee



# VOLUME OF THE ICT SECTOR GREW APPROX BY 60 TIMES OVER THE PAST 10 YEARS-

ALI ABBASOV, MINISTER OF COMMUNICATIONS AND INFORMATION  
TECHNOLOGIES OF THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN



**Caspian Energy (CE): Mr. Abbasov, what success has Azerbaijan managed to achieve in the telecommunication sector over this year? How successful was this year for you?**

**Ali Abbasov, Minister of Communications and Information Technologies of the Republic of Azerbaijan:** The expiring year has opened new opportunities for the perspective development of the information-communication technologies (ICT) and has been rich in landmark events. As is known, 2013 has been announced the "Year of ICT" by the President of the Republic of Azerbaijan Ilham Aliyev, thus, once again highlighting ICT's priority role in formation of long and sustainable social-economic development of the country.

Azerbaijan launched its first telecommunication satellite Azerspace-1 into orbit on February 8 of this year and it became one more achievement over the period of its independence.

Azerspace-1 satellite enables lending telecommunication, internet and radio-television broadcasting services to the countries of Europe, Middle East, Central Asia and Africa. All state channels and several private channels are currently broadcasting by means of this satellite.

The shift to a digital broadcasting in the country has practically been completed as the territory where over 96% of the population resides has been provided with digital TV broadcasting. Broad activities have been carried out so that the citizens could use the most

advanced technologies. As a result, 70% of the population became internet users. Half of them also use broadband internet services. 110 mobile subscribers fall to the share of 100 people.

Preparatory work has been completed this year to introduce the project of the optical network which enables providing high speed internet services on principle "optic to the home". Implementation of this project will start in 2014. The realization of this project (covering rural dwelling settlements) will increase the speed of internet connection up to 10-100 Mbps in the country.

This year will be memorized as the year of creation of the information technologies university and the beginning of its operation. 60 young people who scored high points have already entered this educational institution. Young graduates of this university will meet the demand of the information community for professional and high-skilled specialists.

Serious success has also been gained in the area of the E-government this year. Use of electronic signature and online payments has considerably increased. The quality and coverage of e-services provided by the government bodies to the citizens on basis of the "single window" principle has also been increased. A "State program of development of e-government and expansion of use e-services in government bodies for 2013-2015" has been prepared in order to proceed with consecutive and purposeful steps in this direction. The program is expected to be adopted by the end of the year.

Serious measures have been undertaken in the country to ensure information security. Electronic security center along with the state agency for special communication and information security have started operating since this year in order to protect information resources and the systems of government bodies from all possible attacks as well as enhance all-national preparation and enlightenment in the field of cyber-security.

As we see, substantial work has been carried out in ICT sphere through 2013.

So, the Year of ICT may be considered successful in Azerbaijan. I am confident that all success we have achieved this year and other new projects is going to increase the role of ICT in the overall development of the country.

**CE: ICT is the second important perspective sector for Azerbaijan. How much has the financial turnover of this sector increased?**

**Ali Abbasov:** President of Azerbaijan Ilham Aliyev declared ICT development in Azerbaijan a priority and development of the sector receives full support at the state level. Development of this sector in the country is carried out through a conceived strategy. Briefly they can be grouped as the creation of liberal and controlled climate in the ICT sector, development of telecommunications infrastructure, including e-government and e-services, ensuring people's access to quality communication services.

Over the past 10 years, the ICT sector has grown by about 60 times and reached \$ 2 billion per year. The average annual growth rate was approximately 20-25 %. Over the past 10 years \$ 2.5 billion has been invested in this sector, and in turn provided a twofold growth every 3 years. These successes have been achieved thanks to the state care, prepared strategy and programs, professional level of the staff.

In late 2012, the President approved the Concept of Development "Azerbaijan 2020: vision for the future". The documents sets great tasks before the ICT sector in terms of the future development of the country, the task was to increase the revenue from the ICT sector by 4.5 times by 2020 and bring it to the level of \$ 9 billion per year.

Real work has been initiated and important measures have been carried out to diversify the ICT sector to increase its volume. Major new directions of development include the establishment of the aerospace industry, expansion of electronic services, application of nanotechnology, innovative manufacture of high technology products. All these areas give positive effects.

**CE: What stage has the implementation of the Trans-Eurasian Information Super Highway- TASIM currently reached?**

**Ali Abbasov:** TASIM Secretariat and operators are currently coordinating a Memorandum of understanding. The operators have already discussed the main issues on the project, including the principles of cooperation between operators, profit-sharing principles, architecture and topology of the highway, highway management principles, business concept of the project and financial parameters. In general, the operators have reached understanding and formed a common position on all major issues. To this day, the operators have arranged three formal meetings and continue intensive discussion on existing issues in the working manner.

**CE: What do you think about the idea of South Korean President to create the Express Silk Road network?**

**Ali Abbasov:** The idea of the President of South Korea on creation of transport and telecommunications corridor Express Silk Road is fully consistent with the strategy of Eurasian connection and the final goals of the TASIM project. If we consider that, in the end, the "Asian information highway" and the TASIM project will be closely integrated, Azerbaijan supports this initiative. I want to emphasize that during the meeting of the experts of Economic and Social Commission of the Asian and Pacific ocean countries (ESCAP), held on September 24-25 this year in the Philippine capital city of Manila, when exchanging views on the presentation of the project TASIM the participants highlighted the implementation of the project for the Asia-Pacific region.

**CE: Which services is Azerbaijan ready to provide after the launch of the first telecommunications satellite? At what stage are the issues of launching the next satellites?**

**Ali Abbasov:** With the launch of its first telecommunications satellite Azerspace-1 into orbit in February 2013, Azerbaijan became a member of the international space club. This historical event paved the way for strengthening the position of Azerbaijan, which has become the leader in its economic development in the region in the field of information and communication technologies, particularly in the satellite industry.

The successful implementation of the first telecommunications satellite launch is not only of historical and political significance for the country. More-

over, the AzerSpace - 1 satellite, made on the basis of the most advanced technological achievements, is controlled by national satellite operator JSC Azerkosmos, that enabled Azerbaijan to become a provider of satellite services in the Caucasus region, as well as in Africa, Europe, Central Asia and Middle East, within the coverage area of the satellite. At present JSC Azerkosmos provides resources for broad satellite telecommunications services of broadcasting and data transmission based on VSAT technology via satellite. As a result of continuous marketing activities of the Company, 54% of satellite resources of Azerspace-1 have been sold at the local and international markets. Azerspace-1 provides the country with high-quality signal broadcasting. We can say that all local broadcasting companies, based in the capital city, broadcast via the national satellite. Within a short period after the commissioning of the satellite AzerSpace-1 it was possible to attract around 60 television and radio channels belonging to different countries of the world to broadcast their programs through our satellite.

A country possessing its own telecommunications satellite enjoys the opportunity to strengthen its information security. This is important from the point of view of eliminating dependence on foreign satellite networks. JSC Azerkosmos is in process of dialogue with the state and the organizations representing the private sector in this direction to ensure the latter with stable and reliable telecommunications services and solutions.

The development of a national satellite industry, the foundation of which was laid by the successful implementation of satellite project Azerspace-1, will be provided with the intensive support in the future. In the coming years, Azerbaijan plans to launch into orbit two more satellites - the first low-orbit Earth probe satellite and the second telecommunications satellite Azerspace-2. At present JSC AzerKosmos is actively working on these two directions. In the near future, the company plans to hold a tender to determine the manufacturer of the low-orbital satellite. In addition, in August of this year JSC AzerKosmos Agency and U.S. Trade and Development signed a grant agreement to finance a feasibility study for Azerspace-2 project. According to preliminary estimates, the implementation of these projects is expected respectively in 2015 and 2016.

**CE: Internet is an integral part of every citizen today. What are the opportunities of developing wireless cov-**

**erage of the country's capital city and regions?**

**Ali Abbasov:** Development of telecommunications and Internet infrastructure, expansion of fiber-optic cable network, multiple reduction of the cost of services accelerate the development of Internet in Azerbaijan. Currently one of the main goals is to provide the population with various means of broadband Internet and modern communication services in every part of the country. Naturally, if the country's e-government is created, electronic services are expanded, the process of public information is carried out and there is no broadband internet as a tool, the population will not be able to enjoy all these services.

From this perspective, our goal is to bring broadband Internet to every part of our country. Works are held on the expansion of the necessary infrastructure in order to increase the role of broadband Internet in the development of the economy, improve its efficiency. Currently, 70 % of the population are Internet users, 50% are broadband Internet users. Both figures are above average global indexes. In addition, at the end 2012, the average cost of broadband Internet in the country amounted to 2.5% of the average monthly income of the population, which is below 5 % threshold, envisaged by ITU for developing countries by 2015. The aim of listing these factors is demonstration of our achievements in the development of broadband Internet.

I have to note that the wireless broadband internet in the country has been mainly developing due to mobile communications. The first 3G services were introduced in mobile network in 2009. Currently, the mobile network is expanding through the introduction of advanced technologies as 3G and WIMAX. In 2011, the mobile network companies were granted a license to provide 3G services, which in turn had a positive impact on the introduction of new technologies in the mobile network in an increasingly competitive environment and the service became widely spread. In comparison with 2009, the number of wireless broadband Internet subscribers in the country has increased several times and reached 3.5 million. Beginning in 2012, the network started introducing 4G technology. Wireless broadband Internet operators are also functioning in the stationary network of the country.

The project of national broadband Internet in Azerbaijan was prepared to achieve revolutionary changes. The project, intended for 2014-2016 and subse-



quent periods, provides for modernization of the telecommunications network and the organization quality broadband internet services in all residential areas of the country on the 'optics to every apartment' principle through fiber-optic cable network. As part of the project, beginning from 2016 it is envisaged to provide high-speed broadband internet to population, particularly in Baku with a minimum speed of 100 Mbit /s, while in other major cities and regional centers - with a minimum speed of 30 Mbit /s, in the towns and rural areas - with a minimum rate of 10 Mbit /s. As a result, the prevalence of broadband Internet will have reached 85%.

**CE: Does Azerbaijan plan to further develop LTE technologies and in which spheres?**

**Ali Abbasov:** Ministry of Communications and Information Technologies is constantly exploring technological innovations and carries out appropriate work to implement them as intended. Introduction of 3G services in the country was launched in 2009. All three mobile operators operating in our country offer 3G services to population as a result of which the level of mobile broadband services has increased significantly. Considering the mentioned criteria and needs, in 2012 the country started to implement LTE services. When these services began to be introduced in Azerbaijan, our country was the ninth in Europe and 37th in the world, where these technologies were launched. Works on full coverage of the country with LTE services are currently underway. I have to note that the full introduction of this service is planned by the end of 2013 in Baku and during 2014 in other major cities.

**CE: Does the ministry plan to develop cloud technologies?**

**Ali Abbasov:** Azerbaijan has a state program to expand e-services and develop e-government in the state bodies for 2013-2015. As expected, when created the e-government and e-services, they will cover local executive bodies, local authorities and other bodies of public and private sector. Taking into account the costs of purchase, maintenance and storage of the necessary logistical and intangible resources to create information systems in all areas, with the aim of careful attitude to the expenditure of public funds and creation of favorable conditions for equal service providers, the ministry plans to create a data center based on cloud technologies. Commissioning of the data center, based on cloud technolo-

gies, will accelerate the shift to e-government. The feasibility study of the data center has already been submitted to the authorities.

**CE: How far have you proceeded in issues of e-government, including aspects as e-signature, etc?**

**Ali Abbasov:** Beginning from 2012, the state bodies of Azerbaijan Republic started using of the [www.e-gov.az](http://www.e-gov.az) portal of e-government and apply new state e-services with a high activeness. It has to be noted that the list of e-services offered by the state structures is regularly expanded and this helps reduce the distance between the citizens and state bodies thus facilitating the resolution of existing problems of the population, for example, in receiving different information, references, tax declarations and other documents. The formation of a single portal [www.e-gov.az](http://www.e-gov.az), of e-government as an interactive information system has almost been completed.

At the initial stage 16 state bodies offered only 60 e-services to citizens via this portal, as of October 2013, over 40 central executive bodies of the country offer more than 270 e-services via this portal.

In general the portal registered 392,845 entries in 10 months of 2013. The number of those entering the portal made 229,398 and the number of used services amounted to 579,643.

Numerous services, informations, references and other documents started to be issued to the population via the [www.e-gov.az](http://www.e-gov.az) portal of e-government. E-government 3.0-Open government concept has already been launched at the portal.

As is known, in order to speed up the circulation of e-documents between the state bodies, an infrastructure of the National Center of Certification Services was created under the Ministry of Communication and Information Technologies in September 2011 for issuance of digital signature certificates. The speedy, modern and safe identity system for access to e-government portal with the use of mobile devices (smart phones and mobile tablets) was presented in February 2013. The center of e-signature services certification of the Ministry of Taxes started to function in May 2013. Nearly 40,000 certificates of e-signatures for mobile devices have been issued throughout the country up to date. The use of modern digital signature and authentication means on the e-government portal indicates that we are at the stage of creating a common space of e-signature to ensure mutual

information ties between the state bodies and provide the unified state services in an e-form.

**CE: What program issues are being developed by the ministry to raise the share of ICT sector in Azerbaijan's economy? What support will be provided to startups and what are the prospects of further introduction of high technologies in the country?**

**Ali Abbasov:** Certain measures have been undertaken in order to accelerate the development of the ICT sector, increase the share of the ICT sector in the GDP of the country, expand production, industry and services, stimulate the activity of ICT companies. In accordance with the decisions of the President of Azerbaijan Ilham Aliyev, the State Fund for the development of information technologies and the High-Tech Park specializing in ICT have been created within the ministry. The State Fund for the development of information technology started functioning this year. The main objective of the fund is to promote activities of companies operating in the field of ICT and ensure their needs for material resources. It is planned to fund innovative startup projects, import-substituting production - intensive activities, scientific and technical development work. The fund is open to both individuals and various big companies. Thus, ways to finance projects include the issuance of grants on a competitive basis, preferential loans by the authorized credit institutions and investment financing.

Another major factor in the growth of the ICT sector share in the economy is creation of industrial parks. "High-tech Park" is the first park built in our country. It provides for the implementation of works in the fields of information and communication technology, telecommunications and space efficiency, development of new and high technologies and industries, and implementation of research and development work. Companies operating within the Technopark are provided with benefits for all types of taxes and duties. Being an innovative space, the High Tech Part will be provided with all necessary infrastructural elements. As a result of this work it is planned to attract a number of companies in the industrial park and increase existing production volumes multifold. In the future there will be a variety of industrial parks in different areas in other promising regions, and therefore, the necessary analytical research is conducted.

**Thank you for the interview**

# «ЗА ПОСЛЕДНИЕ 10 ЛЕТ ОБЪЁМ СЕКТОРА ИКТ ВЫРОС ПРИМЕРНО В 60 РАЗ» -

МИНИСТР СВЯЗИ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ  
АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ АЛИ АББАСОВ

**Caspian Energy (CE): Г-н Аббасов, каких успехов удалось достичь Азербайджану в телекоммуникационной сфере за этот год? Насколько успешным он был для Вас?**

**Министр связи и информационных технологий Азербайджанской Республики Али Аббасов:** Уходящий 2013 год открыл новые возможности для перспективного развития в сфере информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и насыщен многочисленными знаменательными событиями. Как известно, этот год был объявлен Президентом Азербайджанской Республики Ильхамом Алиевым "Годом ИКТ" и тем самым ещё раз была отмечена приоритетная роль ИКТ в обеспечении продолжительного и устойчивого социально-экономического развития страны.

8 февраля текущего года Азербайджан осуществил запуск своего первого телекоммуникационного спутника "Azerspace-1" на орбиту, добавив к своим высоким успехам за период своей независимости ещё одно достижение. Спутник "Azerspace-1" позволяет оказывать следующие услуги: телекоммуникационные, интернета, радиотелевизионного вещания в странах Европы, Ближнего Востока, Средней Азии и Африки. В настоящее время все государственные каналы и несколько частных каналов осуществляют вещание посредством данного спутника.

В настоящее время переход на цифровое вещание в стране практически завершён, территория, где проживает более 96% населения страны, охвачена вещанием цифрового телевидения. Проведены широкие мероприятия для использования гражданами самых передовых технологий. Как результат, 70% населения стали пользователями интернета, половина из которых пользуется услугами широкополосного интернета, а на каждые 100 человек приходится 110 мобильных абонентов. В этом году в стране были завершены подготовительные работы по внедрению проекта создания оптической сети, которая создаёт возможность оказания высокоскоростных интернет-услуг по принципу "оптика в квартиру". Практическая реализация данного проекта начнется с 2014 года. В результате реализации данного проекта (с охватом сельских жилых массивов) скорость выхода в интернет по стране достигнет 10-100 Мбит/с.

Этот год также останется в памяти годом создания Университета информационных технологий Азербайджана и началом его деятельности. В данное учебное заведение уже поступили 60 молодых людей с высокими баллами. Подготовленные в этом университете молодые кадры своим профессионализмом и опытом обеспечат потребности информационного общества в высококвалифицированных специалистах.

В текущем году также достигнут серьёзный прогресс в сфере развития "электронного правительства". Значительно расширено пользование электронной подписью и электронными платежами, увеличено качество и круг охвата оказываемых электронных услуг гражданам со стороны государственных органов по принципу "единого окна". С целью продолжения последовательных и целенаправленных шагов в этом направлении подготовлена "Государственная программа развития "электронного правительства" и расширения применения электронных услуг в государственных органах в 2013-2015 годах". Ее принятие намечается до конца текущего года.

В стране предприняты серьёзные шаги по обеспечению информационной безопасности. С целью совершенствования деятельности в этом направлении, защиты информационных ресурсов и систем государственных органов от всевозможных атак, повышения общенациональной подготовки и просвещения в сфере кибербезопасности, с этого года начали свою деятельность центр электронной безопасности и государственное агентство по специальной связи и информационной безопасности.

Как мы видим, в 2013 году выполнены существенные работы в сфере ИКТ и "Год ИКТ" в Азербайджане можно считать успешным. Я уверен, что все достигнутые нами в этом году успехи и новые начинания увеличат роль сектора ИКТ во всестороннем развитии страны.

**CE: ИКТ является вторым по значимости перспективным сектором для Азербайджана, насколько увеличился финансовый оборот в этой сфере?**

**Али Аббасов:** Президент Азербайджанской Республики Ильхам Алиев объявил развитие ИКТ в Азербайджане приоритетным и развитию этого сектора на государственном уровне оказывается всесторон-

няя поддержка. Развитие этого сектора в стране осуществляется по задуманной стратегии. Коротко их можно сгруппировать как создание в секторе ИКТ либерального и регулируемого климата, развитие телекоммуникационной инфраструктуры, в том числе э-правительства и э-услуг, создание выхода населения к качественным услугам связи.

За последние 10 лет объём сектора ИКТ вырос примерно в 60 раз и достиг 2 млрд. долларов в год. Среднегодовой темп роста составил примерно 20-25%. За последние 10 лет в сектор вложены инвестиции в размере 2,5 млрд. долларов, что в свою очередь обеспечило двукратный рост сектора каждые 3 года. Эти успехи были достигнуты благодаря государственной заботе, подготовленной стратегии и программам, профессиональному уровню рабочего коллектива.

В конце 2012 года Президентом страны была утверждена Концепция развития «Азербайджан 2020: взгляд в будущее». Согласно документу на сектор ИКТ были возложены большие задачи в будущем развитии страны, поставлена задача по росту прибыли сектора ИКТ до 2020 года в 4,5 раза и доведения ее уровня до 9 млрд. долларов в год.

В этом направлении были начаты реальные работы, проводятся важные мероприятия по диверсификации сектора ИКТ с целью увеличения его объема. В качестве основных новых направлений развития можно привести создание космической промышленности, расширение электронных услуг, применение нанотехнологий, производство наукоемкой инновационной продукции. По всем указанным направлениям получены положительные результаты.

**CE: На каком этапе находится реализация проекта Трансевразийской высокоскоростной информационной магистрали (Trans-Eurasian Information Super Highway -TASIM)?**

**Али Аббасов:** В настоящее время ведётся согласование подготовленного между секретариатом TASIM и операторами меморандума о взаимопонимании (Memorandum of Understanding). Со стороны операторов уже обсуждены основные вопросы по проекту, в том числе: принципы сотрудничества операторов, принципы распределения приростов,



архитектура и топология магистрали, принципы управления магистралью, бизнес концепция проекта и финансовые параметры. В целом между операторами достигнуто понимание и сформирована единая позиция по всем основным вопросам. По сей день операторы провели три официальные встречи, в рабочем порядке продолжается интенсивное обсуждение существующих вопросов.

**СЕ: Как Вы относитесь идее Президента Южной Кореи по созданию сети «Экспресс Шелкового пути»?**

**Али Аббасов:** Идея Президента Южной Кореи по созданию транспортно-телекоммуникационного коридора «Экспресс Шелкового пути» полностью соответствует стратегии соединения Евразии и итоговым целям проекта TASIM. Если учесть, что в итоге «Азиатская информационная магистраль» и проект TASIM будут тесно интегрированы, Азербайджан поддерживает эту инициативу. Ещё раз хочу подчеркнуть, что во время совещания экспертов экономической и социальной комиссии для стран Азии и Тихоокеанского региона (ESCAP), прошедшей 24-25 сентября текущего года в столице Филиппин городе Маниле, в процессе обмена мнениями на презентации проекта TASIM была отмечена важность реализации данного проекта для всего Азиатско-Тихоокеанского региона.

**СЕ: Какие услуги готов предоставлять Азербайджан с запуском первого телекоммуникационного спутника? На каком этапе находятся вопросы запуска последующих спутников?**

**Али Аббасов:** С запуском своего первого телекоммуникационного спутника «Azerspace-1» на космическую орбиту в феврале 2013 года Азербайджан стал членом международного космического клуба. Это историческое событие создало условия для укрепления позиций Азербайджана, являющегося лидером по своему экономическому развитию в регионе, в области информационно-коммуникационных технологий, в особенности, в области спутниковой промышленности.

Успешная реализация проекта запуска первого телекоммуникационного спутника имеет не только большое историческое и политическое значение для страны. Помимо этого, спутник «Azerspace-1», изготовленный на основе самых передовых технологических достижений, управляется национальным спутниковым оператором ОАО «Azerkosmos», что позволило Азербайджану превратиться в поставщика спутниковых услуг в регионе Кавказа, а также для территории Африки, Европы, Центральной Азии и Ближнего Востока, входящих в зону охвата спутника. В настоящее время ОАО «Azerkosmos» предоставляет спутниковые ресурсы для оказания телекоммуникационных услуг широкого спектра

в сфере телерадиовещания и передачи данных на базе технологий VSAT посредством спутника. В результате продолжительной маркетинговой деятельности акционерного общества 54% ресурсов спутника «Azerspace-1» были реализованы на местном и международном рынках. «Azerspace-1» обеспечивает территорию страны качественным сигналом телерадиовещания. Можно сказать, что все местные телерадиокомпании, базирующиеся сегодня в столице, осуществляют свои передачи посредством национального спутника. За короткий период после сдачи в эксплуатацию спутника «Azerspace-1» удалось привлечь около 60 телевизионных и радиоканалов, принадлежащих различным странам мира, к вещанию своих передач через наш спутник.

Страна, обладающая собственным телекоммуникационным спутником, имеет возможность укрепить свою информационную безопасность. Это важно и с точки зрения устранения зависимости от иностранных спутниковых сетей. В этом направлении также ведется диалог об использовании ресурсов спутника между ОАО «Azerkosmos», государством и организациями, представляющими частный сектор, с целью обеспечения последних устойчивыми и надёжными телекоммуникационными услугами и решениями.

Развитию национальной спутниковой промышленности, основа которой была заложена успешным осуществлением проекта запуска спутника «Azerspace-1», будет оказываться интенсивная поддержка и в будущем. В предстоящие годы Азербайджан планирует запуск на орбиту ещё двух спутников – первый низкоорбитальный спутник-зонд Земли и второй телекоммуникационный спутник «Azerspace-2». В настоящее время ОАО «Azerkosmos» ведёт активную работу по этим двум направлениям. В ближайшее время акционерное общество планирует проведение тендера для определения производителя низкоорбитального спутника. Помимо этого, в августе текущего года между ОАО «Azerkosmos» и Агентством торговли и развития США заключено грантовое соглашение по финансированию проекта «Azerspace-2». По предварительным оценкам реализация указанных спутниковых проектов ожидается соответственно в 2015 и 2016 годах.

**СЕ: Сегодня Интернет является неотъемлемой частью каждого жителя. Каковы возможности развития беспроводного охвата столицы и регионов страны?**

**Али Аббасов:** Развитие телекоммуникационной и интернет-инфраструктуры, расширение фибер-оптической кабельной сети, многократное снижение стоимости услуг, способствует ускорению развития интернета в Азербайджане. В настоящее время одной из основных

целей государств является предоставление населению различными средствами высокоскоростного широкополосного интернета и услуг современной связи в каждом уголке страны. Естественно, что если в стране создается электронное правительство, расширяются электронные услуги, осуществляется процесс информатизации общества, и при этом отсутствует широкополосный интернет как средство, то население не сможет пользоваться всеми этими услугами.

С этой точки зрения наша задача заключается в доведении широкополосного интернета до каждого уголка нашей страны. Проводятся работы по расширению необходимой инфраструктуры с целью увеличения роли широкополосного интернета в развитии экономики, повышения ее эффективности. В настоящее время 70% населения страны являются интернет-пользователями, 50% - пользователями широкополосного интернета. Оба показателя превышают среднемировой уровень. Кроме того, по итогам 2012 года средняя стоимость широкополосного интернета в стране составила 2,5% от среднемесячных доходов населения, а это ниже 5%-го барьера, предусмотренного ИТУ для развивающихся стран до 2015 года. Целью перечисления указанных факторов является демонстрация наших достижений в развитии широкополосного интернета.

Хочу отметить, что беспроводной широкополосный интернет в стране развивается в основном за счёт мобильной связи. В 2009 году в мобильной сети впервые было начато внедрение услуги 3G. В настоящее время мобильная сеть расширяется за счёт внедрения прогрессивных технологий типа 3G и WIMAX. В 2011 году компаниям сотовой связи была предоставлена лицензия на оказание услуг 3G, что в свою очередь оказало положительное влияние на внедрение новых технологий в мобильной сети в условиях нарастающей конкуренции и послужило широкому распространению услуг 3G. В сравнении с 2009 годом число абонентов беспроводного широкополосного интернета в стране выросло в несколько раз и достигло 3,5 млн. Начиная с 2012 года, в сети начато внедрение технологии 4G. В стационарной сети страны также функционируют операторы беспроводного широкополосного интернета.

Для достижения революционных преобразований в этой сфере подготовлен проект развития национального широкополосного интернета в Азербайджане. Согласно проекту, рассчитанному на 2014-2016гг. и последующие периоды, предусматривается модернизация телекоммуникационной сети и организация посредством высокоскоростной фибер-оптической кабельной сети качественных широкополосных интернет услуг во всех жилых массивах страны по принципу «каждой квартире - оптика». В рамках проекта начи-

ная с 2016 года предусматривается обеспечить население скоростным широкополосным интернетом, в частности в городе Баку с минимальной скоростью 100 Мбит/с, в других крупных городах и районных центрах – с минимальной скоростью 30 Мбит/с, в посёлках и сельских местностях – с минимальной скоростью 10 Мбит/с. В результате этого уровень распространения широкополосного интернета достигнет 85%.

**СЕ: Планируется ли в Азербайджане и дальше развивать LTE-технологии и в каких областях?**

**Али Аббасов:** Министерство связи и информационных технологий постоянно изучает технологические новинки и проводит соответствующие работы для их внедрения по назначению. Внедрение в республике услуги 3G было начато с 2009 года. Все три мобильных оператора, функционирующих в нашей стране, представляют населению услуги 3G, в результате чего уровень мобильных широкополосных услуг значительно вырос. Учитывая данные критерии и потребности, в 2012 году в республике было начато внедрение услуг LTE. Когда эти услуги начали внедряться в Азербайджане, наша страна была 9-ой по счету в Европе и 37-ой в мире, которая начала внедрять эти технологии. В настоящее время проводятся работы по полному обеспечению территории республики технологиями LTE. Хочу отметить, что полная эксплуатация этой услуги в городе Баку планируется до конца 2013 года, а в других крупных городах в течение 2014 года.

**СЕ: Планирует ли министерство развивать облачные технологии?**

**Али Аббасов:** В Азербайджане принята государственная программа по расширению в государственных органах электронных услуг и развитию “электронного правительства” на 2013-2015 годы. Как ожидается, при создании электронного правительства и оказании электронных услуг, ими будут охвачены местные исполнительные органы, местные органы самоуправления и другие органы государственного и частного сектора. Если учесть расходы на закупку, эксплуатацию и хранение необходимых материально-технических и нематериальных ресурсов для создания информационных систем во всех сферах, с целью бережного отношения к расходованию государственных средств, а также создания равных благоприятных условий для поставщиков услуг, МСИТ планирует создание дата-центра, основанного на облачных технологиях. Сдача в эксплуатацию дата-центра, основанного на облачных технологиях, ускорит переход на электронное правительство. ТЭО дата-центра уже представлено соответствующим органам.

**СЕ: Насколько удалось продвинуться в вопросах электронного правительства, включая такие аспекты как электронная подпись и т.д.?**

**Али Аббасов:** Государственные органы Азербайджанской Республики, начиная с 2012 года, пользуются созданным порталом [www.e-gov.az](http://www.e-gov.az) электронного правительства и с высокой активностью внедряют новые государственные электронные услуги. Необходимо отметить, что список электронных услуг, представленный со стороны государственных структур, регулярно расширяется, и это в свою очередь способствует уменьшению дистанции между гражданами и государственными органами, и тем самым облегчает решение текущих проблем населения, например в получении различной информации, справок, налоговых деклараций и других документов. В настоящее время практически завершено формирование единого портала [www.e-gov.az](http://www.e-gov.az) электронного правительства как интерактивной информационной системы.

Если первоначально с помощью данного портала 16 государственных органов оказывали гражданам всего 60 электронных услуг, то по состоянию на октябрь 2013 года посредством данного портала более 40 центральных исполнительных органов страны оказывают более 270 электронных услуг.

В целом за 10 месяцев 2013 года на портале зарегистрировано 392845 заходов. Численность обратившихся в портал составила 229398, количество использованных услуг – 579643. С помощью портала [www.e-gov.az](http://www.e-gov.az) электронного правительства начато представление множества услуг, информации, справок и других документов пользователям. На портале уже дан толчок внедрению концепции “Электронное правительство 3.0 – Открытое правительство”.

Как известно, с целью ускорения темпов оборота электронных документов между государственными органами в сентябре 2011 года при МСИТ была создана инфраструктура Национального центра сертификационных услуг для выдачи сертификатов цифровой подписи. В феврале 2013 года была презентована скоростная, современная и безопасная система аутентификации для доступа к portalу электронного правительства с использованием мобильных устройств (смартфоны и мобильные планшеты). С мая 2013 года начал функционировать центр сертификации услуг электронной подписи министерства налогов. На сегодняшний день по стране выдано около 40000 сертификатов цифровой подписи для мобильных аппаратов. Использование на портале электронного правительства современных средств цифровой подписи и аутентификации является показателем того, что мы находимся на стадии создания единого пространства цифровой подписи для обеспечения взаимных информационных связей государственных органов и оказания унифицированных государственных услуг в электронной форме.

**СЕ: Какие вопросы программного характера разрабатываются министерством для увеличения доли сектора ИКТ в экономике Азербайджана? Какая поддержка будет оказана стартапам и каковы перспективы дальнейшего внедрения высоких технологий в стране?**

**Али Аббасов:** С целью ускоренного развития сектора ИКТ, увеличения доли ИКТ-сектора в ВВП страны, расширения сфер производства, промышленности и услуг, стимулирования деятельности ИКТ-компаний были осуществлены определенные мероприятия. В соответствии с решениями Президента Азербайджанской Республики Ильхама Алиева при МСИТ созданы Государственный фонд развития информационных технологий и “Парк высоких технологий” специализирующийся в области ИКТ. Государственный фонд по развитию информационных технологий начал свою деятельность в текущем году. Основной задачей фонда является стимулирование деятельности компаний, работающих в области ИКТ и обеспечение их потребностей в материальных ресурсах. За счёт средств фонда планируется финансирование инновационных startup-проектов, импортозамещающей производственно-ёмкой деятельности и научно-технических опытных работ. Средствами фонда могут пользоваться как физические лица, так и различные крупные компании. Так, механизмы финансирования проектов включают предоставление грантов на конкурсной основе, выдачу льготных кредитов со стороны уполномоченных кредитных организаций и инвестиционное финансирование.

Другим серьёзным фактором роста доли сектора ИКТ в экономике страны является создание технопарков. “Парк высоких технологий” является первым парком, созданным в нашей республике. Здесь предусмотрена реализация работ в сферах информационно-коммуникационных технологий, телекоммуникаций и космоса, энергоэффективности, подготовки новых и высоких технологий и производств, выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Для компаний, функционирующих в составе технопарка, определены льготы по всем видам налогов и пошлин. “Парк высоких технологий” являясь инновационным пространством, будет обеспечен всеми необходимыми инфраструктурными элементами. В результате проведённых работ планируется привлечение ряда компаний на территорию технопарка и увеличение существующих производственных объёмов в разы. В будущем будут созданы различные технопарки по разным направлениям и в других перспективных регионах, в связи с чем проводятся необходимые аналитические исследования.

**Благодарим Вас за интервью**



# EUROPEAN SPACE AGENCY DEVELOPING NEW RANGE OF SPACE APPLICATIONS



**Caspian Energy (CE): What are the objectives pursued by the European space strategy and which hopes does the European Space Agency pin on the development of the cosmos?**

**Prof. Amnon Ginati, Head of Integrated & Telecommunications related Applications Department, ESA:** Space applications and services are vital for the development and growth of a society. They have a direct impact on people's lives, be it socially through better civil security and humanitarian aid or economically by stimulating innovation and bringing to market efficient products and services. Satellite services and applications are the largest part in the value chain and a major driver of space technology and developments. Two of the main objectives of ESA's "ARTES" programmes (Advanced Research in Telecommunications Systems) in particular are to:

- maintain and improve the capability and competitiveness of industry of participating countries in the world satellite communications market;
- contribute to the resolution of problems that affect the European Institutions and the European society at large.

The development of programmes such as Galileo, Sentinel or Alphasat allow for the development of a whole new range of space applications, thanks to more accurate tracking, increased remote sensing capabilities and more reliable communications. ARTES transforms research and development investment into successful commercial products and services. ARTES

programmes like IAP (Integrated Applications Promotion) are based on gaining a better understanding of what the needs are, providing feedback for the development of new infrastructure and space capabilities.

**CE: How branched is the network of the ESA telecommunication satellites and which researches are under development?**

**Amnon Ginati:** ESA's reach is global and alongside the development of some flagship telecommunication satellites is mainly aimed at supporting industry in the development of services and applications requiring telecommunication needs. European but also foreign communication satellites can be put to use through ESA contracts. ESA can support consortia which includes funded entities from member states, but also unfunded partners from other regions. Entities from ESA member states could, in partnership with organizations from the Caspian region, develop applications and services targeting specific local needs.

**CE: Which new technologies has the ESA managed to develop over the past years?**

**Amnon Ginati:** Under the ARTES 3-4 and 5 programmes, ESA aims to develop new products and services, as well as new technologies in the field of telecommunications. Some examples include:

- Various technology in the SAT-COM infrastructures and Payloads

- Advanced sunshields for satellites
- New PCU for low-power applications on telecommunication satellites
- Textile antennas that can be sewn into clothing

ARTES 3, 4 and 5 commitments represent more than 30% of the research and development budgets in Europe's satcom industry. Furthermore, under ARTES 20 ESA attempts to integrate existing satellite assets to develop value added services in areas covering health, transport, finance, development, energy, food, water, security, etc.

**CE: What are the opportunities of cooperation of ESA in the Caspian region?**

**Amnon Ginati:** The Caspian region offers many opportunities for space-based services, such as:

- SCADA monitoring for oil and gas pipelines
- Remote sensing for the vast hydropower potential in the region
- Border security and maritime coastal tracking systems
- E-Health and distance education through SatCom in rural areas

Although ESA cannot fund industrial entities bordering the Caspian sea, as none of them are ESA member states, it can support the development of services and applications by entities in ESA Member States, which can meet demands from this region. Additionally, industry from the Caspian region can apply to participate and support the ESA consortia, but will not benefit from funding.

**CE: Azerbaijan has recently become one of the cosmic states after launching its first telecommunication satellite. What are the prospects of cooperation between ESA and Azerbaijan?**

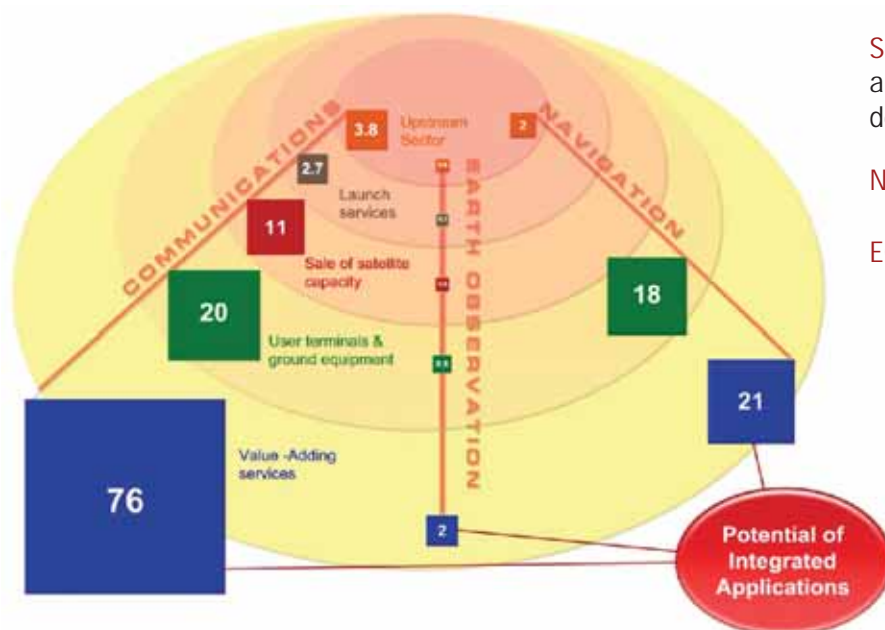
**Amnon Ginati:** Azerbaijan's first telecommunications satellite is called Azerispace-1 (46 E). With a lifetime of 15 years it was manufactured by Orbital Sciences and launched on an Ariane 5 in February 2013.

