



SECOND "GAS REVOLUTION" MAY OCCUR IN THE CASPIAN **PAGE 20**
TOTAL CAN DISCOVER MUCH MORE GAS IN AZERBAIJAN THAN EXPECTS...

CASPIAN ENERGY®

INTERNATIONAL ANALYTICAL JOURNAL FEBRUARY - MARCH 2014 №1 (84)



PAGE 8

EUROPEAN COMMISSION COUNTS ON GAS FROM AZERBAIJAN

PLAMEN ORESHARSKI PRIME MINISTER OF THE REPUBLIC OF BULGARIA

PARTNERS FOR THE 10TH INTERNATIONAL CASPIAN ENERGY INTEGRATION AWARD 2014 CEREMONY





CASPIAN OIL & GAS



3-6

June 2014

Baku • Azerbaijan

21st International CASPIAN OIL & GAS Exhibition



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

LEADING OIL & GAS EVENT IN CASPIAN REGION



www.facebook.com/CaspianOilGas



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

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



The 10th International CASPIAN ENERGY INTEGRATION AWARD

2014[®] CEREMONY



PARTNERS



NOMINEES



ORGANIZERS





CONTENTS

FEBRUARY - MARCH 2014 №1 (84)

8

EXCLUSIVE • BULGARIA



STAKEHOLDER COUNTRIES OF THE SOUTHERN CORRIDOR AND THE EUROPEAN COMMISSION COUNT ON THE GAS FROM AZERBAIJAN - PLAMEN ORESHARSKI, PRIME MINISTER OF THE REPUBLIC OF BULGARIA

16

ACCENT •



IS OIL RECEDING INTO THE PAST?

20

GAS • CASPIAN



SECOND "GAS REVOLUTION" MAY OCCUR IN THE CASPIAN

26

EXCLUSIVE • NEW ZEALAND



NEW ZEALAND ALREADY GENERATES AROUND 75 PER CENT OF ELECTRICITY FROM RENEWABLE SOURCES - SIMON BRIDGES, NEW ZEALAND ENERGY AND RESOURCES MINISTER

CASPIAN ENERGY INTEGRATION AWARD 2014 •

34

BANK TECHNIQUE OJSC:
SAFE AND QUALITY ONLINE SERVICES

74

R.I.S.K. COMPANY
EFFICIENT SOLUTIONS ONLY

38

ACCELERATED FULFILMENT
OF STATE PROGRAM ON DEVELOPMENT OF RAILWAYS ONGOING

78

ORLI SERVICE -
YOUR WAY TO SUCCESS

42

FUGRO TO CONDUCT ITS BUSINESS IN AZERBAIJAN THROUGH
A NEW JOINT VENTURE VEHICLE

82

ITECA CASPIAN: EXHIBITIONS -
VISITING CARD OF THE REGION

46

AZPETROL - STAYING COMMITTED
TO DEVELOPMENT

86

OIL AND GAS CONSTRUCTION TRUST
DEVELOPING OIL-GAS INFRASTRUCTURE

50

CROSS CASPIAN: ENSURING STABILITY AND QUALITY
OF THE CASPIAN-BLACK SEA CORRIDOR

90

IDEAL DIZAYN - ERGONOMICS
IN OFFICE FURNITURE

54

AZERBAIJAN'S GAS SUPPLY FACILITIES
DEVELOPING INTENSIVELY

94

AZERSU OJSC'S MAIN OBJECTIVE - UNINTERRUPTED SUPPLY OF
QUALITY DRINKING WATER TO PEOPLE OF AZERBAIJAN

58

DELTA TELECOM: AZERBAIJAN BECAME THE CENTER
OF REGION'S TRANSIT COMMUNICATION

98

BAKI TAKSI LLC CREATING MAXIMUM
COMFORT FOR PASSENGERS

62

ASE EXPRESS – RELIABLE PARTNER IN THE FIELD
OF CARGO TRANSPORTATION AND COURIER SERVICES

102

Bakcell: A VERY GOOD QUALITY PRODUCT
AT A VERY GOOD PRICE POINT

66

EASY TO DO BUSINESS
WITH AXA MBASK

106

ATROPATENA GETTING READY FOR ENTERING
INTO EXTERNAL MARKETS

70

GLOBAL ENERGY AZERBAIJAN EQUIPPING ONSHORE FIELDS WITH
MODERN SERVICES AND UTILITIES



Bank Technique®
Gələcəyə toxun

www.banktechnique.az
Ünvan: AZ 1025, Babək pr., 16



131



СОДЕРЖАНИЕ

ФЕВРАЛЬ - МАРТ 2014 №1 (84)

12

EXCLUSIVE • BULGARIA



СТРАНЫ-УЧАСТНИЦЫ ЮЖНОГО КОРИДОРА И ЕВРОПЕЙСКАЯ КОМИССИЯ РАССЧИТЫВАЮТ НА ГАЗ ИЗ АЗЕРБАЙДЖАНА - ПРЕМЬЕР-МИНИСТР РЕСПУБЛИКИ БОЛГАРИЯ ПЛАМЕН ОРЕШАРСКИ

18

ACCENT •



НЕФТЬ УХОДИТ В ПРОШЛОЕ?

22

GAS • CASPIAN



НА КАСПИИ МОЖЕТ ПРОИЗОЙТИ ВТОРАЯ «ГАЗОВАЯ РЕВОЛЮЦИЯ»

30

EXCLUSIVE • NEW ZEALAND



НОВАЯ ЗЕЛАНДИЯ ПРОИЗВОДИТ 75% ЭНЕРГИИ ИЗ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ, МИНИСТР ЭНЕРГЕТИКИ И РЕСУРСОВ НОВОЙ ЗЕЛАНДИИ САЙМОН БРИДЖЕС

CASPIAN ENERGY INTEGRATION AWARD 2014 •

36

ОАО "BANK TECHNIQUE": БЕЗОПАСНОСТЬ И КАЧЕСТВО ОНЛАЙН-УСЛУГ

76

R.I.S.K. - ВСЕГДА ЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ

40

ПРОДОЛЖАЕТСЯ ФОРСИРОВАННОЕ ВЫПОЛНЕНИЕ ГОСПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ

80

ORLI SERVICE - ВАШ ПУТЬ К УСПЕХУ

44

FUGRO БУДЕТ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ ПОСРЕДСТВОМ НОВОГО СП

84

ITECA CASPIAN: ВЫСТАВКИ - ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА РЕГИОНА

48

АЗПЕТРОЛ - ПОСТОЯННОЕ СТРЕМЛЕНИЕ К РАЗВИТИЮ

88

ТРЕСТ "НЕФТГАЗТИКИНТИ" РАЗВИВАЕТ НЕФТЕГАЗОВУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ

52

CROSS CASPIAN: ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТАБИЛЬНОСТИ И КАЧЕСТВА КАСПИЙСКО-ЧЕРНОМОРСКОГО КОРИДОРА

92

IDEAL DIZAYN – ЭРГНОМИКА В ОФИСНОЙ МЕБЕЛИ

56

ГАЗОВОЕ ХОЗЯЙСТВО АЗЕРБАЙДЖАНА ИНТЕНСИВНО РАЗВИВАЕТСЯ

96

ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ ОАО «АЗЕРСУ» – БЕСПРЕРЫВНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ АЗЕРБАЙДЖАНА КАЧЕСТВЕННОЙ ПИТЬЕВОЙ ВОДОЙ

60

DELTA TELECOM: АЗЕРБАЙДЖАН СТАЛ ЦЕНТРОМ ТРАНЗИТНОЙ СВЯЗИ В РЕГИОНЕ

100

ООО "BAKI TAKSI": МАКСИМАЛЬНЫЙ КОМФОРТ ПАССАЖИРОВ

64

«ASE EXPRESS» - НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР В СФЕРЕ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК И КУРЬЕРСКИХ УСЛУГ

104

Bakcell: ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫЕ ПРОДУКТЫ И СЕРВИС ПО ОЧЕНЬ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ЦЕНАМ

68

С КОМПАНИЕЙ АХА МВАСК ЛЕГКО ВЕСТИ ДЕЛА

108

АТРОПАТЕНА ГОТОВИТСЯ К ВЫХОДУ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ

72

GLOBAL ENERGY AZERBAIJAN БЛАГОУСТРАИВАЕТ ОНШОРНЫЕ МЕСТОРОЖДЕНИЯ

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

www.fugro.com





CASPIAN ENERGY
INTERNATIONAL
MEDIA GROUP

www.caspianenergy.net

SUPPORTED BY



www.caspianenergy.org

Caspian European Club

Telman Aliyev CEO

Caspian Energy International Media Group

Natalya Aliyeva President & Editor-in-Chief

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

Eldar Maqsumov Senior Manager

Emil Mammadov Senior Manager

Rena Mirzoyeva Correspondent

Ulker Mehdiyeva Correspondent

Sirdash Yusifov Correspondent

Olga Nagiyeva Translator

Sabina Jalilova Office Manager

Elnur Babayev Designer

Khanum Hasanova 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

E-mail: office@caspianenergy.net

URL: 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.

The CASPIAN ENERGY trademark which belongs to the "Caspian Energy journal" MMC 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.

Authors' opinion may be different from that of the editorial staff.

The editorial staff does not bear any responsibility for the content of advertising materials.

Pictures by

Huseyin Azimzadeh Photographer

Michael Aliyeff Caspian Energy Pictures

Official website of President of Azerbaijan

Press Office of Prime Minister of Bulgaria



www.caspianenergy.net



«AZƏRBAYCAN DƏMİR YOLLARI»
QAPALI SƏHMDAR CƏMİYYƏTİ



www.railway.gov.az

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



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

STAKEHOLDER COUNTRIES OF THE SOUTHERN CORRIDOR AND THE EUROPEAN COMMISSION COUNT ON THE GAS FROM AZERBAIJAN -

PLAMEN ORESHARSKI, PRIME MINISTER OF THE REPUBLIC OF BULGARIA



Caspian Energy (CE): Your Excellency, Bulgaria has been an EU member for over 7 years, what are the advantages and disadvantages of the EU membership for Bulgaria?

Plamen Oresharski, Prime Minister, the Republic of Bulgaria: Bulgaria's EU membership has been supported by the vast majority of Bulgarian citizens. Even in the current period which is hard for the European Union, Bulgaria is one of the Member States where support for the integration processes is highest.

The advantages that Bulgaria enjoys definitively dominate over the disadvantages. The adoption of European standards in socio-economic sectors, the access to the European countries' markets, the free movement of people and the opportunities to study and work in any European country, the promotion of faster convergence of standards by the Union

facilities – the structural and agricultural funds – all these elements offer apparent and positive prospects for my country's development.

Sometime opinions are voiced of how EU membership was detrimental to our country's economy which could not resist the pressure of competition in an environment of a fully liberalized market. I have never agreed with such views as they presuppose an isolated (closed) national economy which resorts to artificial levers to gear up inefficient sectors of the economy.

Further developments showed that it was other European economies that capitulated whereas Bulgaria managed relatively well and did not resort to macroeconomic assistance from the IMF or the European Commission.

CE: Do you expect a positive decision to be made in near future regarding your entry into the Schengen zone? When does Bulgaria plan to enter the euro-zone and to what degree is it beneficial for Bulgaria now?

Plamen Oresharski: Bulgaria's entry into the Schengen zone is a matter of higher confidence on the part of some of the older Member States. We show certain understanding and don't insist on immediate entry. I am confident that our progress will be recognized and that our two objectives will materialize in the mid term.

In the pre-crisis period when a discussion was under way about Bulgaria's entry into the ERM-II (the "waiting room" for the Euro zone) one of the European leaders told me that Bulgaria was a fresh new EU member and that they were not certain our economy

www.oilgas-events.com

LEARNING FROM YESTERDAY
DISCUSSING TODAY
PLANNING FOR TOMORROW

INTERNATIONAL OIL & GAS EVENT CALENDAR



MYANMAR OIL & GAS WEEK
24 – 26 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



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



5th TURKMENISTAN GAS CONGRESS
20 – 21 May 2014 • Turmenbashi, 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 • Paphos, Cyprus



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



21st ANNUAL INDIA OIL & GAS REVIEW SUMMIT
AND INTERNATIONAL EXHIBITION
10 – 11 September 2014 • Mumbai, India



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



9th MANGYSTAU REGIONAL OIL, GAS & INFRASTRUCTURE
EXHIBITION
11 – 13 November 2014 • Aktau, Kazakhstan



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



19th TURKMENISTAN INTERNATIONAL OIL & GAS
CONFERENCE
18 – 20 November 2014 • Ashgabat, Turkmenistan



SOUTH EAST EUROPE OIL & GAS FORUM
25 – 27 November 2014 • Athens, Greece



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



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



13th MOSCOW INTERNATIONAL OIL & GAS EXHIBITION
Alongside 12th RUSSIAN PETROLEUM & GAS CONGRESS
June 2015 • Moscow, Russia



Please note: dates are subject to change





would be able to resist the imbalances that had already emerged. Further developments showed that it was other European economies that capitulated whereas Bulgaria managed relatively well and did not resort to macroeconomic assistance from the IMF or the European Commission nor did it have to bail out or capitalize banks. The main reason was that in the pre-crisis period the country had pursued a prudent fiscal policy of budget surpluses and had enforced strict banking regulations.