The hybrid C- and Ku-band satellite covers transmission needs for TV, radio broadcasting and internet in Azerbaijan, the Caucasus Region, Central Asia, Europe and Africa.

20% of the 3.2 ton satellite will be to meet Azerbaijan's (governmental) demand and 80% for commercial purposes.

The goal is to redirect oil capital into

## The Three Value Chains in Commercial Satellite Applications Global Space Market Revenue in US\$Bn



Sat communications are dominant with > 75 % of the downstream services revenue

Navigation is emerging 21 %

EO is currently 2 %

Source: Euroconsult & GSA, 2010

other priority sectors such as ICT. Main purpose is to develop the broadband infrastructure throughout the country.

A decree signed by President of Azerbaijan declared 2013 the "Year of information communication technologies in Azerbaijan". A lot of new services in e-government have been developed.

Azerbaijan plans to build second satellite, low-orbit remote sensing system, to be launched in 2015.

Therefore there is an opportunity for market demand for new services and applications in Azerbaijan to be met by projects co-funded through ESA programmes such as ARTES 3-4 (for satellite communications services) and ARTES 20 (for integrated applications). Although ESA cannot fund industrial entities in Azerbaijan, it can support the development of services and applications by entities in ESA Member States, which can meet demand in Azerbaijan by using the new national satellite system.

**CE: What is your position toward the idea of creation of the "Silk way" network through Azerbaijan by means of the telecommunication technologies?**

**Amnon Ginati:** The SILK project (also known as Virtual Silk Highway) was an initiative from the NATO Science for Peace and Security (SPS) programme, launched in 2002 to provide Internet access to academic institutions in the eight NATO part-

ner countries of the Caucasus and Central Asia, which includes Azerbaijan.

After ending in 2010, hundreds of institutes had been connected to the Web. NATO has helped create academic networks, managed by national research and educational networks (NRENs), and has provided equipment and infrastructure.

The project aimed to ensure joining of scientific and educational institutions in Central Asia and the Caucasus to broadband internet, supported by satellite technologies. VSAT terminals were supplied, as well as satellite dishes and other equipment. In Azerbaijan the project was realized by Azerbaijan Research and Education Network Association (AZRENA).

The project seems to have continued in Afghanistan, but we have no recent data about a SILK project in Azerbaijan.

Therefore ESA programmes could support co-funded projects to deliver services such as distance learning to remote educational centres right across the Caspian/Caucasus/Azerbaijan region. This would enable research centres and educational institutions to cooperate more easily. They can use broadband communications to interact with centres from foreign countries as well.

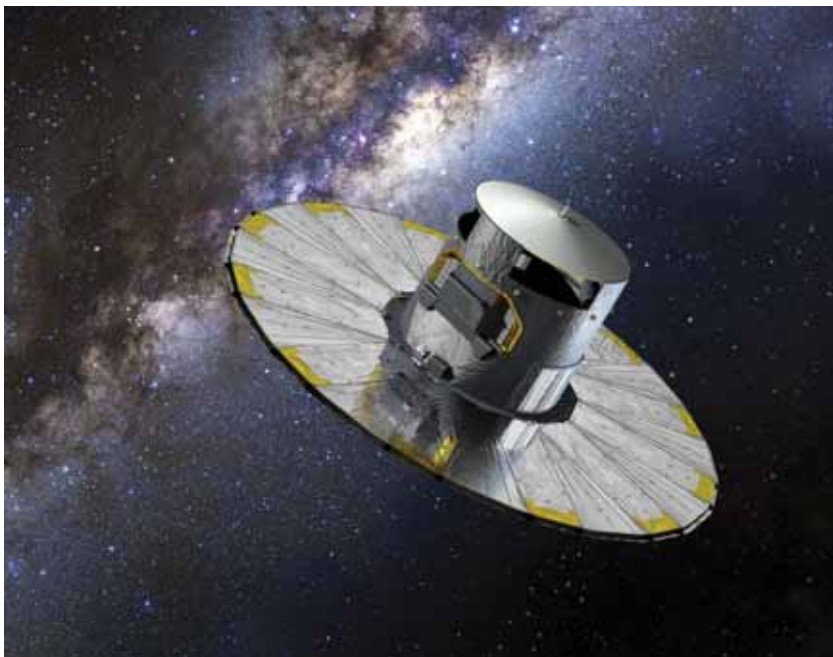
This could extend to other applications such as eHealth: for instance the SILK highway also engaged in 2007 with the Community Stress Prevention Center (CSPC) to create an internet portal to assist social workers and doctors in the case of a natural or terrorist disaster, helping them learn how to deal with traumatized individuals.

*Thank you for the interview*





# ЕВРОПЕЙСКОЕ КОСМИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО РАЗРАБАТЫВАЕТ НОВУЮ ЛИНЕЙКУ ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ



**Caspian Energy (CE):** Какие цели преследует европейская космическая стратегия, какие надежды связывает с освоением космоса Европейское космическое агентство (ЕКА)?

**Глава департамента по телекоммуникационным и интегрированным приложениям Европейского космического агентства (ЕКА), профессор Аммон Джинати:** Приложения для космической отрасли и космические службы жизненно важны для развития и роста общества. Они оказывают непосредственное воздействие на жизни людей, как в социальном плане через повышение уровня гражданской безопасности и гуманитарную помощь, так и с экономической точки зрения через продвижение инноваций и выведения на рынок эффективных продуктов и услуг. Услуги спутниковой связи и приложения занимают самую обширную часть в цепочке создания стоимости и являются основной движущей силой космической техники и разработок. В частности, две из важнейших целей Программы перспективных исследований в области телекоммуникационных систем (ARTES) Европейского космического агентства состоят в следующем:

- поддерживать и улучшать технические возможности и конкурентоспособ-

ность индустрии участвующих стран на мировом рынке спутниковой связи,

- оказывать поддержку в разрешении проблем, затрагивающих институты Евросоюза и европейское общество в целом.

Разработка программ, таких как Galileo, Sentinel или Alphasat, дает возможность разрабатывать совершенно новую линейку приложений для космической отрасли благодаря более точному слежению, улучшенным возможностям дистанционного зондирования и более надежным коммуникациям. «ARTES» преобразовывает инвестиции в научные исследования, в успешные коммерческие продукты и услуги. Программы, такие как ARTES и IAP (продвижение интегрированных приложений), обеспечивают лучшее понимание потребностей, чтобы предлагать решения для развития новой инфраструктуры и космического потенциала.

**CE: Насколько разветвлена сеть телекоммуникационных спутников ЕКА, какие исследования находятся в разработке?**

**Аммон Джинати:** Сеть ЕКА глобальна, и наряду с разработкой целого ряда известных телекоммуникационных спутников она направлена, главным образом, на оказание поддержки

индустрии в разработке услуг и приложений для удовлетворения телекоммуникационных потребностей. Европейские и иностранные телекоммуникационные спутники могут быть запущены в эксплуатацию через контракты ЕКА. ЕКА может оказывать поддержку как предприятиям, финансируемым государствами-партнерами ЕКА, так и партнерам без финансирования из других регионов. Предприятия из государств-членов ЕКА могут в сотрудничестве с организациями из каспийского региона разрабатывать приложения и услуги, предназначенные для удовлетворения специфических местных потребностей.

**CE: Какие новые технологии удалось разработать ЕКА за последние годы?**

**Аммон Джинати:** В рамках программ ARTES 3, 4 и 5 Европейское космическое агентство разрабатывает новые продукты и услуги, а также новые технологии в сфере телекоммуникаций.

Вот некоторые примеры:

- различные технологии в инфраструктуре спутниковой связи и экспериментальное оборудование,
- новейшие светозащитные бленды для спутников,
- новейшие блоки PCU для маломощных приложений на телекоммуникационных спутниках,
- текстильные антенны из ткани, которую можно носить в качестве элемента одежды.

На долю программ ARTES 3, 4 и приходится свыше 30% в смете ассигнований на НИОКР европейской отрасли спутниковой связи. Кроме того, в рамках ARTES 20, ЕКА хочет объединить существующие спутниковые активы с целью разработки услуг с расширенными функциями в таких сферах как здравоохранение, транспорт, финансы, научные исследования, энергетика, пищевая промышленность, водное хозяйство, безопасность и т.д.

**CE: Каковы возможности сотрудничества ЕКА в каспийском регионе?**

**Аммон Джинати:** Каспийский регион предлагает множество возможностей для услуг на базе космических технологий, к примеру:

- мониторинг нефтепроводов и газопроводов на базе SCADA,
- дистанционное исследование обширных гидроэнергетических мощностей в регионе,
- обеспечение безопасности границ и береговые системы слежения,
- электронное здоровье и дистанционное обучение посредством спутниковой связи в сельской местности.

Хотя Европейское космическое агентство не может финансировать промышленные организации в районе Каспийского моря, поскольку ни одно из государств не входит в ЕКА, оно может оказать поддержку в развитии услуг и приложений предприятиям в государствах, входящих в ЕКА, которые могут удовлетворить потребности этого региона. Кроме того, промышленные предприятия из каспийского региона могут обратиться с запросом, чтобы принять участие и поддерживать деятельность ЕКА, но не могут получить финансирование.

**СЕ: Азербайджан недавно вошел в число космических держав, запустив свой первый телекоммуникационный спутник. Каковы перспективы сотрудничества ESA с Азербайджаном?**

**Амнун Джинати:** Первый телекоммуникационный спутник Азербайджана – «Azerspace-1» (46 E). Рассчитанный на 15 лет эксплуатации, спутник был произведен компанией Orbital Sciences и выведен на орбиту посредством ракеты-носителя «Ariane 5» в феврале 2013 г.

Спутник с транспондерами C-band и Ku-band, призван обеспечить услугами телерадиовещания и интернета Азербайджан, Центральную Азию, страны Европы и Африки.

20% ресурсов спутника весом в 3,2 тонны будут использоваться Азербайджаном, а остальные 80% возможностей будут использованы в коммерческих целях.

Цель заключается в том, чтобы направить нефтяной капитал в другие приоритетные сектора, такие как ИКТ. А главная цель сводится к тому, чтобы создать широкополосную инфраструктуру, охватывающую территорию всей страны.

Согласно Указу, подписанному Президентом Азербайджана, 2013 год был провозглашен Годом информационных и коммуникационных технологий в Азербайджане. Было разработано множество новых услуг в сфере электронного правительства.

Азербайджан планирует строительство второго низкоорбитального спутника для дистанционного зондирования, который будет запущен в 2015 г.



Следовательно, существует возможность для рыночного спроса на новые услуги и приложения в Азербайджане, который можно будет удовлетворить через проекты, финансируемые совместно с программами ЕКА, такими как ARTES 3-4 (для услуг спутниковой связи) и ARTES 20 (для интегрированных приложений). Хотя ЕКА не может финансировать промышленные предприятия в Азербайджане, он может оказать поддержку развитию услуг и приложений предприятиям в государствах-членах ЕКА, которые могут удовлетворить потребности в Азербайджане при помощи новой национальной спутниковой системы.

**СЕ: Как Вы относитесь к идее создания сети «шелкового пути» через Азербайджан посредством телекоммуникационных технологий?**

**Амнун Джинати:** Проект «шелкового пути» (также известный как «виртуальный шелковый путь») был инициирован со стороны программы НАТО «Наука ради мира и безопасности» в 2002 г. с целью обеспечить информационный обмен между академическими сообществами в 8 странах-партнерах НАТО на Кавказе и в Центральной Азии, включая Азербайджан.

По завершении 2010 года сотни институтов были подключены к сети. НАТО помогло создать академические сети, управляемые национальными науч-

но-образовательными сетями (NRENs) и обеспечило оборудование и инфраструктуру.

Проект направлен на присоединение научных и образовательных учреждений в Средней Азии и на Кавказе к широкополосному Интернету при помощи спутниковых технологий. Была обеспечена поставка VSAT-терминалов, спутниковых антенн и другого оборудования. В Азербайджане проект осуществлялся Ассоциацией научно-исследовательских и образовательных сетей Азербайджана (AZRENA).

Проект, кажется, был продолжен в Афганистане, но у нас нет последних данных о проекте шелкового пути в Азербайджане.

Поэтому программы ЕКА могли бы поддержать проекты совместного финансирования с целью предоставления услуг, таких как дистанционное обучение в отдаленных образовательных центрах на территории каспийского региона, Кавказа и Азербайджана. Это облегчает сотрудничество между научно-исследовательскими центрами и образовательными учреждениями. Они могут воспользоваться широкополосными коммуникациями для взаимодействия с центрами из зарубежных стран.

Данное сотрудничество могло бы также охватить другие приложения, такие как eHealth: например, в 2007 году к программе «шелковый путь» присоединился центр предотвращения стрессовых ситуаций (Community Stress Prevention Center/CSPC) с целью создания интернет-портала для помощи социальным работникам и докторам в случае возникновения природных катастроф и террористических актов. Портал предоставляет информацию, как обращаться с травмированными людьми.

*Благодарим Вас за интервью*





# STATE COMMITTEE FOR SECURITIES SETS GOALS TO FORM INSTITUTIONAL INVESTORS

RUFAT ASLANLY, CHAIRMAN OF THE STATE COMMITTEE FOR SECURITIES OF AZERBAIJAN



**Caspian Energy (CE):** *Creation of the State Committee for Securities can be viewed as the starting point in development of securities market in Azerbaijan. How can you evaluate the 15-year development of the market and what achievements have been made?*

**Rufat Aslanly, Chairman, State Committee for Securities of Azerbaijan:** I believe it would be correct to view the assessment of the activity of the State Committee for Securities by the public including by professional press.

The past 15 years became an important period in creation and institutionalization of the securities market.

The legal basis of the securities market was formed at that period with the purpose to ensure its activity in accordance with the new economic environment, the operating structure of the securities market was automated which led to its facilitation, the coverage of financial mediators was expanded, the depth market indicator was raised and new financial tools of different terms and profitability were launched.

The institutionalization and adoption of creative measures resulted in transformation of an infrastructural organization supporting the privatization process into a sector creating opportunities for investments

into the nonoil enterprises. Now it is already possible to say that the essential basis has been formed on the securities market for using financial instruments, raising and managing financial resources.

**CE: What values does the State Committee for Securities set as a priority in formation of a serious regional center for securities in Azerbaijan?**

**Rufat Aslanly:** The State Committee for Securities does not set a task for transforming the country's securities market into a regional financial center in the middle-term perspective.

Our purpose is to create the institute of stable financial mediator ensuring appropriate and stable financial support to business and opportunities for high-quality investments for retail and instrumental investors.

The goals I have mentioned were indicated in the State Program for development of the securities market in Azerbaijan Republic in 2011-2020, ratified in 2011 by the head of our state.

In line with the state program, the formation of an effective and regulated capital market to provide broad financial opportunities to a private sector in accordance with advanced standards is set as a task for a middle-term perspective.

It is natural that the execution of measures envisaged in the state program as well as growth of stability and competitiveness of the country's securities market will undoubtedly promote the regional expansion of the sector in the long-term perspective which will become just a dialectic process.

**CE: What are the preliminary results of implementation of the State Program for development of the security market in Azerbaijan in 2011-2020?**

**Rufat Aslanly:** The State Program covering a 10-year period is a middle-term program. For its effective implementation, the State Committee for Securities has developed and is be-

ing implemented the two-year action plans. The tasks envisaged in the two-year action plan over the past period have been fully implemented.

The following has been done through that period:

- the operating infrastructure of the capital market is largely overhauled and automation level is raised;

- formation of the legislative basis for the third generation capital market to carry out the activity in a new quality continues. The interstate discussion of the bill on securities was completed and normative 24 rules and standards were approved over the past two years.

- a number of important steps were taken to overhaul the regulatory mechanism. Introduction of the new control and regulation conception was launched to raise the institutional potential of brokers and dealers, increase professionalism, strengthen risk-management and internal control systems and ensure stable financing.

- in order to stimulate demand and proposal on the securities market the Baku Stock Exchange with the support of the State Committee for Securities prepared the Listing Consultation Program. The program is designed to prepare the companies for entering the capital market and ensures professional support to companies that have a trade potential. The program is to be launched in the coming months.

- in order to raise the professional level of the securities market participants and public awareness of securities market, the concept of the training center on securities market, curriculum and business plan were developed. The functionality of the training center will be ensured in the months to come.

**CE: What instruments are of special demand in the Securities market in Azerbaijan today?**

**Rufat Aslanly:** Debt securities are prevailing in the structure of the securities market of the developing countries. Their main reason is:

- the lowest complexity of debt in-



Software Developer	1
Network Provider	1
Internet Provider	1
IT Consultancy	1
Fiber Optic solutions	1
VoIP and WiFi solutions	1
IP TV	1
Total IT Solutions	1

IT is really more than we think...

**HEAD OFFICE**  
AZ1141, 14 B. Vahabzadeh street  
Baku, AZERBAIJAN  
tel: + 994 12 596 75 01  
fax: + 994 12 596 75 02  
e-mail: info@smad.az  
www.smad.az

**SOFTWARE DEVELOPMENT OFFICE**  
AZ20001, 10 Nizami street, VIP Business Center  
Baku/AZERBAIJAN  
tel: + 994 12 497-15-07  
fax: + 994 12 596 75 02  
e-mail: [support@smart.az](mailto:support@smart.az)  
[www.smart.az](http://www.smart.az)

**INTERNET SALES and MARKETING OFFICE**  
AZ1065, 23, Z.Ahmedbeyov street  
Baku/AZERBAIJAN  
tel: +994 12 596 38 12; Call Center: 952  
fax: +994 12 596 75 02  
e-mail: support@smart.az  
www.smartonline.az

**CE: What is done to develop new directions on the Azerbaijani securities market?**

**Rufat Aslanly:** Financial mediation as well as the securities market are aftermarkets. Thus, the services in this sector are provided with the use of existing economic conjuncture and realities.

In this respect, while defining the priorities of the securities market development, the State Committee for Securities takes the economic needs as a basis.

From this point in order to support the twofold economic growth of the country, the provision of new business initiatives with cheaper and more diversified financial support is set as a priority direction of the committee.

In this direction, the main tasks on agenda are the provision of support to formation of private investment and venture funds.

Both legal and operating infrastructure has been formed lately to ensure the activity of the indicated institutions. Though we do not deal directly with the formation of these funds, the State committee promotes the accelerated development in this direction.

**Rufat Aslanly:** Basic principles of ensuring trustful assets management are identical for the economies of all regional states.

It has to be noted that unlike placement of deposits in a bank, asset management contains more risks and profitability and investors working in this sector are well informed about it.

In general, in order to ensure reliability and stability of asset management, the regulation of this sector should be based on fair, effective and transparent principles and mechanisms.

The state role in this process lies in provision of effective mechanisms and their timely application. In this respect, the State Committee is engaged with formation of a legal basis and institutional mechanisms.

**CE: Is it planned to form the share and investment funds market in Azerbaijan? What conditions will be created for their formation?**

**Rufat Aslanly:** As I have already noted, the support of new business initia-





tives in the country through formation of shared and private investments funds has been the main direction of the State Committee for Securities.

The legislative basis for activity of investments funds in Azerbaijan was reflected in the law 'On investment funds' approved in 2011. This law is prepared in accordance with international standards with the support of international organizations.

All the same, measures to ensure the activity of investment funds have been taken in trade and operating infrastructure of the Baku Stock Exchange and National Depository Center.

However, we should point out the lack of legislation and infrastructure in ensuring the efficient operation of private equity funds. Thus, for the efficient operation of private equity funds it is necessary to make important qualitative changes directly in the corporate sector.

To do this, local companies should implement more transparent operations, implement advanced corporate governance principles and have a clear and reasonable medium-term development strategy for the market, in short, must be ready to enter the capital market.

It should be noted that the corporate sector is developing dynamically along with the Azerbaijani economy. Dynamic processes occurring in the corporate sector in the country will allow such funds to carry out activities in the coming months.

**CE: Is it planned to integrate the Azerbaijani securities market into European structures?**

**Rufat Aslanly:** The development of the securities market of Azerbaijan and its competitiveness are passing the way of integration and cooperation with global financial markets. It is well known that the investment does not know borders, and each national financial sector operates on this principle.

However, our work with the European institutions in the sphere of cooperation and integration is not for the sake of formal membership or by the format of foundation. Integration would help Azerbaijani companies and investors to use the infrastructure of the securities market of the country so that to enter the foreign markets as well as foreign companies and investors with their infrastructure to gain access to our securities market.

As the State Committee for Securities, we have defined exact goals in this direction. They are:

- market regulation and enforcement of the legal framework in line with international standards;
- liaising trading and operational infrastructure with leading financial centers;
- promotion of principles based on mutual interest.

The staff of the State Committee for Securities is working with the set goals and today we have close ties with the London Stock Exchange, Istanbul Stock Exchange and the respective financial institutions of Luxembourg as well.

**CE: To what degree is Azerbaijani market interesting for foreign investors, in your opinion?**

**Rufat Aslanly:** Azerbaijani securities market as a whole, as well as Azerbaijan's economy attracts a certain interest of foreign investors.

Foreign investors through purchasing government securities began to carry out investments in the stock market since 2007.

This interest of foreign investors is still observed. In particular, foreign investors have appealed to the SSC and BSE for the purpose of investment in debt market instruments of Azerbaijan.

In particular, four of the 20 shareholders of the Baku Stock Exchange (BSE) are foreign companies.

**CE: Are our market participants ready to enter the financial markets of bonds? What steps can SSC take to provide for their technical support?**

**Rufat Aslanly:** A number of companies in Azerbaijan have been funded by the international debt markets for already several years. Thus, the state oil company, Railroads JSC have carried out successful placement on the London Stock Exchange. This is an indication of the readiness of our companies to enter the global financial market. Despite the fact that the entry of the local companies to foreign markets is a loss for the local market, SSC is upbeat on this process.

I believe that the increase in the number of companies financed through the capital market will cause a more severe institutionalization of corporate sector, development of financing through the capital market and overall diversification and development of the financial sector.

**CE: Do you think the number of local market participants complies with the market potential?**

**Rufat Aslanly:** Today the market of securities issued professional licenses including 15 to brokers, 14 to dealers, one for securities management, 2 for clearing activity, 3 for depository services, 1 for stock exchange and 2 for keeping the registry. Considering the fact that the market is in a development stage, the number of participants is sufficient. However, institutional investors layer type of venture like capital funds, private equity funds, pension funds have not been formed yet.

In the medium term we set ourselves the task of shaping the institutional investors layer turning them into active participants in the market.

**Thank you for the interview**



## Frankfurt Gas Forum

Dear Colleague,

With the recent decision of the **Shah Deniz consortium** in June 2013 to select TAP to transit the Azerbaijani gas to Europe and the recent gas discoveries in Eastern Mediterranean, there is no better time to develop the business opportunities the natural gas infrastructure market has to offer.

Following unprecedented success of the 2012 Frankfurt Gas Forum inaugurated by **Mr. Günther Oettinger** the EU Energy Commissioner and attended by over 100 top decision makers from *Azerbaijan, Turkey, Russia, France, Germany, the United Kingdom and the United States*, Energy Stream CMG GmbH is pleased to invite you to the **second annual Frankfurt Gas Forum 2013**. This must-attend gas forum in the calendar of top executives of the Caspian and East Mediterranean region this year is coming again to the European Union financial capital **Frankfurt on the 11th & 12th December 2013**.

### VENUE: FRANKFURTER HOF HOTEL

for more information: <http://www.energystreamcmg.com/fgf2013/venue>

Based on our extensive market research with the Caspian and Mediterranean oil & gas leaders, this year the focus of the Forum is on successfully realizing the gas pipelines of the Southern Corridor, namely TAP and TANAP, the momentum of South Stream, and the development of Eastern Mediterranean offshore projects.

### OUR EARLY CONFIRMED SPEAKERS INCLUDE:

- **Michael Lotem**, Special Envoy for Energy, Ministry of Foreign Affairs, Israel
- **John Baldwin**, Vice President, Southern Corridor, BP
- **Gulmira Rzayeva**, Senior Fellow, Center for Strategic Studies, Azerbaijan
- **Yaniv Friedman**, Vice President Strategy, Avner Oil Exploration, Israel
- **George Paparsenos**, CEO, DESFA, Greece
- **John Roberts**, Energy Security Specialist, PLATTS, UK
- **Matthew Bryza**, former Ambassador of the United States to Azerbaijan, U.S.

### REGISTER NOW AND SAVE €460

for more information: <http://www.energystreamcmg.com/fgf2013/register>

Join us at the Frankfurt Gas Forum 2013 and network with your industry peers and get first-hand knowledge on the current status of the most challenging gas pipelines of the Southern Corridor and the offshore projects in the East Mediterranean region.

I look forward to welcoming you to Frankfurt in December!

**Anthony Livanios**  
CEO

Energy Stream CMG GmbH Tel: +49 (0) 69 9750 3225 Fax: +49 (0) 69 9750 3200  
Email: [livanios@energystreamcmg.com](mailto:livanios@energystreamcmg.com)



# ГКЦБ СТАВИТ ЗАДАЧИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ -

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОМИТЕТА  
ПО ЦЕННЫМ БУМАГАМ АЗЕРБАЙДЖАНА РУФАТ АСЛАНЛЫ



**Caspian Energy (CE): Создание Государственного комитета по ценным бумагам (ГКЦБ) можно считать точкой отсчета развития рынка ценных бумаг в Азербайджане. Какова Ваша оценка 15 летнему пути развития рынка, чего удалось достичь?**

**Председатель Государственного комитета по ценным бумагам Азербайджана Руфат Асланлы:** Я думаю, что правильной была бы оценка деятельности Государственного комитета по ценным бумагам со стороны общественности, в том числе и со стороны профессиональной прессы.

Минувшие 15 лет были важным периодом создания и институционализации рынка ценных бумаг.

За этот период была сформирована юридическая база рынка ценных бумаг для обеспечения его деятельности в соответствии с новой экономической средой, операционная структура рынка ценных бумаг была автоматизирована, что привело к ее упрощению, расширен круг охвата финансовых посредников, увеличен показатель рынка глубины и запуще-

ны новые финансовые инструменты с различными сроками и доходностью.

В результате институционализации и внедрения созидательных мероприятий была достигнута трансформация из инфраструктурного учреждения, поддерживающего процессы приватизации, в сектор, открывающий возможности для инвестиций в предприятия не нефтяного сектора. Сегодня уже можно говорить, что на рынке ценных бумаг сформирована вся необходимая основа для использования финансовых инструментов, привлечения и управления финансовыми ресурсами.

**CE: Какие ценности ставит во главу угла ГКЦБ для формирования серьезного регионального центра ЦБ в Азербайджане?**

**Руфат Асланлы:** В среднесрочной перспективе перед ГКЦБ не стоит задача превращения рынка ценных бумаг страны в региональный финансовый центр.

Нашей целью является создание института устойчивого финансового

посредника, обеспечивающего бизнес приемлемой и устойчивой финансовой поддержкой, а розничных и инструментальных инвесторов - возможностями качественных вложений.

Отмеченные мною цели были обозначены в "Государственной программе развития рынка ценных бумаг в Азербайджанской Республике в 2011-2020 годах", утвержденной в 2011 году главой нашего государства.

Как отмечается в госпрограмме, на среднесрочную перспективу ставится цель формирования в соответствии с передовыми стандартами эффективно функционирующего и регулируемого рынка капитала, предоставляющего широкие финансовые возможности частному сектору.

Естественно, что выполнение мероприятий, предусмотренных государственной программой и рост устойчивости и конкурентоспособности рынка ценных бумаг страны, будет способствовать в долгосрочной перспективе региональной экспансии сектора, что станет лишь диалектическим процессом.

**CE: Каковы предварительные результаты реализации «Государственной программы развития рынка ценных бумаг в Азербайджане в 2011-2020 годах»?**

**Руфат Асланлы:** Государственная программа, которая охватывает 10-летний период, является среднесрочной программой. С целью эффективной реализации Госпрограммы со стороны ГКЦБ разработаны и выполняются 2-х годовичные планы деятельности. Цели, предусмотренные 2-х годовичным планом деятельности за прошлый период полностью реализованы.

За данный период выполнено следующее:

- операционная инфраструктура капитального рынка в значительной степени усовершенствована, повышен уровень автоматизации;
- продолжено формирование законодательной базы третьего поколе-



ния рынка капитала, который будет осуществлять деятельность в новом качестве. Завершено внутригосударственное обсуждение проекта Закона "О ценных бумагах" и за последние 2 года приняты 24 правила и стандарта нормативного характера;

- осуществлен ряд важных шагов в направлении совершенствования механизма регулирования. Начато внедрение новой концепции контроля и регулирования в направлении увеличения институционального потенциала брокеров и дилеров, роста профессиональной подготовки, усиления риск-менеджмента и систем внутреннего контроля, а также обеспечения устойчивого финансирования.

- с целью стимулирования спроса и предложения на рынке ценных бумаг Бакинская фондовая биржа при поддержке ГКЦБ подготовила "Программу листинговой консультации". Программа предназначена для подготовки компаний к выходу на рынок капитала и обеспечивает профессиональную поддержку компаний, обладающих торговым потенциалом. Реализации программы начнется в ближайшие месяцы.

- с целью роста уровня профессионализма участников рынка ценных бумаг и знаний населения о рынке ценных бумаг подготовлена концепция центра тренинга по рынкам капитала, учебный и бизнес план.

Функциональность учебного центра будет обеспечена в ближайшие месяцы.

#### **СЕ: Какие инструменты сегодня особо востребованы на рынке ЦБ в Азербайджане?**

**Руфат Асланлы:** На развивающихся рынках долговые ценные бумаги являются преобладающими в структуре рынка ценных бумаг. Их основная причина:

- наименьшая сложность долговых инструментов с технической и фундаментальной точек зрения по сравнению с другими инструментами рынка капитала, и как результат наиболее легкое их восприятие со стороны широких слоев инвесторов;

- наименьшая вероятность их расщепления между небольшими инвесторами, учитывая размеры бизнеса в стране.

По указанным причинам значительная доля рынка ценных бумаг Азербайджана принадлежит долговым инструментам. Так, по итогам 2012 доля долговых инструментов в общей структуре рынка составляет 88%, а по итогам 9 месяцев текущего года - 95%.

Необходимо особо отметить ГКЦБ не ставит перед собой цель специфического обеспечения развития долговых или паевых ценных бумаг. Нашей целью является обеспечение поддержки развития сектора корпоративных ценных бумаг и развитие

ненефтяного сектора экономики в целом.

Проводимые в этом направлении работы уже приносят свои плоды. Если несколько лет назад на рынке преобладала торговля государственными ценными бумагами, то на сегодняшний день общая доля торговли ценными бумагами частного сектора превышает 50%.

#### **СЕ: Какие работы ведутся для развития новых направлений на азербайджанском рынке ЦБ?**

**Руфат Асланлы:** Финансовое посредничество, также как и рынок ценных бумаг по своей характеристике являются производным сектором. Так, услуги в этом секторе предоставляются с использованием существующей экономической конъюнктуры и реалий.

На основе этого, при определении приоритетов развития рынка ценных бумаг ГКЦБ берёт за основу потребности экономики в целом.

С этой точки зрения, для поддержки двукратного роста экономики страны, приоритетным направлением ГКЦБ определено обеспечение новых инициатив бизнеса более дешевой и диверсифицированной финансовой поддержкой.

В этом направлении на повестке дня стоят основные задачи по оказанию поддержки формирования частных инвестиционных и венчурных фондов.

В настоящее время для осуществления деятельности указанных институтов сформированы юридическая и операционная инфраструктура. Хотя мы непосредственно не занимаемся формированием этих фондов, ГКЦБ способствует ускоренному развитию в этом направлении.

#### **СЕ: Во всем мире одним из наиболее популярных направлений является доверительное управление активами. Какие рамки нужны для обеспечения безопасного развития данного направления в Азербайджане?**

**Руфат Асланлы:** Базовые принципы обеспечения доверительного управления активами являются идентичными для экономик всех стран региона.

Необходимо отметить, что управление активами в отличие от размещения депозитов в банке обладает свойством большего риска и доходности, и инвесторы, которые работают в этом секторе хорошо информированы об этом.

В целом для обеспечения надеж-



ности и устойчивости деятельности управления активами регулирование этого сектора должно быть построено на справедливых, эффективных и прозрачных принципах и механизмах.

Роль государства в этом процессе заключается в обеспечении построения эффективных механизмов и их внедрения. В связи с этим ГКЦБ в свою очередь занимается формированием юридической базы и институциональных механизмов.

**СЕ: Планируется ли формирование в Азербайджане рынка паевых и инвестиционных фондов? Какие условия планируется создать для их формирования?**

**Руфат Асланлы:** Как я уже отметил, приоритетным направлением ГКЦБ является поддержка в стране нового бизнеса – инициатив путем формирования паевых и частных инвестиционных фондов.

Юридическая база деятельности инвестиционных фондов в Азербайджане нашла свое отражение в Законе "Об инвестиционных фондах", принятом в 2011 году. Данный закон подготовлен в соответствии с международными стандартами при поддержке международных организаций.

В тоже время, в торговой и операционной инфраструктуре Бакинской фондовой биржи и Национального депозитарного центра приняты меры для обеспечения деятельности инвестиционных фондов.

Однако необходимо отметить недостаточность наличия законодательства и элементов инфраструктуры для обеспечения эффективной деятельности частных паевых фондов. Так, для эффективной деятельности частных паевых фондов необходимо произвести важные качественные изменения непосредственно в корпоративном секторе страны.

Для этого местные компании должны осуществлять более прозрачную деятельность, внедрять передовые корпоративные принципы управления, в целом иметь ясную и приемлемую среднесрочную стратегию развития для рынка, одним словом должны быть готовыми для выхода на рынок капитала.

Следует отметить, что корпоративный сектор динамично развивается наравне с азербайджанской экономикой. Динамичные процессы, происходящие в корпоративном секторе страны позволят подобным фондам осуществить деятельность уже в ближайшие месяцы.

**СЕ: Планируется ли интеграция азербайджанского рынка ценных бумаг в европейские структуры?**

**Руфат Асланлы:** Развитие рынка ценных бумаг Азербайджана и его конкурентоспособность проходит путь интеграции и сотрудничества с глобальными финансовыми рынками. Общеизвестно, что инвестиции не знают границ, и каждый национальный финансовый сектор функционирует по этому принципу.

Однако наша деятельность с европейскими структурами в области сотрудничества и интеграции осуществляется не ради формального членства, или по формату учредительства.

Посредством интеграции азербайджанские компании и инвесторы могут с использованием инфраструктуры рынка ценных бумаг страны выйти на иностранные рынки, а также иностранные компании и инвесторы с помощью их инфраструктуры могут получить доступ к нашему рынку ценных бумаг.

Будучи ГКЦБ, нами определены точные цели в этом направлении. Такими являются:

- регулирование рынка и приведение юридической базы деятельности в соответствие с международными стандартами;
- обеспечение связей торговой и операционной инфраструктуры с ведущими финансовыми центрами;
- пропаганда принципов основанных на взаимной заинтересованности.

Команда ГКЦБ проводит постоянную работу в направлении поставленных целей и на сегодняшний день мы имеем тесные связи с Лондонской фондовой биржей, Стамбульской фондовой биржей и соответствующими финансовыми институтами Люксембурга.

**СЕ: Насколько, на Ваш взгляд, азербайджанский рынок капитала интересен для иностранных инвесторов?**

**Руфат Асланлы:** Азербайджанский рынок ценных бумаг в целом, как и азербайджанская экономика, пробуждают определенный интерес иностранных инвесторов.

Иностранные инвесторы путем приобретения государственных ценных бумаг начали осуществлять вложения в рынок ценных бумаг с 2007 года.

Данный интерес со стороны иностранных инвесторов наблюдается и по сей день. В частности, иностранные инвесторы обратились в ГКЦБ и

БФБ с целью осуществления вложений в долговой рынок инструментов Азербайджана.

В том числе, 4 из 20-ти акционеров Бакинской фондовой биржи (БФБ) являются иностранными компаниями.

**СЕ: Готовы ли наши участники рынка к выходу на международные финансовые рынки облигаций? Какие шаги в этом отношении готов предпринять ГКЦБ для их технической поддержки?**

**Руфат Асланлы:** Ряд компаний Азербайджана уже несколько лет финансируются посредством международных долговых рынков. Так, Государственная нефтяная компания, ОАО "Железные дороги" осуществили удачные размещения на Лондонской фондовой бирже. Это является показателем готовности наших компаний к выходу на глобальный финансовый рынок.

Несмотря на то, что выход местных компаний на иностранные рынки является потерей для местного рынка, отношение ГКЦБ к данному процессу является положительным.

Считаю, что рост количества компаний, финансируемых посредством рынка капитала послужит причиной более строгой институционализации корпоративного сектора страны, развития финансирования посредством рынка капитала и в целом диверсификации и развития финансового сектора страны.

**СЕ: Насколько количество участников местного рынка соответствует потенциалу рынка?**

**Руфат Асланлы:** Сегодня на рынке ценных бумаг выданы 38 профессиональных лицензий, в том числе - 15 брокерам, 14 дилерам, 1 на управление ценными бумагами, 2 на клиринговую деятельность, 3 на депозитарную деятельность, 1 фондовой бирже и 2 на деятельность по ведению реестра. Учитывая, что рынок находится в стадии развития, количество участников является достаточным.

Однако в настоящее время институциональные прослойки инвесторов типа венчурных фондов, частных паевых фондов, пенсионных фондов еще не сформированы.

На среднесрочную перспективу мы ставим перед собой задачи формирования институциональной прослойки инвесторов, их превращения в активных участников рынка.

**Благодарим Вас за интервью**



**GAZELLI GROUP**

AZERBAIJAN | EST. 1999

## COSMETIC MANUFACTURING

4, ALMAS ILDIRIM STR. BAKU, AZ1044, AZERBAIJAN  
T. (+994 12) 454 82 65, F. (+994 12) 454 85 52  
[www.gazelligroup.com](http://www.gazelligroup.com)





# NDC BUILDING ITS WORK ON BASIS OF STRATEGIC PLANNING PRINCIPLE -

FARIZ AZIZOV, CHAIRMAN OF THE BOARD OF THE NATIONAL DEPOSITORY CENTER OF AZERBAIJAN



**Caspian Energy (CE): What role does the National Depository Center play in the securities' market?**

**Fariz Azizov, Chairman of the Board, National Depository Center of Azerbaijan:** The National Depository Center (NDC) is one of the leading financial institutes of the country and holds the central position in the infrastructure of the stock market of Azerbaijan. As a depository organization NDC is engaged in security lodging, registration of ownership transfer for the securities and their transactions after auctions. NDC has also been performing clearing operations for exchange deals since September 3. All this was preceded by the project that lasted for 6 months and envisaged transaction of all post-trading services to NDC. In this way, NDC of Azerbaijan centralized the whole range of post-trading services (the NDC had been engaged in centralized depository and registrar operations before that) by completing the development of the National Depository of the securities market of the country.

The concentration of post-trading services in a single organization is promising business-processes optimization whereupon all the users of the organized market of securities will be offered a product range of the unified depository. This product range will certainly include depository services as well as new products developed in accordance with the strategy of unification.

**CE: Which tasks are assigned to NDC after 16 years since its creation?**

**Fariz Azizov:** Taking into account that the NDC was created as an organization, supporting privatization process, we are facing more strategic tasks 16 years after the occurred global transformations.

After completion of the second program of privatization, the NDC aimed at attracting of joint-stock companies involved in the privatization as well as newly created structures. In parallel with the development of the market relationships, innovations in the area of securities had certain effect on relevant structures.

Thus, the NDC, which had been established as a state organization ensuring the privatization process, began penetrating into the corporate sector. Right from the first day of circulation of bonds, a new product of the securities market in 2001, NDC began offering depository services both to issuers and owners of securities. In following years, the NDC held securities of the financial sector enterprises, which were serviced by another depository, and in this way it has substantially increased the volume of assets it was holding. Besides, the NDC restructured its range of services so that to correspond to world standards.

Infrastructure provision throughout the stage-by-stage growth (either extensive i.e. quantitative or intensive i.e. qualitative) of the Azerbaijani market of securities is the task in the new period of operation of NDC.

**CE: In which sphere does the NDC plan to expand its operation?**

**Fariz Azizov:** Protecting the interests of every client and applying high standards in securities-related operations on the basis of corporate management and financial transparency, the NDC's strategic vision is to become a central institutional structure whose services and experience can be set as an example. NDC is carrying out an activity on basis of the strategic planning principle. The strategic plan of the organization is set for three years and is regularly analyzed in accordance with the requirements of each period. The present activity of the NDC is conducted on basis of the strategy set for 2013-2015.

In general, the strategy of development of the national depository system, and the NDC as its central institution, has been reflected in the State program "Development of the securities market in the Republic of Azerbaijan for 2011-2020" approved by President of Azerbaijan Ilham Aliyev's Decree dated May 16, 2011.

The main objective of the program is to create a modern securities market meeting advanced international standards and providing the economy of the country broad opportunities on mobilization of capital.

Regarding the tasks of the initial stage of the State Program implementation, I would like to highlight two main priorities: the consolidation of the depository function and transformation of NDC from the de-

What do you think  
you will need for  
success in 20 years?

Let's discuss on: [www.risk.az/thinkforward](http://www.risk.az/thinkforward)

think forward



**RISK**  
COMPANY



pository into a depository-clearing organization via its connection to the payment systems of the country.

**CE: Does NDC plan to include Azerbaijani assets into the international register?**

**Fariz Azizov:** As it has been noted, the NDC's activity is based on the State program covering 2011-2020. According to the program, a legal framework and the corresponding trading system meant for integration with the international securities market is planned to be created until 2017. Accordingly, it means organization of the integrated register system and its linking to the system of international settlements.

Based on the State Program, the SCS (State Committee for Securities) is regularly arranging international conferences and seminars together with professional participants of the securities market in order to provide potential local and foreign investors with information about opportunities of the capital market of Azerbaijan.

**CE: Do investors express interest to activity of NDC, and to what degree is NDC ready to meet their further requirements?**

**Fariz Azizov:** Nowadays NDC holds over 100,000 investor accounts. This number has a positive trend. In parallel with the growth of the quantity of investors, NDC sets a goal to improve the quality of service since procedures of opening of depo accounts, registration of deals along with some other services have been optimized lately. In addition to them, NDC has been engaged in cash settlements and submission of reports for them since September of this year.

As mentioned above, it is an important event for our stock market aimed at raising the transparency of ownership rights accounting and efficiency of the market as well as facilitating access of all investors to securities. It is assumed that creation of the central clearing-settlement depository will promote the growth of liquidity, reduction of costs on clearance services owing to performance of operations by all market participants on basis of a single post-trading platform.

In general, it is the central depositories' activity that world investors associate positive trends with, in different areas of the financial system operation starting from safekeeping of assets, timely and easy procedures with settlements till reliability of corporate information.

**CE: Which innovative solutions are being introduced in NDC?**

**Fariz Azizov:** The scope of tasks assigned to the Depository System is constantly expanding. These tasks bear an ambitious character at times. But experience shows, no matter how ambitious the tasks of NDC are, all the goals are gradually attained in accordance with the requirements of the market.

Based on the single post-trading platform, electronic services are planned to be introduced in near future. The electronic services will include electronic recording of securities, electronic extracts, access to depo accounts, electronic voting and others.

**CE: To what extent has the dynamics of assets, serviced by NDC, changed?**

**Fariz Azizov:** Over the past 10 years the volume of assets serviced by NDC increased from 520,000 AZN (fixed in 2003) up to 8.1 bln AZN in 2013. After completion of an active phase of privatization processes, joint stock companies, mainly holdings, banks and insurance companies, created in accordance with the demand of the market, maintain this trend. The volume of the debt obligations of the corporate sector has started gradually growing since 2009 amid the high rates of bank crediting.

The structure of securities lodged in the NDC now includes shares, bonds and real estate certificates.

**CE: Is there any success gained in strengthening of mutual relationships with international depository centers?**

**Fariz Azizov:** As an infrastructure organization of the securities market, NDC is focusing a special attention on development of international relations through setting new

contacts with foreign organizations.

NDC is performing fruitful cooperation with a number of depositories and international organizations. Memorandums of Understanding were signed over the past 10 years with central depository organizations of many countries including Luxemburg, Turkey, Poland, Greece, Romania, Ukraine, Georgia.

The signed memorandums form a basis of new mutual relationships between NDC and other depositories in the area of joint work over important projects and expansion of the customers' base in the long-term future.

Integration into global post-trading space and cooperation with central depositories of other countries serve the interests of the financial market development of Azerbaijan and provides an opportunity for our clients to perform operations on foreign markets too.

**CE: What is the statistical trend of NDC for the past 16 years?**

**Fariz Azizov:** A positive trend of the volume of operations in the whole market also reflected on the results of operations performed by NDC. Thus, the overall volume of the market operations grew by 93 times through 2003-2012 and totaled 9.4 bln AZN by the end of 2012. The corporate segment of the market grew by 2.8 times throughout this period and reached 1.3 bln AZN. Meanwhile, noteworthy are structural changes of the market in favor of the corporate sector. If the corporate sector used to account for 3% of the market in 2003, now this figure makes 52%.

This trend will continue owing to positive changes in the market, and soon we are to witness the growth of the range of products at our stock market. The growing demand for financial services will increase the quantity and structure of debt securities, the evolution of collective schemes of investments will lead to an active retail distribution of investment funds shares, the growth of residential construction and mortgage lending will cause the necessity for residential certificates and etc.

**Thank you for the interview**



# BAZARSTORE



Bol çeşid, sərfəli qiymət,  
yüksək keyfiyyət  
və güləruz personalımızla  
**xidmətinizdəyik.**

Təzə bişmiş, ətirli  
və müxtəlif növ  
çörək...



Gündəlik təzələnən,  
bol çeşidli  
meyvə-tərəvəz...



Hər gün  
baytar yoxlamasından  
keçən, müxtəlif növ  
ət məhsulları...

[www.bazarstore.az](http://www.bazarstore.az)

[info@bazarstore.az](mailto:info@bazarstore.az)

facebook



BAZARSTORE MMC



# НДЦ СТРОИТ СВОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ПРИНЦИПУ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ -

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО  
ДЕПОЗИТАРНОГО ЦЕНТРА АЗЕРБАЙДЖАНА ФАРИЗ АЗИЗОВ

**Caspian Energy (CE):** *Какая роль отводится Национальному депозитарному центру на рынке ценных бумаг?*

**Председатель правления Национального депозитарного центра Азербайджана Фариз Азизов:** Национальный депозитарный центр (НДЦ) один из ведущих финансовых институтов страны и занимает центральную позицию в инфраструктуре фондового рынка Азербайджана. Как депозитарная организация НДЦ осуществляет хранение ценных бумаг, регистрацию перехода прав собственности на ценные бумаги и производит расчеты по ценным бумагам после торгов. С 3 сентября НДЦ также осуществляет клиринговые функции для биржевых сделок. Этому предшествовал стратегический проект перехода всех пост-трейдинговых услуг к НДЦ, длившийся шесть месяцев. Тем самым, НДЦ Азербайджана централизовал весь спектр пост-трейдинговых услуг (до этого НДЦ осуществлял централизованные депозитарные и реестродержательские функции), завершив формирование Центрального депозитария рынка ценных бумаг страны.

Концентрация пост-трейдинговых услуг в одной организации сулит оптимизацию бизнес-процессов, в результате чего всем пользователям организованного рынка ценных бумаг будет предложена продуктовая линейка объединенного депозитария, включающая сервисы как депозитарного характера, так и новые продукты, развиваемые в соответствии со стратегией объединения.

**CE:** *Какие задачи отводятся НДЦ спустя 16 лет со дня его основания?*

**Фариз Азизов:** Имея ввиду что НДЦ был создан в качестве организации, поддерживающей процесс приватизации, спустя 16 лет после глобальных трансформаций перед нами стоят более стратегические задачи.

После завершения второй программы приватизации, задачей НДЦ было привлечение к обслуживанию акционерных обществ как приватизационного характера, так и вновь созданных структур. Параллельно с развитием рыночных отношений, нововведения в области ценных бумаг отразились и в соответствующих структурах. Так и НДЦ, созданный в роли государственной организации обеспечивающей процесс приватизации, постепенно начал входить в корпоративный сектор. С первых дней обращения облигаций - нового продукта рынка ценных бумаг в 2001-ом году, НДЦ начал предоставлять депозитарные услуги эмитентам и владельцам облигаций. В последующие периоды НДЦ привлек к хранению ценные бумаги предприятий финансового сектора, обслуживаемые другим депозитарием, и тем самым существенно увеличил объем хранимых активов. Также, НДЦ переструктурировал свой спектр услуг, соответствуя мировым стандартам.

Стратегической задачей нового периода для НДЦ будет инфраструктурное обеспечение поэтапного роста азербайджанского рынка ценных бумаг в целом, будь то экстенсивного, то есть количественного, или интенсивного, то есть качественного.

**CE:** *В каком направлении НДЦ планирует расширять свою деятельность?*

**Фариз Азизов:** Стратегическое видение НДЦ – становление центральной институциональной структуры, услуги и опыт которой будут применяться в качестве примера, защищая при этом интересы каждого клиента и применяя высокоразвитые стандарты по операциям с ценными бумагами на основе корпоративного управления и финансовой прозрачности. Для достижения этой цели, НДЦ строит свою деятельность по принципу стратегического планирования. Стратегический план организации составляется на три года и периодически анализируется в соответствии с требованиями каждого периода. На текущее время деятельность НДЦ осуществляется в рамках стратегии составленной на 2013-2015 годы.

В целом, стратегия развития национальной депозитарной системы, а также НДЦ, как ее центрального института, нашла свое отражение в государственной программе «Развитие рынка ценных бумаг в Азербайджанской Республике в 2011-2020 годах», которая была утверждена Указом Президента Азербайджана Ильхама Алиева от 16 мая 2011 года.

Основной целью госпрограммы является создание современного рынка ценных бумаг, отвечающего передовым международным стандартам и предоставляющего экономике страны широкие возможности по мобилизации капитала.

Что же касается непосредственно задач начального периода выполнения госпрограммы, то я бы выделил два основных приоритета – это консолидация депозитарной функции и трансформация НДЦ из депозитарной в депозитарно-клиринговую органи-



*Traditional Azerbaijan Tea*



[www.azercay.az](http://www.azercay.az)



зацию путем ее подключения к платежным системам страны.

**СЕ: Планирует ли НДЦ выводить азербайджанские активы в международные реестры учета?**

**Фариз Азизов:** Как я уже отметил, стратегия НДЦ формируется на базе госпрограммы на 2011-2020гг. Согласно программе до 2017-го года планируется создание нормативной правовой базы и соответствующей торговой системы для интеграции с международными рынками ценных бумаг. Соответственно, это означает организацию интегрированной учетной системы и подключение к системам международных расчетов.

Также согласно госпрограмме, ГКЦБ совместно с профессиональными участниками рынка ценных бумаг, включая НДЦ, периодически организует международные конференции и семинары с целью ознакомления потенциальных местных и зарубежных инвесторов с возможностями рынка капитала Азербайджана.

**СЕ: Насколько инвесторы заинтересованы в деятельности НДЦ и насколько НДЦ готов удовлетворять их дальнейшим требованиям?**

**Фариз Азизов:** На сегодняшний день НДЦ является хранителем более 100 000 инвесторских аккаунтов. Эта цифра имеет позитивный тренд. Параллельно количественного роста инвесторов, НДЦ ставит цель улучшения качества обслуживания. Так, за последний период были оптимизированы процедуры открытия депо счетов, регистрации сделок и др. услуг. Плюс к этому с сентября текущего года денежные расчеты и отчеты по ним также начали осуществляться посредством НДЦ.

Как уже отмечалось, это важное событие для нашего фондового рынка, которое повысит прозрачность учета прав собственности и эффективность рынка, а также облегчит доступ всех инвесторов к ценным бумагам. Ожидается, что в перспективе, появление центрального расчетно-клирингового депозитария приведет к росту ликвидности, снижению затрат на расчетные услуги благодаря проведению операций всеми участниками рынка на единой пост-трейдинговой платформе.

Вообще именно с работой центральных депозитариев инвесторы по всему миру связывают позитивные изменения в самых разных областях работы финансовой системы — от надежного обеспечения хранения активов, своевременности и удешевления расчетов до достоверности корпоративной информации.

**СЕ: Какие инновационные решения внедряются в НДЦ?**

**Фариз Азизов:** Спектр задач, стоящих перед депозитарной системой, постоянно расширяется. Эти задачи порою имеют очень амбициозный характер. Но как показывает опыт, какие бы амбициозные не были задачи НДЦ, в соответствии с требованиями рынка все цели постепенно внедряются в жизнь.

На основе единой пост-трейдинговой платформы в ближайшем будущем планируется внедрение электронных услуг. Возможности электронных услуг будут включать: электронный реестр владельцев ценных бумаг, электронные выписки, электронный доступ к депо счетам, электронное голосование и т.д.

**СЕ: Насколько изменилась динамика обслуживаемых НДЦ активов?**

**Фариз Азизов:** Объем обслуживаемых НДЦ активов за последние 10 лет увеличился с 520 тысяч манатов в 2003-м году до 8,1 млрд. манатов в 2013 году. С завершением активной фазы приватизационных процессов тренд поддерживают акционерные общества, созданные в таком формате уже по требованию рынка, в первую очередь, крупные холдинги, банки и страховые компании. С 2009 года на фоне ощутимо высоких ставок банковского кредитования стал постепенно увеличиваться объем выпускаемых долговых обязательств корпоративного сектора.

На данный момент структура хранимых ценных бумаг НДЦ включает акции, облигации и жилищные сертификаты.

**СЕ: Насколько удалось укрепить взаимоотношения с международными депозитарными центрами?**

**Фариз Азизов:** Являясь инфраструктурной организацией рынка ценных бумаг, НДЦ уделяет особое внимание

развитию международных отношений, устанавливая все новые контакты с зарубежными организациями.

НДЦ плодотворно сотрудничает с рядом зарубежных депозитариев и международных организаций. За последние 10 лет подписаны меморандумы взаимопониманий с центральными депозитарными организациями Люксембурга, Турции, Польши, Греции, Румынии, Украины, Грузии и других стран.

Подписанные меморандумы служат основой новых взаимоотношений между НДЦ и другими депозитариями в области совместной работы над важными проектами и расширения базы клиентов в долгосрочной перспективе.

Стратегия интеграции в глобальное пост-трейдинговое пространство и кооперация с центральными депозитариями других стран в интересах развития финансового рынка Азербайджана и обеспечения операций наших клиентов на зарубежных рынках.

**СЕ: Каков статистический тренд НДЦ за 16 лет?**

**Фариз Азизов:** Позитивный тренд объема операций на всем рынке находит отражение и в результатах операций проводимых НДЦ. Так за 2003-2012 годы общий объем операций на рынке увеличился в 93 раза и составил 9,4 млрд. манатов на конец 2012 года. За этот период прирост корпоративного сегмента рынка составил 2,8 раза, равняясь сумме в 1,3 млрд. манатов. Одновременно стоит отметить изменения в структуре рынка в пользу корпоративного сектора. Так, если в 2003 году корпоративный сектор составлял всего 3% рынка, то в 2012 году эта цифра достигла 52%.

С позитивными изменениями на рынке данная тенденция будет продолжаться, и в скором будущем мы станем свидетелями усложнения продуктовой линейки нашего фондового рынка. Растущий спрос на финансовые услуги увеличит количество и структуру долговых бумаг, эволюция коллективных схем инвестиций приведет к активной рознице паев инвестиционных фондов, рост жилищного строительства и ипотечного кредитования обусловит необходимость в жилищных сертификатах и пр.

**Благодарим Вас за интервью**

# Специальное предложение ОАО «АЗ «УРАЛ»



цена от  
2 660 тыс.руб\*



цена от  
2 150 тыс.руб\*



цена от  
2 145 тыс.руб\*



\* цена в зависимости от комплектации

Дилеры ОАО «Автомобильный завод «УРАЛ»: Москва: ООО «АвтомашХолдинг» (495) 926-27-37, 926-27-38; ООО «Спецавтокомплект» (495) 926-15-51; Вологда ООО «СпецАвто» (8172) 28-15-28; Санкт-Петербург ООО «УралАвто-СПб» (812) 333-07-48; ООО «Компания ПетроУрал» (812) 985-66-44, 723-04-96, 375-68-36; Ухта ООО «Урал СТ-Коми» (8216) 73-36-83, 73-38-04; Киров ООО «Урал-Сервис» (8332) 527-387, 527-339; Набережные Челны ООО «РАС» (8552) 55-05-94, 55-05-92; Надым ЗАО «Уралспецмаш» (34995) 3-44-88, (351) 263-98-94; Нягань ООО Сервисный центр «АльянсАвто» (34672) 5-01-02; Сургут ООО «УралАЗ-Югра» (3462) 31-73-00, 31-66-00, 31-98-45; Тюмень ООО «ПКФ «Атлант-Авто» (3452) 47-69-92, 38-58-70; Иркутск ЗАО «Уральская марка» (3952) 52-94-30, 28-06-08; ООО «Автотехком» (3952) 287-622, 287-948; Красноярск ООО «Краевой УралАвтоЦентр» (391) 278-35-00, 201-61-62, 201-61-65; ООО «ТФК «УралазТехноЦентр» (391) 299-75-95, 278-44-36; Хабаровск ЗАО «Техсервис-Хабаровск» (4212) 36-18-20, 36-45-75, 78-95-45.



ОАО «Автомобильный завод «УРАЛ»;  
тел.: (3513) 55-27-95, 55-30-64; факс (3513) 55-07-79, e-mail: info@uralaz.ru  
www.uralaz.ru www.gazgroup.ru



# PASHA BANK OPEN TO SMALL AND MEDIUM BUSINESSES

One of Azerbaijan's largest banks, PASHA Bank, has opened its first Business Centre to further develop its business banking operation. Farid Akhundov, the Chairman of the Executive Board of PASHA Bank commented on this along with the bank's other recent activities, in an interview to the Caspian Energy journal.



**Caspian Energy (CE): Mr. Akhundov, how long has PASHA Bank been operating in the Azerbaijani market? Which goals have been achieved over that period and which still lie ahead?**

**Farid Akhundov:** Ever since it was established in 2007, PASHA Bank has positioned itself as a corporate banking-focused bank. At that time, there was quite a large number of companies operating in the Azerbaijani market, so the demand for corporate lending was high. Alongside our corporate banking services, we started developing treasury operations and cooperating with other Azerbaijani banks in the inter-bank market. And two years ago we also decided to launch our Private Banking division. As our business closely follows the needs of our corporate clients, we have also successfully developed investment banking services. By helping other banks, non-bank credit organisations (NCO), leasing companies and other organisations to issue corporate bonds, we have become the recognised leader in investment banking in Azerbaijan. This year we have also become a member of the Azerbaijan Micro-Finance Association and have started

to provide funds to credit unions and NCOs which in turn provide credit to their own clients.

Becoming the best investment bank was never one of PASHA Bank's key priorities. Nonetheless, our intensive activity in Azerbaijan's securities market has been recognised by international experts with PASHA Bank named "The best investment bank of Azerbaijan" at the "Europe Banking Awards" in 2011 and 2012, and the "Financial Awards 2013".

PASHA Bank has also received prestigious international awards for the quality of services provided to private banking clients. We were named "Best Private Bank in Azerbaijan", as we provide balanced and convenient services which combine understanding of customer needs with the simplicity of services. We believe this international recognition indicates that we have taken correct and successful steps towards the development of private banking in Azerbaijan.

PASHA Bank is currently Azerbaijan's largest private bank by volume of authorized capital. We expect our assets to be approximately AZN 700-800 mln by the yearend. Our strong financial po-

sition enables us to provide services to large companies and implement large-scale projects. All of this means that PASHA Bank has become the bank of choice in the corporate market. We are now perceived as a serious player which maintains fair relationships with clients, adheres to professional ethics and is committed to transparency.

**CE: Which branches of the real economy does PASHA Bank find attractive for crediting?**

**Farid Akhundov:** In terms of risk management, there are certainly some sectors that are more attractive to us than others. With its passion for an individual approach, PASHA Bank prefers working with companies which have a clear-cut development plan. Such companies operate in a variety of industries, including services, trade, construction and agriculture. We actively cooperate with food distribution companies and other types of companies operating in the agriculture sector. We believe that Azerbaijan's agriculture business has tremendous potential. It is actively backed by the state given that 40% of the country's population is engaged in this sector.

Some of our clients operate in the telecommunication market, which is a very promising industry in Azerbaijan. ICT is a priority area in Azerbaijan, with an information technologies park opening shortly and a State Fund for Information Technologies Development dedicated to helping the sector to develop. We have submitted our application to this Fund and hope to become one of its authorised agents in the near future.

Other most promising areas of the economy are the transportation and logistics sectors. With the development of the oil and gas industry, demand for logistic and refrigerating centres is steadily growing. Production of construction materials is another growing industry, given the huge volume of construction work to be completed in Azerbaijan over the coming years.

**CE: How do you plan to innovate SME credit allocation?**

**Farid Akhundov:** In October 2013, PASHA Bank opened a new Business Centre mainly aimed at promoting business banking in Azerbaijan, which is a well-known concept of financing small businesses in many countries, but is new to Azerbaijan. The key advantages of business banking at PASHA Bank's new division will not only be the provision of a wide range of financial products on favourable terms, but also a high-level of customer service.

We are determined to keep the number of required documents to an absolute minimum to ensure that the application process for our products is as quick as it can be. In addition, our tailored approach to customer service will ensure that our SME customers get the similar high level of customer service as enjoyed by our large corporate clients. We are also planning up to five new Business Centre openings in the foreseeable future.

We are growing our highly successful merchant banking business, which includes the provision of letters of credit and investment loans intended for procuring capital equipment from abroad, as well as opening of credit lines and credit cards for managers travelling to foreign countries. One of PASHA Bank's strengths is straight-through payments (STP), which have helped PASHA Bank to become one of the most sustainable and competitive banks in Azerbaijan. Instead of offering clients a choice of commonly available services, we have taken up the "open architecture" concept to analyse every application (it is particularly relevant to small and medium businesses) and offer clients the best product meeting their requirements.

**CE: How does the situation with the US Federal Reserve System and the permanent European bank crises affect the activity of Azerbaijani banks?**

**Farid Akhundov:** The economies of many world countries are closely interrelated, and it is quite natural that the world's biggest economic powers may affect other economies linked to them. Our country is certainly no exception, with broad circulation of dollar-based oil profits in Azerbaijan. Considering the volume of oil export and dollar profits, the situation in the US economy has a significant influence on Azerbaijan. The European crisis has also had an impact, as the western banks have reduced their risks and are now less actively pursuing new business opportunities with partners from developing markets such as Azerbaijan.

Taking all the above into account, the policy implemented by the Central Bank of Azerbaijan and the peg between the manat and dollar are growing in significance. The Central Bank of Azerbaijan has implemented quite a conservative policy and has all necessary tools for neutralising the effect of a possible rise of foreign exchange rates, including a "safety cushion" in the form of accumulated reserves.

**CE: What are the most pressing problems and tasks currently facing Azerbaijan's banking community?**

**Farid Akhundov:** The assets of Azerbaijan's banking community currently total approximately AZN 20 bln. We consider this figure to be very low in relation to GDP, which means there is a high growth potential. There are many branches of the economy where banks must do more to ensure that the Azerbaijan corporate sector is transparent, that market players provide high-quality services and that the banks charge acceptable fees for their banking services.

In addition, the local banks need to increase the volume of businesses. We are confident that, due to government policy, entrepreneurs will demonstrate more interest not only in bank credit, but also in executing transactions through banks. It is then that we shall be able to speak of bank profits consisting equally of interest and non-interest revenues, as is the case in developed countries. Shifting to cashless operations is another challenge for Azerbaijan's banking community, along with the liberalisation of the fiscal policy, which in turn will lead to the growth of the taxable base.

**CE: What do you think of the banking sector's ability to influence the country's economic growth?**

**Farid Akhundov:** I think the banking sector has a very large influence over the country's economic prosperity. Credit resources that banks extend to their clients help businessmen implement large projects which influence the life of not only a certain city or a region, but also the entire country. A dairy manufacturing company that cooperates with us, Atena, serves as a good example. This company's activities have not only helped to increase jobs, but have also positively influenced the performance of farms in Agjabedi.

The upcoming year is about bringing essential growth to the non-oil sector, which is becoming increasingly significant in Azerbaijan's economy, and the role of private commercial

banks in this area is irrefutable. With a competent approach, each wisely invested manat of credit resources can produce a multiplying effect and more intensive economic activity and the creation of new jobs, leading to further growth.

**CE: Does PASHA Bank intend to expand its activity in the countries of the Caspian-Black Sea region and the EU?**

**Farid Akhundov:** Certainly, we are actively pursuing our expansion plans. In early 2013, we opened our first subsidiary bank in Georgia, PASHA Bank Georgia, and in the near future we intend to approve its development strategy over the period of 2014-2017. We are also considering Turkey as a potential market, since many Azerbaijani companies, including our clients, have operations there. We intend to choose a model of conducting business in this country and to identify the key priorities in the foreseeable future. In general, as a bank actively involved in trade financing, we are attracted by the strong commercial ties between the cities of Baku, Istanbul and Tbilisi. We have no plans to expand beyond these countries at present.

We are also sizing up Europe, watching the current market conditions and the regulatory framework of the countries across the Old World. So, as soon as we see an opportunity that can serve our clients' interests, we shall be able to make corresponding decisions. We have partnership relations with Swiss banks and our PASHA Bank private banking subdivision traditionally maintains ties with the Swiss banking sector.

**CE: What objectives does PASHA Bank set for 2014?**

**Farid Akhundov:** The Bank will continue its operation in accordance with our Development Strategy for 2012-2014. As part of this plan, we will try to bring our assets up to the level of AZN 1 billion by the end of next year. Besides, the operating efficiency indicator of the bank's performance is traditionally very important to us and we plan to maintain our leading position in the market in terms of income per employee rate.

Our goal for the coming years is to help our corporate clients to achieve strong and sustainable growth so they are able to enter new markets with PASHA Bank as their strong partner. As a bank, we are completely open to the market and to relations with both big corporate customers and representatives of SMEs who have marked their path for development and need a strong partner bank.



# PASHA BANK ОТКРЫТ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Один из крупнейших банков страны - PASHA Bank - открыл первый Бизнес-Центр, главной целью которого является продвижение в Азербайджане новой концепции финансирования, известной в мире как бизнес-банкинг.

Об этом и многом другом в интервью Caspian Energy рассказывает Председатель Правления Банка Фарид Ахундов.

**Caspian Energy (CE): Г-н Ахундов, сколько лет PASHA Bank работает на азербайджанском рынке? Каких целей удалось достичь за этот период, а какие еще впереди?**

**Председатель правления PASHA Bank Фарид Ахундов:** PASHA Bank начал свою работу в 2007 году и с момента своего основания мы стали позиционировать себя именно как банк, обслуживающий корпоративных клиентов. Уже на тот момент на азербайджанском рынке работало достаточно большое количество крупных компаний и, как следствие, востребованность в корпоративном кредитовании была на высоком уровне. Параллельно мы начали разрабатывать направление казначейских операций и работать с азербайджанскими банками на межбанковском рынке, а чуть позже было принято решение о развитии услуг Private Banking.

В последние годы на основе нашей корпоративной клиентской базы мы успешно развиваем инвестиционные банковские услуги, среди которых - выпуск корпоративных облигаций для наиболее транспарентных азербайджанских компаний. Нашими клиентами в этой сфере стали банки, небанковские кредитные организации (НБКО), лизинговые компании и др. Уже в этом году мы стали членом Ассоциации микрофинансирования Азербайджана и по своей программе выделяем средства кредитным союзам и НБКО, которые, в свою очередь, предоставляют кредиты своим клиентам.

Говоря о достижениях, хотелось бы отметить, что PASHA Bank никогда не ставил цели стать лучшим в инвестиционном секторе. Однако наша активная деятельность на азербайджанском рынке ценных бумаг была высоко оценена зарубежными экспертами и в рамках «Europe Banking Awards» по итогам 2011 и 2012 гг., а также в рамках «Financial Awards 2013» PASHA Bank был объявлен «Лучшим инвестиционным банком Азербайджана».

Престижной премией «Best Private Bank in Azerbaijan» была отмечена и

деятельность Банка в рамках предоставления услуг частным клиентам - в настоящее время в этой сфере PASHA Bank предоставляет сбалансированные и удобные услуги, в которых сочетаются понимание потребностей клиентов и простота в использовании. Мы считаем, что признание международных экспертов подчеркивает верность и успешность предпринимаемых нами шагов в развитии Private Banking в Азербайджане.

На сегодняшний день PASHA Bank представляет собой крупнейший частный банк Азербайджана по объему уставного капитала, при этом к концу года наши активы приблизятся к уровню в 700-800 миллионов манатов. Сильное финансовое положение позволяет нам работать с крупными компаниями и реализовывать масштабные проекты - все это привело к тому, что бренд PASHA Bank широко известен на корпоративном рынке. Сейчас мы позиционируем себя как серьезный игрок, придерживающийся честных отношений с клиентами, профессиональной этики, транспарентной деятельности.

**CE: Какие отрасли реального сектора экономики PASHA Bank видит наиболее привлекательными для кредитования?**

**Фарид Ахундов:** Если говорить с точки зрения риск-менеджмента, то, конечно же, есть сектора, которые являются для нас более привлекательными или же риск которых приемлем для нас. Учитывая то, что мы всегда говорим об индивидуальном подходе, PASHA Bank, как и многие игроки рынка, предпочитает работать с компаниями, которые имеют четкий план развития. Такие компании работают в различных отраслях - сфера услуг, торговля, строительство, сельское хозяйство и пр. К примеру, мы достаточно активно работаем с компаниями, которые являются дистрибьюторами пищевой продукции и работающими в агросекторе. Говоря о агропроме, следует отметить, что данная отрасль, на наш взгляд, очень перспективна в Азербайджане, так как

порядка 40% населения страны занято в этом секторе.

Часть нашего клиентского портфеля приходится на телекоммуникационную сферу, в которой есть большой потенциал и который активно поддерживается государством. Как вам известно, в Азербайджане область ИКТ является приоритетной: в стране открывается Парк информационных технологий, а также учрежден Государственный фонд развития информационных технологий. Мы уже подали заявку на участие в этом Фонде и надеемся, что в ближайшее время мы станем одним из полномочных его агентов.

Из других отраслей хотелось бы отметить транспортно-логистическую - с учетом развития нефтяной и газовой сферы страны, необходимость в логистических и холодильных центрах все более возрастает. Также особо следует выделить сферу производства строительных материалов, так как налицо колоссальный объем работы, который будет реализован в Азербайджане в ближайшие годы.

**CE: Какие новшества Вы планируете ввести в части кредитования малого и среднего бизнеса?**

**Фарид Ахундов:** В конце октября этого года PASHA Bank открыл новый Бизнес-Центр, главной целью которого является продвижение в Азербайджане новой концепции финансирования малого бизнеса, которая в мире известна как бизнес-банкинг. Отличительными особенностями бизнес-банкинга в новом Бизнес-Центре являются не только предоставление широкого спектра финансовых продуктов на выгодных условиях на основе минимального пакета необходимых документов и времени его рассмотрения, но и высокий уровень обслуживания и индивидуальный подход к представителям малого бизнеса на уровне сервиса, предоставляемого нами крупным корпоративным клиентам. В обозримом будущем мы планируем довести число новых Отделений до 5.

Помимо этого, на сегодняшний день PASHA Bank является одним из ведущих банков по таким направлениям, как предоставление аккредитивов, кредитов инвестиционного характера, для приобретения капитального оборудования из-за рубежа, открытие кредитных линий, кредитных карт для менеджеров, выезжающих за рубеж и др. Также одной из сильных сторон Банка выступают так называемые прямые платежи (straight-through payments, STP): по этому показателю PASHA Bank - один из самых устойчивых в Азербайджане, что, порой, выступает решающим фактором для клиента. В отличие от модели, при которой клиенту предлагается выбрать из «того, что есть», мы применяем концепцию «открытой архитектуры», при которой проводим анализ каждого обращения (в особенности это касается представителей малого и среднего предпринимательства), и в итоге предоставляем клиенту лучший продукт на основе его запросов.

**СЕ: Как влияет ситуация с ФРС США и перманентные европейские банковские кризисы на работу азербайджанских банков?**

**Фарид Ахундов:** Экономическая деятельность многих стран стала очень тесно взаимосвязана и вполне естественно, что крупнейшая экономика мира может повлиять на другие экономики, которые с ней неразрывно связаны. Конечно, наша страна не исключение - в Азербайджане большая циркуляция долларовых доходов, полученных от нефтяной индустрии. Учитывая объем экспорта нефти и, соответственно, долларовой выручки, указанное влияние достаточно большое и сказываться оно может по-разному. Европейский же кризис сказывается на интересе финансировать местные проекты: западные банки снижают свои риски и не всегда осмеливаются расширять свою работу с партнерами из развивающихся рынков, которым является и Азербайджан.

В свете всего этого важную роль играет политика Центрального банка Азербайджана и в особенности фактор привязки маната к доллару. Положительным моментом является то, что главный банк страны ведет достаточно консервативную политику, и у него есть все необходимые инструменты для нейтрализации эффекта возможных резких скачков в курсах иностранных валют, а также «подушка безопасности» в виде накопленных резервов.

**СЕ: Каковы, по Вашему мнению, сейчас самые острые проблемы и задачи, стоящие перед банковским сообществом Азербайджана?**

**Фарид Ахундов:** В настоящее время активы банковского сообщества Азербайджана составляют примерно 20 млрд. манатов. По отношению к ВВП это значение, на наш взгляд, очень низкое, что должно подразумевать колоссальную возможность для роста. Мы видим множество отраслей, где роль банков должна быть сильнее, что однозначно послужит транспарентности корпоративного сектора в Азербайджане, качеству обслуживания со стороны игроков рынка, стоимости банковских услуг.

В данный момент местным банкам не хватает и объемов бизнеса. Мы уверены, что политика правительства приведет к тому, что предприниматели будут все больше заинтересованы не только в получении банковских кредитных продуктов, но и в работе с банками по транзакциям. И тогда, как в развитых экономиках, мы сможем говорить о том, что доходы банков в равных долях состоят из процентных и непроцентных доходов. Также существует необходимость к переходу к безналичным операциям, в либерализации фискальной политики, что приведет к увеличению налогооблагаемой базы.

**СЕ: Какие, на Ваш взгляд, возможности у банковского сектора влиять на экономический рост страны?**

**Фарид Ахундов:** На мой взгляд, очень большие - с помощью кредитных ресурсов, которые банки предоставляют своим клиентам, предприниматели реализовывают крупные проекты, влияющие на жизнь не только отдельного города или региона, но и всей страны. Так, в качестве примера можно привести сотрудничающую с нами компанию-производителя молочных продуктов Atena, деятельность которой привела не только к увеличению рабочих мест, но и с положительной стороны отразилась на существовании и работе ферм в районе Агджебеди.