I believe the European leaders will cope with the adverse developments and will maintain the integration tendencies...

CE: How do you envision the future of the EU today, when the crisis of debt obligations is covering a higher amount of the EU countries and euro-sceptics are getting more seats in the parliaments of the leading economies?

Plamen Oresharski: The Union is undergoing serious ordeals. The worsened public finances of most countries and the bad performance of their banking systems foreshadow hard times in the mid term. Naturally, this results in capitulation regarding the citizens' standard of living and in the emergence of new political trends some of which are euro-skeptic. I believe the European leaders will cope with the adverse developments and will maintain the integration tendencies for disintegration threatens to toss us back into the past which was ridden with conflicts and even greater deterioration of the European citizens' living standard.

In this context Bulgaria continues to be one of the few countries with a low public debt burden (below 20% versus the EU's average 90% of the GDP), a low

budget deficit (2% of the GDP in 2013 as compared to an average of 4% for the EU Member States) and well capitalized banks (15% capital adequacy in contrast to prevailing Central European levels in the order of 5-6%).

The stability of the EU leading economy, the German economy, is important for us.

CE: Which hopes, related with the future of the EU and the future of Bulgaria in the EU, do you put on Germany's ruling coalition: Christian Democratic Union/Christian Social Union and Social-Democratic Party?

Plamen Oresharski: The stability of the EU leading economy, the German economy, is important for us. The Große Koalition that was formed after the recent elections is a precondition for a balanced foreign and home policy and for the German citizens' broad support for such policy. I think latest developments in Germany are positive news for Europe and for all in whose interest it is that the European economies are stabilized fast.

...I express my hope that the Ukrainian people will find the right path of development. I very much wish it was a path which is more closely associated with the European Union.

CE: What were the outcomes of the Vilnius summit for Bulgaria?

Plamen Oresharski: All Eastern Partnership countries are our traditional friends and we support their European prospect. While I will not make any comment on Ukraine's policy, I express my hope that the Ukrainian people will find the right path of development. I very much wish it was a path which is more

closely associated with the European Union. We are satisfied with the agreements that were signed with Moldova and Georgia – countries that are close to our heart.

CE: Which countries are Bulgaria's leading economic partners? What could you tell about development of trade-economic relations with neighboring Turkey?

Plamen Oresharski: The Bulgarian economy underwent a rather difficult transformation from the integration into the Soviet bloc to the placement on the European countries' markets. The process is still ongoing. Trade with EU Member States makes up about 65% of Bulgaria's foreign trade. Our key EU trading partners are Germany, Italy, Romania, Greece and France. Our principal non-EU trading partners are Turkey, China, Russia and Serbia.

Turkey is a fast developing economy and a vast prospective market for Bulgarian goods. Regrettably, we don't take a full advantage of the short distance and of the traditionally good contacts. There is visible progress in our trade with Turkey but also there is a vast untapped resource.

CE: Which branches of the economy of Bulgaria are more capital-intensive and investment-attractive?

Plamen Oresharski: When in the early 1990s Bulgaria embarked on market-oriented reforms, it was an over-industrialized country. Though many of the industrial plants no longer operate, it is still the heavy and processing industry and various subsectors of mechanical engineering that make up the picture. Alongside, the tourist sector developed excessively, including summer and winter tourism. High-tech sectors and gas supply to households are likewise attractive to invest in. Further investment opportunities exist in agriculture, in particular in industrial crops growing and processing.

Bulgaria boasts a well ramified railway network that is interconnected to Europe as part of the Istanbul-Paris railway, to Northern Europe across the Danube and to Greece in the south.

CE: Bulgaria has a beneficial geographic location in the south-east coast of the EU. How is the transport infrastructure of Bulgaria developing, and to what extent is it integrated into the all-European economic space?

Plamen Oresharski: Bulgaria boasts a well ramified railway network that is interconnected to Europe as part of the Istanbul-Paris railway, to Northern Europe across the Danube and to Greece in the

south. The road infrastructure is likewise quite dense though the highway sections are still to be completed. Varna and Bourgas, our two seaports, are in a good shape. In recent years we pushed the investment process in the transport infrastructure owing, inter alia, to EU funds co-financing.

CE: How will Bulgaria ensure its energy security?

Plamen Oresharski: Bulgaria possesses reliable electricity generation plants that allow for diversity: a nuclear power plant, thermal power plants and hydro-power plants. Generation of electricity from renewable sources has made a fast start in recent years. We work on the diversification of energy supplies. We are engaged in active exploration for gas deposits in the Black Sea shelf.

The gas supply infrastructure is not as extensive as to cover the whole country, so that sector offers good investment opportunities.

CE: To what extent is the Bulgarian energy sector liberalized and attractive from the standpoint of investments?

Plamen Oresharski: The Bulgarian energy sector is largely liberalized. Quite a number of the generating plants are privately owned. Electricity distribution has been privatized, too. The gas supply infrastructure is not as extensive as to cover the whole country, so that sector offers good investment opportunities.

If we manage to encourage the reopening of some metallurgical works and of some chemical plants, the growth of demand for energy sources will follow suit.

CE: What are the prospects of industrialization of Bulgaria and growth of demand for energy resources respectively?

Plamen Oresharski: We work to reindustrialize the country in line with the European Commission's recommendations. The current relatively high natural gas prices make inefficient the performance of the chemical industry plants where my country had traditions in the recent past. If we manage to encourage the reopening of some metallurgical works and of some chemical plants, the growth of demand for energy sources will follow suit.

The construction of the Southern Gas Corridor is an important step towards the diversification of gas supplies for the whole of Southeast Europe.

CE: How would you evaluate Azerbaijan's contribution to the energy security of the EU?



Plamen Oresharski: I praise it. The construction of the Southern Gas Corridor is an important step towards the diversification of gas supplies for the whole of Southeast Europe. The immediate stakeholder countries and the European Commission alike recognize this contribution and count on the gas from Azerbaijan.

CE: How does Bulgaria plan to purchase Azeri gas from TAP system? How will the Bulgarian gas market develop?

Plamen Oresharski: We have planned an interconnector on the Bulgarian-Greek border to supply Azeri gas. Last December I had the chance to attend the signature ceremony in Baku to start up the TAP. I am grateful to President Aliyev for his invitation, the warm hospitality and the fruitful meeting I had with him. I am confident our traditional friendly relations will gain further impetus by the prospect of promotion of our trade and economic cooperation.

CE: Which energy resources are more efficient in Bulgaria? Are there plans to develop alternative energy sources?

Plamen Oresharski: Bulgaria has been developing its nuclear power sector for many years now and will continue to develop it. Renewable energy sources – wind and solar parks – have been developing quite dynamically over the recent years with electricity pricing tensions and escalating prices as an outcome. Hence, we will slow down the pace for the expansion of this energy segment. Providing natural gas prices are reasonable, gas-fired generating plants may constitute a more essential component in the country's energy mix.

CE: What are the perspectives of development of shale hydrocarbons in Bulgaria?

Plamen Oresharski: A strong negative public reaction to the development of shale hydrocarbons has risen in Bulgaria. Considering it, it is not realistic to count on that source of energy, at least not before the production of convincing proofs that shale gas extraction is safe for the environment.

Thank you for the interview



СТРАНЫ-УЧАСТНИЦЫ ЮЖНОГО КОРИДОРА И ЕВРОПЕЙСКАЯ КОМИССИЯ РАССЧИТЫВАЮТ НА ГАЗ ИЗ АЗЕРБАЙДЖАНА - ПРЕМЬЕР-МИНИСТР РЕСПУБЛИКИ БОЛГАРИЯ ПЛАМЕН ОРЕШАРСКИ



Caspian Energy (CE): Г-н премьер-министр, уже 7 лет Болгария – член ЕС, каковы плюсы и минусы участия в ЕС для Болгарии?

Премьер-министр Республики Болгария Пламен Орешарски: Членство Болгарии в ЕС поддержало подавляющее большинство болгарских граждан. Даже в условиях нынешнего сложного для Европейского Союза периода, Болгария входит в число тех стран-членов ЕС, где уровень поддержки процессов интеграции самый высокий.

Определенно, преимущества, которыми обладает Болгария, доминируют над недостатками. Принятие европейских стандартов в социально-экономических секторах, доступ на рынки европейских стран, свободное перемещение людей и возможности учиться и работать в любой европейской стране, продвижение более интенсивной конвергенции стандартов за счет средств ЕС – структурных и сельскохозяйственных фондов – весь этот перечень предполагает очевидные и позитивные перспективы развития моей страны.

Некогда высказывались мнения от-

носительно того, насколько вредно членство в ЕС для экономики нашей страны, которая не могла сопротивляться давлению конкуренции в условиях полностью либерализованного рынка. Я никогда не соглашался с подобными взглядами, поскольку они предполагают изолированную (закрытую) национальную экономику, которая обращается к искусственным рычагам для активизации неэффективных секторов экономики.

Дальнейшее развитие событий показало, что именно другие европейские экономики сдались, тогда как Болгария справилась достаточно хорошо и не обратилась за макроэкономической помощью к МВФ или Еврокомиссии.

СЕ: Ожидаете ли Вы положительного решения о вступлении в Шенгенскую зону в ближайшее время? Когда планируется вступить в еврозону и насколько это выгодно сейчас для Болгарии?

Пламен Орешарски: Вхождение Болгарии в Шенгенскую зону является вопросом более высокого доверия

со стороны государств-старожитов ЕС. Мы демонстрируем определенное понимание и не настаиваем на немедленном вхождении. Я уверен, что наш прогресс будет признан и что две наши цели осуществляются в среднесрочной перспективе.

В докризисный период, когда шло обсуждение вхождения Болгарии в Европейский механизм валютных курсов ERM-II ("зал ожидания" перед вступлением в еврозону), один из европейских лидеров сказал мне, что Болгария является совсем новым членом ЕС, и что они не уверены, что наша экономика сможет сопротивляться нестабильности, которая на тот момент уже дала о себе знать. Дальнейшее развитие событий показало, что именно другие европейские экономики сдались, тогда как Болгария справилась достаточно хорошо и не обратилась за макроэкономической помощью к МВФ или Еврокомиссии, и при этом стране не нужно было раскрывать парашют или капитализировать банки. Главная причина состояла в том, что в докризисный период страна следовала благоразумной налоговой политике бюджетного профицита и внедрила строгие правила банковского регулирования.

Я верю, что европейские лидеры справятся с неблагоприятным развитием событий и поддержат тенденции интеграции...

СЕ: Сегодня, когда все больше стран ЕС охватывает кризис долговых обязательств, а евроскептики получают все больше мест в парламентах ведущих экономик, каким Вы видите будущее ЕС?

Пламен Орешарски: Союз переживает эпоху серьезнейших испытаний. Ухудшение состояния государственных финансов большинства стран и неутешительные показатели их банковских систем предвещают трудные времена в среднесрочной перспективе. Разумеется, это ведет к капитуляции в плане уровня жизни граждан и к появлению новых политических



тенденций, некоторые из которых являются евроскептическими. Я верю, что европейские лидеры справятся с неблагоприятным развитием событий

и поддержат тенденции интеграции, поскольку дезинтеграция может отбросить нас назад в прошлое, отмеченное конфликтами и еще большим

ухудшением уровня жизни европейских граждан.

В этом контексте Болгария продолжает быть в числе немногих стран-членов ЕС с низким показателем бремени государственного долга (на 20% ниже по сравнению со средним уровнем по ЕС, равным 90% от ВВП), невысоким бюджетным дефицитом (2% от ВВП в 2013 году по сравнению со средним показателем в странах-членах ЕС в размере 4%) и хорошо капитализированными банками (уровень достаточности капитала равен 15%, в то время как преобладающий уровень центральноевропейских государств варьирует в пределах 5-6%).

Стабильность ведущей экономики ЕС - экономики Германии - важна для нас.

СЕ: *Какие надежды, связанные с будущим ЕС и Болгарии в ЕС Вы возлагаете на правящую коалицию Германии ХДС/ХСС и Социал-демократической партии?*

Пламен Орешарски: Стабильность ведущей экономики ЕС - экономики Германии - важна для нас. «Große Koalition», которая была сформирована после недавних выборов, является предпосылкой для сбалансированной внешней и внутренней политики и



для широкой поддержки такой политики гражданами Германии. Я думаю, что последние события в Германии можно расценивать как положительные вести для Европы и для всех тех, кто заинтересован в скорейшей стабилизации европейских экономик.

....надеюсь, что украинцы найдут правильный путь развития и хотелось бы, чтобы этот путь был бы более тесно связан с Европейским союзом.

СЕ: Какими стали для Болгарии итоги Саммита в Вильнюсе?

Пламен Орешарски: Все страны программы «Восточное партнерство» являются нашими традиционными друзьями, и мы поддерживаем их устремления в ЕС. Я не стану комментировать политику Украины, но надеюсь, что украинцы найдут правильный путь развития и хотелось бы, чтобы этот путь был бы более тесно связан с Европейским союзом. Мы удовлетворены соглашениями, подписанными с Молдовой и Грузией – странами, близкими нашему сердцу.

СЕ: Какие страны являются ведущими экономическими партнерами Болгарии? Как развиваются торгово-экономические связи с соседней Турцией?