В следующем году также ожидается существенный рост в ненефтяном секторе, значение которого в экономике Азербайджана усиливается с каждым годом и в этой сфере роль частных коммерческих банков очень важна. При грамотном подходе каждый правильно вложенный манат кредитных ресурсов может иметь эффект мультипликатора, что приведет к созданию новых рабочих мест, усилит активность в экономике, провоцируя ее последующий рост.

**СЕ: Планирует ли PASHA Bank развивать деятельность в странах каспийско-черноморского региона и ЕС?**

**Фарид Ахундов:** Да, и эти планы мы поэтапно реализуем. Так, в начале этого года мы открыли наш первый дочерний банк в Грузии - PASHA Bank Georgia, и в ближайшее время будет утверждена Стратегия его развития на 2014-2017 гг. Мы также присматриваемся и к Турции, как к потенциальному рынку, где ведут свою деятельность большое количество азербайджанских компаний, в том числе, и наших клиентов. В обозримом будущем мы планируем определиться с формой ведения бизнеса в этой стране и основными приоритетами. В общем же, как банк, активно участвующий в торговом финансировании, нас привлекает существование крепких торговых связей между тремя городами - Баку, Стамбулом и Тбилиси. Что касается других стран региона, то пока у нас нет планов расширяться в этом направлении.

Мы также присматриваемся и к Европе - пристально наблюдаем за конъюнктурой рынков и регуляторной базой стран Старого света, и, если появится возможность, которая может послужить интересам наших клиентов, можем принять соответствующие решения. У нас имеются и партнерские отношения с банками Швейцарии - подразделение PASHA Bank Private Banking традиционно имеет связи с банковским сектором этой страны.

**СЕ: Какие цели ставит перед собой PASHA Bank на 2014 год?**

**Фарид Ахундов:** Банк продолжит вести деятельность согласно нашей Стратегии развития на 2012-2014 гг. Так, в рамках утвержденного плана, мы будем стремиться довести объем активов до 1 млрд. манатов до конца следующего года. Помимо этого, для нас традиционно важен показатель операционной эффективности банка и мы планируем оставаться на рынке лидером по уровню дохода на одного работника.

Наша цель на последующие годы - обеспечить качественный рост азербайджанских компаний для того, чтобы они могли выходить на новые рынки, в чем PASHA Bank может выступить сильным партнером. Как Банк, мы полностью открыты для рынка, для отношений как с крупными корпоративными клиентами, так и с представителями малого и среднего бизнеса, которые понимают, как хотят развиваться и нуждающихся в сильном банке-партнере.



# Bank Technique

REPUTABLE AS MODERN CREDIT INSTITUTION,  
RELIABLE AND RESPONSIBLE PARTNER



**Caspian Energy (CE): What success has the Bank Technique achieved after re-branding in 2012? Which innovative technologies have been introduced over this period?**

**Ulvi Mansurov, Chairman of the Board, Bank Technique OJSC:** Bank Technique OJSC has been successfully operating in the market of banking services of Azerbaijan since 1994. As you know, in 2012 the shareholders of the Bank made a decision to develop a new image. While performing the re-branding the management of Bank applied all efforts to maximally reflect the adherence to modern standards of banking and aspiration toward innovations.

We are performing all main banking operations and are the universal bank developing both the corporate and retail business line.

Economic indicators of the bank activity have progressively improved throughout 2013. As a result of a number of measures, the bank's authorized capital exceeded 75 mln

AZN in August of this year. The bank is meeting the Azerbaijan Central Bank's requirement for the minimum rate of the overall capital to be 50 mln AZN.

It is gratifying to emphasize that the growth of deposit accounts of individuals reached a record rate at Bank Technique. The total volume of deposits totaled 131.7 mln AZN late in November, that is 66.7% or 52.7 mln AZN higher than the figures fixed early this year. These indicators can be considered one of the best among Azerbaijani banks. The growth of the deposits acknowledges the trust to the financial institution, which in turn is a key to its further successful development.

Regarding the second part of the question, it is no secret that the world has been changing and the number of remotely performed operations is growing. So, banks are adjusting their business to new requirements via internet. Creation of convenient and safe online-service is one of the main tasks of

the banks today. Bank Technique is also working over improvement of full-function branchless banking. We plan to complete introduction of the most valuable module for remote account control by the end of the year. It will let us shift to a new level of remote control when all banking services are practically provided through technologies. Meanwhile, it will increase the money circulation rate by several times.

**CE: Taking the abovementioned into account, shall we assume that the Bank is reconsidering its policy of service network expansion by mainly focusing on branchless banking service?**

**Ulvi Mansurov:** We have approved a new strategy of geo-location of branches and departments. We conducted restructuring and optimization of the branch network of the bank after re-branding. The availability of the online-service is certainly taken into account while making decisions about opening of new branches. However, the Bank is aspiring to get closer to its clients and the availability of the broad branch network is very necessary. Yeni Heyat was the Bank's first branch opened after re-branding in December of the past year, established in accordance with the new concept and offering clients high-quality bank products and services in compliance with high standards. By the way, the branch office is operating on Sundays as well. Two more new branches have been opened in the capital this week: Markaz, Mugan and two departments: Inshaatchilar and Neftchilar. In general, the bank has 32 branch offices and 8 departments operating in Baku and in the regions. Opening new subdivisions, the bank

is expanding its geographic presence that helps to both attract new clients and ensure operational solution of their financial issues.

**CE: The Bank has recently raffled off an automobile vehicle among its depositors. You noted about the growth of the deposit portfolio. What could you tell about the development of new deposit programs?**

**Ulvi Mansurov:** Yes, it is true, the first lottery was arranged among the “Şans” depositors on November 15. The Bank awarded the winner with Volkswagen Polo vehicle. The following draw is scheduled in April of the next year.

I would like to note that the work on development of new bank products including deposits is held regularly. The specialists of the bank trace the latest tendencies of the world banking market for adapting and introducing the best and most advanced systems/products in order to meet the requirements of our clients. Regarding the deposits, there are 10 deposit programs operating in the Bank: «Unikal»,

«Standart», «Yığım» (Accumulative), «Xeyriyyəçi» (Charitable), «Multi-TEC», «Duo-TEC», «Smart», «Şans» (Chance), «Tələbli» (on demand) and «Uşaq» (Child's) – which offer different terms of money holding. As you know, our Bank is a member of the deposit insurance fund that secures of private deposits in accordance with the provisions of the Law “On insurance of deposits”. The Smart deposit has been developed recently and provides an opportunity to pay half of accrued interests in advance. Depending on the maturity date, a depositor may get up to 50% of interests on the day when a deposit is opened.

**CE: Bank Technique positions itself as an innovative bank. How would you assess the Bank's achievements in 2013?**

**Ulvi Mansurov:** This year was quite successful for Bank Technique. It is not only a subjective opinion formed in the Bank, for foreign experts also gave a positive evaluation to the work of the management. For instance, the international audit company KPMG marked the work carried out for

reimbursement of problem loans and recovery of the credit portfolio.

In October of this year the Bank received international prize IAIR Award in the “Excellence in Banking Services” nomination for provided quality services. At the prize presentation ceremony held in Milan under the patronage of the European Commission the organizers emphasized the adherence of the Bank to new technologies and innovations. Apart from this, an International Finance Magazine named Bank Technique the winner in two nominations: “The best Internet Bank of Azerbaijan 2013” and “The most innovative bank of Azerbaijan 2013”. An influential analytical portal Global Banking&Finance Review named the Bank Technique the Fastest Growing Bank of Azerbaijan through 2013.

I would like to note that the Bank managed to build an image of reliable and modern financial institute. However, we are satisfied with it, and keep constantly strengthening our reputation of a modern credit institution, a reliable and responsible partner.





# Bank Technique

## РЕПУТАЦИЯ СОВРЕМЕННОГО КРЕДИТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ, НАДЕЖНОГО И ОТВЕТСТВЕННОГО ПАРТНЕРА



**Caspian Energy (CE):** *Каких успехов удалось достичь «Bank Technique» после ребрендинга в 2012 году? Какие инновационные технологии внедрены за этот период?*

**Председатель правления ОАО Bank Technique Ульви Мансуров:** Открытое акционерное общество «Bank Technique» успешно работает на рынке банковских услуг Азербайджана с 1994 года. Как, Вы знаете, в 2012 году акционеры Банка приняли решение о формировании нового имиджа. При ребрендинге менеджмент Банка постарался максимально отразить приверженность современным стандартам ведения банковского дела и стремление к инновациям.

Мы осуществляем все основные виды банковских операций и являемся универсальным банком, развивающим как корпоративное, так и розничное направление бизнеса.

Экономические показатели, характеризующие работу банка, в течение 2013 года непрерывно улучшались. Благодаря ряду мероприятий в августе этого года уставный капитал банка превысил 75 миллионов манатов, банк отвечает

требованию Центрального банка Азербайджана к минимальному значению совокупного капитала в 50 миллионов манатов.

Отрадный факт - рост срочных вкладов физических лиц в Bank Technique достиг рекордной отметки. Общий объем вкладов на конец ноября составил 131,7 млн. манатов, что на 66,7% или 52,7 млн. манатов больше по сравнению с началом текущего года. Показанная динамика может считаться одной из лучших среди азербайджанских банков. А рост депозитных вкладов характеризует собой доверие к финансовому учреждению, что само по себе является важнейшим залогом для его дальнейшего развития.

Что касается второй части вопроса, то ни для кого не секрет - мир изменился и все больше операций проводится удаленно, посредством интернета - банки, в массовом порядке, подстраиваются под новые требования. Сегодня главной задачей банков видится создание удобной и безопасной онлайн-системы обслуживания, Bank Technique также работает над совершенствованием полнофункционального дистанционного банкинга. К концу года планируется завершить внедрение самого полноценного модуля для удаленного управления счетами, что позволит нам перейти на качественно новый уровень дистанционного управления, при котором практически все банковские услуги будут перенесены в технологическую плоскость, увеличивая при этом скорость денежного обращения в разы.

**СЕ:** *Исходя из вышеуказанного, можно ли сказать, что Банк, уделяя внимание дистанционным*

*услугам, пересматривает политику расширения сети обслуживания?*

**Ульви Мансуров:** У нас утверждена новая стратегия по геолокации филиалов и отделений, и после ребрендинга мы провели реструктуризацию и оптимизацию филиальной сети банка. Конечно же, при принятии решений об открытии новых точек учитывается существование системы онлайн-обслуживания, однако Банк стремится быть ближе к своим клиентам и наличие широко разветвленной филиальной сети просто необходимо. В декабре прошлого года открылся первый после ребрендинга филиал Банка – «Yeni Neuyat», построенный в соответствии с новой концепцией и предлагающий клиентам высококачественные продукты и услуги по самым высоким стандартам. Кстати, этот филиал работает также и в выходные дни. В этом году в столице открылись еще 2 новых филиала: «Мяркуз», «Муган» и 2 отделения: «Иншаатчылар» и «Нефтчылар». В общем, на сегодняшний день в Баку и регионах функционируют 32 филиала и 8 отделений Банка. Открывая новые подразделения, Банк расширяет свою географию присутствия, что наряду с привлечением новых клиентов помогает оперативному решению их финансовых вопросов.

**СЕ:** *Недавно Банк разыгрывал среди своих вкладчиков автомобиль, а Вы отметили рост депозитного портфеля. Как идет разработка новых депозитных программ?*

**Ульви Мансуров:** Да, действительно, 15 ноября был проведен первый розыгрыш лотереи среди



вкладчиков депозита «Şans», победитель которого получил в подарок от Банка автомобиль «Volkswagen Polo». Следующий тираж будет проведен в апреле следующего года.

Скажу, что работа по разработке новых продуктов, в том числе и вкладов, проводится постоянно. Специалисты банка отслеживают последние тенденции мирового банковского рынка для адаптации и внедрения самых лучших и передовых систем и продуктов для удовлетворения потребностей наших клиентов. Касаясь вкладов, на сегодняшний день в Банке действуют 10 депозитных программ - «Unikal», «Standart», «Yığım» (Накопительный), «Xeyriyyəçi» (Благотворительный), «Multi-TEC», «Duo-TEC», «Smart», «Şans» (Шанс), «Tələbli» (До востребования) и «Uşaq» (Детский) - предполагающих различные условия хранения денег. Как Вы знаете, наш Банк является членом Фонда страхования вкладов, что обеспечивает страхование вкладов населения в соответствии с положениями Закона "О страховании вкладов". Депозит «Smart», это не-

давно разработанный вид вклада, отличительной чертой которого является возможность выплаты части начисляемых процентов заранее. В зависимости от срока размещения, вкладчику может быть выплачено до 50% начисляемой суммы в день размещения средств.

**СЕ: Bank Technique позиционируется как инновационный банк. Как Вы оцениваете достижения Банка в 2013 году?**

**Ульви Мансуров:** Этот год сложился для Bank Technique вполне успешно. И это не только сформированное в Банке субъективное мнение, положительно оценили работу менеджмента и эксперты, в том числе и международные. К примеру, международная аудиторская компания KPMG отметила работу по возвращению проблемных кредитов и оздоровлению кредитного портфеля.

В октябре этого года, Банк был удостоен авторитетной международной премии IAIR Award в номинации «Excellence in Banking Services» за оказание качественных

услуг. На церемонии вручения премии в Милане, проводимой под патронажем Европейской комиссии, организаторы отметили приверженность Банка к новым технологиям и инновациям. Помимо этого, международное финансовое издание International Finance Magazine объявило Bank Technique победителем сразу в двух номинациях: «Лучший интернет банк Азербайджана 2013» (Best Internet Bank Azerbaijan 2013) и «Самый инновативный банк Азербайджана 2013» (Most Innovative Bank Azerbaijan 2013). А влиятельный аналитический портал "Global Banking&Finance Review" назвал Bank Technique «Самым динамично развивающимся банком в Азербайджане» (Fastest Growing Bank Azerbaijan 2013).

Должен отметить, Банк смог сформировать имидж надежного и современного финансового института. Однако мы не останавливаемся на достигнутом, и постоянно стремимся укрепить свою репутацию современного кредитного учреждения, надежного и ответственного партнера.





# NEW SHIPBUILDING OPPORTUNITIES IN THE CASPIAN



**Caspian Energy (CE): What are the real capabilities of the Baku Shipyard?**

**David Loh, General Manager, Baku Shipyard LLC:** The shipyard is designed to accommodate all types or sizes of vessels operating in the Caspian Sea. Basically, we have to facilitate our clients operating in the Caspian Sea. The yard is equipped with latest technology or equipment to enhance productivity and quality work for our clients. Importantly, the reason for setting up the Baku shipyard is to have a shipbuilding and shiprepair yard in Baku. Of course, it is the first time that the Baku shipyard can provide shipbuilding services to the clients operating in the Caspian Sea. In the past, they would bring either old vessels or new built into the Caspian Sea through the Volga-Don canal down to Baku. And of course if they have some restrictions or limitation due to the Volga-Don canal they have to literally chop up the vessel and bring it in smaller parts or components and do the integration or the re-assembly in one of the yards here in Baku before actually putting her into service. So, primarily, this will have a very big change in re-

gards to the clients' expectation of having boats built here in Baku. Obviously, it reduces a lot of hassles and complications from the owners' perspective. So, we hope with this new shipyard, we can provide a better solution for the clients here in Azerbaijan and in the Caspian Sea. In addition, to make sure that Baku shipyard can be independently run by locals and of course our duty from Keppel is to provide guidance and training and make them professionally able to run the shipyard in the near future. Of course, it is a process that we have to go through and we have started the process by employing many engineers here from Azerbaijan and send them over to Singapore for training. Minimum training period is 6 months, subject to extension for further enhancement of their skill level. We have so far sent three batches of engineers. Two batches have already returned and are deployed into the fields or in various departments. The training program is primarily focusing on shipbuilding where Keppel will provide all kinds of training program suitably modified to meet the requirements here in Azerbaijan or in the Caspian Sea. Similarly, we will be sending people who need to be professionally trained in ship-repair activities. We hope that

Baku Shipyard can soon provide a One-Stop service to our Clients.

**CE: What kind of benefits will the Caspian region consumers get from the operation of the shipyard?**

**David Loh:** The ship repair is definitely a complementary business to our core shipbuilding activities which is a very ideal business model for our shipyard especially in the Caspian Sea. So, literally, we can say that it is a one stop-service for our clients. And of course, knowing that business or knowing the marine industry long enough, turn a round time is very important. They need to put the vessel back into service as soon as possible when they have to send the vessel for ship repair or conversion. As far as I am aware, there are many clients operating in the Caspian Sea are very excited about Baku shipyard. They have started to knock on our doors for both ship-building and ship repair projects. In a way, we are very fortunate that we have a good clientele based here in the Caspian Sea that looks forward to collaborate or do some business together with us. It is a big challenge to make sure that the Baku shipyard can accommodate and continue providing such service and make ourselves a preferred





choice shipyard for many of the operators here in the Caspian Sea. In fact, I've great faith at the potential growth for the offshore and marine sector in Azerbaijan or in the Caspian Sea because of the buoyant upstream activities happening in the Caspian Sea. If they have a good shipyard that can maintain their vessels, that is obviously something very important for many shipowners. This is why I felt that they are very excited with Baku Shipyard and obviously it is also our responsibility to make sure that they are confident in us. Therefore, we have to prove and continue providing expected services to them. In addition, on operational perspective of this shipyard, we have also designed a shipyard to accommodate so called or one of the largest tankers required in the Caspian Sea. We try to name the Caspianmax size vessel or tanker. This is the equivalent to the Panamax size vessel. So, in regards to tonnage it may be 60-70 thousand tons deadweight. So, hopefully, with these kinds of facilities in the Baku shipyard, the clients will be more excited to consider investment in this sort of tankers to provide better service to their upstream clients who are oil majors. So, I think there will be a lot of growth or spin off from Baku shipyard presence. And I strongly believe that the great strategy of Azerbaijan government on industrialization, especially with maritime industry, will succeed. Of

course it ultimately creates more employment for the country and eventually, stability becomes a viable proposition for all parties. So, this is how a partnership gets established, and we have to continually strive and get ourselves ready to serve. I also would like to inform that Baku Shipyard will have a steel production output of 25,000 tons annually.

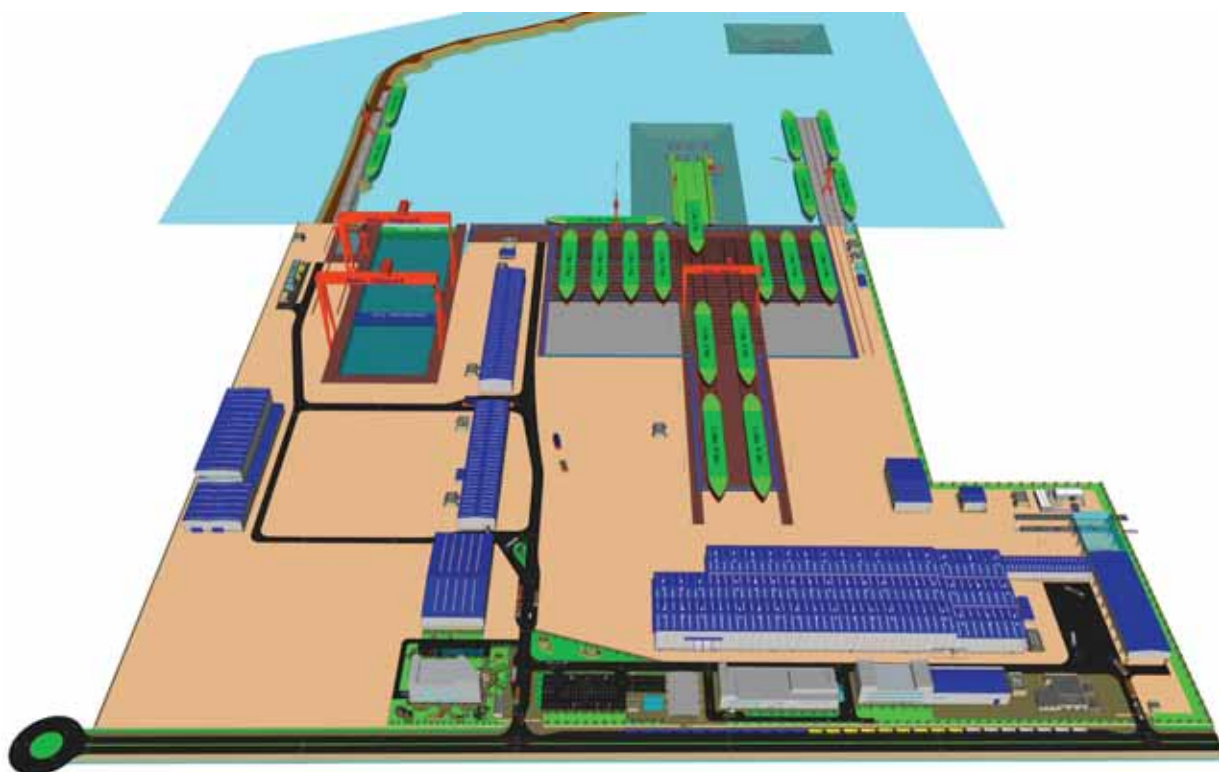
**CE: What could you say about forthcoming, underway and realized projects?**

**David Loh:** We were also fortunate that during the yard development we managed to build two different types of

vessel: one of course is our own floating dock, which we needed for our ship repair activities and also for new building launching purposes. It was completely constructed in Baku with our people and of course with help from our sister company CSC. We managed to construct such a big floating dock here by ourselves even though we are new but we managed to gather sufficient resources together and had make-shift facilities to construct this vessel. And likewise, we are very fortunate again that we have secured a 50T Bollard Pull ASD tug from SOCAR. This also gives us an opportunity to prematurely test the







whole construction system here in Azerbaijan whereby we went through different processes from the design aspects to production engineering, from procurement to installation and eventually commissioning and preparing for sea trial. So, this creates an opportunity for many of our employees whereby they see shipbuilding activities for the first time in Azerbaijan or in Baku, in particular. As I say, we managed to test out many different systems and understand the difficulties of getting construction done here. However, we also managed to find good solution to overcome the difficulties. And importantly, to understand and improve means we are potentially able to reduce the cost structure here in Azerbaijan to be competitive in this industry. And that is why we have enabled to try overcoming all these factors by mechanization which improves or increases productivity of our people. So, as I said this is something that we have to continuously improve and bring our cost down as much as possible so that we can compete aggressively with the international market. So, the clients will not need to bring in their vessels all the way from international waters into the Caspian Sea. So, this is why we are here to make them feel confident and also make their projects more viable. It is a big challenge honestly speaking, but I think we are able to do it with the right people and honestly we are trying to nurture our people, set a right attitude in the work, and it is obviously

beneficial for the company and success of Baku shipyard. That is very important, I still believe that this shipyard can last generation after generation if we manage it well and hopefully the growth in the Caspian Sea continues. So, this is how we view the prospects of Baku shipyard.

There are quite a number of projects that we are in discussion now with our clients SOCAR and BP, and of course with their partners involved. Among them, noteworthy are Total and Statoil. These are some of the major operators in the Caspian Sea which we would definitely like to have their confidence in us. And with the latest or the most recent development of Shah Deniz II, we have these great opportunities to provide marine and offshore projects for their needs, which plan to operate in 2017. So within this period, we hope to construct many different types of vessel for their operational requirements. We have been in discussion with them for

subsea construction vessel, subsea field support vessel, AHTS, PSV, and of course likewise for many other supporting vessels like crane vessels and crew boats meant for the operation offshore. So, I am glad to say that the start up will be very promising basing on how the development on Shah Deniz 2 is progressing. And I am very sure that this project will spin off and create a lot more opportunities for the marine and offshore industries. And in fact, this spin off has led to our sister company Keppel FELS in Singapore and together with CSC in Baku have contracted a Semi-submersible rig with SOCAR's CDC. And, this project involves three different parties actually for the construction: one is Keppel FELS from Singapore, the other one is CSC and Baku Shipyard also gets to partake in this prestige project. So that also creates another opportunity for us to continue improving or correcting our processes and procedures as well as testing our major facilities and equip-





ment in the beginning phase. We will be in a better position to execute the potential projects in the pipeline which will easily last for the next five years. And I am sure potentially with projects from other neighboring countries like Kazakhstan and Turkmenistan, it will also give us more opportunities to build them more vessels. As a matter of fact, like I just said, tankers are the one that we are hoping to get if Kazakhstan field gets developed and the ship owner definitely wants bigger tankers to conveniently or economically transport oil from Kazakhstan to the European markets via Baku pipeline. So, we see great opportunities of Baku Shipyard in this respect. Obviously, we have to move very fast and get our people, get these facilities up and running. What is important now, also in order to supplement our business we need to engage in the ship-repair activities so we are pushing very hard to get our shipyard ready, to gather resources, and hopefully we can commission the ship-repair facility by early next year.

**CE: What could you tell about the contribution and support of the shareholders?**

**David Loh:** Between SOCAR and Keppel we have been partners for the last 17 years and we understand each other very much and with this very strong relationship, Baku shipyard has been established. On the commercial aspect there could be some differences in view of why this shipyard has been set up. SOCAR is the main shareholder and owns 65% of Baku shipyard. 25% comes from the Azerbaijan Investment Company and the remaining from Keppel. So, the question is why 90% is from Azerbaijan. Honestly, the overall intent is industrialization, nationalization and obviously is to have good business opportunities for Azerbaijan. And of course, we see it very strategic and we also believe in our part-

ners, about how they build a prospect of a shipyard in Azerbaijan. We are given the opportunity to increase our stake to 20% and if we see good potential growth in the Caspian Sea, then it has no doubt that Keppel will increase its stake. So, that is the whole intent about this partnership. Having Keppel means SOCAR can achieve the objective in terms of running a shipyard professionally, and of course serving the clients again professionally. In terms of what we have already gone through, the yard development of the shipyard without SOCAR it would not be as easy as we have achieved, honestly speaking. So, this is the strength of partners in this project. SOCAR has provided a lot of support with regards to the yard development whereby it sped up the whole yard development process. We have built this yard within almost 2 years which is very amazing in local context. Even on international context, it is also very amazing that we have achieved this. So, from Keppel's side our contribution is to obviously and immediately bring in the right expertise to fast track shipbuilding activities here. There are many other supports from Singapore when it comes to design, engineering, and production processes. So, there will be a lot of virtual support in that respect from Keppel's side. And with Keppel's name, we believe it is also helpful in regards to business opportunities in ship repair

and ship building, as Keppel's name is well established in the marine and off-shore industry. These are all the benefits from the shareholder's point of view. As for the Azerbaijan Investment Company, of course, they are a very professional investment company with the government entity. And, I am very sure that they also see a lot of other potential in the Baku shipyard and that is why they put in a 25% stake. On an overall perspective of investors and the shareholders themselves I strongly believe that they have viewed Baku shipyard with the same prospects and with the same direction moving forward.

**CE: What could you tell about the HR policy?**

**David Loh:** As a matter of fact, with this intent we have designed a shipyard with an appropriate training center. And we just literally copy and paste with a corporate training facilities in Singapore and brought it over here into the Baku shipyard. So, with that we hope that we can speed up the process of training the locals and eventually lead to more employment with Baku Shipyard. Most importantly, we must expedite in training more engineers to assume more roles and responsibilities.

**CE: Which goals and objectives shall the shipyard gain in future?**

**David Loh:** I believe that the shipyard must be ready to quickly serve the clients is the most important goal and objective. Obviously, it is very important for us to have a good start as it enables us, the owners, the operators and people of Azerbaijan realizing the intents and purposes of Baku Shipyard. Most importantly, I would like to hope that with Baku shipyard's presence and Keppel's continuing presence here, we will be able to help many other investors interested to come here and set up their marine companies and also better service our shipyard and likewise for the clients. I think that is the ultimate objective about the industrialization.







# AXA MBASK IS REDEFINING STANDARTS



**Caspian Energy (CE): What could you tell about the development of the insurance market of Azerbaijan in recent years?**

**Selcuk Adiguzel, First Deputy Chairman of the Board, AXA MBASK OJSC:** Insurance market is growing in line with the economic stability and development of Azerbaijan. According to the results of September 2013, total written premium has reached up to 303.3 mln AZN, including the life products, which is 18.4% higher than the figures of the past year. The overall growth is being maintained in the economy owing to the reforms that are implemented on the financial markets possessing sufficient amount of liquidity. Insurance is a complementary component of economy when economical growth is present and legislative arrangements comply with market needs. As a result, the insurance market grows. Insurance spending per person has now reached 37 AZN, it indicates a huge potential compared to the other European countries. Players in the market are also very active. State Insurance Control Service is successfully leading the market's change by structuring mandatory products and legislative framework. All the companies are competing hard to gain more clients and provide them products and services. As for the AXA Group operating in 57 countries, the Azerbaijani market is considered as a very promising and timely entered market among all the other emerging markets. These positive aspects are all satisfactory but there is still a lot to be done in the short and mid-term, especially by the insurance companies.

**CE: How have the market trends changed? How do you manage to meet new requirements?**

**Selcuk Adiguzel:** Companies are currently benefiting from the upward trend of mandatory products to reach more clients. Corporate and individual clients are now benefiting from the tough competition between companies to get the best value of their money, price sensitivity is extremely high. Under these circumstances, only the companies which know the insurance business well and have long term strategies for tariffication, capital management, and reserving will be able to continue competing. When you check the premium growth by line of business especially in the voluntary products, it is obvious that an overall growth is not a result of population's awareness or demand for insurance, but a result of the support of the mandatory life and non-life product sales by the legislation. For example there's no change in voluntary casco premium as of September 2013 which should normally rise in line with the current car ownership growth. Therefore, insurance companies must focus on demand creation through offering tailor made voluntary products and high quality service to the population. It is important both for diversification of companies' own portfolios as well as for maintenance of a balance between mandatory and voluntary products or individual and corporate clients. As AXA MBASK, we have the experience of global markets (both mature and emerging ones). For example we now apply this experience to manage our newly established Motor Third Party Liability portfolio in order to create added value, forecast future trends and be prepared financially for the future. Our business strategies do not cover just a one or a two-year period because we believe the liability of an insurance company to its clients is for a lifetime.

**CE: What niche of the insurance market is nowadays especially important for AXA MBASK Company in conditions of Azerbaijan?**

**Selcuk Adiguzel:** AXA MBASK has been building totally a new portfolio since 2011 and market trends such as MTPL are supporting our strategy. We are trying to create a balanced portfolio of voluntary and mandatory products as well as increasing the portion of individual clients in our portfolio. Individual clients are essential because most companies prefer prioritizing the acquisition of corporate clients rather than spending some resources to increase penetration and deliver mass products for individuals. It can be considered as a quick win for a short period of time but in the end it results in a highly volatile portfolio formation because corporate clients prefer to use their volume as a bargaining power for pricing and leave the insurer with an unprofitable business if their demands are not met. Risk management of small risks is easier. They are diversified and can be used for creating other potential sales opportunities. Finally, it ends up with the satisfaction of the customer regardless of other temporary benefits or deductions that companies offer. A corporate or an individual client will always prefer an insurance company which they trust, which operates well, brings expertise and added value to their business.

**CE: How actual is it for the Company now to develop online-insurance?**

**Selcuk Adiguzel:** Nowadays, the globalization and latest technological trends are pushing all the companies to integrate with the external world. It does not matter whether you are a big or small company, you must have a flexible and capable IT structure in order to deliver the services demanded by your customers or your partners (such as banks, agencies or repair shops). But it does not mean making big investments in hardware and software for a certain period. You must have the proper mindset and the skill sets for such transition. Over the past year and a half, we have completed this transition and created our core insurance ERP called "Phoenix". 98% of our policies are presently written online by our distribution channels, banks and agencies. Since the beginning of this year, all the claim files have been processed online with real-time connections

to our claim staff, experts at the field and repair shops. The concurrent user number is varying between 500-700. It is a quite high indicator of online activity. There are 3 main targets behind this strategy. The first one is to have a strict control over our business, our processes and workflows because operational excellence is a must for any company that wishes to have not only control over income or expenses but also operation with minimum errors. Insurance business is very sensitive to mistakes when it comes to servicing and claims handling. If you have miscommunication or any underwriting errors when issuing a policy, it may result in huge costs and other liabilities when an incident occurs. The second target is to have a strict control on our figures. Insurance is totally based on statistics. Therefore, one must have a detailed and high integrity data in order to price risks in appropriate manner. Analytical thinking became a culture in our company. Each of our employees uses integrable data and figures provided by our actuaries and business intelligence unit when making proposals or decisions. We also apply this culture to all our business models. For instance, soon we will start risk segmentation of our clients and deliver them our products based on their risk values. A risk averse client will certainly benefit more from this. And the last target of IT restructuring was to provide an excellent service to our clients, agencies and partners. Every client must demand for a very high quality service from their insurance companies since this is what they are paying for. Provision of speed, transparency and self service solutions are very important today. Insurance is mainly sold with face to face interaction through agencies, so it may take some time to adapt online insurance sales and companies must certainly be technically capable to support it. Now, our IT infrastructure supports us to communicate with our clients transparently and fast. For example, we deliver automatic claim messages to our clients' cell phones to inform them about each step of their claim files. AXA MBASK agencies can contact their customers via automated SMS solutions or create digital campaigns on their own. Our digital roadmap is ready for 2014-2016 period and we still have a lot to do on the technological side because each day brings something new.

**CE: Which business areas does the Company intend to develop in the near future?**

**Selcuk Adiguzel:** Increase of the volume of voluntary products, support of our efficient distribution network and provision of high quality service are our top priorities for now and will be for the upcoming years. Voluntary products are important in order to gain constant and stable revenue. In 2013 we delivered revolutionary



products to the market. Among them noteworthy are an individual health product, a complementary product for MTPL called "icbari+5", and our individual casco products updated in accordance with the market needs. We will continue creating new voluntary products in line with market requirements. Today we have a very efficient distribution network across Azerbaijan. Our regional offices provide regular support to our independent agency network. Our target is to maximize the efficiency and professionalism of our agencies so that to provide them with opportunities to increase their income by selling more complex products. We constantly arrange trainings (about technical insurance topics) for them at AXA Academy and also provide them sales tools on our IT system for different selling techniques. As I've mentioned earlier, customer satisfaction will be a key for the retention of clients and acquiring new ones. Word of mouth is very important in Azerbaijan. Therefore we will sustain our position as a reputable, trusted and service oriented company by providing our customers correct, fast and a solution oriented service.

**CE: Do you manage to maintain the high level of profitability? What are the preliminary results of Company's activities in the current year?**

**Selcuk Adiguzel:** We are trying to create a company of the future. We have applied a new business model for 2 years and are still investing into technology and distribution. Once we achieve the optimum investment level, we will automatically see the profitability growth. As of today, the growth of our company goes in line with the market trend and the most important issue is that within 2 years we managed to diversify our portfolio without any negative effects to our market status.

**CE: How does the Company plan to develop its activities outside Azerbaijan?**

**Selcuk Adiguzel:** According to Q1 2013

results, AXA Group's worldwide revenues grew by 22% in high growth and emerging markets. Investing in high growth and emerging markets is a strategy of AXA. Therefore, markets that have a potential growth, just like Azerbaijan, are always under the scope of the group. So, we can say that there is always the possibility of investing both in Azerbaijan or surrounding countries when the timing is right and an opportunity is present.

**CE: What could you tell about the importance that the Company gives to the development of human resources?**

**Selcuk Adiguzel:** Insurance market is expanding and job opportunities are definitely increasing. Today, a candidate has two options to select. One of them is working in an insurance company as an employee and the other one is founding his/her own business. Currently, there's a lack of candidates especially those with required technical insurance skills and experience. Our company is investing heavily in local and foreign training programs. We are sending our employees to other AXA entities to gain experience and bring back the best practices in order to apply them in Azerbaijan. Staying a preferred company for our employees is a part of our strategic plan because we know that it is impossible to succeed without dedicated people. In order to create a culture of trust and sharing, we conduct an opinion poll which enables our employees to submit their wants, remarks or proposals directly to the management. These results are not only shared within Azerbaijan but also delivered to AXA Group to create action plans. Last year, our employee engagement totaled 93% which means that we are a good team. The other option for becoming an insurance professional is to become an insurance agency. Our trainings at AXA Academy continue and AXA MBASK will keep supporting people who is capable, open minded, active and have the willingness to create their own story.




**AXA MBASK**

sigortaçılığa / yeni baxış

# AXA MBASK

## ПРЕДОПРЕДЕЛЯЕТ СТАНДАРТЫ

**Caspian Energy (CE): Как Вы оцениваете развитие страхового рынка Азербайджана за последние годы?**

**Первый заместитель председателя правления ОАО AXA MBASK Сельчук Адыгюзель:**

В Азербайджане наряду с экономической стабильностью и развитием растет также и страховой рынок. Согласно результатам на сентябрь 2013 года, общий объем причитающихся страховых премий возрос до 303,3 млн. манатов (включая продукты страхования жизни), что на 18,4% больше по сравнению с аналогичными показателями прошлого года. Всеобщий рост в экономике поддерживается благодаря реформам, которые реализуются на финансовых рынках, обладающих высоким уровнем ликвидности. Страхование является дополнительной составляющей экономики при наличии экономического роста и соответствии законодательной схемы требованиям рынка. Это в свою очередь способствует росту рынка. Страховые расходы на одного человека составляют 37 манатов что указывает на наличие большого потенциала по сравнению с другими странами Европы. Следует также отметить активность игроков на местном рынке. Государственная служба по страховому контролю успешно регулирует изменение рынка посредством структурирования обязательных продуктов и законодательной базы. Все компании ведут активную конкуренцию для привлечения большого количества клиентов и предоставления им услуг. Что касается компании AXA Group, которая осуществляет деятельность в 57 странах, то азербайджанский рынок, в которую своевременно вступила компания, считается самым перспективным среди остальных рынков стран с развивающейся экономикой.

**CE: Насколько изменились тенденции рынка, и как Вам удается соответствовать новым требованиям?**

**Сельчук Адыгюзель:** В настоящее время компании извлекают выгоду от положительной динамики обязательных продуктов страхования для привлечения большого количества клиентов. Корпоративные и частные клиенты пользуются преимуществом жесткой конкуренции между компаниями для получения наибольшей отдачи от своих средств. Следует также отметить достаточно высокую чувствительность цен. При таких обстоятельствах, только компании, прекрасно

разбирающиеся в страховом бизнесе и располагающие долгосрочными стратегиями для тарификации, контроля капитала и резервирования будут способны продолжить конкуренцию. При проверке роста выплат страховых премий по линии бизнеса, особенно по продуктам добровольного страхования, очевиден факт, что всеобщий рост не вызван осведомленностью населения или объемом спроса на страхование, а является результатом поддержки законодательством продуктов обязательного страхования жизни и продажи других продуктов страхования, отличных от страхования жизни. Например, по состоянию на сентябрь 2013 года не наблюдаются определенные изменения в сфере страхования КАСКО, объем которой должен расти в связи с нынешним ростом количества приобретаемых машин. По этой причине, страховым компаниям следует сосредоточиться на повышении спроса путем предоставления населению индивидуальных продуктов добровольного страхования, а также высококачественных услуг. Это играет важную роль в диверсификации собственного портфеля компаний, а также для поддержания баланса между продуктами обязательного и добровольного страхования или же между частными и корпоративными клиентами. Как компания AXA MBASK мы приобрели опыт мировых рынков (как развитых, так и развивающихся). Например, в настоящее время мы применяем этот опыт для регулирования недавно созданного портфолио по страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств (Motor Third Party Liability) с тем, чтобы обеспечить добавленную стоимость, прогнозировать будущие тенденции, а также обеспечить устойчивость на будущее с финансовой точки зрения. Стратегия нашей деятельности охватывает не только одногодичные или двухгодичные периоды. Мы считаем, что ответственность, которую несет страховая компания перед своими клиентами длится на протяжении всей жизни.

**CE: Какая ниша страхового рынка сегодня особенно актуальна для компании AXA MBASK в условиях Азербайджана?**

**Сельчук Адыгюзель:** С 2011 года компания AXA MBASK работает над созданием совершенно нового портфолио и рыночные тенденции типа MTP (страхование гражданской ответственности перед третьими лицами) служат поддержкой нашей стратегии. Мы стараем-

ся создать сбалансированный портфель продуктов добровольного и обязательного страхования, а также повысить долю индивидуальных клиентов в нашем портфеле. Частные клиенты представляют собой существенную значимость, поскольку большинство компаний больше предпочитают обрести корпоративных клиентов, нежели тратить определенные средства для увеличения уровня проникновения и предоставления физическим лицам продуктов массового страхования. Это может считаться краткосрочной выгодой, но в итоге приведет к формированию высоковолатильного портфолио, поскольку корпоративные клиенты предпочитают использовать свой объем для диктовки своих условий при установлении цен и оставлять страховую компанию в убытке в случае невыполнения их требований. Куда легче управлять малыми рисками. Они диверсифицируются и могут быть использованы для создания других потенциальных возможностей для продажи. В конце концов, все это завершается удовлетворением клиента независимо от временных выгод и отчислений предлагаемых со стороны компаний. Корпоративные и частные клиенты всегда будут давать предпочтение страховой компании, которой они доверяют, которая осуществляет успешную деятельность, а также придает ценность их бизнесу.

**CE: Насколько актуально сегодня для компании развитие online-страхования?**

**Сельчук Адыгюзель:** В настоящее время, в связи с глобализацией и тенденцией последних технологий, идет интеграция компаний с внешним миром. Независимо от величины компании, она должна располагать гибкой и усовершенствованной структурой информационных технологий для предоставления услуг требуемых со стороны клиентов и партнеров (банков, агентств и ремонтных мастерских). Но это не означает вложение в определенный период больших инвестиций в технологии и программное обеспечение. Компания должна обладать четкой философией и навыками для осуществления такого перехода. Мы завершили этот переход за последние полтора года и создали наш основной страховой продукт ERP (расширенный период заявления претензии) называемый Phoenix. 98% наших стратегий в настоящее время предоставляются в онлайн-режиме со стороны наших каналов продаж, банков и агентств. С начала этого года, все стра-

ховые иски рассматриваются в режиме онлайн со стороны нашего персонала и экспертов. Количество пользователей колеблется между 500-700, что является достаточно высоким показателем.

Эта стратегия преследует три основные цели. Первая цель направлена на установление строгого контроля над нашей деятельностью, процессами и потоком операций, поскольку превосходство в деятельности является важным фактором для любой компании, желающей контролировать не только доходы и расходы, но и обеспечить функционирование с минимальным количеством ошибок. Страховой бизнес очень чувствителен к ошибкам, когда дело касается обеспечения услуг или разбирательства с исками. Если при реализации стратегии возникает недопонимание и провал в обеспечении страховой деятельности, то это может привести к большому расходу и другим обязательствам в случае возникновения инцидента. Вторая цель заключается в установлении контроля над показателями. Страховая сфера полностью основана на статистике. По этой причине, любая страховая компания должна располагать полной и надежной информацией для оценки рисков в соответствующей манере. Метод аналитического мышления стал своего рода культурой нашей компании. Делая предложение или предлагая решения, каждый из наших сотрудников использует надежные данные и показатели, которые предоставляются со стороны наших актуариев или бизнес-аналитиков. Мы также применяем эту схему в моделях нашей деловой деятельности. Например, скоро мы начнем сегментацию рисков наших клиентов и предложим им страховые продукты на основе оценки их рисков. Конечно же, клиенты, не подверженные рискам, получают большую выгоду от этой услуги. И главная цель реструктуризации информационных технологий заключалась в обеспечении высококачественных услуг нашим клиентам, агентствам и партнерам. Каждый клиент должен требовать услуги высокого качества от своих страховых компаний, поскольку за это они платят деньги. Предоставление быстрых, транспарантных и самообслуживающих решений представляет большую важность. Продукты страхования продаются в основном посредством индивидуального общения через агентства, в связи с чем адаптация к онлайн продаже страховых продуктов может занять время, и потому компании должны быть способны, с технической точки зрения, полностью контролировать этот процесс. Сейчас, наша ИТ инфраструктура позволяет нам поддерживать прозрачную и быструю связь с нашими клиентами. Например, мы высылаем автоматические сообщения на мобильные телефоны наших клиентов, предоставляя им, таким образом, информацию о том, на каком этапе находятся их исковые заявления. Агентства AXA MBASK могут связываться со своими клиентами

через автоматизированные сообщения SMS или же посредством цифровой связи. Наш цифровой стратегический план, охватывающий 2014-2016 года уже готов, но нам еще предстоит многое сделать в сфере технологий, поскольку новшества появляются каждый день.

#### **СЕ: Какие направления компания будет развивать в ближайшее время?**

**Сельчук Адыгюэль:** Наши главные приоритеты на сегодня и на предстоящие годы – повышение объема страховых премий по добровольным видам страхования, поддержка эффективности нашей дистрибьюторской сети и предложение высококачественного обслуживания. Добровольные виды важны для получения постоянной и стабильной прибыли. В 2013 году мы предложили рынку революционные продукты страхования. Среди них можно отметить индивидуальное страхование здоровья, дополнительный продукт для MTPL (страхование гражданской ответственности перед третьими лицами) под названием "icbari+5" и наши индивидуальные продукты КАСКО, обновляемые в соответствии с потребностями рынка. Мы и дальше будем создавать новые добровольные продукты страхования подобного рода. Сегодня мы обладаем довольно эффективной дистрибьюторской сетью на территории всего Азербайджана. Наши региональные офисы оказывают регулярную поддержку нашей независимой агентской сети. Наша цель – довести до максимума эффективность и профессионализм наших агентств, чтобы они смогли увеличить свои доходы, реализовывая более сложные продукты. Мы регулярно проводим для них тренинги (по темам технических аспектов страхования) в AXA Academy, а также снабжаем их средствами и методами сбыта по нашей ИТ-системе для различных методов сбыта. Я уже упоминал ранее, что качество обслуживания клиентов является ключевым для сохранения клиентов и приобретения новых. «Сарафанное радио» тоже очень важно в Азербайджане. Поэтому мы поддерживаем наш статус уважаемой, ориентированной на клиента компании, которой можно доверять, предлагая нашим клиентам правильное, оперативное, ориентированное на запросы обслуживание.

#### **СЕ: Удастся ли поддерживать высокий уровень прибыльности? Каковы предварительные результаты деятельности в текущем году?**

**Сельчук Адыгюэль:** Мы пытаемся создать компанию будущего. На протяжении двух лет мы используем новую бизнес-модель, и продолжаем вкладывать капитал в технологии и дистрибьюторскую сеть. Как только мы достигнем оптимального уровня инвестирования, мы автоматически увидим рост доходности. На

сегодняшний день рост нашей компании идет в соответствии с тенденцией рынка, и что самое важное, в течение двух лет мы смогли диверсифицировать наш портфолио без каких-либо отрицательных последствий для нашего статуса на рынке.

#### **СЕ: Каковы планы по развитию деятельности за пределами Азербайджана?**

**Сельчук Адыгюэль:** Согласно результатам за I квартал 2013 года, доходы AXA Group по всему миру выросли на 22% на быстрорастущих и развивающихся рынках. Инвестирование в быстрорастущие и развивающиеся рынки – стратегия AXA. Поэтому рынки, которые обладают потенциалом роста, такие как Азербайджан, всегда интересны для нашей Группы. Так же, мы можем сказать, что всегда есть возможность инвестирования как в Азербайджан, так и в соседние страны, в надлежащий момент и при наличии возможностей.

#### **СЕ: Какое внимание сегодня компания уделяет развитию человеческих ресурсов?**

**Сельчук Адыгюэль:** Страховой рынок расширяется, и возможности трудоустройства определенно растут. На сегодняшний день у кандидата есть два варианта для выбора. Один из них состоит в том, чтобы работать в страховой компании в качестве сотрудника, и второй – основать свой собственный бизнес. В настоящее время ощущается нехватка кадров, особенно кадров с необходимыми техническими навыками и опытом в сфере страхования. Наша компания вкладывает капитал, главным образом, в программы обучения в стране и за рубежом. Мы посылаем наших сотрудников в другие офисы AXA, чтобы они смогли приобрести опыт и привезти практические знания для применения их в Азербайджане. Оставаться привилегированной компанией для наших сотрудников является частью нашего стратегического плана, потому что мы понимаем, что невозможно преуспеть без преданных людей. Для того чтобы создать культуру доверия и коллективизма, мы проводим опрос общественного мнения, который дает возможность нашим сотрудникам представить свои пожелания, замечания или предложения непосредственно руководству. Данные результаты работают не только в Азербайджане, они также направляются в AXA Group для составления планов действий. В прошлом году вовлеченность персонала составила 93%, а это означает, что мы хорошая команда. Еще один способ стать профессионалом в сфере страхования – создать страховую компанию. Наши тренинги в AXA Academy продолжают, и AXA MBASK будет продолжать поддерживать способных, идейных и активных людей в деле создания своей собственной истории.



# FUGRO DEVELOPING SERVICES



**Caspian Energy (CE):** What could you tell about the performance results of the company 2013?

**Chris Mott, General Manager, Fugro Survey Ltd (Caspian):** In general, the results of the company are satisfactory. In an earlier interview you asked me how I thought that the company would perform in 2013 and I explained then that we set a plan for ourselves. I am pleased to be able to report that the company's performance has been slightly ahead of that plan. We have done better this year, to a small degree, than we thought we would when the year began.

**CE:** Could you provide detailed information about those projects?

**Chris Mott:** The results are still confidential, so I can not be specific. But the reason that led us to being ahead of plan is due to the fact that some projects that we thought would not happen did happen in this year. So our activity rate was higher than we were anticipating.

We were pleased to get some onshore survey work this year that we thought would not happen until next year. We have been doing some site investigation work south of Baku for some proposed petrochemical works and, just at the very end of this year, we will be doing some onshore geotechnical work for a new gas terminal.

**CE:** How does the company manage to preserve competitiveness in the local market?

**Chris Mott:** We face competition from the local market in everything that we do and our proposition to the local market is the value added aspects of

our services. If a client contracts with Fugro, we work very carefully with him to understand what his requirements are from our survey work and how those requirements feed into his business process. We make sure that the information we provide from our surveys enables him to engineer his designs for his infrastructure to be safe and cost effective. Our general premise is that every extra manat spent with Fugro can lead to a 10 manat saving elsewhere in the project (in capital expenditure or operating expenditure). Our challenge is to explain our value proposition to our clients and demonstrate to them how, by contracting with Fugro, their whole business process can be improved. Our focus is always on our clients' business.

**CE:** Fugro always surprised with its advanced technologies. What could you tell about innovative technologies the company introduced in 2013 in Azerbaijan and in the Caspian region?

**Chris Mott:** At the moment we are carrying out a survey in the Caspian Sea to obtain geotechnical soil samples from the seabed. The water depths that we are working in are quite significant. Sometimes greater than 500m. We are deploying a sea-bed drill system that, instead of being operated directly from the surface support ship, is lowered to the seabed and operated in a remotely controlled way from the surface support ship. This drilling system enables small vessels to be used to do significant geotechnical sampling tests in deep water. This is one example of Fugro's innovative technologies. We are also conducting an AUV (autonomous underwater vehicle) survey in the same part of the sea. We are obtaining very high quality geophysical data that is giving our clients an extremely high resolution image of the seabed and the soils lying beneath it. We are also in discussion with a client for some onshore site investigation work on a brownfield site that has previously been developed, but now it is being redeveloped for a different purpose. It has some ground contamination due to previous industrial activity. We have unique technology that can safely and quickly detect where the contamination is, find out what it consists of, and can map the aerial extent of the contamination.

At the moment we are speaking with our clients about the techniques that we can deploy there and the results that we can provide.

**CE:** What are the future prospects of the future activity of the company in the Caspian Sea?

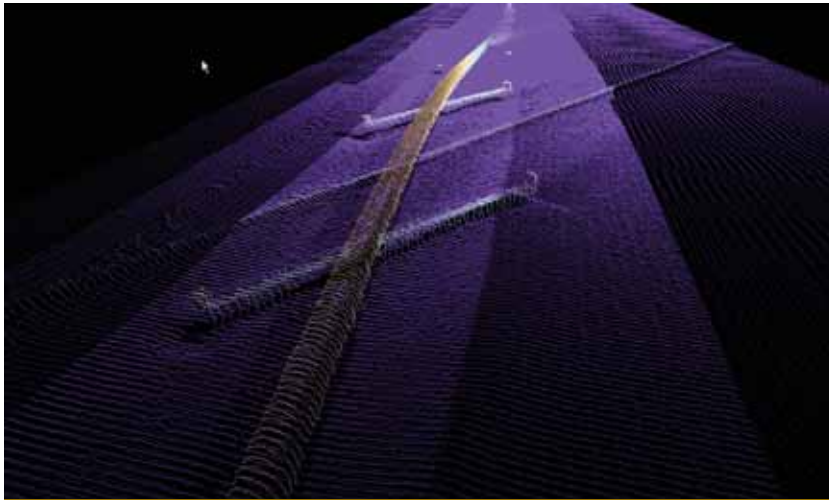
**Chris Mott:** In the medium-term, the prospects are very good. BP is here as an established oil-gas producer, Total is just beginning its oil-gas activities in Azerbaijan. We also understand that there are other international companies such as Statoil and RWE that are at the very start of their activities in Azerbaijan as oil-gas companies. SOCAR underpins the nation's hydrocarbon production. I can see in the medium-term an increase in the demand for the services that we offer. However next year, I don't see that many new projects coming to the market, therefore I anticipate that next year will not be as busy as this year.

**CE:** What could you tell about the evaluation given to the activity of Fugro Company at Chirag Oil Project?

**Chris Mott:** We have been providing Construction Support Services on the Chirag Oil Project as well as precise positioning on the surface of the sea and precise positioning on the seabed. We are providing ROVs to assist the pipelay operations and the inspection of the pipelines that have been laid, together with installing physical supports that the pipelines need once laid on the seabed. We have been providing all the subsea survey services that are necessary to connect all the pipelines to each other and to the risers and to other parts of the existing oil-field infrastructure.



Seabed drill



Acoustic image of 30inch pipeline crossing

**CE: Which innovations can the company offer for the oil and non-oil sector, especially in Azerbaijan?**

**Chris Mott:** I have already spoken about our specially developed tools that quickly and safely detect pollution in contaminated soils. This is very important wherever pollution exists. We have advanced geotechnical sampling equipment that can take very high-quality geotechnical samples in any type of land contaminated or not. This increases the speed of our surveys, and increases the quality of the results of the testing of the samples that we get from our survey. We have technologies that are capable of working in all water depths of the Caspian Sea. When companies like BP, SOCAR and Total are exploring for oil-gas and producing it from the deepest waters of the Caspian Sea, our tools and our techniques are as effective in the deep-water as in the shallow water. We are working with our clients to continually refine the services that we offer.

Over the last 12 months, working with one of our clients, we developed a way of inspecting the external condition of pipelines by using a high density acoustic technique which has gained an international interest. We use thousands of acoustic beams per second to create an image of the pipeline and the seabed in a way that is very quick and very accurate.

**CE: Is it possible to apply these techniques in the non-oil sector?**

**Chris Mott:** Yes, our services are not restricted to oil-gas. They can be applied to any pipeline for whatever purpose. If the pipeline were carrying water, we can inspect that pipeline exactly in the same way. It does not matter what it contains. Our techniques are totally transferable.

We have a company within the Fugro group that has a unique capability in what is known as a pile testing. All the tall buildings that are being built need very safe foundations. Usually, these foundations are pinned into the ground with piles. The capacity of these piles to support the buildings that will be built on top of them is a very important factor to know. We are capable of doing tests which determine that the capacities of the piles that have been proposed are safe. These same techniques also prevent very costly over-engineering.

**CE: Will be it beneficial for construction companies to cooperate with Fugro in this area?**

**Chris Mott:** I refer to an earlier part of this conversation about our focus on our clients' business and the value of our services to him in the sense that the proper site investigation information applied to his whole business model can save him 10 manat for every extra manat he spends with Fugro. Our challenge is to explain to our clients how that multiple works. Fugro is a company operating in accordance with highest international standards. To provide services within those standards brings with it a cost. We are a public-owned company, so we have a duty in front of the shareholders to operate profitably. The flexibility that we have in our pricing structure is constrained by those factors. We are conscious that the pricing structures in different industries vary. We explain to our clients the difference between cost and value. And we feel that our cost-effectiveness and our value added services are more compelling in the more difficult and more challenging construction areas where we have tall buildings, seismicity etc, where pile capacities are critical or where construction is required on brownfield sites where the ground conditions are challenging

because of potential pollution and contamination. These are the areas where the value of Fugro surveys is more apparent than in the more general routine projects.

**CE: What importance does the company attach to HR policy?**

**Chris Mott:** Earlier this year, Fugro established a training facility in the UK where trainees attend different courses. There are foundation courses lasting for three months. I intend to put our Azeri national trainees on to those training courses which that is something that I am very excited about.

**CE: In which area does Fugro plan to focus its activity on in near future?**

**Chris Mott:** There are two elements to that. First of all, we want to continue onshore and offshore survey work in the oil-gas industry and expand as it expands. We have already spoken today about BP being established, Total becoming established, and Statoil and RWE beginning to become established. This will lead in the future to a sustained demand for the services that Fugro provides. Therefore, we wish to grow in the oil-gas sector.

In the same way, because we have started operating onshore for the oil-gas market on the existing and proposed gas terminals, we have invested significantly in onshore geotechnical equipment which brings quality services and speed of operations to the high end onshore construction market that is occurring in Azerbaijan.

I don't see 2014 being as active as 2013 was. The COP project is coming to an end. The Shah Deniz II construction activity is not expected to begin until 2015. There will be routine tasks that we will carry out. And some things may happen which at the moment I have no visibility of.

We have the full spectrum of the Fugro group globally behind us and we are willing and happy to bring to Azerbaijan any Fugro service that we don't have here locally for specific projects. This is one of the strengths of the Fugro Group. The ability to bring in specialist services wherever there is a demand for it.



Autonomous Underwater Vehicle at depth



# LATEST ACHIEVEMENTS OF BAKCELL



**Caspian Energy (CE): Mr. Shearer, please talk about the latest achievements of Bakcell. What is priority for your company in terms of network development? Can it be confirmed that Bakcell's network is everywhere in Azerbaijan?**

**Richard Shearer, Chief Executive Officer, Bakcell:** Bakcell is the fastest growing mobile operator of the Azerbaijani telecommunication market during the last couple of years. Our 3G Sür@ mobile internet is continuing to grow. Today more than 75% our customers use Bakcell mobile data services. Bakcell 3G service is available in all regions and covers 80% of population and 65% of the territory of the country.

Bakcell is the only telecommunication partner of Manchester United Football Club in all CIS regions and this long-term partnership can be considered as the biggest marketing event of the country.

As regards to network, we have realized a series of projects during 2013, making investment in the network to provide the best data and voice services experience for Bakcell customers. Earlier this year, in cooperation with Huawei, we have implemented modernization of the whole transmission network to extend capacity and migrate to the MPLS-TP technology to ensure we can handle the explosive growth of data traffic on

our network. Another huge project to support internet traffic and service management in our network is the introduction of Policy Management via PCRF which brings large capacity and high flexibility to Bakcell to meet customers' expectations and provide the best service for its customers. This project has been implemented jointly with the Nokia Solutions Networks. These new technologies makes Bakcell's network the most advanced in the Azerbaijani market and provide Bakcell customers with the highest quality mobile communication.

Can we say that Bakcell is everywhere in Azerbaijan? Yes, we can. Bakcell's network covers more than 99% of the population and 93% of the land area of the country excluding occupied territories. Bakcell 3G service is available in all regions of the country. We have 350 retail outlets and 20 Customer Service Points throughout the country.

**CE: Which successful products and services have been introduced in the market by Bakcell during 2013?**

**Richard Shearer:** Bakcell has three main tariff packages – CIN, Klass and Gold which we improve continuously. One of our successful products in 2013 was New Klass tariff package tailored to different groups of subscribers according to their monthly needs in talks, messaging and Mobile Internet usage.

In order to make available a convenient balance top-up service at countries frequently visited by Azerbaijani citizens, and countries where the Azerbaijani communities are concentrated, Bakcell launched International Balance Top-up for the first time among Azerbaijani telecommunication players. This service enables customers who are in roaming to top-up their balance while traveling overseas by using POS terminals and bank branches. Family members and friends who work and live in Russia can also top-up Bakcell phones of family and friends living in Azerbaijan as well. In the near future, the service will be available also in Turkey, Kazakhstan and the United Arab Emirates.

**CE: In summer of this year Bakcell has launched Wi-Fi Internet zones in Baku? How this service has been adopted by your customers? And are you planning to extend Wi-Fi zones to other cities of Azerbaijan in near future?**

**Richard Shearer:** Bakcell has used the latest available technology to provide the largest outdoor Wi-Fi coverage in Azerbaijan to date. Bakcell's Wi-Fi Internet is available in various locations of Baku, such as the Academy of Sciences and Huseyn Javid Park, Philharmonic Hall Park and Icheri Sheher subway station area, Fountain Square, Nizami Street, Park named after Zarifa Aliyeva, Narimanov Park, Sabir Park, Khagani Park, Sahil Park, and Central Railway station. We are pleased to have a significant number of customers for Bakcell's Wi-Fi service and plan to extend it in future. But at the first stage, we are planning to increase the number of Wi-Fi zones in Baku. We will closely monitor customer

feedback and usage of our outdoor Wi-Fi services in Baku and based on results certain decisions will be made for further expansion in regions.

**CE: Majority of business people claim that roaming tariffs of the Azerbaijani mobile operators is very high. Do you have plans to reduce tariffs for roaming services during the next future?**

**Richard Shearer:** Roaming tariffs are being mainly composed of costs applied by our international roaming partners. Therefore our roaming tariffs are not a product of our pricing policy - price markup of local mobile operators is very much imperceptible. But we launch various roaming campaigns with beneficial tariffs. For example, we have roaming campaign for CIN and New Klass subscribers leaving the country to Turkey, Georgia, Russia, Kazakhstan and Ukraine. While visiting these 5 countries, Bakcell subscribers will be charged only 0.35 AZN for incoming and 0.75 AZN for outgoing calls which is the best offer in the market vs up to 0.80 and 1.50 AZN per minute on other networks.

**CE: How the Mobile Number Portability (MNP) has influenced the situation in the mobile service market in Azerbaijan?**

**Richard Shearer:** It is too early to talk about the impacts of MNP in the mobile service market in Azerbaijan because the process has not been started by all mobile operators. Bakcell was the first mobile operator launching Mobile Number Portability (MNP) process on August 1, 2013, on the date defined by the Ministry of Communication and Information Technologies. But the service should be supported by other mobile operators in order to be able to implement port in process. Bakcell is registering port-in requests of subscribers of other mobile operators, but MNP process requires the readiness and interaction of all operators, which is not the case right now. Bakcell was also the first company starting preparation for the introduction of MNP by implementing the new 10-digit dialing and by applying 055 prefix before the number for making on-net calls in the beginning of 2012.

But we are confident that the launch of MNP will increase competition and choice in the Azerbaijani mobile communications market.

**CE: How do you assess Bakcell's position in B2B segment? What is Bakcell's position in the corporate segment?**

**Richard Shearer:** Bakcell has historically been a highly consumer centric business. We have special position in the corporate segment. We have had many notable successes; winning new business with these demanding customers. We have been especially successful by focusing on the oil sector where we have won many new and large customers.

We believe that MNP will strengthen our position in corporate segment as well as many customers are "trapped" by their current mobile number being available only in one network, with MNP all numbers will be available in all networks.

**CE: Today, most of people in the world talk about 4G services which have more benefits in compare with 3G. How is the situation in Azerbaijan? When Bakcell is planning launch of 4G services?**

**Richard Shearer:** We have demonstrated a pre-commercial



4G LTE network running in Baku in 2011. However over the last twenty months Bakcell has focused hard to ensure its 3G Sür@ service is the best customer experience and the most reliable and fastest means to use the Mobile Internet for Azerbaijanis. Bakcell is extremely 'spectrum rich'. We have 900Mhz, 1800Mhz, 1900Mhz and 2300Mhz spectrum to exploit to provide new and exciting services to our customers. Today we have spectrum available to launch 4G services and have been trialing systems in Baku for over one year. We have closely monitored the development of the market and of our customer's usage patterns. During the last 12 months we have seen an explosive growth in internet traffic and particularly the rise of video on our network. YouTube is our biggest single internet 'service'. As the usage of the internet in Azerbaijan moves from information and email to entertainment and social media we are seeing changes in usage and consumption patterns. It is these changes and the move to richer, more bandwidth intensive services which will drive us to 4G. We believe the inflexion point where 4G becomes a more economically viable technology to meet customer demands together with the proliferation of handsets supporting 4G LTE is approaching and as such we are preparing to meet those customer demands by launching 4G LTE services in the near future.

As well as providing greater capacity to our network through deployment of new technologies such as 4G we are also focused on increasing the coverage and availability of Mobile Internet services throughout the country so more people can access and enjoy the benefits of internet usage.

**CE: Bakcell is a telecommunication partner of Manchester United. What strategies led to the decision to enter into this partnership?**

**Richard Shearer:** It is an incredibly well-known brand. It reaches outside of just football, it is the world's premier football club; it is the best football team, and we like to think we are the best mobile operator. 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 are currently leveraging content to our customers and also the broader partnership relationship with our corporate customers and opinion-makers in the country.



# CASPIAN REGION - STRATEGICALLY IMPORTANT MARKET FOR TEKFEEN CONSTRUCTION



**Osman Cengiz Birgili**

Tekfen Holding - Group Companies President & CEO



**Levent Kafkaslı**

Tekfen Construction - Board Member & President

Tekfen Construction, the cornerstone of Tekfen Holding, was founded in 1956 as a modest consulting engineering company, later gradually moving into the contracting field.

As of today, Tekfen Construction has completed over 300 projects with a total project value of US\$9 billion, US\$ 5 billion of which were completed outside of Turkey.

Today, Tekfen Construction is one of the leading international contractors of Turkey, figuring 85th among the largest 225 international contracting firms according to ENR's 2012 listing with 17,700 employees and US\$2.5 billion backlog.

Tekfen Construction 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.

The company specializes in oil, gas and petrochemical facilities, pipelines, land and sea terminals, off-shore platforms, tank farms, oil refineries, pumping stations, power plants, highways, subways, bridge and tunnel construction, electrical and instrumentation projects, infrastructure projects, production facilities, commercial and technical building complexes and major sports complexes. Tekfen Construction provides its customers with turn-key solutions encompassing EPC (engineering, procurement, construction) in most of its areas of activity.

In addition to Tekfen Construction, the Tekfen Contracting Group includes Tekfen Engineering, which provides engineering, project inspection and consultancy services, and Tekfen Manufacturing, which specializes in the manufacture of process equipment and storage tanks.

Tekfen Construction is a reliable partner for international contracting companies because of its emphasis on quality and on health, safety and the environment, its know-how, experience, project delivery punctuality, business ethics and EU-compatible standards.

Through its Health-Safety-Environment (HSE) system and quality performance, Tekfen Construction's goal is to be worthy of the confidence of its clients, shareholders and the general public, to operate with the awareness of its duties concerning social responsibility, and to contribute to sustainable development.

Tekfen Construction gives great importance to on-the-job training. In 2012, out of a total of 56,172,776 man-hours spent on projects, 573,346 man-hours were used for quality training, while 39,301 man-hours were

allocated for HSE training. In other words, 1.09% of working time was spent on training.

Tekfen Construction is reinforcing its reputation in the national and international contracting sector with its trained technical and administrative personnel. The Company is working to reduce work accidents and the environmental risks of its operations through its Total Quality Management System, which is integrated with the ISO 9001:2008 Quality Management, the OHSAS 18001:2007 Occupational Health and Safety Management and the ISO 14001:2004 Environment Management System certifications. Company employees and management systems are audited by independent organizations on a continuous basis and improvement programs are implemented.

## TEKFEN CONSTRUCTION IN AZERBAIJAN

Since its first project started in 1995, Tekfen Construction has successfully undertaken a number of projects with a total value of 1.4 billion USD to date.

Partnership with SOCAR, State Oil Company of Azerbaijan, with the establishment of Azfen JV in 1996, is considered as an important milestone in Tekfen's long term association and commitment to the Caspian region, specifically in the oil & gas industry.

Seventeen years of coherent partnership, shared experience, participation in world class projects in the Caspian basin, the large, untapped resource of oil and natural gas, carried Tekfen and its young affiliate Azfen JV to new borders as onshore-offshore ter-



minal and platform builders. Its 17 year-long presence in Azerbaijan has also provided a chance for Tekfen to demonstrate its corporate culture: full awareness of social responsibility while respecting cultural, societal, environmental characteristics of the country.

One particular achievement worth mentioning is Tekfen's 2009 world record of 33,762,037 Manhours without DAFWC (Day Away From Work Case) in ACG Field Development Phase 1, 2 & 3 Onshore Terminal Main Construction Works project in Sangachal, a clear indication of Tekfen's quality and strict adherence to the highest HSE regulations.

### ONGOING PROJECTS IN AZERBAIJAN

Investments in the Caspian Region continue as its rich oil and natural gas reserves are exploited and exports increase and as such, the area is a strategically important market for Tekfen Construction. New business opportunities await Tekfen in this particular area, where it has acquired significant expertise. The development of the Shah Deniz gas reserves is among Azerbaijan's newest projects planned. The building of two new platforms and the capacity expansion of the existing terminal and pipeline are among the upcoming projects Tekfen is following together with Azfen JV most closely. The Azerbaijan Government's investment plans for additional refinery and petrochemical facilities constitute the Company's primary focus in the mid-term.

The West Chirag Oil-drilling Platform is one of the largest projects Tekfen has undertaken in this area. The platform, started in 2010 by the Azfen-Tekfen-AMEC (ATA) Consortium and this contract valued at \$342 million, is part of the in Azeri-Chirag-Güneşli (ACG) oilfield Phase 3 investments in Azerbaijan for capacity increase. Weighing 18,500 tons with its production facilities, drilling module and living units, the platform anchored to the seabed on 170 m-deep steel abutments just recently, in September 2013. Tekfen Bayıl Steel Fabrication Plant undertook all the erection, testing and commissioning work.

Tekfen Construction's ongoing flagship project is at the same time Azerbaijan's most important and prestigious high-rise construction project, namely SOCAR's New Administration Office Building with app. 100,000 m2 of Gross Floor Area. The construction of the 40 storey, 200 metre high tower building, a 5 story podium annexe (2 basement and 3 storeys above ground level) and a large underground parking area started in 2010 and is scheduled for completion in 2014.

Tekfen's latest challenge in Azerbaijan, is the design and building of the Baku Olympic Stadium near the Boyuk Shor Lake in a record time of 24 months. The stadium, to host the 1st European Games in 2015, will

have a capacity of 68.000 seats and a total site area of 496.000 sqm, 204.000 sqm of which will contain commercial areas as well as disabled, public, media, CIP, VIP and VVIP Sections.

### FUTURE PROSPECTS

Azerbaijan is continually developing through its rich oil and natural gas resources. The country offers Tekfen, which has extensive infrastructure and experience in this country, and its affiliate, Azfen JV, important business opportunities. Accordingly, Tekfen is closely monitoring the Shah Deniz Phase-2 (Shah Deniz Full Field Development) project, which will enable the export of gas from Azerbaijan to Turkey and to Europe. The agreement Turkey and Azerbaijan signed on 25 October 2011 for the purchase and transport of Shah Deniz Phase-2 gas was an important milestone. Tekfen is also taking a close interest in industrial projects such as the new Oil Gas Processing and Petrochemical Complex (OGPC) to be developed and constructed by SOCAR near Baku and additionally fertilizer plants, high rise buildings and Olympic stadium.

### GOOD CORPORATE CITIZENSHIP

Tekfen recognizes that sustainable development is crucial in all areas of its business and that only by strengthening its links with society and the environment in which it operates will it be able to achieve this. Therefore, it has made working in harmony with society and the natural environment one of its fundamental principles. Sensitively approaching social development and environmental preservation, Tekfen supports projects that enhance the public good and forms collaborative ventures with non-governmental organizations as a way of contributing to progress in this area.

In line with Tekfen Holding's corporate standing, Tekfen Construction devotes resources to social responsibility projects as part of its own program and priorities.

BP's Helios Award for 2003 on 'Promoting Human Development Through Training and Recruitment' theme was awarded to Tekfen-Azfen for their achievement in Sangachal Terminal Expansion Project including contributions to;

- **Pre-Educational Program** carried out by teachers of physics, chemistry, biology and math to support young people in their further education,
- **Student Training Program, Traditional Dancing, Computer Education, Library Renovation,**
- **Information Centers established at 3 villages in the Sangachal neighbourhood for:**
  - Providing appropriate information on Terminal Construction Stages, Recruitment Program,
  - Training Activities and Social Activity Program
- **Protection of spur-thighed tortoises has been Tekfen's particular concern in ACG & Shah Deniz project schemes.**



Tekfen Construction's most recent contribution to further the friendship between Azerbaijan and Turkey, was the building of a new war memorial in Salyan Cemetery to commemorate the Turkish soldiers of the Caucasian Islamic Army fallen in Azerbaijan in 1918. The War Memorial was inaugurated on September 14, 2012, in the presence of Etibar Hüseynov, Vice Governor of Salyan, Turkish Ambassador Hulusi Kılıç, Turkish Military Attaché in Baku Askeri Major General Yücel Karauz, Tekfen Construction Vice President Levent Kafkaslı, Tekfen Baku Representative Turgay Çabalar, Azfen Deputy General Manager Gürhan Ünal.

### AN EXCELLENT TRACK RECORD OF COMPLETED PROJECTS

Since 1995, Tekfen Construction has completed the below 8 projects:

- **Early Oil Project (EOP) Electro-Mechanical Works and Storage Tanks at the Sangachal Terminal**
- **Western Route Pipeline, Azeri Section**
- **ACG Onshore Terminal Phase 1 - 2 - 3, Sangachal**
- **Shah Deniz Gas Export, Onshore Terminal**
- **Compression and water injection Platform (C&WP)**
- **Process, Compression, Water Utility Platform (PCWU) about 16.000 tons**
- **Apsheron Peninsula High Pressure Natural Gas Pipeline and Associated Compressor Station**
- **COP-WC-PDQ Fabrication of Topsides, Drilling Facilities and the Integration of Living Quarters**





# МИССИЯ SOCAR-AQS - ВОССТАНОВЛЕНИЕ ВЕДУЩЕЙ ИСТОРИЧЕСКОЙ РОЛИ АЗЕРБАЙДЖАНА В МИРОВОЙ БУРОВОЙ ИНДУСТРИИ



Деятельность компании началась в 2007 году, когда два партнера-учредителя – Государственная нефтяная компания Азербайджанской Республики (SOCAR) и Абшеронская буровая компания (AQS) решили создать совместное буровое предприятие. 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. В то время перед новой компанией были поставлены две основные задачи. Первая заключалась в обеспечении качественных работ по бурению, строительству и сдаче заказчику в минимальные сроки и с наименьшими затратами нефтяных и газовых скважин в соответствии с самыми высокими международными стандартами техники безопасности и охраны окружающей среды. Второй задачей являлось создание эффективной структуры современного конкурентоспособного бурового предприятия.

Сегодня в процессе бурения и строительства скважин компания строго придерживается внедренных стандартов, а также требований заказчиков по максимально безопасной, качественной и быстрой сдаче скважин. Основными ценностями, на которых зиждется компания, являются безопасность и высокое качество выполняемых работ, инновационные и экономичные технологии, а также честные отношения с заказчиком.