Пламен Орешарски: Болгарская экономика прошла довольно трудный путь преобразования от интеграции в советский блок к размещению на



рынках европейских стран. И данный процесс все еще продолжается. На долю торговли со странами-членами ЕС во внешней торговле Болгарии приходится приблизительно 65%. Нашими ключевыми торговыми партнерами в ЕС являются Германия, Италия, Румыния, Греция и Франция. Наши основные торговые партнеры, не являющиеся членами ЕС – Турция, Китай, Россия и Сербия.

Турция является быстрорастущей экономикой и представляет собой обширный перспективный рынок для болгарских товаров. К сожалению, мы не в полной мере используем небольшое расстояние и традиционно хорошие контакты. Налицо ощутимый прогресс в нашей торговле с Турцией, однако имеется и обширный нереализованный ресурс.

СЕ: Какие отрасли экономики Болгарии являются наиболее капиталоемкими и инвестиционно-привлекательными?

Пламен Орешарски: Когда в начале 90-х годов Болгария предприняла ориентированные на рынок реформы, она была сверхиндустриальной державой. Хотя многие из тогдашних промышленных предприятий больше не работают, тяжелая и перерабатывающая промышленность и различные подсектора машиностроения до сих пор играют важную роль в стране. Кроме того, значительное развитие получил сектор туризма, включая летний и зимний туризм. Высокотехнологичные сектора и газоснабжение домашних хозяйств также привлекательны для инвестиций. Далее, инвестиционные возможности имеются в сельском хозяйстве, в особенности в выращивании и переработке промышленных культур.

Болгария гордится своей хорошо разветвленной железнодорожной сетью, которая связана с Европой посредством железной дороги Стамбул-Париж, с Северной Европой через Дунай и с Грецией на юге.

СЕ: Болгария занимает выгодное географическое положение на юго-восточном побережье ЕС, как развивается транспортная инфраструктура Болгарии, насколько она интегрирована в общеевропейское экономическое пространство?

Пламен Орешарски: Болгария гордится своей хорошо разветвленной железнодорожной сетью, которая связана с Европой посредством железной дороги Стамбул-Париж, с Северной Европой через Дунай и с Грецией на юге. Дорожная инфраструктура тоже довольно плотная, хотя некоторые участки дорог еще не завершены. Варна и Бургас – два на-



ших морских порта – функционируют довольно хорошо. В последние годы мы направили инвестиционный процесс в транспортную инфраструктуру благодаря, помимо всего прочего, финансированию за счет фондов ЕС.

СЕ: Каким образом Болгария будет обеспечивать свою энергетическую безопасность?

Пламен Орешарски: Болгария имеет надежные заводы по производству электроэнергии, которые создают возможность для диверсификации: атомная электростанция, теплоэлектростанции и гидроэлектростанции. Поколение электричества из возобновляемых источников стало стремительно развиваться в последние годы. Мы работаем над диверсификацией энергоресурсов. Мы занимаемся активной разработкой газовых месторождений на черноморском шельфе.

Инфраструктура газоснабжения не настолько обширна, чтобы охватить всю страну, поэтому сектор предлагает хорошие инвестиционные возможности.

СЕ: Насколько либерализован и инвестиционно привлекателен энергетический сектор Болгарии?

Пламен Орешарски: Энергетический сектор Болгарии в значительной степени либерализован. Довольно много генераторных станций находится в частном владении. Распределение электричества также было приватизировано. Инфраструктура газоснабжения не настолько обширна, чтобы охватить всю страну, поэтому сектор предлагает хорошие инвестиционные возможности.

Если нам удастся снова открыть некоторые металлургические заводы и ряд химических заводов, за этим последует рост спроса на энергоресурсы.

СЕ: Каковы перспективы индустриализации Болгарии и роста потребностей в энергоресурсах соответственно?

Пламен Орешарски: Мы проводим реиндустриализацию страны в соответствии с рекомендациями Европейской комиссии. Нынешние относительно высокие цены на природный газ делают неэффективной работу заводов химической промышленности, которые традиционно функционировали в стране в недалеком прошлом. Если нам удастся снова открыть некоторые металлургические заводы

и ряд химических заводов, за этим последует рост спроса на энергоресурсы.

Строительство Южного газового коридора является важным шагом к диверсификации поставок газа для всей Юго-Восточной Европы.



СЕ: Как Вы оцениваете вклад Азербайджана в энергобезопасность ЕС?

Пламен Орешарски: Я ценю его. Строительство Южного газового коридора является важным шагом к диверсификации поставок газа для всей Юго-Восточной Европы. Непосредственные страны-участницы и Европейская комиссия также признают этот вклад и рассчитывают на газ из Азербайджана.

СЕ: Каким образом Болгария планирует закупать азербайджанский газ из системы TAP? И как будет развиваться газовый рынок Болгарии?

Пламен Орешарски: Мы запланировали соединительный трубопровод на болгарско-греческой границе для поставок азербайджанского газа. В декабре прошлого года у меня представилась возможность присутствовать на церемонии подписания соглашения по проекту TAP в Баку. Я благодарен Президенту Алиеву за его приглашение, радушное гостеприимство и плодотворную встречу с ним. Я уверен, что наши традиционные дружеские отношения получат дальнейший стимул развития, благодаря перспективе продвижения нашего

торгового и экономического сотрудничества.

СЕ: Какие энергоресурсы наиболее эффективны в Болгарии? Планируется ли развивать альтернативные источники энергии?

Пламен Орешарски: На протяжении многих лет Болгария развивала свой сектор ядерной энергетики и

впредь не собирается останавливаться на достигнутом. Возобновляемые источники энергии – ветряные и солнечные парки – достаточно динамично развивались в последние годы. В результате возникли трения в отношении установления цен на электричество и рост цен. Следовательно, мы замедлим темп развития этого сегмента энергетики. Предоставляемые цены на природный газ разумны, газовые генераторные установки могут составить более важную часть в структуре энергетики страны.

СЕ: Каковы перспективы разработки сланцевых углеводородов в Болгарии?

Пламен Орешарски: В Болгарии возникла сильная негативная реакция общественности на разработку сланцевых углеводородов. Учитывая данное обстоятельство, не реалистично рассчитывать на этот источник энергии, по крайней мере, прежде чем будут приведены убедительные доказательства того, что добыча сланцевого газа безопасна для окружающей среды.

Благодарим Вас интервью

IS OIL RECEDING INTO THE PAST?

It is not a secret any more that the global energy map starts rapidly changing. The understanding of the global climate change all over the world mainly stimulated this process. The fight for oil sources and various consequences of its use had been observed throughout the 20th century (various embargoes, sanctions, price crises, military conflicts, global environmental impacts, climate change and man-caused catastrophes) while today the weight of fight for the energy security shifts to the innovative centers, high-tech geological survey campaigns, laboratories, tubes and brains of scientists, engineers and entrepreneurs. The gross of the mankind is convinced of facing the dangerous line.

Universal commercial production of such mineral products as coal and oil,

that are nothing else than the result of rich flora and fauna of the far past, certainly provide the mankind all the blessings of the civilization. However, they surreptitiously are pushing the mankind to the background of the natural evolution, posing threat to the humans' existence as well as the whole ecosystem. Therefore, the era of environmentally hazardous energy resources is moving toward its end. At first growth rates, and then consumption, will start falling in fact. Besides, this trend that to all appearances is going to start in 2014 will gain an irreversible character. Its signs are clearly shown by the example of the two leading world energy (China) and oil (USA) absorbers that are also leading polluters of atmosphere respectively.



CHINA

▶ **ACCORDING** to the forecast of the US Energy Information Department, China will keep increasing energy efficiency that certainly leads to slowdown of oil consumption growth.

According to the information of the Chinese National Company for Development and Reforms engaged in centralized planning in the country, the total energy consumption in China will have grown by 3.2% compared to the figures of the past year. Meanwhile, the demand for oil is to grow by 1.8% (up to 510 mln tons) compared to the figures of the past year, the forecast says.

This year China will consume 0.71% of coal equivalent of energy for production of every 10,000 Yuan of GDP. It means decline of energy-output ratio by 3.9% compared to the past year and a 12% decline vs the figures of 2010.

According to the forecast, this year the total volume of non-fossil fuel consumption will grow up to 10.7% of total energy consumption. The authors of the forecast noted that alternative energy (wind and solar energy) and hydro-power engineering will be developed in China this year.

The government of China plans to install solar panels with the capacity of 35 GW by 2015, says the website of Greenpeace.

According to the information of the Bloomberg agency, solar panels with total capacity of 12 GW were installed in People's Republic of China last year. The Chinese Renewable Energy Industries Association provides the similar figure of 10.7 GW. It is higher than the capacity of panels installed in any other country within a year. Apart from this, it is an internal Chinese record – the capacity of solar panels launched in China in previous years is lower than the capacity of those installed in 2013 alone.

In his annual address to the Congress regarding the energy development issues and the administration's climate change-related policy President of the United States Barack Obama emphasized firm intention to solve the global warming problem through regulation of the CO₂ emission and support of the shift to the more environmentally conscious types of energy including natural gas. "The discussion is already over. The climate change is the fact. He also stated about the permanent support of natural gas as a fuel which is an intermediate link on the way to more environmentally friendly energy of the future. The President adhered to his position despite the pressure of friendly ecological organizations which call for restriction of methane emissions and other polluting substances that arise as the result of natural gas consumption.

▶ **GERMANY** commissioned only 3.3 GW solar capacities last year.

According to the forecasts of Deutsche Bank, the entire market of solar energy will grow by 46 GW in 2014. China, Japan and USA will be the key markets. In 2013 this type of energy competed on 19 markets without the support of subsidies. The grid parity markets will be more in 2014, the analysts of the bank note.

▶ **THE CALCULATIONS** of the Skolkovo Business School Energy Center of show that even the partial fulfillment of tasks assigned within the framework of the energy plan of Barack Obama and the European program "20-20-20" will lead to the stagnation of oil-gas demand in USA and Europe. The same trend is observed in the Asian countries that are the members of

the OECD (mainly in Japan and South Korea). The demand is falling due to the decline of power consuming industry, growth of energy efficiency standards and ongoing economic stagnation. Consumption of oil products in Japan had been decreasing for several years in row long before the crisis. According to the Russian experts, the developing countries are compensating this energy consumption decline with interest. However, the stoppage of demand growth on the most solvent and matured markets will not only change the directions of supply of energy resources but also accelerate reconsideration of the rules and forms of international trade: for instance, it is unlikely that India will be able to purchase on basis of the same conditions that Germany does.

► **MEANWHILE**, the rate of nuclear energy in the global consumption of primary energy fell from almost 8% in 2000 down to 4.5% in 2013 and keeps declining.

USA



► **THE NETWORK** of Supercharger stations now covers the section of the New York – Los Angeles road, Eastern and Western coasts and Texas (covering about 80% of the US population), Tesla portal writes.

The 2015 plans are to cover 98% of the population. Meanwhile, 14 stations are under construction in Europe. Asia is the next in turn. Construction of first stations is likely to start this year, the portal notes.

In January of this year the European Commission presented a new policy framework for climate protection and EU energy development till 2030 aimed at reduction of greenhouse gases

by 40% compared to the rates of 1990.

"A 40% reduction of greenhouse gases by 2030 is an ambitious goal and the most efficient step on the way toward the economy with lower emission of CO₂", head of the European Commission Jose Manuel Barroso said at the press conference held in Brussels.

Apart from this, a new policy assigns the EU countries to raise the component of the renewable energy sources up to minimum 27%. Achievement of this goal guarantees stability to investors, stimulates employment in environmentally friendly activities and supports our energy security", Barroso clarified.

According to the European Commissioner for Energy Gunther Oettinger, he will do his best to ensure sale of energy at affordable prices. "Considering ambitions on buying energy resources for the lowest price, a 2030 policy framework sets a much higher level of tasks aimed at climate change combating", Oettinger noted.

► **CHRISTINA FIGERES**, Executive Secretary of the UN Framework Convention on Climate Change (UNFCCC), called business leaders to accelerate "greening" of their investments - to invest funds into the development of renewable energy resources and growth of the green economy.

Participating in this forum were hundreds of leaders of corporations, financial and investment companies with the total "weight" of over \$20 trillion.

The UN representative drew attention of investors to the fact that pensions, insurances and family savings of billions of people are directly associated with the long-term security and stability of investment funds.

Addressing the press conference, the UN representative reminded that investments to the amount of \$36 trillion would have to be made globally in environmentally friendly energy sources by 2050 for achieving the goal aimed at prevention of the global temperature growth within 2 degrees Centigrade. It means that \$1 trillion per year will be necessary on average for development of environmentally clean energy sector in coming 36 years.

► **INVESTMENT BANKING** giant Goldman Sachs declared that renewable energy sources sector is one of the most attractive markets. The fund of its reserve investing totals \$40 bln of already made and scheduled investments.

Goldman Sachs is not the first bank which raises the issue of financing of the renewable energy sources sector or even "sustainable" investments. But it is one of the first banks that invested into this sector.

Apart from consulting and fund-raising commitments, in 2012 it assumed obligations to invest \$40 bln into the renewable energy sources and made a number of big investments into the share capital which usually is the source of main income for such investment banks as Goldman Sachs.

"Goldman Sachs finds this market incredibly promising". In one of the recent interviews, Stuart Bernshtein who heads the department of clean technologies and renewable energy sources of the Investment-Banking group said that the bank is oriented at long term investments. He also expressed his confidence that renewable energy sources would soon become the most important component of global GDP growth.

◀ Variety and high economic profitability of clean energy sources such as energy efficiency, wind power, solar generation, energy of waves, high and low tides, geothermal sources and many others have much higher share in energy consumption of both leading and developing economies of the world. Oil consumption rates within energy intensive economies will start falling. The growth of oil consumption rate

will start slowing down in coming 5 years (this trend will be observed clearly after 2020 when shale oil production starts declining in the USA). All of it will cause energy security of countries-leaders of this segment of the energy market for a century to come as well as a corresponding de-globalization of the world energy market. Mega-cost investment upstream projects along with large connection export systems will yield positions to the global com-

petition for efficient energy intensive environmentally clean technologies, resources and innovative ways of their industrial production and commercial realization. The priority has been laid on so called transitional and environmentally clean energy resource as natural gas in order to mitigate various economic, social and political consequences of such grandiose race. Production technologies of this resource are developed intensively.

НЕФТЬ УХОДИТ В ПРОШЛОЕ?

Ни для кого сегодня уже не секрет - энергетическая карта мира начинает стремительно меняться и главным толчком к этому послужило повсеместное осознание факта изменения климата на планете. Если 20 век ознаменовался различного рода борьбой за источники нефти и разнообразными последствиями ее использования - всевозможными эмбарго, санкциями, ценовыми кризисами, военными конфликтами, глобальными экологическими последствиями, климатическими изменениями, техногенными катастрофами, то сегодня центр тяжести борьбы за энергетическую безопасность перемещается в инновационные центры, высокотехнологичные геологоразведочные кампании, лаборатории, пробы и умы ученых, инженеров и предпринимателей. Большая часть человечества убеждена, что находится у опасной черты.

Повсеместная промышленная эксплуатация полезных ископаемых таких, как, прежде всего, уголь и нефть, являющихся ни чем иным как следствием богатой флоры и фауны далекого прошлого, конечно, предоставляют человеку все блага цивилизации, но подспудно вытесняют его на задний план естественной эволюции, вполне отчетливо угрожая его существованию, а вместе с ним и всей экосистеме.

Поэтому экологически грязным энергоносителям отпущен не долгий век, сначала темпы роста, а затем и само их потребление начнут снижаться. Причем начавшаяся, судя по всему уже в 2014 году, тенденция приобретет необратимый характер. Признаки этого сегодня отчетливо просматриваются на примере двух ведущих мировых потребителей энергии (Китая) и нефти (США) и соответственно ведущих загрязнителей атмосферы.



КИТАЙ

► По прогнозу американского Управления энергетической информации, Китай в этом году продолжит наращивать энергоэффективность, и это приведет к замедлению роста потребления нефти.

Суммарное потребление энергии в Китае вырастет на 3,2% по сравнению с прошлым годом согласно данным Китайской национальной компании по развитию и реформам, которая осуществляет централизованное планирование в стране. При этом спрос на нефть вырастет на 1,8% по сравнению с прошлым годом, до 510 млн тонн, говорится в прогнозе.

Китай в этом году будет потреблять 0,71 угольного эквивалента энергии для производства каждых 10 тыс. юаней ВВП. Это означает снижение энергоемкости производства на 3,9% по сравнению с прошлым годом и на 12% по сравнению с 2010 годом.

Суммарный объем потребления не ископаемого топлива в этом году вырастет до 10,7% от общего потребления энергии, говорится в прогнозе. Его авторы отмечают, что в этом году в Китае будут развиваться альтернативная энергетика (ветроэнергетика и солнечная энергетика), а также гидроэнергетика.

К 2015 году правительство Китая планирует установить солнечные панели мощностью 35 гигаватт, сообщается на сайте Greenpeace.

Согласно данным агентства Bloomberg, в КНР в прошлом году были установлены солнечные панели общей мощностью 12 ГВт. Китайская Renewable Energy

В ежегодном обращении к Конгрессу по вопросам развития энергетики и политики администрации в отношении изменения климата президент США Барак Обама подтвердил твердое намерение решать проблему глобального потепления путем регулирования выбросов углекислого газа и поддержки перехода на более экологичные виды энергии, включая природный газ. «Дискуссия окончена. Изменение климата это факт», сказал Обама. Он также заявил о неизменной поддержке газа как топлива, являющегося промежуточным звеном на пути к более чистой энергетике будущего. Президент остался верен своей позиции, несмотря на давление со стороны обычно дружески настроенных экологических организаций, которые призывают более жестко ограничивать выбросы метана и других загрязняющих веществ, появляющихся в результате использования природного газа.

Industries Assosation дает схожую оценку - 10,7 ГВт. Это больше, чем было установлено в любой другой стране за год. Кроме того, это и внутрикитайский рекорд - за предыдущие годы в Китае было введено в работу меньше солнечных мощностей, чем за один 2013 год.

► Германия в прошлом году ввела только 3,3 ГВт солнечных мощностей.

По прогнозам Deutsche Bank, в 2014 году весь мировой рынок солнечной энергетики вырастет на 46 ГВт. Ключевыми рынками станут Китай, Япония и США. Этот вид энергетики в 2013 году был конкурентоспособен без поддержки субсидиями на 19 рынках - и рынков с сетевым паритетом в 2014 году будет больше, отмечают аналитики банка.

► Расчеты Энергетического центра бизнес-школы «Сколково» показывают, что даже

частичное выполнение задач, поставленных в рамках энергетического плана Барака Обамы и европейской программы «20–20–20», приведет к стагнации спроса на нефть и газ в США и Европе. В странах Азии, входящих в ОЭСР (в первую очередь в Японии и Южной Корее), наблюдается та же тенденция. Спрос сокращается благодаря снижению доли энергоемких производств, повышению стандартов энергоэффективности, продолжительной экономической стагнации. В Японии и до кризиса потребление нефтепродуктов падало уже несколько лет подряд. Конечно, считают российские эксперты, развивающиеся страны с лихвой компенсируют это падение энергопотребления. Но поскольку на самых платежеспособных и зрелых рынках спрос перестанет расти, это не только изменит направления поставок энергоносителей, но и ускорит пересмотр самих правил и форм международной торговли: вряд ли, например, Индия сможет покупать на тех же условиях, что и Германия.

► При этом доля атомной энергии в мировом потреблении первичной энергии упала с почти 8% в 2000 году до всего 4,5% в 2013 году и продолжает падать.



США

► Сеть станций Supercharger теперь покрывает участок дороги Нью-Йорк - Лос-Анджелес, Восточное и Западное побережье и Техас (охвачено около 80% населения США), пишет портал Teslaauto.

В планах на 2015 год - охватить 98% населения. Параллельно строится сеть в Европе, там на данный момент 14 станций, на очереди Азия. Скорее всего, строительство первых станций начнется в этом году, отмечает портал.

► Еврокомиссия представила в январе 2014 года новую рамочную политику по защите климата и развитию энергетики ЕС до 2030 года, которая предусматривает сокращение выбросов парниковых газов на 40% по сравнению с уровнем 1990 года.

«Сокращение на 40% выбросов газов парникового эффекта к 2030 году является высокой целью и наиболее эффективным этапом на пути к экономике со слабым уровнем выделения углекислого газа», - сказал на пресс-конференции в Брюсселе глава Еврокомиссии Жозе Мануэль Баррозо.

Кроме того, новая политика ставит перед странами Евросоюза цель довести, как минимум, до 27% составляющую возобновляемых видов энергии. «Достижение этой цели гарантирует стабильность инвесторам, стимулирует занятость в экологичес-

ки чистых видах деятельности и поддерживает нашу энергетическую безопасность», - пояснил Баррозо.

По словам еврокомиссара по энергетике Гюнтера Эттингера, он будет делать все возможное, чтобы энергия продавалась по доступным ценам. «Рамочная политика до 2030 года устанавливает более высокий уровень задач в борьбе против климатических изменений, учитывая то, что нужно стремиться к получению энергии по самой низкой цене», - отметил Эттингер.

► В штаб-квартире ООН исполнительный секретарь Рамочной конвенции ООН по изменению климата Кристина Фигерес призвала лидеров бизнеса ускорить озеленение своих инвестиций - вкладывать средства в развитие ВИЭ и в рост зеленой экономики.

В этом форуме приняли участие сотни лидеров корпораций, финансовых и инвестиционных компаний с суммарным «весом» более \$20 трлн.

Представитель ООН обратила внимание инвесторов на то, что пенсии, страховки и семейные накопления миллиардов людей напрямую связаны с долгосрочной безопасностью и стабильностью инвестиционных фондов.

На пресс-конференции представитель ООН напомнила, что, по данным Международного энергетического агентства, к 2050 году потребуются \$36 трлн в виде глобальных инвестиций в экологически чистые источники энергии для достижения цели - ограничения роста глобальной температуры в пределах 2 градусов по Цельсию. Это означает, что в ближайшие 36 лет для развития экологически чистой энергетики потребуются в среднем \$1 трлн в год.

► Инвестиционный банковский гигант Goldman Sachs заявил что сектор возобновляемых источников энергии является одним из наиболее привлекательных рынков - и фонд его резервного инвестирования составляет \$40 млрд из уже внесенных и запланированных инвестиций.

Goldman Sachs не первый крупный банк, который поднимает вопрос о финансировании сектора возобновляемых источников энергии или даже «устойчивых» инвестиций. Но он один из первых, кто вложил реальные деньги в данный сектор.

В 2012 году банк взял на себя обязательство инвестировать \$40 млрд. в возобновляемые источники энергии и сделал ряд крупных инвестиций в акционерный капитал, помимо консультативного и фанрайзинга, который обычно является основным доходом для инвестиционных банков таких как Goldman Sachs.

«Goldman Sachs считает, что этот рынок невероятно перспективен». Стюарт Бернштейн, который возглавляет отдел чистых технологий и возобновляемых источников энергии Инвестиционно-банковской группы, сказал в недавнем интервью, что банк ориентируется на долгосрочные инвестиции и убежден, что возобновляемые источники энергии станут вскоре важным компонентом роста мирового ВВП.

Разнообразие и высокая экономическая рентабельность чистых источников энергии - энергоэффективность, ветроэнергетика, солнечная генерация, энергия волн, приливов и отливов, геотермальные источники и многие другие занимают все большую долю в энергопотреблении как ведущих, так и развивающихся экономик мира, темпы потребления нефти энергоемких экономик начинают падать, темпы роста потребления нефти на планете уже в ближайшие

5 лет начнут замедляться (после 2020 года, когда в США начнет падать добыча сланцевой нефти, эта тенденция приобретет наиболее отчетливый характер). Все это обусловит энергетическую безопасность стран-лидеров этого сегмента энергетического рынка на вековую перспективу и соответствующую деглобализацию мирового энергетического рынка. Мега-затратные инвестиционные upstream - проекты, а с ними громоздкие соединительные экспортные системы уступят место глобальной конкуренции

за эффективные энергоемкие экологически чистые технологии, ресурсы и инновационные способы их промышленного получения и коммерческого применения. Чтобы смягчить различного рода экономические, социальные и политические последствия подобного грандиозного скачка, приоритетом выбран, так называемый переходный, наиболее чистый энергоноситель - природный газ, развитие технологий добычи которого продвигается усиленными темпами.

SECOND "GAS REVOLUTION" MAY OCCUR IN THE CASPIAN

Despite considerable emission of methane into the atmosphere, natural gas has been found the most environmentally friendly energy resource. Gas hydrate deposits are one of its unconventional types. It is highly effective energy resource consisting of solid crystalline compounds of low-molecular gases (mainly methane) with water. Externally they remind snow or spongy ice. The hydrates lie deep in the seas and oceans (over 500m) in conditions of either high pressure or low temperature. The depth where the gas hydrates lie on the offshore bed ranges between 500-1500m. The depth of the occurrence in the Arctic zone reaches 200-1000m. About 164—180 cubic meters of natural gas are produced out of one cubic meter of hydrates. By content of energy (thermal value), gas hydrates are comparable with bituminous oil and oil-bearing sands.

According to geologists, global resources of crystalline hydrates lying on the sea-beds and permafrost zones (onshore) may reach 250 trillion cubic meters. This energy reserve exceeds all explored global oil, coal and gas reserves twice as much.

Hydrates were for the first time produced in laboratory conditions by the British scientists of the 19th century. No one assumed their existence in natural conditions then. Later, technogenic gas-hydrates which occasionally blocked the natural gas flow were revealed in gas pipelines in 1930s. Development of the Messoyakh field (West Siberia) commenced in 1960s enabled to discover natural gas hydrates. In 1970s they were found in the samples taken from the well on the north slope of Alaska and the Caspian Sea bed. As the result of researches held in 1980s, gas hydrates were considered as new and potentially broad source of methane.

Broad-scale programs on discovery and development of gas hydrates have been carried out in the world since the end of the past century until the present time. Among the companies-pioneers of this industry

noteworthy are the Japanese national corporation of oil, gas and metals JOGMEC, Japex, Japan drilling, Norwegian university of Bergen, Conoco (Malik-Canada field, north slope of Alaska, the coast of the Japanese peninsula Azhumi), Chevron (exploration of geology of occurrence of gas hydrates in the Mexican gulf).