Вся техника, применяемая компанией, отвечает современным требованиям, а оборудование, применяемое в процессе

бурения, высокотехнологично и соответствует международным стандартам. Техника и технологии, которые используются, создаются преимущественно в Западной Европе, США и в странах СНГ. Особо хотелось бы отметить установленную на платформе и в офисе компании систему дистанционного онлайн-слежения за процессом буровых работ, современное оборудование по направленному бурению и различного рода технологии, привнесенные в нашу работу передовыми подрядными компаниями. Также были закуплены высокопроизводительные насосы, автоматизированное буровое оборудование, специальный буровой инструмент, бурильные трубы, современнейший верхний привод и многое другое.

Помимо этого стоит отметить применение различных модификаций на дизайнах скважин, использование стандартов API в операциях и разработку инструкций по бурению.

Компания первой применила технологию скважинного отклонителя на мелководной части месторождения Гюнешли. Также именно специалисты SOCAR-AQS первыми взяли образцы керна с платформ №13 и №11 с применением новой технологии, и обе операции показали 100%-й результат.

Следует подчеркнуть, что усовершенствование эффективности буровых операций за счет внедрения новых технологий в бурении в течение последних трех лет помогло увеличить среднюю коммерческую скорость бурения примерно в четыре раза и сократить время простоя станков до значения не превышающего 3%.

В сентябре 2013 года компания начала реализацию новых беспрецедентных проектов в Азербайджане, таких как горизонтальное бурение и бурение многоствольных скважин.

SOCAR-AQS за минувший год выполнила план по бурению на 111,7%, план по строительству скважин - 120%. Результатом успешной деятельности стало приращение компании Международной премии Caspian Energy Integration Award – 2013 в номинации «Буровая компания года». Хотелось бы отметить, что компания удостоивается такой награды уже третий год подряд.

Одним из основных успехов первой половины 2013 года можно считать подписание договора подряда с операционной компанией Bahar Energy Operating Company Limited для ведения буровых работ на морских месторождениях Бахар и Гум Дениз в азербайджанском секторе Каспия. В настоящее время на этом месторождении уже пробурены две скважины и идет подготовка для бурения новой. Кроме того, с начала этого года с двух морских платформ на мелководной части месторождения Гюнешли были пробурены и сданы заказчику три скважины. Сейчас с этих платформ ведется бурение очередных двух скважин.

Перспективы развития SOCAR-AQS отражены в стратегическом видении компании – вырасти до уровня современной международной компании по предоставлению интегрированных услуг по бурению и обслуживанию скважин посредством расширения сферы и географии деятельности. Модернизация оборудования и внедрение новых технологий, систем управления на базе международных стандартов по качеству, технике безопасности и охране окружающей среды (ISO, OHSAS, API), постоянное обучение сотрудников, участие в международных нефтегазовых выставках и конференциях, членство компании в IADC (Международная ассоциация буровых подрядчиков) и ее сотрудников в SPE (Общество инженеров-нефтяников) – все это направлено на реализацию миссии, которая заключается в восстановлении ведущей исторической роли Азербайджана в мировой буровой индустрии.

## Values that unite us:

- Safety
- Quality
- Integrity
- Novelty
- Frugality



Address: 10, A.Rajabli-2 street,  
Baku, AZ 1075, 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)



2010



2011



2012



2013



Proud Heritage, Continuous Improvement



# АЗЕРБАЙДЖАН ПРЕВРАТИТСЯ В ОДНО ИЗ ВЕДУЩИХ ГОСУДАРСТВ МИРА ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ РАЗВИТИЯ ИКТ



Генеральный директор ПО "Aztelekom"  
Магомед Мамедов

В последние годы развитие сектора связи и информационных технологий в Азербайджане приняло широких размах. Превращение Азербайджана в динамично развивающуюся страну в сфере ИКТ является результатом претворения в жизнь Президентом Азербайджана Ильхамом Алиевым национальной ИКТ-стратегии. Общенационального лидера Гейдара Алиева. Согласно утвержденной 29 декабря минувшего года главой азербайджанского государства Концепции развития «Азербайджан 2020: взгляд на будущее», с этого года в стране началась новая эра развития, на сферу ИКТ были возложены новые и ответственные задачи.

Информационно-коммуникационные технологии будут играть решающую роль в будущем успешном, устойчивом развитии Азербайджана. Учитывая формирование именно ИКТ, как сектора, способствующего социально-экономическому развитию, достигнутые в этой сфере успехи, Президент Азербайджана Ильхам Алиев объявил 2013 год «Годом информационно-коммуникационных технологий» и подписал соответствующее распоряжение. Год ИКТ в Азербайджане ознаменовался важным историческим событием – запуском на орбиту первого телекоммуникационного спутника страны. Азербайджан был принят в ряды космических стран соответствующим комитетом ООН и принял обязательства об использовании космического пространства в мирных целях. Первый телекоммуникационный спутник Азербайджана был запущен на геостационарную орбиту 8 февраля 2013 года. Это было достигнуто за счет осуществления целенаправленной, мудрой и дальновидной политики Общенационального лидера Гейдара Алиева и Президента Азербайджана Ильхам Алиева, а также воплощения намерений по внедрению в стране самых передовых и современных технологий. Как отметил Президент Ильхам Алиев, запуск первого спутника на орбиту является одним из самых крупных успехов с момента обретения независимости, это победа нашего государства и каждый гражданин Азербайджана может гордиться этим.

Осуществляется целенаправленная работа для внедрения в Азербайджане самых передовых технологий, оказания высококачественных услуг населению, построения

бизнеса в соответствии с современными требованиями, создания благоприятных условий по использованию информационных технологий в обществе. Впервые на пространстве СНГ в Азербайджане были телефонизированы все населенные пункты, стационарная телефонная сеть стала полностью электронной, обеспечен переход на систему 7-значной цифровой нумерации.

Осуществляются важные меры по развитию интернета, считающегося основным инфраструктурным показателем современного развития ИКТ. В последние три года Азербайджан является лидером по плотности интернет-пользователей среди стран СНГ. В 2012-м году численность интернет-пользователей приблизилась к 70% населения, а цены снизились примерно на 35%. С целью повышения качества и расширения пользования скоростным интернетом в стране, и особенно в регионах, со стороны Министерства связи и информационных технологий и Государственного нефтяного фонда был подготовлен проект по созданию оптической сети, которая позволит предоставлять услуги высокоскоростного широкополосного интернета по модели «оптика дома» во всех населенных пунктах страны. Основная цель – обеспечить выход населения, включая отдаленные села, к широкополосному интернету со скоростью 10-100 Мбит/с и довести количество пользователей интернета в Азербайджане до уровня развитых стран, а также достичь широкого внедрения электронных услуг, дистанционного образования, электронной торговли, телемедицины и других видов деятельности.

Самым важным событием 2013-го года в Азербайджане стало обеспечение в регионах устойчивой связи и отслеживание процесса президентских выборов с помощью веб-камер, установленных на участках ЦИК, а также полное обеспечение прямой видео-трансляции посредством интернета. Во время выборов Президента Азербайджана во все избирательные округа, входящие в зону обслуживания объединения, было проложено, смонтировано и сдано в эксплуатацию 124 км волоконно-оптических кабелей. В зону обслуживания Производственного объединения «Aztelekom» вошли 86 избирательных округов и 3910 избирательных участков. Все эти участки были полностью телефонизированы. Веб-камеры были установлены на 669 избирательных участках избирательных округов, находящихся в сети 57 телекоммуникационных узлов ПО «Aztelekom». На предыдущих выборах в 2008 году было установлено всего 286 веб-камер, таким образом, на последних выборах численность установленных камер на избирательных участках увеличилась и была доведена до 669. Международные наблюдатели, близко ознакомившись с работой камер, высоко оценили качество отслеживаемой видео-трансляции в ЦИК. В то же время, в ПО «Aztelekom» поступили благодарственные письма за оказание услуг по проведению выборов на самом высоком уровне, можно сказать, от всех руководителей избирательных округов и глав районных исполнительных властей.

В рамках инвестиционных проектов, осуществляемых с начала 2013-го года, с целью замены соединительных линий ЭАТС оптическими кабелями, было проложено 546 км волоконно-оптических кабелей к 98 сельским ЭАТС, монтажная ёмкость широкополосного интернет-оборудования увеличилась на 48 тысяч портов, в сети были созданы 23 новых ЭАТС общей нумерной ёмкостью 7222. Была организована трансмиссия 40 ЭАТС с помощью цифрового радиорелейного оборудования и 54 ЭАТС с помощью оптических мультиплексоров, тем самым была создана необходимая инфраструктура для развития информационных технологий. Начаты подготовительные работы для закупки и установки оборудования с использованием NGN-технологий в 63 населенных пунктах, включенных в зону обслуживания 28 телекоммуникационных узлов. Численность абонентов обслуживаемых районными телекоммуникационными узлами превышает 678 тысяч. В зоне обслуживания ПО количество телефонов на каждые 100 человек было доведено до 12,3, а количество телефонов на 100 семей достигло 58,6.

В зоне обслуживания ПО численность пользователей широкополосного интернета с начала 2013-го года увеличившись на 53 тысячи или 31,5% (в т.ч. в сети «Aztelekom.net» на 39 тысяч или 69%), достигла 167 тысяч. В настоящее время 15 человек из 100 семей и 25 из 100 абонентов являются пользователями широкополосных услуг.

Создана и сдана в пользование гражданам услуга приема предложений, заказов и жалоб, связанных с телефоном и интернетом посредством интернета и коротких сообщений (SMS) с мобильных телефонов. Создана возможность оплаты задолженностей по стационарным телефонным услугам через интернет и электронные киоски.

Начато осуществление проектов по сдаче в эксплуатацию свободных ёмкостей отдельных ЭАТС районных телекоммуникационных узлов ПО «Aztelekom» – телефонизация новых населенных пунктов, строительство и расширение линий сетей на основе поступивших обращений от населения и местных исполнительных властей. В рамках проекта намечается строительство и расширение линий сетей в более чем 200 населенных пунктах. Со стороны Объединения выделены кабельные материалы с целью выполнения работ по строительству и расширению линейных сооружений в некоторых населенных пунктах за счет внутренних возможностей узлов. В некоторых из населенных пунктов для выполнения строительных работ привлечены подрядчики. К концу года завершатся работы по отмеченным выше более чем 200 населенным пунктам.

Наблюдаемый высокий темп развития информационно-коммуникационных технологий в Азербайджане создает уверенность в том, что республика станет одним из ведущих государств мира по показателям развития в этой области. Объявление 2013 года «Годом информационно-коммуникационных технологий» еще раз подтверждает это убеждение.

Aztelemek.net

AZTELEKOM  
İSTİFACI  
BİRLİYİ

YouTube

f

S

g+

in

Twitter

1024 kbit/san 10 azn

2048 kbit/san 15 azn

4096 kbit/san 20 azn

5120 kbit/san 30 azn

6144 kbit/san 40 azn

8192 kbit/san 60 azn

10240 kbit/san 80 azn

3 + 1

3 ay ödə, 4-cü ay

**PULSUZ**  
**İNTERNET**

**00:00 - 08:00**

Gecə saatlarında maksimum sürət  
həyacanını bizimlə yaşa



6 aylıq İnternetə qoşul  
ADSL modem **hədiyyən**  
bizdən olsun !

Gözləmə Tarifi ilə  
Aztelekom.net  
Sizi gözləyəcək !

Müəyyən səbəblərdən İnternet xidmətindən  
istifadə etmədiyiniz müddətdə, **Gözləmə Tarifi**  
ilə xidməti müvəqqəti dondura bilərsiniz.

Yalnız **10 qəpik** ödəyin, internetiniz Sizi gözləsin !



**012 122**

**QAYNAR XƏTT**

**ZƏNGLƏR PULSUZDUR**

**"Aztelekom" İB**

Az 1122, Bakı şəhəri, Tbilisi prospekti 187  
(+994 12) 344 00 00

İstifadəçi olmaq üçün telekommunikasiya qovşaqlarına müraciət edin

www.aztelekom.org

www.facebook.com/AztelekomIB



# GABALA HOSTS SILK ROAD COUNTRIES' INTERNATIONAL CUSTOMS FORUM



The 6th International Forum dedicated to the Role of Customs Administrations in promoting and facilitating trade among Silk Road countries was held in the Gafqaz Resorte Hotel of Gabala city on November 14-15.

The forum participants first commemorated the national leader of Azerbaijan Heydar Aliyev and laid a wreath at his monument.

Issues concerning the facilitation of border crossing procedures, transit systems and customs-business cooperation were discussed during the forum. Productive discussions and useful sharing of experience took place at the event.

Speaking at the event were the Chairman of the State Customs Committee of Azerbaijan lieutenant-general Aydin Aliyev, Turkish Minister of Customs and Trade Hayati Yazici and Deputy Secretary General of the Cooperation Council of the Turkic Speaking States Gismat Gozalov.

Chairman of the State Customs Committee of the AR Aydin Aliyev emphasized that the international forum held in Azerbaijan for the second time would promote establishment of new relations between the countries in regard to customs and trade turnover growth. Stressing the importance of further discussions aimed at facilitation of trade and expansion of relations between the countries located on the Silk Road, the Chairman of the Committee spoke about a positive influence of the Silk Road as a historical trade route between the East and West on the economy and culture of countries and emphasized its significance.

Turkish Minister of Trade and Customs Hayati Yazici noted that as a continuation of the 5th international forum dedicated to this issue and held in Istanbul last year the Karvansaray project would support the trade between the Silk Road countries and facilitate trade. He noted that it was for the first time when the entrepreneurs were also invited to the forum.

The forum proceeded with sessions. Issues regarding the simplification of the customs border entry procedures between the Silk Road countries were discussed. Reports on framework standards of the World Customs Organization (integrated customs management) were presented. Addressing the event were Azerbaijan's National Secretary in the Intergovernmental Commission TRACECA and Regular Representative of the Permanent Secretariat Mr. Akif Mustafayev

who spoke about "Opportunities and prospects of the Transport Corridor Europe Caucasus Asia (TRACECA)", Deputy Secretary General of the Cooperation Council of the Turkic Speaking States Gismat Gozalov about "Initiatives of the Cooperation Council of the Turkic Speaking States", representatives of the Ministry of Trade and Customs of Turkey Didem Dirlik about "Karvansaray project", Onder Gochman about "General Transit", Eser Chengel about "Transport corridor in OIC countries", representative of the Asian Development Bank in Azerbaijan Olli Noroyono about "Facilitation of integrated trade", Chief Expert of the Permanent Mission of the International Road Transport Union in Eurasia Mikhail Pokrovski about "Initiative of highway model – BANI project", and Chief Executive Officer of the Caspian European Integration Business Club (CEIBC) Telman Aliyev about "Development and prospects of the business-government dialogue within the framework of the Silk road". The Gabala declaration was adopted following the outcomes of the forum.

Participating in the forum were also officials of customs services from 11 countries such as Azerbaijan, Turkey, Bulgaria, Kazakhstan, China, Kyrgyzstan, Georgia, Italy, Moldova, Serbia and Uzbekistan as well as 5 international organizations: the Asian Development Bank, the World Customs Organization, the International Road Transport Union, the Cooperation Council of Turkic Speaking States and International Network of Customs Universities.



# В ГАБАЛЕ СОСТОЯЛСЯ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТАМОЖЕННЫЙ ФОРУМ ПО ПРОЕКТУ «ШЕЛКОВЫЙ ПУТЬ»



**В** гостинице «Gafqaz Resorte» в городе Габала 14-15 ноября состоялся VI Международный форум о роли таможенных управлений в содействии и упрощении торговли между странами Шелкового пути.

Участники форума сначала почтили память общенационального лидера Азербайджана Гейдара Алиева, возложили венок к его памятнику.

На форуме обсуждались вопросы упрощения погранично-таможенных процедур, транзитные системы, сотрудничество между таможенными органами и бизнесом, состоялась продуктивная дискуссия и полезный обмен опытом.

На мероприятии выступили председатель Государственного таможенного комитета Азербайджана, генерал-лейтенант таможенной службы Айдын Алиев, министр торговли и таможи Турции Хаяти Языджи, заместитель генерального секретаря Совета сотрудничества тюркоязычных государств Гисмет Гезалов.

Председатель Государственного таможенного комитета АР Айдын Алиев подчеркнул, что международный форум, проводимый второй раз в

Азербайджане, будет способствовать установлению новых связей между странами в таможенной сфере и росту торгового оборота. Подчеркнув важность продолжения обсуждений по упрощению торговли и расширению связей между странами, расположенными на Шелковом пути, председатель комитета рассказал о положительном влиянии Шелкового пути, как исторического торгового маршрута между Востоком и Западом на экономику и культуру стран, о его значимости.

Министр торговли и таможи Турции Хаяти Языджи подчеркнул, что как продолжение V международного форума, организованного на эту тему в прошлом году в Стамбуле, проект «Карвансарай» станет поддержкой торговли между странами Шелкового пути, и будет служить упрощению торговли. Он отметил, что впервые на форуме приглашены и предприниматели.

Далее форум продолжил работу в сессиях. Были обсуждены вопросы упрощения таможенных погранично-пропускных процедур между странами Шелкового пути, заслушаны доклады в секциях Рамочных стандартов Всемирной таможенной организа-

ции (интегрированное пограничное управление).

Состоялись выступления национального секретаря Азербайджана в межправительственной комиссии ТРАСЕКА, постоянного представителя Постоянного секретариата в Азербайджане Акифа Мустафаева на тему «Возможности и перспективы транспортного коридора «Европа-Кавказ-Азия (ТРАСЕКА)», заместителя генерального секретаря Совета сотрудничества тюркоязычных государств Гисмета Гезалова - «Инициативы Совета сотрудничества тюркоязычных государств», представителей Министерства торговли и таможи Турции Дидема Дирлика - «Проект «Карвансарай», Ондера Гочмена - «Общий транзит», Эсера Ченгела - «Транспортный коридор в странах ОИС», резидента-представителя Азиатского банка развития в Азербайджане Олли Норойоно - «Упрощение интегрированной торговли», главного эксперта постоянной миссии Международного союза автомобильного транспорта в Евразии Михаила Покровского - «Инициатива магистральной модели - проект BANI», главного исполнительного директора Каспийско-Европейского Интеграционного Делового Клуба (CEIBC) Тельмана Алиева - «Развитие и перспективы диалога бизнес-власть в рамках Шелкового пути». По итогам форума была принята Габалинская декларация.

В форуме приняли участие ответственные лица органов таможенных служб 11 стран – Азербайджана, Турции, Болгарии, Казахстана, Китая, Кыргызстана, Грузии, Италии, Молдовы, Сербии и Узбекистана, а также 5 международных организаций – Азиатского банка развития, Всемирной таможенной организации, Международного союза автомобильного транспорта, Совета сотрудничества тюркоязычных государств и Международной сети таможенных университетов.





# BAKUTEL 2013 -

## ДЕМОНСТРАЦИЯ ДОСТИЖЕНИЙ

## АЗЕРБАЙДЖАНА В ОБЛАСТИ ИКТ

Со 2 по 5 декабря в столице Азербайджана городе Баку пройдет крупнейшая в каспийском и кавказском регионах 19-я Азербайджанская международная выставка «Телекоммуникации и информационные технологии» Bakutel 2013.



Этот год по инициативе Президента Азербайджанской Республики Ильхама Алиева был объявлен Годом информационно-коммуникационных технологий в Азербайджане. В связи с этим выставка Bakutel 2013 станет демонстрацией достижений Азербайджана в области ИКТ за последние годы.

На сегодняшний день свое участие в выставке подтвердило 269 компаний из более чем 25 стран мира, среди которых Беларусь, Китай, Малайзия, Россия, Словения, США, Украина, Япония и другие страны. Традиционно ярко на выставке выступят ведущие ИКТ компании, мобильные операторы Азербайджана, операторы связи, Интернет провайдеры, системные интеграторы, дистрибьюторы известных брендов. Отличие выставки этого года станет большое количество национальных

стендов, чье участие состоится при активной поддержке Министерства связи и информационных технологий Азербайджанской Республики. Широко будут представлены национальные стенды Беларуси, Венгрии, Израиля, Испании, Канады, Латвии, Литвы, Франции, Хорватии, Эстонии и ряда других стран. Впервые в работе выставки примут участие национальные группы из Афганистана, Италии, Ирака и США. Генеральным спонсором Bakutel в этом году является постоянный участник выставки, одна из крупнейших американских компаний в сфере информационных технологий HP.

В выставке найдут свое отражение проект Трансевразийская суперинформационная магистраль (TASIM), космическая промышленность Азербайджана, проект создания в Азербайджане IT-технопарка. В этом году планируется уделить пристальное внимание разворачивающемуся в Азербайджане движению стартапов и, помимо специально выделенных для их презентаций зон на площадке Baku Expo Center, будет проведена конференция на тему «Поддержка национальных стартапов в Азербайджане».

Выставка станет самой насыщенной не только по количеству участников, но и по числу мероприятий, которые планируется провести в ее рамках. Среди запланированных событий значатся различные семинары и конференции на тему развития интернета, кибербезопасности, эволюции и регионального развития интернета в Азербайджане, годовой форум основных телекоммуникационных операторов консорциума TASIM, ИКТ-форум «Азербайджан-США», заседания проектной рабочей группы SPECA «По развитию экономики, основанной на знаниях» Экономической и социальной комиссии для стран Азии и Тихого океана ООН, мероприятие, связанное с созда-

нием Центра специалистов по партнерству между государственным и частным секторами ИКТ в Азербайджане. Значимым событием Bakutel станет I Виртуальная конференция азербайджанцев мира. И это далеко не полный список, так как на данный момент еще поступают предложения по проведению различных семинаров и конференций. В рамках этих мероприятий состоится подписание ряда меморандумов с международными отраслевыми структурами.

В связи с «Годом ИКТ» в Азербайджане на выставке запланирована специальная программа для посетителей и участников. Во всем будет ощущаться праздник. Для посетителей и участников Баку Экспо Центра подготовлены многочисленные сюрпризы, конкурсы и викторины. Каждый сможет стать участником лазер-шоу. В одном из залов будет оборудована специальная игровая зона с использованием новейших технологических разработок. А встречать посетителей будет самый известный в мире робот Титан, который специально приехал на выставку Bakutel, чтобы поприветствовать гостей выставки.

Особую роль в развитии и становлении выставки сыграло Министерство связи и информационных технологий Азербайджанской Республики, которое на протяжении многих лет оказывает неоценимую поддержку Bakutel. Международный авторитет Bakutel подтверждается поддержкой отраслевых международных институтов, среди которых Организация Объединенных Наций (ООН), Международный союз электросвязи (ITU), Региональное содружество в области связи, а также присвоенным ей Знаком Всемирной ассоциации выставочной индустрии (UFI).

Организаторы выставки - компания Iteca Caspian LLC и ее партнер ITE Group PLC.



# Bakutel

**5-8 NOVEMBER 2014**

Baku, Azerbaijan

20th Anniversary Azerbaijan International  
**TELECOMMUNICATIONS AND  
INFORMATION TECHNOLOGIES  
EXHIBITION AND CONFERENCE**

[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**





# BAKU HOSTS INTERNATIONAL CONFERENCE

## "GLOBAL VIEW ON ENVIRONMENTAL ISSUES IN THE OIL INDUSTRY"



On November 4-5 the International Conference "Global View on Environmental Issues in the Oil Industry" was held at the Fairmont Baku with the support of the State Oil Company of Azerbaijan Republic (SOCAR) and IDEA (International Dialogue for Environmental Action). Organizational support for the conference was provided by Itca Caspian LLC and Practical Solutions Group.

The two-day conference was attended by 250 delegates, including representatives of government agencies representing different countries, global oil and gas companies, as well as scientists and leading experts in the field of ecology.

The video-clip dedicated to large-scale work that SOCAR has recently carried out in the field of ecology had been displayed before the beginning of the conference.

The conference aims to give a comprehensive analysis of the current environmental situation for the sustainable development of the region, to share experience in the usage of new methods and techniques for the study of various environmental issues, to develop environmental protection proposals and to forecast the dynamics of progress in the field of environmental protection in the forthcoming decades.

A welcoming letter addressed to the conference delegates by the founder of IDEA (International Dialogue for Environmental Action) Leyla Aliyeva was read during the session. "IDEA is aspiring to set an international dialogue in order to

ensure environmental protection. It finds an approach and propaganda of "green thinking" aimed at solution of ecological problems to be a main principle of its operation", the letter noted.

Addressing a conference SOCAR President Rovnag Abdullayev spoke about underway environmental projects and forthcoming work. He said that such activities would play a significant role in solution of ecological problems caused by the oil-gas industry. SOCAR President emphasized that Ilham Aliyev is successfully continuing implementation of a focused policy set by All-National Leader Heydar Aliyev and noted that environmental protection is one of the priority issues for Azerbaijan. Speaking about implementation of a number of environmental projects in the cities of Baku and Sumgayit, R.Abdullayev said that the similar activities also play an important role in ecological education of people.

President of SOCAR informed that the lack of experience in oil production caused big environmental damage in Azerbaijan in early years. Territories occupying 1,300 hectares and polluted with oil products at field sections have been re-cultivated and developed. About 600,000 of different types of trees and ornamental shrubs have been planted at restored lands. The project on creation of the eco-park has been realized in order to plant greenery on lands to be developed in future and form forest belts. Alongside, advanced equipment will be installed at oil-

gas enterprises to be established in the area of Garadagh district. Old enterprises are to be closed in Baku and Sumgayit.

Minister of Ecology and Natural Resources Huseynghulu Bagirov said that great work on environment protection has been carried out in Azerbaijan over the past 10 years. The minister said that 8 national parks were created in Azerbaijan over the past 10 years. The area of protected lands has been increased from 400,000 hectares up to 1 mln. Millions of trees have been planted. The number of olive gardens set in Azerbaijan over the past 3 years has been rapidly increased.

The minister also added that the state attaches particular importance to the environment protection in Azerbaijan and announcement of 2010 as the "Year of Ecology" in Azerbaijan by President Ilham Aliyev was a clear example of that.

The Member of the House of Lords in the parliament of Great Britain and the Chairman of the Global Counsel organization Peter Mandelson noted that Azerbaijan is playing an important role in ensuring energy security of Europe. Peter Mandelson said that Azerbaijan's development is drawing the biggest attention among the former soviet republics. He also noted the role of the successful partnership in those achievements and set the cooperation between SOCAR and BP as an example.

Participants discussed the application of achievements in the latest technologies for environmental protection in the oil industry. The following topics were discussed during the international conference: the development of the oil and gas industry and atmosphere emissions, the effect of offshore oil and gas operations on water basins, the rehabilitation and management of soil polluted by oil and oil products, modern approaches to the management of wastes in the oil industry, and alternative energy and energy efficiency in oil&gas operations. Apart from this, the conference participants were informed about the major environmental projects implemented by SOCAR in recent years, including gas flaring reduction; the creation of a new landfill site (Waste Management Centre); projects on awareness of youth on ecological issues; and the establishment of close collaboration with IDEA in this field.

# В БАКУ ПРОШЛА МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «МИРОВОЙ ВЗГЛЯД НА ВОПРОСЫ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ В НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ»

4-5 ноября в отеле Fairmont Baku при поддержке Государственной нефтяной компании Азербайджана ГНКАР и IDEA (Международный диалог во имя охраны окружающей среды) прошла международная конференция «Мировой взгляд на вопросы охраны окружающей среды в нефтяной отрасли». Организационную поддержку конференции оказывают компания Itasca Caspian LLC и компания Practical Solutions Group. В двухдневной конференции приняло участие 250 делегатов, среди которых представители правительственных организаций различных стран, мировых нефтегазовых компаний, ученые, ведущие специалисты в области экологии.

Работу конференции предварил показ фильма, рассказывающего об огромной работе, которую провела ГНКАР в области экологии за последнее время.

Цель проведения конференции дать комплексный анализ современному состоянию окружающей среды в интересах обеспечения устойчивого развития региона, обменяться опытом по использованию новых методов и технологий в исследовании различных компонентов окружающей природной среды и выработать предложения по ее сбережению. Дать прогноз динамике развития среды на ближайшие десятилетия.

Во время заседания было зачитано письмо-приветствие делегатам конференции от учредителя IDEA (Международный диалог во имя охраны окружающей среды) Лейлы Алиевой, в котором говорилось: «IDEA в целях охраны окружающей среды стремится наладить международный диалог, и чтобы не навредить природе, основным принципом нашей деятельности мы считаем подход и пропаганду «зеленого мышления» в решении экологических проблем».

Выступивший на конференции президент ГНКАР Ровнаг Абдуллаев рассказал о проектах, реализуемых в области охраны окружающей среды, и предстоящей работе. Он сообщил, что мероприятия такого рода сыграют значимую роль в решении экологических проблем, созданных нефтегазовой промышленностью. Президент ГНКАР отметил успешное продолжение Президентом Ильхамом Алиевым целенаправленной политики, заложенной Общенациональным лидером Гейдаром Алиевым, подчеркнул, что вопросы защиты окружающей среды являются одними



из приоритетных в Азербайджанской Республике. Говоря о реализации ряда проектов по охране окружающей среды в городах Баку и Сумгайыт, Р.Абдуллаев довел до внимания, что аналогичные мероприятия играют также важную роль и в экологическом воспитании людей.

Президент ГНКАР проинформировал, что в результате неопытности в добыче нефти в Азербайджане в первые годы экологии был нанесен огромный вред. Сегодня на промышленных участках рекультивированы и обустроены загрязненные нефтепродуктами территории площадью 1300 гектаров. На восстановленных территориях высажено около 600 тысяч различных видов деревьев и декоративных кустарников. В целях озеленения восстанавливаемых в будущем территорий и закладки лесополос, реализован проект по созданию Экопарка. Вместе с тем на нефтегазовых предприятиях, которые будут созданы на территории Гарадагского района, установят новейшее оборудование, а в Баку и Сумгайыте ликвидируются старые предприятия.

Министр экологии и природных ресурсов Гусейнгулу Багиров заявил, что за последние 10 лет в Азербайджане была проделана колоссальная работа по охране окружающей среды. Министр сообщил, что за 10 лет в Азербайджане созданы 8 национальных парков. Работа по созданию еще одного парка ныне продолжается. Площадь охраняемых территорий доведена от 400 тысяч гектаров до 1 миллиона, высажены миллионы деревьев. Стремительно выросло число оливковых садов, заложенных в Азербайджане за последние 3 года.

Министр также добавил, что государство проявляет особую заботу о защите

окружающей среды в Азербайджане, объявление Президентом Ильхамом Алиевым 2010 года «Годом экологии» в Азербайджане является тому наглядным примером.

Член Палаты лордов парламента Великобритании, председатель организации Global Counsel Питер Мандельсон отметил, что Азербайджан играет важную роль в обеспечении энергетической безопасности Европы. Питер Мандельсон сказал, что среди бывших советских республик наибольшее внимание привлекает развитие Азербайджана, отметил, что в достижении успехов имеется доля и удачного партнерства, а сотрудничество между ГНКАР и BP назвал примером.

Участники форума обсуждали вопросы защиты окружающей среды, новейшие технологии и достижения в нефтедобывающей сфере. На международной конференции обсуждались следующие темы: «Развитие нефтяной промышленности и выбросы в атмосферу», «Влияние морских нефтяных операций на водные бассейны», «Восстановление и управление почвой, загрязненной нефтью и нефтепродуктами», «Инновационный подход к управлению отходами нефтяной промышленности», «Альтернативная энергетика и эффективность использования энергии в нефтегазовых операциях». Кроме того, в рамках конференции участники были проинформированы о широкомасштабных экологических проектах реализуемых ГНКАР за последние годы, включая меры по снижению объема сжигаемого на факеле газа, создание нового центра по управлению отходами, просвещение молодежи в экологической сфере, а также тесное сотрудничества с IDEA в данной области.





**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.**

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 region in the European countries and companies of Europe in the Caspian-Black Sea region on the informational level.

**The similar branch associations according to the sectors function within the Club:**

- Caspian European Energy Club
- Caspian European Industry Club
- Caspian European Agroindustry Club
- Caspian European Investment Club
- Caspian European Services Club
- Caspian European IT & Communication Club
- Caspian European Construction Club
- Caspian European Finance Club
- Caspian European Tourism Club
- Caspian European Transport 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 International Media Group. 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 ([www.brandaward.az](http://www.brandaward.az)) and AWARD.AZ are annually held within CEIBC in Baku, Astana, Moscow, Istanbul, Prague and Brussels; solely members of the Club are allowed to take part in these awarding ceremonies.









Президент Азербайджанской Республики, Председатель CEIBC  
**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. **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, таможи, 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 региона в странах Европы и компаний стран Европы в каспийско-черноморском регионе.

**В составе Клуба функционируют аналогичные объединения по отраслевому признаку:**

- Caspian European Energy Club
- Caspian European Industry Club
- Caspian European Agroindustry Club
- Caspian European Investment Club
- Caspian European Services Club
- Caspian European IT & Communication Club
- Caspian European Construction Club
- Caspian European Finance Club
- Caspian European Tourism Club
- Caspian European Transport 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 International Media Group. 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, Праге 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 ([www.brandaward.az](http://www.brandaward.az)) и AWARD.AZ, в церемонии награждения которых принимают участие только члены Клуба.









# AZERBAIJAN AIRLINES



**President:** Jahangir Asgarov

**Президент:** Джахангир Аскеров

## Azerbaijan Airlines CJSC (AZAL)

**About the company:** «Azerbaijan Airlines» CJSC (AZAL) is a leader in the Caucasus region in providing of air transport services. The structure of the company includes: the national air carrier - AZERBAIJAN AIRLINES, the National Aviation Academy, six international airports (Heydar Aliyev International Airport; Nakhchivan, Ganja, Zagatala, Gabala and Lankaran), Aviation Security Department, Azeraeronavigation Air Traffic Control Department and AzalOil Department.

Aircraft fleet of the National carrier AZAL consists of Western manufacture Boeing and Airbus aircrafts: two B-767-300ER, four B-757, three A-319, seven A-320, two A340. In the third quarter of 2013 the national carrier fleet will be replenished with three Embraer aircrafts manufactured in Brazil. The airline implements flights to four cities of Azerbaijan and to 25 foreign cities in 13 countries.

In 2014 the supply of two new generation aircrafts B-787 Dreamliner (3 class layouts) is expected. Starting from 2014 it plans to open flights to Southeast Asia and USA.

**Address:** 11, Azadliq ave, Baku, AZ 1095, Azerbaijan

**Tel.:** (+994 12) 497-26-00

**Fax:** (+994 12) 598-52-37

**E-mail:** azal@az-avia.com

**URL:** www.azal.az

## ЗАО «Азербайджанские авиалинии» (АЗАЛ)

**О компании:** ЗАО «Азербайджанские авиалинии» (АЗАЛ) является лидером в кавказском регионе по предоставлению авиатранспортных услуг. В структуру ЗАО входят: Национальный авиаперевозчик – АЗАЛ, Национальная Академия Авиации, шесть международных аэропортов (Международный Аэропорт Гейдар Алиев, Нахчыван, Гянджа, Загата, Габала и Лянкяран), Управление Авиационной Безопасности, Управление АзербэроНавигации и Управление АзалОйл.

Парк самолетов национального авиаперевозчика АЗАЛ состоит из самолетов западного производства Боинг и Аэробус: четырех B-757, двух B-767-300ER, трех A-319, семи A-320, двух A-340. В третьем квартале 2013-го года парк национального авиаперевозчика пополнится тремя самолётами производства Бразилии - Эмбраер. Авиакомпания осуществляет полеты в 4 города Азербайджана, 25 зарубежных городов в 13-ти странах.

В 2014-ом году ожидается поставка двух самолетов нового поколения B-787 Dreamliner (в трехклассовой компоновке). Начиная с 2014-го года планируется открытие прямых рейсов в Юго-Восточную Азию и США.

**Адрес:** Азербайджан, AZ 1095, Баку, пр. Азатлыг, 11

**Тел.:** (+994 12) 497-26-00

**Факс:** (+994 12) 598-52-37

**E-mail:** azal@az-avia.com

**URL:** www.azal.az



# TUROGE

## 13th Turkish International **OIL & GAS** Conference



**9-10**

**April 2014**

Ankara • Turkey



[www.turoge.com](http://www.turoge.com)



## TURKEY'S LEADING OIL & GAS EVENT



Tel: +44 (0)20 7596 5008 Email: [og@ite-events.com](mailto:og@ite-events.com)

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





**President:**  
Rovnag Abdullayev  
**Президент:**  
Ровнаг Абдуллаев



**First Vice-President on  
Geology, Geophysics and  
Oil&Gas Fields Development -**  
Khosrbakht 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, Azerneftlyag 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





## CASPIAN OIL & GAS

## 21st International CASPIAN OIL & GAS Exhibition



**3-6**

**June 2014**  
Baku • Azerbaijan



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



# LEADING OIL & GAS EVENT IN CASPIAN REGION



[www.facebook.com/CaspianOilGas](https://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)





**Chairman of the Board:**  
Baba Rzaev

**Председатель правления:**  
Баба Рзаев

#### Bakielektrikshebeke OJSC

**About the company:** President of the Republic of Azerbaijan Ilham Aliyev signed an order dated August 10, 2006 on recovery of Bakielektrikshebeke OJSC's activity to improve the network operation, electricity supply and provide timely collection of fees for electricity consumption.

The transmission and distribution network has been fully modernized since 2006 in accordance with the direction of President Ilham Aliyev. Over 600 mln AZN was invested into this sphere. 20 units of 110kV substations and a circular supply scheme were built over the past period. It played an important role in ensuring regular, sustainable and high quality power supply to the capital and Absheron peninsula. Over 50 units of 35 kV substations have been built so far. The receiving and distribution capacity of the power grid of the capital grew almost by 80% owing to complex measures. Installed capacity of the power grid has grown from 3048 up to 5245 megavoltampere since 2006. Technical losses reduced down to 8%. A modern distribution control room was built. Bakielektrikshebeke OJSC carries out reconstruction of all its administrative buildings, attaches special importance to introduction of information-communication technologies. Though, the department for power supply had not met requirements, dictated by rapid social-economic development of the country, prior to 2006, now this balance improved as additional technical and power capacities ensuring perspective development of the country were created. In general, complex measures undertaken in the energy management of Baku and neighbor settlements indicate the role of the human factor in development of Azerbaijan and state building philosophy.