Big investments mainly in the Asian-Pacific region, rapid promotion of new technologies, encouraging results of their use in different parts of the world provide ground to assume that the gas industry is on the threshold of new revolutionary changes similar to the shale gas revolution in North America. It is proved by experimental data obtained in Japan and China last year as well.

► In summer of the past year the government of Japan commenced the first broad-scale exploration of assumed methane hydrate fields on the bed of the Japanese Sea. Within the framework of the governmental program the special exploration vessel will hold exploration by operations near the Noto peninsula (Isikawa prefecture) and the area of Sado island (Niigata prefecture, the western part of the central island Honshu).

Performance of exploration work has been assigned to specialists of the national institute of advanced industrial sciences of Japan and the University of Maydizi. This campaign is to last for about 3 years.

About 1 bln Yen (\$105.6 mln) was appropriated by the state budget of Japan in 2013 for exploration in this area. There are plans to conduct exploration (till 2015) on fields located by the coast of Simane, Akita, Yamagata and Hokkaido prefectures.

By the mid of March the Japanese specialists had performed trial production of methane-hydrates on the field located 80km to the south from the Azhumi peninsula (the Pacific coast of the Honshu island). During the experiment, they managed to recover over 13,000 cubic meters of gas out of the produced resource.

The reserves of the field, according to the estimations of experts, correspond to the volumes of gas

consumption in Japan for the last 14 years. Commercial production of gas is expected to be launched in the coming five years.

► The Ministry of Land and Natural Resources of the People's Republic of China announced that from June till September 2013 the Chinese marine geologists for the first time received examples of gas hydrates with high degree of purity (gas hydrates) in the water area near Guangxi. Besides, the drilling showed presence of considerable controlled reserves. The Zhen'min' Zhibao newspaper reports about it with reference to the site of the Chinese government.

The Deputy Director of the Geological Exploration Division of the Ministry of Land and Natural Resources of the People's Republic of China, Che Changbo said the discovered examples of gas hydrates are remarkable for four main characteristics. In particular, they feature shallow superficial bedding, big thickness, diversity and high purity.

As a result of drilling of 23 wells, the area of controlled gas hydrate distribution covers 55 km². In the future gas hydrates can be converted into natural gas. Controlled reserves make 100-150 trillion cubic meters, this figure is equal to the especially vast scales of conventional natural gas.

► The Ministry of Energy of the Russian Federation thinks that a revolution in the global energy market will be made not by production of shale gas, but through development of gas hydrates.

"There are such changes, which are considered to be revolutionary. They can lead to a change of energy balances. For example, the accident on Fukushima has become an unexpected factor. I believe that the next case able to change the system is development of gas hydrates", RF Minister of Energy Alexander Novak said this in the interview to Russia 24 TV channel.

"The reserves of gas hydrates are more than two times higher vs. the total reserves of shale gas and conventional natural gas. Currently it seems inefficient to explore and develop gas hydrates. However, technologies will

be available in the long-term outlook and the prime cost of their production is going to be competitive", the minister said.

► As far as in 2012 the US Department of Energy extended funds on 14 research projects to work out and improve practices of commercial gas production from crystalline hydrates. The total sum of grants comprised \$5.59 million.

The US Department of Energy said the objective of the subsidized works was to take the project, which was successfully completed in the beginning of the year on the northern slope of Alaska, out of the experimental stage. The experiment has showed good prospects of receiving of a sustainable flow of gas from hydrate formations.

The special place among world gas hydrates belongs to deep-water fields of the Azerbaijan sector of the Caspian where large non-conventional reserves of free natural gas were discovered through the last decade.

THE CASPIAN – XXI CENTURY'S UNIQUE TREASURY

Commercial development of the energy resource of the XXI century is just starting nowadays in the Caspian. The contract of the XXI century, envisaging the full development of Shah Deniz field with 1 trillion cubic metres of recoverable gas reserves, was signed with foreign investors on December 17, 2013 under the leadership of President of Azerbaijan Ilham Aliyev. In total, the Azerbaijan sector of the Caspian Sea has over 2.5 trillion tons of discovered recoverable gas reserves. The corresponding infrastructure, namely the Trans-Anatolian Natural Gas Pipeline (TANAP) and Trans-Adriatic Pipeline (TAP), is under construction now and will be commissioned in the coming two years. However, a much larger volume of non-conventional gas can lie under free gas layers as well as hard rocks and sandstone of deep-water fields of the Azerbaijan shelf. It is proved by the researches of the Azerbaijan scientists, who have been conducting exploration of Caspian gas hydrates for the last 42 years.

Their results enabled to suggest theoretically and experimentally that the unique and world's only intra-continental sea contains much more riches than can be expected. Soft climatic conditions of the ice free Caspian along with the developed extrac-

tion and transportation infrastructure can turn the Caspian Sea into a natural environmentally friendly area for exploration and subsequent commercial production of gas hydrates.

Deep-water areas of both the Caspian Sea and the Black Sea feature numerous examples caused by natural conditions release of methane with fish and sea grass growing nearby.

A "methane fountain" can be playing for several days, months, or "work" periodically, calming down one day and breaking out to the water surface the other day. Such phenomenon is called mud volcanoes: gas rising to the surface rises masses of ground soil, stones, waters and sometimes gases even ignite.

In the Caspian Sea mud volcanoes near Baku sometimes blazed so impressively, that people by mistake thought it were nuclear explosions.

Up to five hundred million cubic meters of gas can be thrown out during one eruption.

In total, there are 344 mud volcanoes in the territory of Azerbaijan. Of these, 133 are located in the Azerbaijan sector of the Caspian Sea.

According to the data of the Azerbaijan scientists, the first discovery and systematic research study of submarine gas hydrates in craters of offshore mud volcanoes was performed in 1979. During expeditions in the Caspian performed on the research ships of the Academy of Sciences of Azerbaijan in 1986 and 1988, hydrates in craters of mud volcanoes were for the first time in the world mapped and surveyed on the three areas called Buzdag, Elm and Abikha (Ginsburg, Gramberg, Guliyev, Huseynov and others. "Submarine mud volcanic type of accumulation of gas hydrates"). Research works on gas hydrates in the Caspian Sea were resumed 10 years later, when the consortium of companies working in Azerbaijan described more than 10 gas hydrates occurrences in the Caspian shelf of Azerbaijan. Then the results of those surveys were not available for scientists of the republic and were not published in the professional literature.

However, in 2000 the scientists of the University of South Carolina (USA) published the information about discovery of geophysical facts testifying the presence of high-capacity gas hy-

drates concentrated in the layers of Absheron field. It turned obvious that the Caspian Sea is a large gas hydrate province of the world class. The approximate calculations showed that the total reserves of gas in gas hydrate formations can make several tens of trillions cubic metres of gas. If the scientists are true in their suggestions, gas hydrate resources in the Caspian can fully cover the gas demand of Azerbaijan and neighbouring countries for several centuries, runs the scientific works of the Azerbaijan specialists. So, attraction of new technologies will enable to produce much more gas than today planned from Absheron field (350 bcm of recoverable reserves) now developed by the consortium led by French Total. Moreover, the existing technologies already allow producing methane from gas hydrates lying under free gas formations through reduction of pressure in the hydrate-rich layer with the help of selection of certain volumes of free gas biologically. Such technology is now recognized as the most cost-effective and productive. Taking into consideration that the large-scale development of Absheron will start after 2020, the growth rates of development of technologies of non-conventional methane enable to suggest that by that time a number of countries will have launched commercial development of methane hydrates.

That is why the second in this century "gas revolution" (after the shale revolution in the USA) is likely to happen in the Caspian. And Azerbaijan, with its century-long traditions of oil and gas production, which is actively developing its gas production now, like no other should be ready for any new technological challenges.



НА КАСПИИ МОЖЕТ ПРОИЗОЙТИ ВТОРАЯ «ГАЗОВАЯ РЕВОЛЮЦИЯ»

Природный газ, несмотря на значительные выбросы метана в атмосферу, признан сегодня наиболее чистым ископаемым энергоносителем. Одной из его неконвенциональной разновидностью являются залежи газовых гидратов – высокоэффективный, зеленый энергоресурс представляет собой твердые кристаллические соединения низкомолекулярных газов (в основном метан) с водой. Внешне они напоминают снег или рыхлый лед, залегают гидраты на высоких глубинах морей и океанов (свыше 500 метров) в условиях высокого давления или низкой температуры. Глубина залегания газогидратов на морском дне составляет 500-1500 м, а в арктической зоне – 200-1000 м. Из одного кубического метра гидратов получается примерно 164-180 куб. метров природного газа. По содержанию энергии (теплотворной способности) газовые гидраты сопоставимы с битуминозной нефтью и нефтеносными песками.

Мировые ресурсы кристаллогидратов на морском дне и в зонах вечной мерзлоты на суше, по мнению геологов, достигают 250 трлн кубометров – это запас энергии, вдвое превышающий все разведанные запасы угля, нефти и газа на планете.

Впервые гидраты были получены в лабораторных условиях британскими учеными XIX века, никто тогда не предполагал, что они существуют в естественных природных условиях. Затем, в 1930-х годах в газопроводах были обнаружены техногенные газогидраты, которые иногда блокировали потоки природного газа. В 1960-х годах началась разработка Мессояхского месторождения в Западной Сибири, которая позволила открыть природные газовые гидраты. В 1970-х годах они были обнаружены в образцах из скважины на Северном склоне Аляски и на дне Черного моря. Результаты исследований 1980-х годов привели

к тому, что газовые гидраты стали рассматриваться как новый и потенциально обширный источник метана.

С конца прошлого века и по сегодняшний день в мире реализуются широкомасштабные программы по обнаружению и разработке газовых гидратов. Среди компаний-пионеров этой отрасли – японская национальная корпорация нефти, газа и металлов JOGMEC, Japex, Japan drilling, норвежский Университет Бергена, Сопосо (месторождение Малик – Канада, северный склон Аляски США, побережье японского полуострова Ацуми), Chevron (изучение геологии залегания газогидратов в Мексиканском заливе).

Крупные инвестиции в основном в Азиатско-Тихоокеанском регионе, стремительное продвижение новых технологий, обнадёживающие результаты их применения в разных частях планеты одновременно, дают возможность предположить, что газовая отрасль стоит на пороге новых революционных изменений наподобие сланцевой революции в Северной Америке. Подтверждением этому служат экспериментальные данные, полученные в прошлом году в Японии и Китае.

► Летом прошлого года правительство Японии приступило к первой полномасштабной разведке предполагаемых месторождений гидрата метана на дне Японского моря. В рамках правительственной программы специальное разведывательное судно проведет исследование месторождений у полуострова Ното (префектура Исикава) и в районе острова Садо (префектура Ниигата, запад центрального острова Хонсю).

Проводить разведывательную операцию поручено специалистам Национального института передовых промышленных наук Японии и Университета Мэйдзи. Эта кампания продлится около трех лет.

В госбюджете Японии на 2013 финансовый год на исследования в этой области выделено около 1 млрд иен (\$105,6 млн). До 2015

года также планируется провести разведку на месторождениях у побережья префектур Симанэ, Акита, Ямагата и Хоккайдо.

В середине марта японские специалисты уже провели пробную добычу метангидратов на месторождении в 80 км к югу от полуострова Ацуми – на тихоокеанском побережье острова Хонсю. В ходе эксперимента им удалось извлечь из добытого ресурса свыше 13 тыс. кубометров газа.

Запасы месторождения, по оценкам экспертов, соответствуют объемам потребления природного газа Японией за последние 14 лет. Предполагается, что промышленную добычу газа можно будет начать в течение ближайших пяти лет.

► Министерство земельных и природных ресурсов КНР заявило, что с июня по сентябрь 2013 года китайские морские геологи в акватории близ Гуанси впервые получили образцы газовых гидратов с высокой степенью чистоты (газогидраты), кроме того, путем бурения были обнаружены значительные контролируемые запасы. Об этом сообщает газета «Женьминь жибао» со ссылкой на сайт китайского правительства.

По словам заместителя директора управления геологической съемки министерства земельных и природных ресурсов КНР Чэ Чанбо, найденные образцы газовых гидратов обладают четырьмя главными особенностями, в частности, им присуще неглубокое залегание, большая толщина, разнообразие и высокая чистота.

Благодаря бурению 23 скважин, площадь распространения контролируемого газового гидрата составляет 55 кв. км, в будущем газогидраты можно превратить в природный газ, контролируемые запасы составляют 100-150 трлн. куб. метров, что эквивалентно особо крупным масштабам обычного природного газа.

► В минэнерго РФ считают, что революцию на мировом энергорынке произведет не добыча сланцевого газа, а разработка газогидратов.



241 Sharifzadeh str., AZ1012, Baku city, Azerbaij

Phone: + 994 12 404 12 12

Fax: + 994 12 431 00 65

e-mail:office@delta-telecom.net

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

«Есть такие изменения, которые являются революционными и которые приводят к изменению энергобалансов. К примеру, неожиданным фактором стала авария на Фукусиме. Я вижу следующий такой момент, который может изменить систему - это разработка газогидратов», - заявил в интервью телеканалу Россия 24 глава Минэнерго РФ Александр Новак.

«Запасы газогидратов более чем в 2 раза превышают совокупные запасы сланцевого газа и обычного природного газа. Сегодня газогидраты еще неэффективно разрабатывать и добывать. Но в большой перспективе технологии будут, и себестоимость их добычи будет конкурентоспособной», - отметил министр.

► Министерство энергетики США еще в 2012 г. выделило финансовые средства на 14 научно-исследовательских проектов по разработке и совершенствованию методов промышленной добычи газа из залежей кристаллогидратов. Общая сумма грантов составила 5,59 млн долларов.

Министерство объявило, что задача финансируемых работ - вывод

из экспериментальной стадии проекта, успешно завершено в начале года на северном склоне Аляски. Эксперимент доказал перспективность получения устойчивого потока газа из гидратных залежей.

Особое место среди мировых газогидратов принадлежит глубоко-водным месторождениям Каспия азербайджанского сектора, на которых в последнее десятилетие были обнаружены крупные неконвенциональные запасы свободного природного газа.

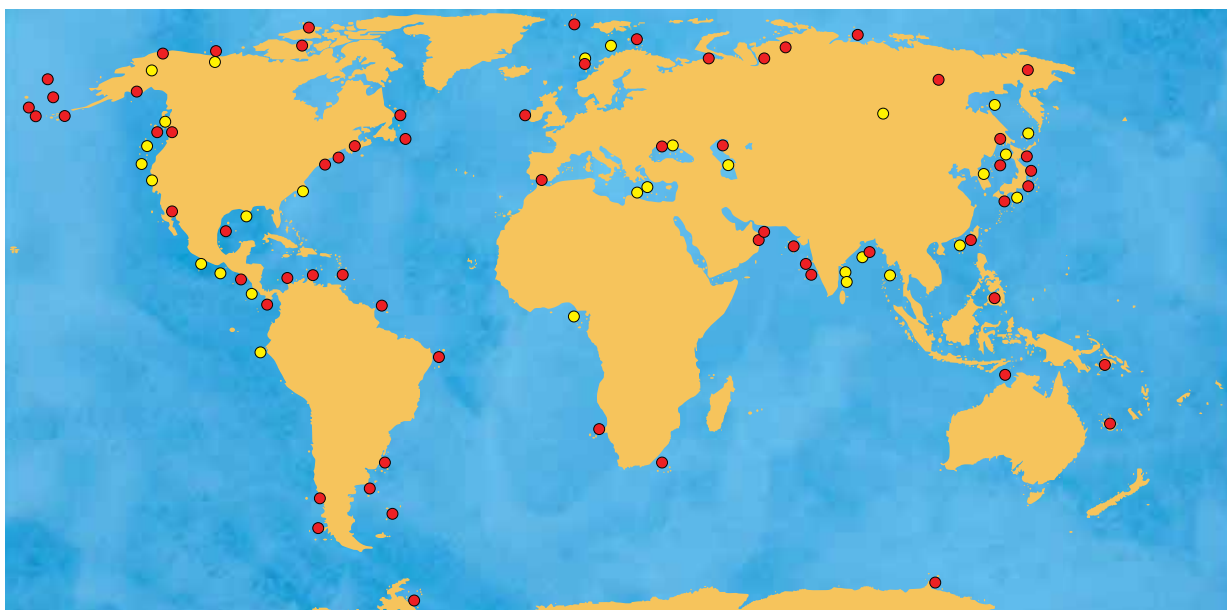
КАСПИЙ - УНИКАЛЬНАЯ СОКРОВИЩНИЦА XXI ВЕКА

Энергоноситель XXI века на Каспии в промышленных масштабах сегодня только начинает разрабатываться, 17 декабря 2013 года под руководством Президента Азербайджана Ильхама Алиева с иностранными инвесторами был подписан контракт XXI века по полномасштабному освоению месторождения Шах Дениз с 1 трлн. извлекаемых запасов газа. Всего в азербайджанском секторе Каспия обнаружено свыше 2,5 трлн. извлекаемых запасов газа.

Для их экспорта сооружается соответствующая инфраструктура - Транскаспийский газопровод TANAP и адриатический TAP, которые в ближайшие 2 года будут введены в эксплуатацию. Но на порядок больший объем неконвенционального газа может содержаться над пластами свободного газа, а также твердых пород и песчаников месторождений глубокоководья азербайджанского шельфа. Это подтверждается исследованиями азербайджанских ученых, проводивших исследования газогидратов Каспия в течение последних 42 лет.

Их результаты позволили теоретически и экспериментально предположить, что уникальное и единственное в мире внутриконтинентальное море, содержит гораздо большие сокровища, чем можно предположить. Мягкие климатические условия незамерзающего Каспия, наличие развитой добывающей и транспортной инфраструктуры могут превратить Каспий в естественный экологически чистый полигон для изучения и последующей промышленной добычи газогидратов.

Proved and probable gas-hydrate fields / Подтвержденные и предполагаемые газогидратные месторождения



● Expected reserves / Предполагаемые запасы
● Proved reserves / Подтвержденные запасы

Source / Источник: Council of Canadian Academies [4; 29]

На глубоководье как Каспийского, так и Черного морей есть множество примеров естественного выброса высвободившегося в результате природных условий метана с плавающими рядом рыбами и растущими водорослями.

«Метановый фонтан» может бить сутками, месяцами, или «работать» периодически, то затихая, то опять прорываясь на поверхность моря. Такие феномены называют грязевыми вулканами, - газ, устремляясь со дна ввысь, захватывает с собой массы донного грунта, камней, воды, иногда газы при выбросе воспламеняются.

В Каспийском море грязевые вулканы возле Баку иногда полыхали столь внушительно, что их принимали за атомные взрывы.

Во время одного извержения было выброшено около пятисот миллионов кубометров газа.

Всего на территории Азербайджана находятся 344 грязевых вулкана. Из них 133 расположены в азербайджанской части Каспийского моря.

Согласно данным азербайджанских ученых, первое открытие и систематическое научное исследование субмаринных газовых гидратов в жерлах морских грязевых вулканов было проведено в 1979 г. В ходе экспедиций на Каспии на научно-исследовательских судах АН Азербайд-

жана в 1986 и 1988 гг. впервые в мире закартированы и исследованы газогидраты в жерлах грязевых вулканов на трех участках, названных Буздаг, Элм и Аби́ха (Гинсбург, Грамберг, Гулиев, Гусейнов и др. «Подводно-грязевулканический тип скоплений газовых гидратов»). Работы по исследованию газогидратов Каспийского моря были возобновлены через 10 лет, когда консорциум компаний, работающих в Азербайджане описал более 10 газогидратных проявлений на Каспийском шельфе Азербайджана. Тогда результаты этих исследований были недоступны ученым республики и не опубликованы в специальной литературе.

Но в 2000 г. учеными Университета Южной Каролины (США) была опубликована информация об обнаружении геофизических доказательств о существовании на месторождении «Абшерон» пластовых скоплений газогидратов большой мощности. Стало очевидно, что Каспий - крупная газогидратная провинция мирового класса. Ориентировочные подсчеты показали, что суммарные ресурсы газа в газогидратных скоплениях могут составить несколько десятков триллионов кубических метров газа. Если расчеты ученых верны, то за счет ресурсов газогидратов Каспийского моря можно полностью покрывать потребности Азербайджана и соседних стран в природном газе

на протяжении нескольких столетий, говорится в трудах азербайджанских специалистов. Таким образом привлечение новых технологий позволит извлечь с месторождения Абшерон (350 млрд куб. м извлекаемых запасов), разрабатываемого сегодня консорциумом во главе с французской Total в несколько раз больше природного газа чем предусмотрено сегодня проектом. Тем более существующие технологии уже позволяют добывать метан из газовых гидратов, находящихся над пластом свободного газа путем снижения давления в гидратонасыщенном пласте с помощью отбора определенных объемов свободного газа естественным путем. Такая технология сегодня признана наименее затратной и эффективной. Принимая во внимание, что масштабное освоение Абшерон начнется после 2020 года, темпы развития технологий добычи неконвенционального метана позволяют предположить, что ряд стран к этому времени начнут добывать гидраты метана в промышленных объемах.

Поэтому уже вторая в этом веке «газовая революция» (после сланцевой в США) вполне может произойти и на Каспии. И Азербайджан с вековыми традициями нефтегазодобычи, интенсивно развивающий сегодня свою газодобычу, как никто другой должен быть готов к любым современным технологическим вызовам.



21-й Мировой нефтяной конгресс ГЛАВНОЕ СОБЫТИЕ МИРОВОЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ ТЕПЕРЬ В МОСКВЕ

6 000 делегатов

500 представителей СМИ

50 000 м² выставочных площадей

15-19 июня 2014 | www.21wpc.com

Национальные спонсоры



Платиновые спонсоры



ExxonMobil



Официальное издательство



Официальный партнер



Золотые спонсоры



Серебряные спонсоры



NEW ZEALAND ALREADY GENERATES AROUND 75 PER CENT OF ELECTRICITY FROM RENEWABLE SOURCES -

SIMON BRIDGES, NEW ZEALAND ENERGY AND RESOURCES MINISTER



Caspian Energy (CE): Mr. Bridges, how would you evaluate the results of the 2013 year for the energy sector of New Zealand? Could you, please, tell about the most important, in your opinion, energy achievements of the country for the last year?

Simon Bridges, Minister of Energy and Resources, New Zealand: The New Zealand Government has a mixed and balanced energy strategy. We want to make the most of our oil, gas and mineral resource potential while building a high renewable and alternative energy future. Above all, we are committed to developing our resources in a sensible, safe and environmentally friendly way.

Renewables are already cost-competitive with fossil fuels as sources of new electricity generation, without the need for government subsidies or incentives...

The energy and resources portfolio is closely linked to New Zealand's economic growth opportunities. Overall, 2013 was an active year for government and industry with a number of highlights.

GOVERNMENT INITIATIVES

Improve energy efficiency and health outcomes

Approximately 235,000 houses were retrofitted with insulation under the Government's Warm Up New Zealand housing insulation scheme to improve energy

efficiency and deliver better health outcomes. This programme will continue in 2014, with a specific focus on low income households

Encourage development of our oil, gas and mineral resources

Ten new petroleum exploration permits were awarded in Block Offer 2013 to local and international companies, including three new international entrants, Statoil, Woodside and Mont d'Or. The Block Offer is the New Zealand Government's competitive tender system to strategically manage the allocation of petroleum exploration permits.

IMPROVE REGULATION

New Zealand's regulatory framework was strengthened to ensure the responsible development of resources. A new regulatory regime for health and safety in the petroleum industry was implemented, and environmental protection measures were increased.

Regulatory agencies' coordination on health, safety and environmental matters were also strengthened to ensure regulatory efforts are proactive, coordinated and focused on operations that have the highest technical and geological complexity.

INDUSTRY DEVELOPMENTS

Our success in promoting New Zealand's potential for petroleum has resulted in the 2013/2014 summer being the busiest exploration season in New Zealand's history, with 13 offshore wells to be drilled and up to 30 onshore. Three drill rigs are in New Zealand over the season; the Kan Tan IV, the Noble Bob Douglas and the Ensco 107.

We are learning more about our resources as a result of the significant onshore and offshore seismic survey activity this season. Over 2500 square kilometers of 3D and 8000 kilometers of seismic information is expected to be acquired and this is likely to increase as more prospecting permits for surveys are applied for.

This is in addition to the Government's investment in mapping New Zealand's rich mineral potential.

Methanex, the global methanol producer has further increased its production capacity in New Zealand and can now produce 2.2 million tonnes of methanol per annum. Methanex's expansion indicates the company's confidence in the supply of natural gas in New Zealand (which is used as a feedstock for methanol production).

New Zealand is a world leader in harnessing our geothermal resources to generate electricity.

Z Energy, a New Zealand based fuel retailer, made its Initial Public Offering on the New Zealand stock exchange – making it the first downstream fuel company to be listed on the stock exchange in New Zealand.

CE: Could you please outline the goals and objectives for the energy sector of New Zealand in the forthcoming 2014 year?

Simon Bridges: In 2014, the New Zealand Government will continue our focus on the responsible development of our energy and resources, maintain downward pressure on electricity prices through competition, and support the transition to a high renewables future.

Specifically:

Encourage further development of our resources

The Block Offer process will aim to attract international investment in exploration and responsible development of petroleum resources for all New Zealanders. We also intend to offer acreage for platinum and epithermal gold exploration to further develop these resources.

Increase environmental protection

We will enact regulations to protect our oceans from the potential environmental risks of activities like petroleum exploration while promoting responsible devel-

opment of resources in New Zealand's Exclusive Economic Zone (EEZ).

Increase competition in the retail electricity market

We will continue to work with the Electricity Authority, New Zealand's electricity regulator, to promote competition in the retail electricity market through improved information for consumers and reduced barriers to entry for suppliers in retail and wholesale electricity markets.

Improve energy efficiency

We will also work with the Energy Efficiency and Conservation Authority (EECA) to promote energy efficiency and increased use of renewables by business.

CE: How did the global economic crisis affect the implementation of energy projects in New Zealand?

Simon Bridges: New Zealand has been relatively fortunate compared to many countries in the way we have come through the global financial crisis.

Over 2,700 MW of additional wind energy projects have the required resource approvals...

Both electricity and petrol demand have been relatively flat, but new generation projects have continued to be developed, and there has been increased inter-

est and activity in petroleum and minerals exploration.

CE: The world's largest Binary Cycle Geothermal Power Station has been recently commissioned in New Zealand. Does it mean country's subsequent complete shifting to alternative sources?