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.

**Address:** 13, Bakikhanov str., Baku, AZ1065, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 440-39-93  
**Fax:** (+994 12) 440-22-26  
**E-mail:** info@bes.az  
**URL:** www.bes.az

#### ОАО «Бакыэлектрикшебеке»

**О компании:** Распоряжение о восстановлении деятельности ОАО «Бакыэлектрикшебеке» было подписано Президентом Азербайджанской Республики Ильхамом Алиевым 10 августа 2006 года в целях оздоровления деятельности сети, улучшения снабжения электроэнергией потребителей, а также обеспечения своевременного сбора денег за использованную электроэнергию.

С 2006 года началась капитальная модернизация передающей и распределительной сети столицы, в эту сферу было инвестировано более 600 миллионов манатов. За прошедший период были сооружены двадцать 110-киловольтных подстанций и схема кольцевого снабжения. Это сыграло важную роль в бесперебойном, устойчивом и качественном энергоснабжении столицы и Абшеронского полуострова. К настоящему времени сооружено свыше пятидесяти 35-киловольтных подстанций. Благодаря комплексным мерам принимающая и распределяющая способность энергосети столицы выросла почти на 80 процентов. С 2006 года установленная мощность сети увеличилась с 3048 до 5245 мегавольтампер, а технические потери сократились до 8%. Создан современный Диспетчерский центр. ОАО «Бакыэлектрикшебеке» реконструирует все находящиеся на его балансе административные здания, уделяет особое внимание внедрению информационно-коммуникационных технологий. Если до 2006 года организация энергоснабжения города Баку 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.

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.

**Адрес:** Азербайджан, AZ1065, г.Баку, ул. Бакиханова, 13  
**Тел.:** (+994 12) 440-39-93  
**Факс:** (+994 12) 440-22-26  
**E-mail:** info@bes.az  
**URL:** www.bes.az



The 9th International  
**CASPIAN ENERGY**  
INTEGRATION  
**AWARD**

**2013**  
C E R E M O N Y

®



GENERAL PARTNER



**BAKI**  
**ELEKTRİKŞƏBƏKƏ**  
AÇIQ SƏHMDAR CƏMİYYƏTİ

PARTNER



«AZƏRBAYCAN DƏMİR YOLLARI»  
QAPALI SƏHMDAR CƏMİYYƏTİ

PARTNER



PARTNER



SƏNAYE TİKINTI İNVESTİSİYA  
KORPORASIYASI

PARTNER



PARTNER



ORGANIZER



sığortaçılığa / yeni baxış



OIL & GAS LOGISTICS LLC



Bakı Telefon Rabitəsi İstehsalat Birliyi



INTERNATIONAL CONSTRUCTION COMPANY



AZERBAIJAN | EST. 1999

ORGANIZER







## 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



# CATEF

caspian aqua technologies exhibition and forum

## 2<sup>nd</sup> Caspian International Aqua Technologies Exhibition and Forum

10-12 April | **2014**

[www.catef.az](http://www.catef.az)



Support:



Organiser:



Tel.: +994 12 404 10 00  
Fax: +994 12 404 10 01  
E-mail: [catef@iteca.az](mailto:catef@iteca.az)  
[www.iteca.az](http://www.iteca.az)

Venue:







**Chairman of the Executive Board:**  
Farid Akhundov

**Председатель Правления:**  
Фарид Ахундов

#### PASHA Bank JSCB

**About the company:** Founded in 2007, PASHA Bank OJSC has rapidly grown into Azerbaijan's largest commercial bank in terms of its paid-in capital volume (123.4 million AZN).

PASHA Bank works with large corporations and pays special attention to SMEs that are the backbone of the local economy. The Bank also services private accounts within its Private Banking business division. PASHA Bank is committed to establishing and developing long-term, supportive relationships with its growing customer base and delivering banking services at the highest international levels of service built on three core values of INTEGRITY, QUALITY and PROFITABILITY.

PASHA Bank has developed a modern bank model to provide services to corporate customers in Azerbaijan and to international companies looking to do business in Azerbaijan, including banking services rendered within the framework of partnerships with international financial institutions and foreign banks.

**Address:** 15, Yusif Mammadaliyev str., Baku, AZ1005, Azerbaijan

**Tel.:** (+994 12) 496-50-00

**Fax:** (+994 12) 496-50-10

**E-mail:** office@pashabank.az

**URL:** www.pashabank.az

#### OAO "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





# GIOGIE

## 13th Georgian International **OIL & GAS** Infrastructure and Energy Conference



**26–27**  
**March 2014**  
Tbilisi • Georgia  
Radisson Blu Iveria Hotel



[www.giogie.com](http://www.giogie.com)

## The Regional Event for a Global Industry



Tel: +44 (0) 20 7596 5004 Email: [og@ite-events.com](mailto:og@ite-events.com)

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





**Bank Technique®**  
Gələcəyə toxun



**Chairman of the Board:**  
Ulvi Mansurov

**Председатель Правления:**  
Ульви Мансуров



**First Deputy Chairman of the Board:**  
Yashar Safarov

**Первый заместитель председателя правления:**  
Яшар Сафаров



**Deputy Chairman of the Board:**  
Ayaz Garay-zadeh

**Заместитель председателя правления:**  
Аяз Гярай-заде



**Member of the Board:**  
Jamin Hajiyev

**Член правления:**  
Джамин Гаджиев



**Member of the Board:**  
Orkhan Huseynov

**Член правления:**  
Орхан Гусейнов

#### Bank Technique OJSC

**About the company:** Bank Technique OJSC has been present in the banking sector of Azerbaijan since 1994 and successfully re-branded in 2012.

Bank's concept is based on the development of modernity, technology and innovation. In its operations, the Bank stays committed to the principles of transparency and openness.

Bank Technique carries out all the major types of banking transactions in the financial services market, including private and corporate clients and asset management.

According to the key indicators Bank Technique consistently ranks among the top ten banks in Azerbaijan, and is also one of the fastest growing financial institutions. The widest network of branches helps offer services across the entire country.

International cooperation is one of Bank Technique's strategic pillars. To meet the growing demand for international payments, the Bank has correspondent banking relations with the leading banks of the Republic of Azerbaijan, the Russian Federation, Germany, UK, Austria, Switzerland, Kazakhstan, Latvia, Belgium and Turkey.

According to the strategy, the Bank is oriented at effective growth which envisages an essential increase in income along with high-quality improvement of their structure and raising efficiency of business. The main direction of the strategic plan is the innovative and technological development of the Bank, creation of the full-service branch-less banking.

Corporate Social Responsibility, which is treated in the Bank not only as welfare work, but also as contribution to the social and economic development of the country and a necessary condition for sustainable development of business, is a pillar of the Bank Technique's corporate strategy.

The head office of Bank Technique is located in Baku.

Alfa Sigorta OJSC insurance company and Technika Capital Management LLC brokerage company are the subsidiaries of Bank Technique OJSC.

**Address:** 1107, Ataturk avenue, Baku, AZ1069, Azerbaijan

**Tel.:** (+994 12) 447 77 44

**Fax:** (+994 12) 447 44 22

**E-mail:** info@banktechnique.az

**URL:** www.banktechnique.az

#### OAO "Bank Technique"

**О компании:** Открытое акционерное общество "Bank Technique", успешно осуществившее ребрендинг в 2012 году, присутствует на рынке банковских услуг Азербайджана с 1994 года.

Концепция развития Банка основана на современности, технологичности и инновациях. В своей работе с клиентами Банк руководствуется принципами прозрачности и открытости.

"BankTechnique" осуществляет все основные виды банковских операций, представленных на рынке финансовых услуг, включая обслуживание частных и корпоративных клиентов и управление активами.

Банк стабильно входит в число десяти крупнейших азербайджанских банков по основным показателям, а также является одним из наиболее быстро растущих финансово-кредитных учреждений. Широко разветвленная сеть обслуживания способствует оказанию услуг на всей территории страны.

Одним из стратегических приоритетов для "Bank Technique" является международное сотрудничество. В соответствии с растущим спросом на международные платежи, Банк имеет корреспондентские отношения с ведущими банками Азербайджанской Республики, Российской Федерации, Германии, Великобритании, Австрии, Швейцарии, Казахстана, Латвии, Бельгии и Турции.

В соответствии со стратегией, Банк стремится к эффективному росту, предполагающему существенное увеличение доходов на фоне качественного улучшения их структуры и повышения эффективности бизнеса. Основное направление стратегического плана – инновационно-технологическое развитие Банка, создание полнофункционального дистанционного банкинга.

Корпоративная социальная ответственность, которая оценивается в Банке не только как благотворительность, но и как вклад в социально-экономическое развитие страны и необходимое условие устойчивого развития бизнеса, является составной частью корпоративной стратегии «Bank Technique».

Головной офис Банка располагается в Баку.

Страховая компания ОАО «Alfa Sigorta» и брокерская компания ООО «Technika Capital Management» являются дочерними предприятиями ОАО «Bank Technique».

**Адрес:** Азербайджан, AZ1069, г.Баку, проспект Ататюрка 1107

**Тел.:** (+994 12) 447 77 44

**Факс:** (+994 12) 447 44 22

**E-mail:** info@banktechnique.az

**URL:** www.banktechnique.az.





## Календарь конференций Global Business Club в 2014 году

Планируя маркетинговую активность на 2014 год, не забудьте включить ключевые мероприятия отрасли в календарь событий Вашей компании.



### НЕФТЕХИМИЯ РОССИИ И СНГ 2014

15 - 17 апреля 2014  
Москва, Россия

II Международная практическая конференция «Нефтехимия России и СНГ» - уникальная стратегическая и бизнес-площадка с участием ключевых игроков нефтехимической и газохимической отрасли из России, стран СНГ и международных компаний.



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



### МАСЛА И ТОПЛИВА СНГ

27 - 29 мая 2014  
Москва, Россия

II Ежегодная конференция «Масла и топлива СНГ» - ключевое мероприятие для производителей горюче-смазочных материалов из стран СНГ и из-за рубежа, международных лицензиаров технологий и крупнейших в регионе конечных потребителей масел и топлив.



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



### НЕФТЕПЕРЕРАБОТКА И НЕФТЕХИМИЯ Центральной Азии

17 - 18 июня 2014  
Алматы, Казахстан

За два дня конференции получите полный обзор всех крупных проектов по нефтепереработке и нефтехимии в Средней Азии, включая Казахстан, Узбекистан, Таджикистан, Киргизстан и Туркменистан. Ваша уникальная возможность узнать, какие технологические решения необходимы в настоящий момент НПЗ и НХЗ Средней Азии для расширения мощностей и строительства новых производств.



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



### ШЕЛЬФ 2014 Черного моря

23 - 25 сентября 2014  
Киев, Украина

II Ежегодная международная конференция «Шельф Черного моря» станет именно той уникальной площадкой, где будут представлены все ключевые проекты черноморского региона и соберет нефтегазовые компании региона, буровые и геологические компании, а также представителей от государственных структур и институтов.



[www.blacksea-offshore.com/ru](http://www.blacksea-offshore.com/ru)



### Энергоэффективность России и СНГ

4 - 5 ноября 2014  
Москва, Россия

Это единственная встреча в регионе для обмена практическим опытом в сфере повышения энергоэффективности на объектах нефтегазового сектора. Ведущие международные и отечественные эксперты продемонстрируют свои технологические решения.



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



### СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДАУНСТРИМ

11 - 13 декабря 2014  
Германия

Практическая технологическая конференция с акцентом на потребности участников активно развивающегося рынка нефтепереработки и нефтехимии в России и странах СНГ. Мы плотно взаимодействуем с экспертами отрасли, чтобы представить программу, отражающую ключевые вопросы участников сектора.



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

Подробнее о мероприятиях на сайте: [www.globuc.com/ru](http://www.globuc.com/ru)



Свяжитесь с нами:



+44 (0) 207 316 6302



[info@globuc.com](mailto:info@globuc.com)





**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 ненефтяным 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



# INTERNATIONAL EXHIBITIONS AND CONFERENCES IN AZERBAIJAN

2014



13<sup>th</sup> Azerbaijan International  
**TRAVEL AND TOURISM FAIR**  
3-5 APRIL [www.aitf.az](http://www.aitf.az)



8<sup>th</sup> Caucasus International  
**HOSPITALITY FAIR**  
3-5 APRIL [www.horex.az](http://www.horex.az)



2<sup>nd</sup> Caspian International  
**AQUA TECHNOLOGIES  
EXHIBITION AND CONFERENCE**  
10-12 APRIL [www.catec.az](http://www.catec.az)



8<sup>th</sup> Baku International  
**MOTOR SHOW**  
15-17 MAY [www.bims.az](http://www.bims.az)



1<sup>st</sup> Caspian International  
**BOAT AND YACHT SHOW**  
15-17 MAY [www.cibs.az](http://www.cibs.az)



20<sup>th</sup> Anniversary Azerbaijan International  
**FOOD INDUSTRY EXHIBITION**  
22-24 MAY [www.worldfood.az](http://www.worldfood.az)



8<sup>th</sup> Azerbaijan International  
**AGRICULTURE EXHIBITION**  
22-24 MAY [www.agrihort.az](http://www.agrihort.az)



Caspian International  
**PACKAGING, TARE, LABEL AND PRINTING  
EXHIBITION**  
22-24 MAY [www.ipack.iteca.az](http://www.ipack.iteca.az)



3<sup>rd</sup> Caspian International  
**PLASTICS AND RUBBER EXHIBITION**  
22-24 MAY [www.plastex.az](http://www.plastex.az)



21<sup>st</sup> International  
**CASPIAN OIL AND GAS EXHIBITION**  
3-6 JUNE [www.caspianoilgas.az](http://www.caspianoilgas.az)



4<sup>th</sup> Caspian International  
**POWER AND ALTERNATIVE ENERGY EXHIBITION**  
3-6 JUNE [www.caspianpower.az](http://www.caspianpower.az)



21<sup>st</sup> International  
**CASPIAN OIL AND GAS CONFERENCE**  
4-5 JUNE [www.oilgasconference.az](http://www.oilgasconference.az)



13<sup>th</sup> International  
**TRANSPORT, TRANSIT AND LOGISTICS  
EXHIBITION**  
12-14 JUNE [www.transcaspian.az](http://www.transcaspian.az)



4<sup>th</sup> Caspian International  
**ROAD INFRASTRUCTURE AND  
PUBLIC TRANSPORT EXHIBITION**  
12-14 JUNE [www.roadtraffic.iteca.az](http://www.roadtraffic.iteca.az)



1<sup>st</sup> Azerbaijan International  
**DEFENCE INDUSTRY EXHIBITION**  
11-13 SEPTEMBER [www.adex2014.com](http://www.adex2014.com)



20<sup>th</sup> Anniversary Azerbaijan International  
**HEALTHCARE EXHIBITION**  
25-27 SEPTEMBER [www.bihe.az](http://www.bihe.az)



9<sup>th</sup> Azerbaijan International  
**STOMATOLOGY EXHIBITION**  
25-27 SEPTEMBER [www.stomatology.az](http://www.stomatology.az)



8<sup>th</sup> Azerbaijan International  
**BEAUTY AND AESTHETIC MEDICINE  
EXHIBITION**  
25-27 SEPTEMBER [www.beauty.iteca.az](http://www.beauty.iteca.az)



8<sup>th</sup> Azerbaijan International  
**EDUCATION EXHIBITION**  
10-12 OCTOBER [www.education.iteca.az](http://www.education.iteca.az)



8<sup>th</sup> Azerbaijan International  
**CAREER EXHIBITION**  
10-12 OCTOBER [www.career.iteca.az](http://www.career.iteca.az)



20<sup>th</sup> Anniversary Azerbaijan International  
**CONSTRUCTION EXHIBITION**  
22-25 OCTOBER [www.bakubuild.az](http://www.bakubuild.az)



6<sup>th</sup> International Exhibition  
**FOR HEATING, VENTILATION,  
AIR-CONDITIONING, WATER SUPPLY,  
SANITARY, ENVIRONMENTAL TECHNOLOGY,  
SWIMMING POOL AND RENEWABLE ENERGIES**  
22-25 OCTOBER [www.aquatherm-baku.com](http://www.aquatherm-baku.com)



7<sup>th</sup> Caspian International  
**PROTECTION, SECURITY AND RESCUE  
EXHIBITION**  
22-25 OCTOBER [www.cips.az](http://www.cips.az)



20<sup>th</sup> Anniversary Azerbaijan International  
**TELECOMMUNICATIONS AND  
INFORMATION TECHNOLOGIES  
EXHIBITION AND CONFERENCE**  
5-8 NOVEMBER [www.bakutel.az](http://www.bakutel.az)



Caspian: Technologies for Environment  
**5<sup>th</sup> ANNIVERSARY INTERNATIONAL  
ENVIRONMENTAL EXHIBITION**  
19-21 NOVEMBER [www.cte.az](http://www.cte.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)







**SƏNAYE TİKLİNTİ İNVESTİSİYƏ  
KORPORASIYASI**



**Chairman of the Board of Directors and  
General Director:**  
Khagani Guluzade

**Председатель Совета Директоров и  
Генеральный Директор:**  
Хагани Гулузаде

#### **Akkord Industry Construction Investment Corporation OJSC**

**About the company:** Akkord Corporation is a public interest entity that managed to become a national leader in the construction business field within a short period. We are currently involved in large scale infrastructure projects of a total contract value of around \$2 billion. To date, Akkord Corporation has completed infrastructure projects with a total contract value of more than \$1.7 billion in Azerbaijan and abroad. We are currently active in several foreign markets, including Turkey, Georgia, Kazakhstan, Uzbekistan and Ukraine. In 2012 Akkord Corporation opened its representative office in Frankfurt, Germany.

Beside infrastructure construction, Akkord Corporation has been continuously developing two other lines of its core business: the construction of real estate and the production of construction materials. As an important construction materials supplier, we provide cement, concrete and precast concrete, marble, granite, steel structures, asphalt, gravel, sand, bricks and others. Akkord Corporation finalized the installation of the first production line of its brand new cement plant in the Gazakh region of Azerbaijan. In general, Akkord Corporation owns and operates 40 various plants throughout the country. Regarding real estate development, Akkord Corporation has constructed and commissioned 831.000 sqm in Baku.

One of our most recent business directions is the construction of water supply and sewerage systems in Azerbaijan. Currently, Akkord Corporation is implementing 11 such projects in six regions of the country, with a total contract value of almost \$400 million.

Akkord Corporation was given "The best enterprise in the field of construction in South Caucasus and Central Asia" award by the Europe Business Assembly in 2012, London, UK. In 2013, Akkord Corporation became a corporate affiliate member of International Tunneling and Underground Space Association (ITA-AITES) and World Road Association (PIARC).

**Address:** "Akkord Plaza", 1937, Aga Nematulla str., Narimanov district, Baku, AZ1033, Azerbaijan

**Tel.:** (+994 12) 404 77 77 **Fax:** (+994 12) 404 77 80

**E-mail:** info@akkord.az **URL:** www.akkord.az

#### **ОАО «Строительно-Промышленная Инвестиционная Корпорация Аккорд»**

**О компании:** Будучи организацией представляющей общественные интересы, Корпорации «Аккорд» удалось стать лидером в строительной сфере за короткий промежуток времени. В настоящее время мы участвуем в реализации крупномасштабных инфраструктурных проектов общей стоимостью около \$2 млрд. На сегодняшний день, Корпорации «Аккорд» удалось завершить реализацию инфраструктурных проектов общей контрактной стоимостью более \$1,7 млрд. как в Азербайджане, так и за рубежом. В настоящее время мы осуществляем деятельность на нескольких иностранных рынках, включая Турцию, Грузию, Казахстан, Узбекистан и Украину. В 2012г. Корпорация «Аккорд» открыла свое представительство во Франкфурте (Германия).

Помимо инфраструктурного строительства, Корпорация «Аккорд» продолжает непрерывно развивать два других направления своей основной деятельности: строительство недвижимости и производство строительных материалов. Будучи поставщиком важных строительных материалов, мы обеспечиваем поставку цемента, бетона, железобетонных изделий, мрамора, гранита, металлоконструкций, асфальта, гравия, песка, кирпичей и других стройматериалов. Корпорация «Аккорд» запустила первую производственную линию своего нового цементного завода в Газакском районе Азербайджана. В целом, Корпорация «Аккорд» владеет и управляет 40 различными заводами, действующими в стране. В сфере недвижимости Корпорация «Аккорд» построила и сдала 831 тыс. кв.м в Баку.

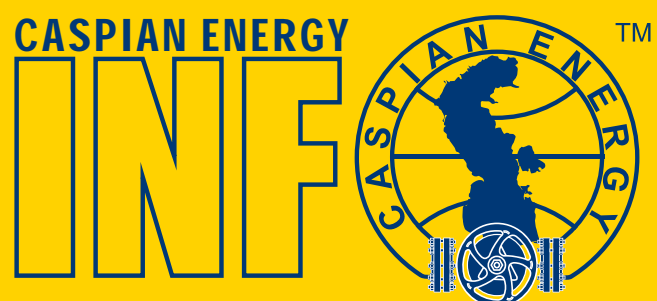
Одним из направлений нашей деятельности является строительство систем водоснабжения и канализации. В настоящее время, Корпорация «Аккорд» реализует 11 таких проектов в 6 регионах Азербайджана общей стоимостью почти \$400 млн.

В 2012г. Корпорация «Аккорд» была награждена премией «Лучшая компания года в области строительства в регионе Южного Кавказа и Центральной Азии» со стороны Европейской Бизнес Ассамблеи, Лондон, Великобритания. В 2013г. Корпорация «Аккорд» стала корпоративным аффилированным членом Международной Ассоциации Тоннелестроения и освоения Подземного Пространства (ITA-AITES), а также членом Всемирной Ассоциации Дорожного Строительства (PIARC).

**Адрес:** Азербайджан, AZ1033, г.Баку, Наримановский район, ул. Ага Нейматуллы, 1937, "Akkord Plaza"

**Тел.:** (+994 12) 404 77 77 **Факс:** (+994 12) 404 77 80

**E-mail:** info@akkord.az **URL:** www.akkord.az



FIND YOUR COMPANY

[WWW.CASPIANENERGY.INFO](http://WWW.CASPIANENERGY.INFO)





## 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**



## SOCAR Azerigaz PU

### ПО «Азеригаз» ГНКАР

**About the company:** Azerigaz PU was established on the basis of Azerigaz CJSC within the State Oil Company of Azerbaijan in accordance with Azerbaijan President's order dated July 1, 2009.

The production association, operating in Azerbaijan, is engaged in reception, distribution and sale of natural gas. The number of workers of PU, that has construction, transportation and design-engineering structures operating within it, exceeds 11,000 people. Azerigaz PU is supplying gas to over 1.5 mln subscribers in all the regions of the country. An optimal mechanism, managing a well-developed gas distribution system including numerous technical-process facilities, has been created for ensuring gas supply to subscribers.

Based on SOCAR's broad-scale program for modernization of industry and setting of production in compliance with modern standards, Azerigaz PU is carrying out an intensive work over new projects.

**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:** Указом Президента Азербайджана от 1 июля 2009 года на базе ЗАО «Азеригаз» было создано ПО «Азеригаз» в составе Госнефтекомпании Азербайджана.

Производственное объединение осуществляет деятельность на территории Азербайджана в сфере приема, распределения и продажи природного газа. Численность работников ПО, в составе которого функционируют строительные, транспортные и проектно-конструкторские структуры, превышает 11 тыс. человек. ПО «Азеригаз» обеспечивает подачу природного газа свыше 1,5 млн. абонентам во всех регионах страны, для газообеспечения которых создан оптимальный механизм управления сложной газораспределительной системой, включающий многочисленные технико-технологические объекты.

В рамках широкой программы Госнефтекомпании Азербайджана по модернизации отрасли и организации производства в соответствии с современными требованиями, ПО «Азеригаз» ведется интенсивная работа над новыми проектами.

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, AZ1025, ул. Ю.Сафарова 23  
**Тел:** (+994 12) 490-43-34  
**Факс:** (+994 12) 490-42-92  
**E-mail:** info@azerigaz.com



General Director:  
**Akbar Hajiyev**

Генеральный директор:  
**Акбер Гаджиев**





**AZPETROL**

#### AZPETROL LTD

**About the company:** Established in 1997, Azpetrol Ltd is the national oil company owning a network of the most modern petrol and gas filling stations which meet the international standards. The company offers its clients high-quality services in the fuel market of the republic. Covering the main economic zones of Azerbaijan, the company operates 76 petrol and 5 gas filling stations equipped with the most advanced technology. Azpetrol is controlling over 50% of the fuel market in Azerbaijan. It possesses an oil base and a vehicle fleet.

The main objective of the Azpetrol Company is to hold its positions in the private sector of the Azerbaijani economy as well as contribute to its further development. The company intends to keep improving its activity, covering all the regions of the republic, opening new working places, expanding the range of its services as well as applying advanced technologies.

**Address:** "Yeni Hayat" Business Center, 15, Nobel ave., Baku, AZ1004, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 488 67 51, 488 67 61  
**Fax:** (+99412) 488 67 57, 488 67 52  
**E-mail:** [azpetrol@azpetrol.com](mailto:azpetrol@azpetrol.com)  
**URL:** [www.azpetrol.com](http://www.azpetrol.com)

**О компании:** Начиная со времени своего основания в 1997г. и по сей день, нефтяная компания «Азпетрол» является национальной компанией владеющей сетью самых современных, отвечающих международным стандартам бензоаправочных и газозаправочных станций и оказывающей высококачественные услуги своим клиентам на рынке продажи горючего в Республике. На сегодняшний день, компания, охватывая основные экономические зоны Азербайджана, эксплуатирует 76 бензоаправочных (БЗС) и 5 газозаправочных станций (ГЗС), оснащенных самым современным оборудованием. «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, пр.Нобеля, 15, бизнес-центр "Yeni Hayat"  
**Тел:** (+994 12) 488 67 51, 488 67 61  
**Факс:** (+994 12) 488 67 57, 488 67 52  
**E-mail:** [azpetrol@azpetrol.com](mailto:azpetrol@azpetrol.com)  
**URL:** [www.azpetrol.com](http://www.azpetrol.com)



General Director:  
**Huseynaga Rahimov**

Генеральный Директор:  
**Гусейнага Рагимов**

**GDF SUEZ**

#### 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](mailto:heike.liebold@gdfsuez.az)  
**URL:** [www.gdfsuez.az](http://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 относится обеспечение энергетических потребностей, безопасность поставок, борьба с изменением климата, рост использования ресурсов. Компания надеется на диверсифицированные источники поставок и высокоэффективную выработку энергии, чтобы предоставлять инновационные энергетические решения для физических лиц, городов и субъектов предпринимательской деятельности. В мировом масштабе, компания насчитывает 200000 сотрудников, доходы компании в 2008г. составили 83,1 млрд. евро. Открытие представительств в Баку и Астане отражает участие и стремление компании расширять свою деятельность в Каспийском регионе.

**Address:** 29/1 Tauelsyzdyk Street, Diplomat Business Centre, 3rd floor, office Orenburg, Astana, 010000, Kazakhstan  
**Phone:** (+7 7172) 55-01-35  
**Fax:** (+7 7172) 55-01-35  
**E-mail:** [heike.liebold@gdfsuez.kz](mailto:heike.liebold@gdfsuez.kz)  
**URL:** [www.gdfsuez.kz](http://www.gdfsuez.kz)



GDF SUEZ Representative Azerbaijan & Kazakhstan: **Heike Liebold**

Глава Представительства в  
Азербайджане и Казахстане:  
**Хэйке Либольд**





GLOBAL ENERGY AZERBAIJAN

## Global Energy Azerbaijan

**About the company:** Global Energy Azerbaijan Group (GEA) is the largest foreign onshore oil producing company in Azerbaijan. Together with its partner, the State Oil Company of Azerbaijan Republic (SOCAR), GEA is implementing five projects based on the PSA. Two of them are underway in the Apsheron Peninsula near Baku, and three in the Kura Valley region in central Azerbaijan. GEA is a wholly-owned subsidiary of GCM Global Energy, Pic, a privately-owned UK based company.

The Apsheron PSA includes Zikh and Govsan oil fields. The Binagadi PSA includes 8 oil fields located not far from Baku. The Karasu PSA envisages rehabilitation and development of Mishovdag and Kemedalin oil fields. The Shirvan PSA contains the Kyurovdag oil field. The Neftechala PSA is a project on rehabilitation and development Neftechala and Khilly oil fields.

**Address:** 11th floor, ISR Plaza, 69, Nizami street, Baku, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 437 23 60  
**Fax:** (+99412) 437 27 16



President:  
**Igor Kirdoda**

Президент:  
**Игорь Кирдода**

**О компании:** Global Energy Azerbaijan (GEA) является крупнейшей иностранной нефтедобывающей компанией работающей на суше Азербайджана. GEA, вместе со своим партнером по долевному участию, Госнефтекомпанией Азербайджана, согласно Соглашениям о долевым разделе добычи (СРД) осуществляет пять проектов, два из которых находятся на Апшеронском полуострове, а три - в районе Прикуринской низменности в центральной части Азербайджана. GEA является дочерней компанией, находящейся в собственности GCM Global Energy, Pic, частной компании Великобритании.

СРД компании Апшерон включает нефтяные месторождения Зых и Говсаны. СРД компании Бинагади включает восемь нефтяных месторождений, расположенных недалеко от Баку. СРД компании Карасу представляет собой проект реабилитации и разработки нефтяных месторождений Мишовдаг и Кяламедин. СРД компании Ширван включает разработку нефтяного месторождения Кюровдаг. СРД Нефтечала - проект реабилитации и разработки, включающий нефтяные месторождения Нефтечала и Хиллы.

**Адрес:** Азербайджан, г.Баку, ул. Низами 69, ISR Plaza, 11-й этаж  
**Тел.:** (+99412) 437 23 60  
**Факс:** (+99412) 437 27 16



## SOCAR-AQS LLC

### ООО "SOCAR-AQS"

**About the company:** SOCAR-AQS LLC was established in 2007 as the joint venture by parent companies SOCAR and AQS. SOCAR-AQS is an integrated drilling and well services management company, specializing in drilling of oil and gas wells, including drilling of directional and horizontal wells, cementing, pressure testing, completion, well workover and sidetracking.

In the near future, we would like to expand our activities functionally and geographically by deploying advanced drilling, completion and workover technologies. Our aim is to integrate with the front-runners of the world drilling industry, introduction of advanced drilling techniques and technologies to Azerbaijani drilling industry and gradual entry into the international markets of drilling services.

Integrated Management System (Quality Management System ISO 9001:2008, Environmental Management System ISO 14001:2004, Health and Safety Management system ISO 18001:2007) was implemented in the company. The company was awarded ISO certificates by the Swiss certification body - SGS.

**Address:** 10, A.Rajabli-2 street, Baku, AZ 1075, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 565-15-15  
**Fax:** (+994 12) 565-15-55  
**E-mail:** office@socar-aqs.com  
**URL:** www.socar-aqs.com



General Director:  
**Ramin Isayev**

Генеральный  
директор:  
**Рамин Исаев**

**О компании:** Образованное в 2007 году, ООО SOCAR-AQS было создано в качестве совместного предприятия партнерами-учредителями - ГНКАР и АQS. 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 разрезки.

В ближайших планах - функциональное и географическое расширение операций путем использования передовых технологий. Мы видим нашу миссию в восстановлении былой ведущей славы 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 Техникой Безопасности) и получена сертификация по ISO со стороны швейцарского сертификационного органа - SGS.

**Адрес:** Азербайджан, г.Баку, AZ 1075, ул. А.Раджабли-2, 10  
**Тел:** (+994 12) 565-15-15  
**Факс:** (+994 12) 565-15-55  
**E-mail:** office@socar-aqs.com  
**URL:** www.socar-aqs.com





### Cross Caspian Oil and Gas Logistics LLC

**About the company:** Established as a joint venture with the State Oil Company of Azerbaijan Republic (SOCAR), Cross Caspian Oil and Gas Logistics LLC coordinates and provides integrated hydrocarbons transportation services across the Caspian Sea to the Black Sea and the Baku-Tbilisi-Ceyhan (BTC) main export pipeline entry point through marine, pipeline and railway shipments. The company is committed to operational excellence acting in a safe and environmentally responsible manner and adhering to all international standards. The company has a unified vision of the Caspian-Black Sea hydrocarbons transportation; networks all transshipment facilities across the Caspian Region; has over 1.2 million tons of crude and oil products transshipment capability per month, multimodal transportation solutions for crude oil and oil products as well as a highly professional staff steered by an experienced management team. All operations are performed strictly in accordance with international standards.

**Address:** 45, Khagani str., Landmark 2, 2nd floor, Baku, AZ1010, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 448-02-04/06  
**Fax:** (+99412) 448-02-09  
**E-mail:** [info@crosscaspian.com](mailto:info@crosscaspian.com)  
**URL:** [www.crosscaspian.com](http://www.crosscaspian.com)

**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.

**Адрес:** Азербайджан, AZ1010, г.Баку, ул. Хагани 45, Лэндмарк 2, 2 этаж  
**Тел.:** (+99412) 448-02-04/06  
**Факс:** (+99412) 448-02-09  
**E-mail:** [info@crosscaspian.com](mailto:info@crosscaspian.com)  
**URL:** [www.crosscaspian.com](http://www.crosscaspian.com)



General Director:  
**Dmitriy Solovov**

Генеральный директор:  
**Дмитрий Соловьев**

OIL & GAS LOGISTICS

CASPIAN EUROPEAN ENERGY CLUB



### Bon Accord Engineering Supplies (Caspian) Ltd

**About the company:** Bon Accord Engineering Supplies Ltd. was established in 1997 to provide services and support to the energy related industries. Based in Baku, Azerbaijan the company is one of the main stockholders and suppliers of fluid piping material including Pipes (Carbon Steel, Stainless Steel, Duplex and Super Duplex, etc), Fittings, Flanges, Valves, Gaskets, Pipe Supports and bolting 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.

**Address:** 13<sup>th</sup> km, Salyan Highway, Baku, AZ1023, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 4474336  
**Fax:** (+99412) 4474337  
**E-mail:** [Ilgar.Akhundov@Bonaccord.org](mailto:Ilgar.Akhundov@Bonaccord.org)  
**URL:** [www.genoyer.com](http://www.genoyer.com)

**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).

**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](mailto:Ilgar.Akhundov@Bonaccord.org)  
**URL:** [www.genoyer.com](http://www.genoyer.com)



General manager:  
**Ilgar Akhundov**

Генеральный менеджер:  
**Ильгар Ахундов**

OIL & GAS SERVICES





### Caspian Wireline Services, Ltd

**About the company:** Since November 2000, Caspian Wireline Services LTD, CWS, has been providing wireline logging and perforating services to oil production companies in Azerbaijan. CWS is currently providing a wide range of services and supplying its clients with techniques for increasing production and reducing operating costs. Thus, the evaluation of new wells was carried out at Mishovdag field by using Drilling data Logging, Open Hole Logging and the Pulsed Neutron-Neutron Log (PNN).

Since 2005 Caspian Wireline Services LTD has started rendering Well Testing Services and applied a 15 kpsi choke manifold with fixed and variable chokes of a 3 phase separator (1440 psi).

The company provides electronic memory recorders to measure tubing pressure/temperature, casing pressure/temperature, gas flow rate, oil flow rate, water flow rate, and separator operating pressure/temperature.

The main goal of the company is to provide all necessary services to customers for solving problems they face in more efficient and cost effective manner.

**Address:** 11th floor, "Caspian Plaza"-3, 44, J.Jabbarli str, Baku, AZ 1065, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 497-40-22  
**Fax:** (+99412) 497-40-23  
**E-mail:** sales@cws.az  
**URL:** www.cws.az



President:  
**Calvin Wilson**

Президент:  
**Келвин Вилсон**

**О компании:** CWS представляет каротажные и перфорационные услуги нефтедобывающим компаниям в Азербайджане с 2000г. CWS в настоящее время предоставляет широкий спектр услуг и снабжает своих клиентов техникой, необходимой для улучшения производства и сокращения эксплуатационных затрат. Так, оценка новых скважин осуществлялась на месторождении Мишовдаг посредством DDL (Программа Контроля Процессов Бурения), каротажа в необсаженной скважине и импульсного нейтронного каротажа.

С 2005г. компания начала предоставлять услуги по тестированию скважины и задействовала штуцерный манифольд (15 kpsi) с нерегулируемыми переменными штуцерами 3-фазного сепаратора (1440 psi). Компания предоставляет электронное запоминающее устройство для измерения давления в насосно-компрессорных трубах/температура, давления в межтрубном пространстве/температура, дебита газа и нефти, расхода воды и давления в сепараторе/температура.

Целью компании является предоставление всех необходимых услуг клиентам для решения возникающих проблем наиболее эффективным и рентабельным способом.

**Адрес:** Азербайджан, AZ 1065, Баку, ул. Дж.Джаббарлы, 44, Бизнес-центр "Caspian Plaza"-3, 11-этаж  
**Тел.:** (+99412) 497-40-22;  
**Факс:** (+99412) 497-40-23  
**E-mail:** sales@cws.az  
**URL:** www.cws.az



### NOBEL OIL Ltd.

**About the company:** Nobel Oil Group of Companies is a rapidly growing exploration & production (E&P) and integrated operating services group, active in Azerbaijan since 2005.

Since 2008, Nobel Oil Group affiliate has been participating in exploration and pilot production in the Umid offshore gas-condensate field. The Umid field was discovered in 2010. It is likely to contribute significant gas and condensate production to Azerbaijan's petroleum balance during the coming years and open new horizons for bright energy future of the country.