Simon Bridges: New Zealand is a world leader in harnessing our geothermal resources to generate electricity.

In the past six years, New Zealand has doubled its geothermal electricity generation capacity and more than \$2 billion has been invested in a geothermal electricity generation plant. In that period 1,100 MW of geothermal energy was installed around the world, with 550 MW (50 percent) in New Zealand.

This means New Zealand has world class human resources related to geothermal, with very current expertise. The Government supports the sector through Geothermal NZ – an industry-led initiative with the ultimate aim of securing higher value participation for New Zealand in geothermal projects around the world.

New Zealand also has a Special Envoy for Renewable Energy, Dr Mike Allen, who supports New Zealand's geothermal energy relationships with other countries. We are co-hosting the World Geothermal Congress 2015 with Australia.

New Zealand is a world-leader in novel techniques for using geothermal directly in industrial processes – e.g. boiler-quality

steam produced from geothermal steam for Norske Skog. We also invest in considerable research in geothermal energy, such as the Deeper and Hotter Research Programme run by the research organization GNS Science.

In addition to our geothermal resources — which made up around 17 per cent of electricity generation in 2013, and which have significant potential for further development — New Zealand also has substantial hydro and wind resources.

We clearly recognise that we cannot shift from using fossil fuels overnight...

As a result, New Zealand already generates around 75 per cent of our electricity from renewable sources, – which is higher than the UK, Germany, Australia and the US — and we are on track to increase the role of renewables to 90% by 2025.

Renewables are already cost-competitive with fossil fuels as sources of new electricity generation, without the need for government subsidies or incentives, and geothermal is currently the lowest-cost option. New Zealand operates a market-based system where the lowest cost sources of energy are supplied to consumers.

Although renewables will make up an increasing share of New Zealand's

Hydro Dams in Whakamaru, central North Island, New Zealand (Source – Mighty River Power)



electricity generation in the future, non-renewable fuels, such as gas, are likely to continue to play an important role in ensuring a secure electricity supply.

CE: Japan is actively involved in researches of methane hydrates as one of perspective energy sources of the future. Does New Zealand implement such researches? Do you consider this resource to be prospective?

Simon Bridges: The New Zealand Centre of Advanced Engineering published a report titled: An Options Analysis for the Commercial and Economic Development of Offshore Methane Hydrates as a Future Energy Option for New Zealand in June 2009.

Given New Zealand's other energy resources, methane hydrates are not likely to become an economic source of energy in the near future, and so they are not a high priority for New Zealand at this time.

...a focus on advanced (second-generation) biofuels.

CE: New Zealand lies in the path of the Roaring Forties. Which new most important, in your opinion, projects will be

implemented in New Zealand in coming years to use the rich potential of wind resources?

Simon Bridges: In the past five years, over 300 MW of new wind generation has been developed, with another 60 MW new capacity under construction and expected to be commissioned in the next 12 months.

There are many wind projects that could be developed in the future. Over 2,700 MW of additional wind energy projects have the required resource approvals and so are available to be built as needed to meet demand. As it's a competitive market, the exact project that's built will be up to the market. Most of New Zealand's existing wind generation is centered in the lower North Island, and that seems likely to remain the case well into the future.

CE: How favourable is the current conjuncture of the global oil market for companies to invest in alternative energy and new technologies for transportation and storage of energy?

Simon Bridges: High crude oil prices are encouraging significant levels of investment in alternative energy globally. New Zealand is largely a technology taker and follows global trends. Oil remains the

predominant energy source for transport and this is forecast to remain the case for the foreseeable future.

We clearly recognise that we cannot shift from using fossil fuels overnight, and that they will continue to have a role as we transition to a lower-emissions economy. Concurrently with the development

Growth rates for renewable energy are much higher than for natural gas...

of our oil and gas resource development, we are also investing in research and development in relation to alternative and new technologies.

Over the period 2008–2014 the New Zealand Government committed NZ\$42 million for research and innovation into biofuels, with a focus on advanced (second-generation) biofuels. They are not yet ready for commercial development but are the subject of extensive research and development internationally.

In New Zealand, advanced biofuels made from forestry waste may have particular potential, given our well-established forestry industry. The Government considers that advanced biofuels are

Meridian wind farm in Makara, Wellington, North Island, New Zealand (Source – Ministry of Business, Innovation and Employment)



likely to provide New Zealand with much greater volume and offer a more valuable source of low-emission transport fuels compared to first-generation biofuels.

Recognising this, in July 2013, the Government approved co-funding with business partners Norske Skog and Z Energy in the so-called "Stump to Pump" project investigating how to generate more value from forestry waste by converting it to liquid biofuels. The Government and its business partners have each committed NZ\$6.75 million to the project.

Stump to Pump aims to determine the commercial viability of establishing a modular test plant to process New Zealand forestry waste into sustainable transport fuel. Such a test plant could process around 50,000 tonnes of forest waste per annum and cost about \$80–\$100 million. It would diversify the use of forestry waste and progress the commercialisation of biofuel technology.

New Zealand also puts a price on carbon emissions through the Emissions Trading Scheme (ETS) which also acts as an incentive to invest in alternative technologies.

CE: Do you consider gas as the most promising global energy resource?

Simon Bridges: In the context of the scale of the world's future energy requirements, I think it is a fair statement to say that gas is the most promising global energy resource.

A range of forecasts by highly reputable organizations (the International Energy Agency, BP, ExxonMobil) all show gas as having a higher growth rate than either crude oil or coal for the next twenty to thirty years. Growth rates for renewable energy are much higher than for natural gas, but you are working from a much lower overall base for this than is the case for gas.

CE: Gas prices in the countries of the Asia-Pacific Region are traditionally the highest. How do you think if they need correction and how it can be achieved?

Simon Bridges: New Zealand is removed from gas prices in the Asia-Pacific region as all gas produced in New Zealand is consumed locally.

LNG contracts in Asia-Pacific are indexed to oil and are typically higher than in Europe or North America. Recent major gas discoveries off the East Coast of Africa, major LNG developments in Australia and increasing initiatives to export LNG from the United States appear to have improved the bargaining power of buyers.

All other things being equal, this should place some downward pressure on prices.

CE: LNG projects in neighbouring Australia constantly rise in price. What could you say about the development of the LNG market in New Zealand? Please tell about its prospects in the APR countries?

Simon Bridges: New Zealand has 17 active gas fields in the Taranaki region which currently supply domestic industries, residential homes and our electricity generators. The discovery of another large gas field would create a significant opportunity for conversion to LNG which could be exported to energy-hungry parts of Asia.

The Great South Basin has long been considered to have good gas prospectivity. Shell recently announced that, following seismic surveying, it would sink a test well in the Great South Basin within the next two years in the hope of finding significant gas reserves which could enable it to export LNG to Asia. The Government believes there is real potential for further successful gas exploration in New Zealand and is encouraging international investment in this area.

Thank you for the interview

Mighty River Power's Nga Awa Purua geothermal plant, Taupo, central North Island, New Zealand (Source – Ministry of Business, Innovation and Employment)



НОВАЯ ЗЕЛАНДИЯ ПРОИЗВОДИТ 75% ЭНЕРГИИ ИЗ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ,

МИНИСТР ЭНЕРГЕТИКИ И РЕСУРСОВ НОВОЙ ЗЕЛАНДИИ САЙМОН БРИДЖЕС

Caspian Energy (CE): Г-н Бриджес, как Вы оцениваете результаты 2013 года для энергетического сектора Новой Зеландии? Расскажите, пожалуйста, о наиболее важных, на Ваш взгляд, энергетических достижениях страны за последний год?

Министр энергетики и ресурсов Новой Зеландии Саймон Бриджес: Правительство Новой Зеландии следует смешанной и сбалансированной энергетической стратегии. Мы хотим максимально задействовать наш потенциал в сфере нефти, газа и полезных ископаемых, и одновременно создавать будущее эффективной возобновляемой и альтернативной энергетики. Прежде же всего, мы стараемся разрабатывать наши ресурсы рациональным, безопасным и безвредным для окружающей среды способом. Портфель энергетики и ресурсов тесно связан с возможностями экономического роста. В целом, 2013 год оказался активным для правительства и промышленности годом и здесь можно выделить ряд моментов.

Возобновляемые источники энергии уже конкурентоспособны по стоимости с ископаемым топливом как новые источники производства электроэнергии. Они не требуют правительственных субсидий или стимулов...

ПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫЕ ИНИЦИАТИВЫ

Повышение энергоэффективности и последствия для здоровья

В рамках программы правительства по жилищной теплоизоляции «Warm Up New Zealand», направленной на повышение энергоэффективности и улучшения ее эффекта на здоровье людей, была проведена теплоизоляция около 235000 зданий. Данная программа продолжится в 2014 году, причем особый

акцент будет сделан на домашние хозяйства с низкими доходами.

Продвижение разработки нашей нефти, газа и минеральных ресурсов

В рамках программы «Block Offer 2013» были выданы десять новых разрешений на разработку нефтегазовых блоков местным и международным компаниям, включая трех новых международных участников Statoil, Woodside and Mont d'Or. «Block Offer 2013» представляет собой конкурентоспособную систему торгов правительства Новой Зеландии, предназначенную для стратегического управления распределением выдачи разрешений на разработку нефтегазовых блоков.

УЛУЧШЕНИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Была усилена нормативно-правовая база Новой Зеландии, чтобы обеспечить ответственную разработку ресурсов, введен новый регулирующий режим в сфере здоровья и безопасности в нефтяной промышленности и усилены меры по охране окружающей среды.

Также была усилена координация надзорных органов в вопросах здоровья, безопасности и экологии с тем, чтобы регулирование было дальновидным, скоординированным и сосредоточенным на операциях высочайшей технической и геологической сложности.

РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Наш успех в развитии нефтяного потенциала Новой Зеландии достиг кульминации в разведочный сезон 2013-2014гг. - самый напряженный период разведочных работ в истории Новой Зеландии, когда предстоит пробурить 13 морских скважин и еще 30 на суше. На протяжении разведочного сезона в Новой Зеландии будут эксплуатироваться три буровых установки: «Kan Tap IV», «Noble Bob Douglas» и «Ensco 107».

Мы больше узнаем о наших ресурсах за счет обширных сейсморазведочных

работ в море и на суше, которые предстоит выполнить в этом сезоне. Ожидается проведение 3D сейсморазведки на территории свыше 2500 км² и получение 8000 км сейсмических данных. Объем сейсморазведочных работ, по всей видимости, еще больше увеличится, поскольку поступает все больше и больше обращений на выдачу разрешений на разведочные работы. Это не считая инвестиций правительства в изучение богатого минерального потенциала Новой Зеландии.

Крупнейший в мире производитель метанола «Methanex» еще больше повысил свой производственный потенциал в Новой Зеландии и теперь сможет производить 2,2 млн. тонн метанола в год. Расширение «Methanex» говорит об уверенности компании в поставках природного газа в Новой Зеландии (который используется в качестве сырья для производства метанола).

Компания «Z Energy», занимающаяся розничной торговлей топливом и базирующаяся в Новой Зеландии, осуществила IPO на Фондовой бирже Новой Зеландии и, тем самым стала первой топливной компанией (downstream fuel company), акции которой котируются на Фондовой бирже Новой Зеландии.

СЕ: Какие задачи стоят перед сектором энергетики в предстоящем 2014 году?

Саймон Бриджес: В 2014 году правительство Новой Зеландии продолжит работать над рациональной разработкой наших энергетических ресурсов, поддерживать тенденцию снижения цен на электроэнергию за счет конкуренции и способствовать переходу к будущему эффективному использованию возобновляемых источников энергии.

Новая Зеландия является мировым лидером в использовании геотермических ресурсов для выработки электричества.

Более конкретно:**Поощрение дальнейшей разработки наших ресурсов**

Программа предложения блоков («Block Offer») направлена на привлечение международных инвестиций в разведку и рациональную разработку углеводородных ресурсов для всех новозеландцев. Мы также планируем предложение блоков на разведку платины и эпитепимального золота с целью дальнейшей разработки этих ресурсов.

Существуют ресурсы для реализации проектов по созданию свыше 2700 МВт дополнительных мощностей за счет энергии ветра.

Повышение охраны окружающей среды

Мы примем законы по защите наших океанов от потенциальных для экологии рисков от таких операций, как нефтепоисковые исследования, одновременно способствуя рациональной разработке ресурсов в особой экономической зоне Новой Зеландии.

Повышение конкуренции на розничном рынке электроэнергии

Мы продолжим работу с департаментом электроснабжения - органом регулирования электроэнергии Новой Зеландии - с целью продвижения конкуренции на розничном рынке электроэнергии посредством улучшенного информирования потребителей и сокращения барьеров доступа на розничные и оптовые рынки электроэнергии для поставщиков.

Повышение энергоэффективности

Мы также будем работать с департаментом по энергоэффективности и охране природы (EECA) для продвижения энергоэффективности и повышения использования возобновляемых источников энергии бизнесом.

СЕ: Как мировой экономический кризис повлиял на реализацию энергетических проектов в Новой Зеландии?

Саймон Бриджес: Новой Зеландии относительно повезло по сравнению со многими странами в плане выхода из мирового финансового кризиса.