The Group's expertise includes drilling services, EOR, project and interface management, procurement, logistics, construction, installation supervision and commissioning support, primarily in the oil and gas industry. The Group also offers a full scope of after-sales service including spare parts supply, maintenance and training services.

**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



Chief Executive Officer:  
**Michael Wring**

Главный исполнительный  
директор:  
**Майкл Ринг**

**О компании:** Группа компаний Nobel Oil, функционирующая в Азербайджане с 2005г., является стремительно развивающейся организацией, предоставляющей услуги по разведке, добыче, а также комплексные услуги по эксплуатации.

С 2008г. дочерняя компания Группы Nobel Oil участвует в разведке и в экспериментальной добыче на морском газоконденсатном месторождении «Умид». Данное месторождение, открытое в 2010 году, внесет существенный вклад в повышение газоконденсатной добычи в Азербайджане в течение последующих лет, а также откроет новые горизонты для обеспечения надежного энергетического будущего страны.

В сферу оказываемых Группой услуг входит выполнение буровых работ, услуги по повышению нефтеотдачи, управление проектами и вопросами взаимодействия, закупка и поставка, логистика, строительство, шефмонтаж и оказание поддержки при запуске объектов в эксплуатацию, особенно в нефтегазовой промышленности. Группа также предоставляет полный объем послепродажного обслуживания, включая поставку запчастей, техническое обслуживание и услуги по обучению.

**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



**G O L D E N M E M B E R**



**DETAL HOLDING**

**About the company:** DETAL HOLDING is a leading group of companies engaged in the non-ferrous industry of Azerbaijan and producing primary aluminum, aluminum oxide and semi-products out of bauxite and aluminum ore. DETAL HOLDING is the founder and owner of Det.AI Aluminium LLC operating within the holding. The company which signed bilateral agreements with government agencies and state-owned industrial enterprises of Azerbaijan, is also making investments within the country.

Det.AI Aluminium LLC, which operates within the holding and is a local company, possesses Ganja Aluminium Smelter and Ganja Rolling Plant (Hot rolling, Cold rolling, Coating) which is going to operate at full capacity soon.

**Address:** 7, S.Guliyev street, Baku, AZ 1000, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 497 83 59  
**Fax:** (+994 12) 497 83 60  
**E-mail:** office@detal-az.com  
**URL:** www.detalholding.az

**О компании:** DETAL HOLDING - ведущая группа компаний в сфере цветной металлургии Азербайджана, которая производит первичный алюминий, оксид алюминия и полуфабрикаты из бокситовой и алюминиевой руды. DETAL HOLDING является основателем и владельцем акций ООО «Det.AI Aluminium», которая входит в холдинг. Компания, подписав с государственными органами и государственными промышленными предприятиями Азербайджанской Республики двусторонние договоры, осуществляет деятельность в сфере инвестиционных вложений в стране.

ООО «Det.AI Aluminium», входящая в холдинг и являющаяся местной компанией, является собственником Гянджинского завода по производству первичного алюминия и Гянджинского завода непрерывного литья металла, холодного проката и покраски, который в ближайшее время выйдет на полную производственную мощность.

**Адрес:** Азербайджан, AZ 1000, г.Баку, ул.С.Гулиева, 7  
**Тел.:** (+994 12) 497 83 59  
**Факс:** (+994 12) 497 83 60  
**E-mail:** office@detal-az.com  
**URL:** www.detalholding.az



General Director:  
**Sarkhan Babayev**

Генеральный директор:  
**Сархан Бабаев**

МЕТАЛЛУРГИ

CASPIAN EUROPEAN INDUSTRY CLUB

**G O L D E N M E M B E R**



**Gazelli Group**

**About the company:** Gazelli Group is the first perfume and cosmetics company in Azerbaijan. Since 1999 the company has been developing and manufacturing cosmetics products based on natural bio active, unique and the finest ingredients from the wealth resources of our country.

For many years Gazelli Group has proved to be a high quality brands producer, running a chain of health and beauty centres such as Gazelli Evi, Gazelli Shuvelan, and Gazelli SPA&Wellness at Sheraton hotel.

Since 2003 the gallery of Gazelli Art House has been connected to Gazelli Evi.

In 2007 the company launched its office in London – Gazelli International UK.

In 2010 the gallery was opened in London, in October 2012 Gazelli Art House London re-launched its space in Baku.

The products by Gazelli Group are known not only in Azerbaijan but also in many European countries.

The quality of products by Gazelli Group is confirmed by national and international awards.

**Address:** 4/4, May 28th Street, Baku, AZ1000, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 497-00-47  
**Fax:** (+99412) 497-00-47  
**E-mail:** info@gazelli-ltd.com  
**URL:** www.gazelligroup.com

**О компании:** Gazelli Group - первая в Азербайджане парфюмерно-косметическая компания. Начиная с 1999 году, компания занимается разработкой и производством косметической продукции на основе натуральных, биологически активных ингредиентов, которыми богата наша земля. За многие годы компания Gazelli Group создала себе имя производителя высококачественных брендов, сетей косметических центров красоты и здоровья: Gazelli Shuvelan, Gazelli Evi, Gazelli Spa&Wellness в отеле Sheraton.

С 2003 года в структуру Gazelli Evi вошел и Gazelli Art House.

В 2007 году было открыто представительство компании в Лондоне – Gazelli International UK.

В 2010 году галерея открылась в Лондоне, а в октябре 2012 года Gazelli Art House открыл свои двери в Баку. Продукция Gazelli известна не только в Азербайджане, но и во многих европейских странах. Качество продукции Gazelli Group подтверждено национальными и международными премиями.

**Адрес:** Азербайджан, AZ1000, г.Баку, ул. 28 Мая, 4/4  
**Тел.:** (+99412) 497-00-47  
**Факс:** (+99412) 497-00-47  
**E-mail:** info@gazelli-ltd.com  
**URL:** www.gazelligroup.com



President:  
**Zarifa Hamzaeva**

Президент:  
**Зарифа Гамзаева**

PERFUME AND COSMETIC PRODUCT





**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, партнер одного из ведущих организаторов выставок и конференций компании ITE Group PLC, была основана в 2000г. Iteca Caspian LLC ежегодно организывает 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



**Caspian Marine  
Services Limited**

**About the company:** The Azerbaijan branch of the Caspian Marine Services Limited has started its business in the Caspian region since September 2006. The company provides specialist services in the field of shiprepair and ship management for offshore oil and gas industry. The company applies ISM, ISO 9001:2000, ISO 14001:2004, OHSAS 1800 standards and fully meets all requirements for provision of services in the oil-gas industry. Caspian Marine Services Limited has already been accredited by Anglo-Japanese-American (AJA) association and beginning from January 2011 by Global Group Certification, which will be auditing our company annually on the matter of compliance to international marine management standards. In connection with the use of our vessels by the foreign companies, we provide English language courses for our personnel on the permanent basis. Apart from this, the crews are going through certification courses required by State Marine Administration of Azerbaijan Republic.

**Address:** 38A, N. Aliyev str., Khatai district,  
Baku, AZ1025, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 464 15 31 / 32  
**Fax:** (+994 12) 464 15 33  
**E-mail:** info@caspmarine.com  
**URL:** www.caspmarine.com



**Director:**  
Chingiz Aliyev

**Директор:**  
Чингиз Алиев

**О компании:** Азербайджанский филиал компании Caspian Marine Services Limited начал свою деятельность в Каспийском регионе в сентябре 2006-го года. Основным направлением деятельности азербайджанского филиала является предоставление услуг по судоремонту и управлению морских судами, задействованными в нефтегазовых проектах. Компания работает по стандартам ISM, ISO 9001:2000, ISO 14001:2004, OHSAS 1800 и полностью отвечает всем требованиям по предоставлению услуг в нефтегазовой промышленности. Caspian Marine Services Limited уже аккредитована американо-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





### Baku Shipyard LLC

#### ООО «Бакинский судостроительный завод»

**About the company:** The shipyard is designed to accommodate all types of vessels operating in the Caspian Sea. Basically, we have to facilitate our clients operating in the Caspian Sea. The yard is equipped with latest technology or equipment to enhance productivity and quality work for our clients.

In Baku shipyard we focus on two areas: ship-repair and shipbuilding. Primarily, the intent is to have a shipbuilding yard. The shipyard is capable to produce steel output of 25,000 ton annually for various types of vessel as well as repairing 80-100 vessels per year.

The shareholders of the plant are SOCAR (65%), the Azerbaijan Investment Company (25%) and Keppel Offshore & Marine (10%).

**Address:** Garadagh district, Salyan Highway 25km,  
Baku, AZ 1083, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 446 49 44  
**Fax:** (+994 12) 446 49 46  
**Email:** [marketing@bakushipyard.com](mailto:marketing@bakushipyard.com)

**Адрес:** Азербайджан, AZ 1083, г.Баку, Гарадагский район,  
Сальянское шоссе, 25 км  
**Тел.:** (+994 12) 446 49 44  
**Факс:** (+994 12) 446 49 46  
**Email:** [marketing@bakushipyard.com](mailto:marketing@bakushipyard.com)



General Manager:  
**David Loh**

Генеральный директор:  
**Дэвид Ло**

**О компании:** Судостроительный завод предназначен для обслуживания всех типов судов, плавающих в Каспийском море. В основном наша деятельность направлена на оказание содействия нашим клиентам, осуществляющим деятельность в Каспийском море. Завод обеспечен новейшими технологиями и оборудованием для улучшения качества услуг, предоставляемых нашим клиентам.

Бакинский судостроительный завод специализируется в двух направлениях: судоремонт и судостроительство. Завод способен ежегодно производить 25 000 тонн стальной продукции для различных видов судов, а также вести ремонт 80-100 судов.

Акционерами завода являются SOCAR (65%), Азербайджанская инвестиционная компания (25%) и Keppel Offshore & Marine (10%).

SHIP BUILDING

CASPIAN EUROPEAN SERVICES CLUB



### Caspian Catering Service

**About the company:** Caspian Catering Service was established in 2008. Caspian Catering Service is an Azerbaijani company set up to provide professional catering services to companies that develop and operate in oil & gas fields both in Azerbaijan and abroad. The backbone of the company is a group of professionals who have over fifteen years experience and deep knowledge in field of food supply and ecological security. The company has a large professional work force, trained and certified to work offshore and onshore, be it on Supply Ships, Platforms or Work Barges. Daily task of Caspian Catering Service is to solve the everyday problems that customer-companies face so that they can concentrate on their main work. The number of consumers increases year by year due to the quality of services the company provides. The gratitude of clients is the highest assessment of company's work.

**Address:** 38A, Natig Aliyev Street, Baku, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 464 15 28  
**Fax:** (+99412) 464 15 29  
**Mob.:** (+99450) 286 76 76; (+99455) 220 76 76  
**E-mail:** [info@caspatering.com](mailto:info@caspatering.com)  
**URL:** [www.caspatering.com](http://www.caspatering.com)

**Адрес:** Азербайджан, г.Баку, ул. Натига Алиева, 38А  
**Тел.:** (+99412) 464 15 28  
**Факс:** (+99412) 464 15 29  
**Моб.:** (+99450) 286 76 76; (+99455) 220 76 76  
**E-mail:** [info@caspatering.com](mailto:info@caspatering.com)  
**URL:** [www.caspatering.com](http://www.caspatering.com)



General Director:  
**Babashov Orkhan**

Генеральный директор:  
**Бабашов Орхан**

**О компании:** Caspian Catering Service основана в 2008 году. Компания Caspian Catering Service является азербайджанской компанией, созданной для обеспечения профессиональных кейтеринговых услуг компаниям, которые занимаются разработкой нефтегазовых месторождений как в Азербайджане, так и за рубежом. Основу компании составляет группа профессионалов, которая имеет более чем 15 летний опыт и глубокие знания в сфере поставок пищевых ресурсов и экологической безопасности. На компанию работает большой профессиональный коллектив, прошедший подготовку и сертифицированный для работы на суше, море, снабженческих судах, платформах и рабочих баржах. Ежедневная задача компании Caspian Catering Service сфокусирована на решении проблем, возникающих в сфере быта у компаний-заказчиков, тем самым позволяя им сконцентрироваться на своей основной работе. Численность потребителей увеличивается с каждым годом, что, несомненно, говорит о качестве предоставляемых компанией услуг. Наивысшая оценка деятельности компании - это благодарность клиентов.

CATERING



# 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



President:  
**Haji Ibrahim Nehramli**

Президент:  
**Гаджи Ибрагим Нехрямли**

**О компании:** Концерн «Avesta», объединивший все фирмы Концерна, основан 18 апреля 1996г. За более чем 17 лет, внося свой вклад в развитие ненефтяного сектора страны, Концерн смог создать новые стандарты в области строительства. Построил и сдал 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 «Авеста» бизнесмену Гаджи Ибрагиму Нехрямли.

**Адрес:** Азербайджан, AZ1069, г.Баку, пр. Ататюрка 67 / ул. Т.Алиева 71  
**Тел.:** (+994 12) 447-52-91  
**Факс:** (+99412) 448-16-13  
**E-mail:** office@avestaconcern.com  
**URL:** www.avestaconcern.com

# atropatena

### ATROPATENA

**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;  
Pharmaceutics: 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.

**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



Chairman of the Board:  
**Elshad Rasulov**

Председатель  
правления:  
**Эльшад Расулов**

**О компании:** АОЗТ «Атропатена» создано в ноябре 1992г. Компания является официальным дистрибьютором указанных ниже ведущих мировых производителей на азербайджанском рынке:

Средства гигиены: Kimberly-Clark, GlaxoSmithKline, Schwarzkopf, 3M;  
Бытовая химия: Reckitt Benckiser, Henkel;  
Фармацевтика: GlaxoSmithKline, 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 экспортером. Построенный по самым последним технологиям молочный завод «Атена» производит молоко, катык, айран, сметану и т.д.

**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





### 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.



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.

**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](mailto:info@safelife.az)  
**URL:** [www.safelife.az](http://www.safelife.az)

**Адрес:** Азербайджан, AZ1069, г. Баку, пр. Зия Буниатова 43  
**Тел./Факс:** (+994 12) 514 43 44 / 45 / 46  
**Моб.:** (+994 50) 250 10 90  
**E-mail :** [info@safelife.az](mailto:info@safelife.az)  
**URL:** [www.safelife.az](http://www.safelife.az)

SAFETY & SECURITY

CASPIAN EUROPEAN CONSTRUCTION CLUB



### 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.



Chairman:  
**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.

**Address:** 230, D.Aliyeva str., Baku, AZ1010, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 498-58-75  
**Fax:** (+99412) 498-61-93  
**URL:** [www.railway.gov.az](http://www.railway.gov.az)

**Адрес:** Азербайджан, AZ1010, г.Баку, ул.Д.Алиевой, 230  
**Тел.:** (+99412) 498-58-75  
**Факс:** (+99412) 498-61-93  
**URL:** [www.railway.gov.az](http://www.railway.gov.az)

TRANSPORT

CASPIAN EUROPEAN TRANSPORT CLUB





Baku Metro

### Бакинский метрополитен

**About the company:** Baku Metro started operating on November 6, 1967. The metro 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 Dostluglu and Ahmadli stations were opened in 1989. J.Jabari, Azi Aslanov and Nasimi stations were opened in 1993, 2002 and 2008 respectively. The second platform of Jafar Jabari station was opened in 2008. Azadlyg and Darnagul stations were opened in 2009 and 2011 respectively.

**Address:** 33A, Huseyn Javid Avenue, Baku, AZ1073, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 490-00-00/25  
**Fax:** (+99412) 497-53-96  
**E-mail:** mail@metro.gov.az  
**URL:** www.metro.gov.az

**О компании:** Бакинский метрополитен начал свою работу 6 ноября 1967 года. В настоящее время Бакинский метрополитен насчитывает 23 станции, общая протяжённость линий - 34,6 км, пассажиропоток за день - 600 тыс. Первый пусковой участок состоял из 5 станций: «Ичери Шехер», «Сахил», «28 Мая», «Гянджлик», «Нариман Нариманов». В 1968г. открыта станция «Шах Исмаил Хатаи», в 1970г. - «Улдуз», в 1972г. - станции «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 Джаббарлы», в 2009г. - «Азадлыг», а в 2011г. - «Дарнагуль».

**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



Chief:  
**Tagi Akhmedov**

Начальник:  
**Таги Ахмедов**

## G O L D E N M E M B E R



### Improtex Travel Tours & Conferences

**About the company:** Improtex Travel Tours & Conferences, a part of the holding company Improtex Group, is the first private tour company established in sovereign Azerbaijan in 1991. 9 divisions and a tourist-information center with a guest house in the city of Gakh are operating within the company. It was the first among tour companies of Azerbaijan to pass accreditation of the International Association of Travel Agents in 1996. The company is a member of a number of such tour agencies as ASTA (USA), JATA (JAPAN), AzTA (Azerbaijan) as well as other organizations and alliances.

The Company provides such travel services as reservation and sale of air tickets in all directions, booking of hotels worldwide, provision of guide and interpreter services, tourist trips to foreign countries, reception of foreign guests, arrangement of traveling and excursion across Azerbaijan, including Silk Road Tours, servicing and arranging of international exhibitions and conferences, VIP services etc.

**Address:** 16, Samed Vurgun Street, Baku, AZ 1000, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 498 10 74, 493 26 33  
**Fax:** (+99412) 493 75 20  
**E-mail:** info@improtex-travel.com  
**URL:** www.improtex-travel.com

**О компании:** Improtex Travel Tours & Conferences - первая на территории суверенного Азербайджана частная туристическая компания, созданная в 1991г., входящая в холдинг «Improtex Group». В структуре предприятия действует 9 отделов и туристический информационный центр с гостевым домом в г.Гяч. В 1996г. предприятие первым из туристических компаний Азербайджана получило аккредитацию Международной ассоциации транспортных агентств (IATA), является членом ряда ассоциаций туристических агентств, таких как ASTA (США), JATA (Япония), AzTA (Азербайджан) и других организаций и альянсов.

Предприятие оказывает туристические услуги, такие как: бронирование и продажа авиабилетов на все направления, бронирование отелей по всему миру, предоставление услуг гидов и переводчиков, туристические поездки за рубеж, прием иностранных гостей и организация путешествий и экскурсий по Азербайджану, в т.ч. по маршрутам Великого шелкового пути, обслуживание и организация международных выставок и конференций, VIP-обслуживание и т.д.

**Адрес:** Азербайджан, AZ1000, г. Баку, ул.Самеда Вургуну 16  
**Тел.:** (+99412) 498 10 74, 493 26 33  
**Факс:** (+99412) 493 75 20  
**E-mail:** info@improtex-travel.com  
**URL:** www.improtex-travel.com



General Director:  
**Alexander Guliyev**

Генеральный директор:  
**Александр Гулиев**





### Bank Standard

**About the company:** The closed joint-stock company, 'Bank Standard' Commercial Bank, was established in 1995.

Bank's major areas of development are retail business, small and medium business financing, cooperation with corporate clients and investors.

The Bank stays actively committed to updating its line of products and enhancing productivity of business with the goal in mind to create high-quality credit and deposit products, and offer the newest banking services for individuals and legal entities.

The Bank has 13 branches and 3 branch banks operating in Baku, Ganja, Guba and Lankaran.



Chairman of the Board:  
**Salim Kriman**

Председатель  
правления:  
**Салим Криман**

**О компании:** Закрытое акционерное общество «Коммерческий Банк «Bank Standard» учреждено в 1995 году.

Основными направлениями развития Банка сегодня являются розничный бизнес, кредитование малых и средних предприятий, сотрудничество с корпоративными клиентами и инвесторами.

В настоящее время Банк активно модернизирует свою продуктовую линейку и повышает технологичность бизнеса с целью создания качественных кредитных и депозитных продуктов, предоставления самых современных банковских услуг для физических и юридических лиц.

Банк располагает 13 филиалами и 3 отделениями, действующими в городах Баку, Гянджа, Губа и Лянкяран.

**Address:** 4 Azerbaijan Avenue, Baku, AZ1005, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 158  
**Fax:** (+994 12) 498 07 78  
**Telex:** 142458 MOST AI  
**E-mail:** [bank@bankstandard.com](mailto:bank@bankstandard.com)  
**URL:** [www.bankstandard.com](http://www.bankstandard.com)

**Адрес:** Азербайджан, AZ1005, г.Баку, пр. Азербайджана, 4  
**Тел.:** (+994 12) 158  
**Факс:** (+994 12) 498 07 78  
**Телекс:** 142458 MOST AI  
**E-mail:** [bank@bankstandard.com](mailto:bank@bankstandard.com)  
**URL:** [www.bankstandard.com](http://www.bankstandard.com)



### YAPI KREDİ BANK AZERBAIJAN

**About the company:** Yapi Kredi Bank Azerbaijan, which has been providing its services and products in the country since 1998, keeps carrying out an activity in the field of individual and corporate banking. The assets of the Bank totaled \$327 mln in 2013. It provides a wide range of services to 100,000 individuals, 2,545 SME and 2,471 corporate customers through a network of 15 branches, 407 employees and 24 ATMs.

In addition to Azerbaijan, Yapi Kredi maintains important international presence in subsidiary banks located in Russia and the Netherlands. Yapi Kredi Bank Moscow, with asset size of US\$ 182 million as of 31 March 2013, provides banking services mainly to corporate and commercial clients. Yapi Kredi Bank Nederland, with asset size of US\$ 2.2 billion as of 31 March 2013, offers a wide range of products in the area of retail, corporate and commercial services.



Chairman of the Board /  
General Director:  
**Altan Senturk**

Председатель правления/  
Генеральный директор:  
**Алтан Шентюрк**

**О компании:** Банк Yapi Kredi Azerbaijan, предоставляющий свои услуги и продукцию в стране с 1998г., продолжает свою деятельность в сфере индивидуального и корпоративного банкинга. В 2013 году активы банка составили \$327 млн. Банк предоставляет широкий спектр услуг 100 000 физическим лицам, 2545 малым и средним предприятиям и 2471 корпоративным клиентам через сеть, состоящую из 15 филиалов, 407 сотрудников и 24 банкоматов.

Помимо Азербайджана, Yapi Kredi сохраняет важное международное присутствие в дочерних банках в России и Нидерландах. Yapi Kredi Moscow, активы которого на 31 марта 2013г. составили \$182 млн., предоставляет банковские услуги, в основном, корпоративным и коммерческим клиентам. Yapi Kredi Bank Nederland, с размером активов в \$2,2 млрд. на 31 марта 2013г., предлагает широкий спектр продукции в сфере розничных, корпоративных и коммерческих услуг.

**Address:** Block 628, J.Mammadguluzade Street 73 "F", Nasimi district, Baku, AZ 1078, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 497 77 95; 493 01 25  
**Fax:** (+994 12) 497 02 76  
**E-mail:** [info@yapikredi.com.az](mailto:info@yapikredi.com.az)  
**URL:** [www.yapikredi.com.az](http://www.yapikredi.com.az)

**Адрес:** Азербайджан, AZ 1078, г.Баку, Насиминский район, 628-й квартал, ул. Дж.Мамедгулузаде, 73 "F"  
**Тел.:** (+994 12) 497 77 95; 493 01 25  
**Факс:** (+994 12) 497 02 76  
**E-mail:** [info@yapikredi.com.az](mailto:info@yapikredi.com.az)  
**URL:** [www.yapikredi.com.az](http://www.yapikredi.com.az)



G O L D E N M E M B E R



**A-GROUP Insurance Company**  
**Страховая компания A-GROUP**



Chairman of the Supervisory Board: **Sabir Adnayevev**  
Председатель Наблюдательного Совета: **Сабир Аднаев**



Chairman of the Board: **Anar Bayramov**  
Председатель Правления: **Анар Байрамов**

**About the company:** A-Group is one of the largest companies in the insurance market of Azerbaijan. Company was founded in 1995 and currently offers 14 types of voluntary insurance. Covering such fields as property, vehicle, cargo and liability insurance A-Group is regarded as a true leader in the health insurance market. Medical Department of Insurance Company is represented by highly qualified professionals; so far Insurance Company has been holding leadership in the field of medical insurance for several years by now. The Company is proud of the list of its customers, including famous international and national enterprises. The daily amount of insurance payments to the clients of A-Group is more than \$20,000! A-Group Insurance Company repeatedly assured compliance of its management system to ISO 9001 international standard. A-Group works hard towards provision of services corresponding to the highest standards to maintain its unexceptionable business reputation gained through years of activity. A-Group constantly works in the direction of acquiring new fields of business (activity) and professional development of its staff. A-Group policy holder benefits from the highest standards of personal service!

**О компании:** СК A-Group, является одной из крупнейших компаний на страховом рынке Азербайджана, которая успешно ведёт свою деятельность с 1995 г. Работая в сфере страхования имущества, автотранспорта, страхования грузов, ответственности, СК A-Group является лидером в области медицинского страхования. Компания гордится представительным списком своих клиентов, который включает известные международные и национальные компании. Объем ежедневных выплат застрахованным лицам превышает \$20 тыс. СК ежегодно подтверждает соответствие компании международному стандарту качества ISO 9001. Дорожа безупречной деловой репутацией, сформированной на протяжении многих лет, СК стремится выполнять все свои обязательства на самом высоком уровне. A-GROUP постоянно совершенствует свою деятельность в плане освоения новых сфер страхования, а также в плане профессионального роста своих сотрудников. A-Group дорожит своими клиентами, и своей основополагающей задачей считает сохранение их доверия!

**Address:** 87, R. Behbudov Str., Baku, Azerbaijan  
**Tel:** \* 0909  
**E-mail:** insurance@a-group.az  
**URL:** www.a-group.az

**Адрес:** Азербайджан, г. Баку, ул. Р. Бейбутова, 87  
**Тел:** \* 0909  
**E-mail:** insurance@a-group.az  
**URL:** www.a-group.az

G O L D E N M E M B E R



**PASHA Insurance Company**  
**Страховая Компания PAŞA Sığorta**



Chief Executive Officer: **Ulviyya Jabbarova**  
Председатель правления: **Ульвия Джаббарова**



First Deputy Chief Executive Officer & COO: **Zaur Aliyev**  
Первый заместитель председателя правления по операционной работе: **Заур Алиев**



Deputy Chief Executive Officer HR & Development: **Samaya Novruzova**  
Заместитель председателя правления по кадрам и развитию: **Самая Новрузова**



Management Board Member & CFO: **Vugar Hajiyev**  
Член правления по финансовым вопросам: **Вугар Гаджиев**



Management Board Member & CTO: **Tural Aliyev**  
Член правления по техническим вопросам: **Турал Алиев**

**About the company:** PASHA Insurance Open Joint Stock Company, is a leading organization in the insurance market of the Republic of Azerbaijan. The authorized share capital of AZN 40 million provides PASHA Insurance with the real financial power to cover its insurance liabilities and guarantees its solvency. Moreover, the sufficient funds indicate huge potential of further growth capacity of the insurance company. PASHA Insurance presents itself as a universal insurance company. The Company provides more than 31 voluntary and compulsory insurance services to both corporate and individual customers. The business processes of PASHA Insurance are based on the experience of the best Western insurance experience with consideration of the specifics of the national market. Our Company is the member of well-known organizations such as AMCHAM, Global Compact, IMIA and Azerbaijan Insurers Association.

**О компании:** Акционерное общество открытого типа PAŞA Sığorta является признанным лидером на рынке страховых услуг Азербайджана. На сегодняшний день величина уставного капитала компании составляет 40 миллионов AZN. Подобный уровень капитализации дает PAŞA Sığorta необходимые финансовые возможности для уверенного выполнения страховых обязательств и гарантирует ее платежеспособность. Кроме того, достаточная обеспеченность собственными средствами позволяет говорить о необходимом потенциале для дальнейшего развития страховой компании. PAŞA Sığorta позиционирует себя в качестве универсальной страховой компании. Она предлагает 31 вид услуг обязательного и добровольного страхования как для индивидуальных, так и для корпоративных клиентов. В основу бизнес-процессов PAŞA Sığorta легли механизмы лучших западных практик, скорректированные с учетом особенностей национального рынка. Компания представлена членством в таких известных организациях как AMCHAM, Global Compact, IMIA, Ассоциация Страховщиков Азербайджана.

**Address:** 170, L.Tolstoy street, Baku, AZ 1000, Azerbaijan  
**Tel.:** (+99412) 598 18 03  
**Fax:** (+99412) 598 18 07  
**E-mail:** office@pasha-insurance.az  
**URL:** www.pasha-insurance.az

**Адрес:** Азербайджан, AZ1000, Баку, ул. Л.Толстого, д. 170  
**Тел:** (+99412) 598 18 03  
**Факс:** (+99412) 598 18 07  
**E-mail:** office@pasha-insurance.az  
**URL:** www.pasha-insurance.az





**Standard Insurance**  
*sizi qoruyan sigorta*

### Standard Insurance

**About the company:** Standard Insurance is a major company in the insurance market of Azerbaijan. Having started as a "captive insurance company" Standard Insurance focused its effort on requirements of AB Standard Group of companies of which it was a member and provided the Group with all necessary insurance covers. The second year of its operations the company showed a record-breaking growth rate hitting the list of top ten major insurance companies of the Republic.

Standard Insurance was founded with an authorized stock capital of AZN 600,000 whereas the figure has been increased to AZN 11,000,000.

After last increase in authorized capital Standard Insurance became the company with the one of the highest authorized capital among Azerbaijan insurance companies. Standard Insurance has been maintaining its liability for the full sum of eventual losses to customers owing to high financial stability, the Company's substantial funds and reliable re-insurance plans.

**Address:** 94, Shamsi Badalbeyli Street, Baku AZ1014, Azerbaijan  
**Tel.:** (+994 12) 930  
**Fax:** (+994 12) 598 51 02  
**E-mail:** [office@standardinsurance.az](mailto:office@standardinsurance.az)  
**URL:** [www.standardinsurance.az](http://www.standardinsurance.az); [www.930.az](http://www.930.az)



Chairman of the Board:  
**Kamal Ibrahimov**

Председатель  
правления:  
**Кямал Ибрагимов**

**О компании:** Страховая компания Standard Insurance является крупной компанией на страховом рынке Азербайджана. Начав как кэптивная страховая компания, Standard Insurance сосредоточила свои усилия на требованиях группы компаний AB Standard Group, членом которой она являлась и обеспечила группу всеми необходимыми видами страхования. На второй год своей деятельности компания установила рекордный рост, войдя тем самым в список десяти крупнейших страховых компаний Республики.

Standard Insurance была создана с уставным капиталом 600 тыс. AZN, тогда как впоследствии эта цифра возросла до 11 млн. AZN.

После последнего роста, замеченного в уставном капитале, Standard Insurance превратилась в компанию с одним из высоких уставных капиталов среди страховых компаний Азербайджана. Благодаря высокой финансовой устойчивости, значительным средствам компании и надежным перестраховочным планам, Standard Insurance несет ответственность за возмещение возможных убытков своих клиентов.

**Адрес:** Азербайджан, AZ1014, г.Баку, ул. Шамси Бадалбейли, 94  
**Тел.:** (+994 12) 930  
**Факс:** (+994 12) 598 51 02  
**E-mail:** [office@standardinsurance.az](mailto:office@standardinsurance.az)  
**URL:** [www.standardinsurance.az](http://www.standardinsurance.az); [www.930.az](http://www.930.az)



### Bakcell



Chief Executive Officer:  
**Richard Shearer**

Главный  
исполнительный  
директор:  
**Ричард Ширер**



Chief Financial Officer:  
**Andrew Guszca**

Главный финансовый  
директор:  
**Эндрю Гусца**



Chief Technology Officer:  
**Yigit Berktaş**

Главный технический  
директор:  
**Йигит Беркташ**

**About the company:** Bakcell, The First Mobile Operator and the Leading Mobile Internet Provider of Azerbaijan, offers a variety of products for modern mobile communications customers. Bakcell provides class leading 3G mobile internet experience in the country under the Sür@ brand name.

As one of the largest national non-oil investors, Bakcell today continues making large investments in the economy of Azerbaijan through its investments in state-of-the-art telecommunication technology and its people who service our customers.

Bakcell's network covers more than 99% of the population and 92% of the land area of the country (excluding occupied territories). Bakcell is a leader in innovation and it focuses on bringing the best of the mobile internet to Azerbaijanis through new partnerships and its Sür@ services. With 257 retail outlets and 7 Customer Service Centers operating 24x7 Bakcell provides the best customer experience to its customers.

**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 04 00  
**E-mail:** [info@bakcell.com](mailto:info@bakcell.com)  
**URL:** [www.bakcell.com](http://www.bakcell.com)

**О компании:** Компания 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.

Будучи самым крупным инвестором ненефтяного сектора страны, Bakcell и сегодня продолжает делать значительные капиталовложения в экономику Азербайджана, инвестируя в самые передовые технологии и людей которые обслуживают наших клиентов.

Сеть Bakcell охватывает более 99% населения и 92% территории страны (за исключением оккупированных территорий). Bakcell является лидером в сфере инноваций и посредством услуг Sür@ и создания новых партнерств фокусируется на предоставлении самого качественного мобильного интернета азербайджанским пользователям. Посредством 257 пунктов розничной продажи и семи центров по круглосуточному обслуживанию абонентов, Bakcell предлагает своим клиентам самое высокое качество обслуживания.

**Адрес:** Азербайджан, AZ 1010, г.Баку, пр. Нефтичлар, 153, Port Baku Towers, South Tower  
**Тел.:** (+994 12) 498 94 44  
**Факс:** (+994 12) 464 04 00  
**E-mail:** [info@bakcell.com](mailto:info@bakcell.com)  
**URL:** [www.bakcell.com](http://www.bakcell.com)





### Simbrella Baku LLC

**About the company:** Simbrella Baku LLC was created in 2007 and since then has been engaged in development of innovative mobile services and applications.

The wide portfolio of services created by the company includes both internationally recognized trademarks such as SimKredit and latest developments, for example, iOS application "Historical Monuments of Azerbaijan". Simbrella services are integrated into mobile networks of 15 operators in 11 countries all over the world. The company gives out more than 1 100 000 airtime advances around the world each day which in 2012 totaled 360 000 000 advances.

Being an originally Azerbaijani company, Simbrella Baku pursues the policy of supporting local young professionals, giving them preference in all positions.



CEO:  
**Seymur Mammadov**

Исполнительный  
директор:  
**Сеймур Мамедов**

**О компании:** Компания "Simbrella Baku", занимающаяся разработкой мобильных сервисов и приложений, была создана в 2007 году.

Портфель продуктов компании включает в себя как сервисы уже достигшие мирового признания, такие как SimKredit, так и новейшие разработки, например, приложение для устройств на базе iOS «Исторические Памятники Азербайджана». Сервисы Simbrella интегрированы в мобильные сети 15-ти операторов, действующих в 11 странах по всему миру. Посредством продуктов компании ежедневно в мире выдается более 1 100 000 мобильных микрокредитов, что в сумме за 2012 год означает 360 000 000 кредитов.

Являясь исконно азербайджанской компанией, Simbrella Baku проводит политику поддержки местных молодых специалистов, оказывая им предпочтение на всех позициях.

**Address:** 5A, Abbas Sahat str., Baku, AZ1078, Azerbaijan  
**Tel:** (+994 12) 404-31-32  
**Fax:** (+994 12) 497-43-13  
**E-mail:** sales@simbrella.com  
**URL:** www.simbrella.com

**Адрес:** Азербайджан, AZ1078, Баку, ул. Аббаса Сахата, 5А  
**Тел:** (+994 12) 404-31-32  
**Факс:** (+994 12) 497-43-13  
**E-mail:** sales@simbrella.com  
**URL:** www.simbrella.com



TM

WWW.CASPIANENERGY.TV

# klass

**DÜNYA**  
BMT dünyanın ən xoşbəxt ölkələrinin siyahısını hazırlayıb. Bu siyahıda 150 ölkə var.

**SAĞLAMLIQ**  
Siz hər gün idmanla məşğul olursunuz və anlaşırsınız. Amma aşağıdakı 12 addımı qəbul etməsəniz, sağlamlığınız təhlükə altına düşə bilər.

**HAVA**  
Bakıda buludlu hava, şəraitin üstünlük təşkil edəcəyi, havanın dəyişmə buludlu olacağı gözlənilir.

**İSADİYYAT**  
Statistika Komitəsindən bildirilir ki, istehlak mallarının 52,0 faizini ərzaq, 48,0 faizini qeyri-ərzaq malları təşkil edib. Qeyri-ərzaq məhsullarının xüsusi çəkisi 4,3 faiz bəndi artıb. Yanvar-avqust aylarında elektron parakəndə ticarət dövriyyəsinin həcmi 2012-ci ilin eyni dövrünə nisbətən 1,7 dəfə artaraq 1,6 milyon manat təşkil edib. Əhali onlayn rejimi vasitəsilə sifariş verdikləri istehlak mallarının 85,5 faizini hüquqi, 14,5 faizini fiziki şəxslərin ticarət şəbəkələrindən alıb. Elektron ticarət dövriyyəsinin 92,0 faizini qeyri-ərzaq malları təşkil edib.

**SOSIAL**

**BELƏ TƏKLİF**

**OLA BİLMƏZ!**

**KLASS XXL**

**BÜTÜN OPERATORLARA**

**3**

**dəqiqəsi**

**qəpik**

**SMS və internet paketi HƏMİŞƏ PULSUZ**

**AYDA 25 HƏR ŞEY DAXİL**

Malumat üçün: INFO ilə 2200-a SMS və ya 012 498 89 89-a zəng

Malumat üçün: INFO ilə 2200-a SMS  
və ya 012 498 89 89-a zəng

[www.bakcell.com](http://www.bakcell.com)  
[wap.bakcell.com](http://wap.bakcell.com)

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

 **bakcell**







## New heights. Together.

Our Bank is committed to its core values of integrity and transparency. We are dedicated to building long-lasting partnerships, because the better we know each other, the better we can contribute to each other's success and help our businesses develop. We believe these are the reasons we are the leading investment and corporate bank in Azerbaijan.



[www.pashabank.az](http://www.pashabank.az)