Спрос на электричество и бензин был относительно слабый, но мы продолжали реализовывать проекты нового поколения, тем самым повысив интерес к нефтепоисковым работам и разведке полезных ископаемых.

СЕ: Недавно в Новой Зеландии была запущена крупнейшая в мире бинарная геотермальная электростанция, означает ли это дальнейший полный переход страны на альтернативные источники?

Саймон Бриджес: Новая Зеландия является мировым лидером в использовании геотермических ресурсов для выработки электричества.

За истекшие шесть лет Новая Зеландия удвоила свой потенциал выработки электроэнергии за счет геотермических ресурсов, и свыше \$2 млрд. было инвестировано в электростанцию по производству геотермической электроэнергии. В этот период в мире было выработано 1100 МВт геотермической

энергии, из них 550 МВт (50%) в Новой Зеландии.

Это означает, что Новая Зеландия обладает человеческими ресурсами мирового класса в сфере геотермической энергетики с передовыми знаниями в этой сфере. Правительство поддерживает сектор через программу «Geothermal NZ», представляющую собой ведущую инициативу, конечная цель которой состоит в том, чтобы обеспечить более высокое участие Новой Зеландии в геотермических проектах во всем мире.

У Новой Зеландии есть посол по особым поручениям в сфере возобновляемой энергии, доктор Майк Аллен, который поддерживает отношения Новой

Разработка в районе Папакуры, морская часть региона Таранаки, расположенного на западном побережье Северного острова, Новая Зеландия (источник: Министерство бизнеса, инноваций и занятости).



Мы четко осознаем, что не сможем в один момент отказаться от использования ископаемого топлива.

Зеландии с другими странами в сфере геотермической энергетики. Мы совместно с Австралией будем проводить Всемирный геотермический конгресс в 2015 году.

Новая Зеландия является мировым лидером в сфере инновационной практики использования геотермической энергии непосредственно в производственных процессах. В качестве примера можно привести производство пара для котлов из геотермального пара для «Norske Skog». Мы вкладываем инвестиции и в обширные исследования в сфере геотермальной энергетики. В качестве примера можно привести программу «Deeper and Hotter Research Programme», осуществляемую научно-исследовательской организацией «GNS Science».

Помимо наших геотермических ресурсов, на долю которых в 2013 году пришлось около 17% производства электроэнергии и которые имеют значительный потенциал для дальнейшего развития, Новая Зеландия также рас-

полагает значительными ресурсами гидроэнергии и ветра.

В результате, на сегодняшний день Новая Зеландия производит приблизительно 75% электроэнергии из возобновляемых источников. Этот показатель выше, чем в Великобритании, Германии, Австралии и США. Мы планируем довести долю возобновляемых источников энергии до 90% к 2025г.

Возобновляемые источники энергии уже конкурентоспособны по стоимости с ископаемым топливом как новые источники производства электроэнергии. Они не требуют правительственных субсидий или стимулов, на данный момент геотермальная энергия самая недорогая по стоимости. В Новой Зеландии функционирует рыночная система, где потребителям поставляются самые дешевые источники энергии.

Хотя в будущем доля возобновляемых источников энергии в производстве электроэнергии в Новой Зеландии будет расти, традиционные виды топлива, такие как газ, продолжают играть важную роль в обеспечении безопасного электроснабжения.

СЕ: Япония активно занимается исследованием метангидратов как одного из перспективных энергоносителей будущего, ведутся ли по-

добные исследования в Новой Зеландии, считаете ли Вы этот ресурс перспективным?

Саймон Бриджес: В июне 2009г. Центр передовых разработок Новой Зеландии опубликовал отчет под названием «Анализ возможностей по коммерческому и экономическому развитию оффшорных метангидратов как возможности будущей энергетики Новой Зеландии».

акцент делается на биотопливо второго поколения.

С учетом других энергетических ресурсов Новой Зеландии, маловероятно, что метангидраты станут экономическим источником энергии в ближайшем будущем. Таким образом, на данный момент они не входят в число высокоприоритетных вопросов для Новой Зеландии.

СЕ: Новая Зеландия расположена на широте «ревущих сороковых». Какие новые, наиболее важные, на Ваш взгляд, проекты будут осуществляться в Новой Зеландии в ближайшие годы с целью реализации потенциала богатых ветровых ресурсов?

Саймон Бриджес: За прошедшие

Министр энергетики и ресурсов Саймон Бриджес на площадке с Джонатаном Янгом, членом парламента от Нового Плимута.



пять лет новые мощности ветряных электростанций превысили 300 МВт. Сейчас ведется строительство новых ветряных электростанций мощностью в 60 МВт, которые, как ожидается, будут введены в эксплуатацию в течение следующих 12 месяцев.

Есть много проектов ветряных электростанций, которые можно было бы осуществить в будущем. Существуют ресурсы для реализации проектов по созданию свыше 2700 МВт дополнительных мощностей за счет энергии ветра и эти мощности могут быть построены по мере необходимости для удовлетворения спроса. Поскольку данный рынок является конкурентоспособным, сам рынок определяет какой именно проект необходимо реализовать. Большая часть нынешних мощностей по производству электроэнергии из ветра в Новой Зеландии сосредоточена на низинах Северного острова и в будущем, похоже, все так и останется.

СЕ: Насколько конъюнктура мирового нефтяного рынка сегодня благоприятна для инвестиций компаний в альтернативную энергетику и новые технологии транспортировки и хранения энергии?

Саймон Бриджес: Высокие цены на сырую нефть поощряют страны мира вкладывать значительные инвестиции в альтернативную энергетику. Новая Зеландия, главным образом, перенимает технологии и следует мировым тенденциям. Нефть остается доминирующим источником энергии для сферы транспорта, и прогнозируется, что ее доминирующие позиции сохранятся в обозримом будущем.

Мы четко осознаем, что не сможем в один момент отказаться от использования ископаемого топлива. Они по-прежнему будут иметь определенный вес в процессе нашего перехода на экономику с более низким уровнем выбросов. При этом, наряду с продвижением разработки наших нефтегазовых ресурсов, мы также вкладываем инвестиции в научные исследования в сфере альтернативных и новых технологий.

В период с 2008 по 2014 гг. правительство Новой Зеландии выделило 42 млн. новозеландских долларов на исследования и инновации в сфере биотоплива, причем акцент делается на биотопливо второго поколения. Они пока еще не готовы к коммерческой разработке, но являются предметом обширных научных исследований во всем мире.

В Новой Зеландии передовое биотопливо, произведенное из древесных отходов, может представлять особый

Темпы роста возобновляемой энергетики гораздо выше, чем темпы роста природного газа...

потенциал, учитывая хорошо развитую лесную промышленность в нашей стране. Правительство считает, что передовое биотопливо обеспечит Новую Зеландию намного большими объемами и станет более ценным источником транспортного топлива с низким уровнем выбросов по сравнению с биотопливом первого поколения.

С учетом этого в июле 2013 г. правительство одобрило софинансирование с деловыми партнерами «Norske Skog» and «Z Energy» в рамках так называемого проекта «Slump to Pump» (дословно «энергия из пня»), направленного на изучение того, как произвести большую стоимость из древесных отходов через преобразование их в жидкое биотопливо. Правительство и его деловые партнеры обязались выделить по 6,75 млн. новозеландских долларов на проект.

Программа «Slump to Pump» ставит цель определить коммерческую рентабельность строительства экспериментальной электростанции модульного типа для переработки древесных отходов Новой Зеландии в жизнеспособное транспортное топливо.

Экспериментальная электростанция смогла бы ежегодно перерабатывать около 50000 тонн древесных отходов, а стоимость проекта составила бы приблизительно \$80-100 млн. Она смогла бы обеспечить диверсификацию использования древесных отходов и способствовала бы продвижению коммерциализации биотопливных технологий.

Новая Зеландия также устанавливает цену на выбросы CO₂ в рамках системы торговли квотами на выбросы, которая также служит стимулом вкладывать инвестиции в альтернативные технологии.

СЕ: Считаете ли Вы газ наиболее перспективным мировым энергоносителем?

Саймон Бриджес: В контексте масштаба будущих мировых энергетических потребностей я считаю справедливым замечание относительно того, что газ является наиболее перспективным мировым энергоносителем.

Прогнозы всех авторитетных организаций (Международное энергетическое агентство, BP, ExxonMobil) говорят о самых высоких темпах роста газа по сравнению с сырой нефтью или углем в течение следующих двадцати-трид-

цати лет. Темпы роста возобновляемой энергетики гораздо выше, чем темпы роста природного газа, но в случае с возобновляемыми источниками Вы работаете не с такой основательной базой, как в случае с углем.

СЕ: Цены на газ в странах Азиатско-Тихоокеанского региона традиционно наиболее высокие, считаете ли Вы, что они нуждаются в коррекции, каким путем этого можно достичь?

Саймон Бриджес: Новая Зеландия далека от цен на газ в Азиатско-Тихоокеанском регионе, поскольку весь газ, производимый в Новой Зеландии, потребляется внутри страны.

Контракты СПГ в Азиатско-Тихоокеанском регионе привязаны к нефти и, как правило, выше по стоимости, чем в Европе или Северной Америке. Похоже, что недавние открытия залежей газа на шельфе побережья Восточной Африки, крупные разработки СПГ в Австралии и рост инициатив экспортировать СПГ из Соединенных Штатов, улучшили рыночную позицию покупателей.

При прочих равных условиях, это должно оказать понижающее воздействие на цены.

СЕ: Проекты СПГ в соседней Австралии постоянно дорожают, как развивается новозеландский рынок СПГ, как выглядят его перспективы в странах АТР?

Саймон Бриджес: В Новой Зеландии 17 активных газовых месторождений в регионе Таранакки, которые в настоящее время обеспечивают потребности отечественной промышленности, жилые дома и электрогенераторы. Открытие еще одного крупного месторождения газа могло бы создать существенный потенциал для переработки газа в СПГ для его последующего экспорта в энергетически бедные страны Азии.

На протяжении долгого времени считалось, что бассейн «Great South Basin» имеет хорошие газовые перспективы. Компания Shell недавно объявила о своих планах в течение следующих двух лет, по окончании сейсморазведки, пробурить поисковую скважину на территории бассейна в надежде обнаружить значительные запасы газа, которые дали бы возможность осуществлять экспорт СПГ в Азию. Правительство считает, что имеется реальный потенциал для успешной разведки газа в Новой Зеландии в будущем и поощряет международные инвестиции в эту сферу.

Благодарим Вас за интервью



BANK TECHNIQUE OJSC:

SAFE AND QUALITY ONLINE SERVICES

Bank Technique OJSC is among a few banks standing out in the private banking sector with its successful and rapidly developing rates. After performing re-branding in 2012, Bank Technique created an image of innovative financial institution. Offering a wide range of banking and financial services the Bank stably ranks among the top 10 largest Azerbaijani banks in terms of major indicators. The Bank is one of the most rapidly developing financial-credit institutions of Azerbaijan.



CONCEPT

The concept of development of Bank Technique has been based on three components: modernity, feasibility and innovations. The Bank has always adhered to the principles of transparency and openness in its work with clients. A wide service network covering, besides the Head Office, 32 branches and 13 departments promotes provision of services practically in the whole territory of the republic.

The financial institution closed the past 2013 with the profits worth 3 mln 737 thousand AZN that is an indi-

cator of successful development and the basis for increasing the capital of the bank in future. Thus, the overall capital totaled 61 mln 855 thousand AZN at the beginning of 2014. Meanwhile, the adequacy ratio equals to 13.23%. The Bank has practically managed to exceed the minimum ratio in accordance with the requirements of the Central Bank, totaling 12% in the country today. At the same time, the quick ratio of the Bank equals to 58%. It is considerably higher than the CBA's minimum requirement set at the rate of 30%. The authorized capital of the bank totaled 75 mln 100 thousand AZN at the beginning of

2014, that points to the sustainability of the bank and ambitious plans in the market of Azerbaijan.

Bank Technique is not simply a financial institution as it possesses the insurance agency Alfa Sığorta OJSC playing a leading role in the insurance market, and the brokerage company Texnika Kapital Menecment LLC actively involved in the securities market. In general, these organizations are ready to provide full package of financial services to their clients.

ONLINE-BANKING

The banking sector is moving to-



wards introduction of information-communication technologies. Clients are broadly getting used to conveniences that IT sector provides. Bank Technique believes that the development of the banking sector is entirely associated with the development of online services enabling clients to make all necessary financial-credit and other payments in a split second. Throughout the whole past year the specialists of the bank worked mainly over the creation of the infrastructure for introduction of the most advanced online-banking system. After completing all preparatory work, in February the Bank launched the most advanced system of remote bank account management system TechniqueOnline that created solid foundation for further development. The necessity for visiting bank departments has practically fallen out after introduction of this full-function system. TechniqueOnline does not lag behind world analogues and includes functions that had not been available online in Azerbaijan before. TechniqueOnline enables clients to apply almost the whole range of remote cashless services provided by the bank as well as perform over 60 different banking operations.

Besides, it is also noteworthy that the online-banking service was created in accordance with the highest quality and security standards in cooperation with the world leaders of this sphere. It underlies solutions of the Oracle Company, the biggest developer of the software for companies. The security of the system was set together with PricewaterhouseCoopers (PWC). Identification keys are supplied by the VASCO Company, the leading supplier of solutions and services for authentication and electronic digital signature.

Taking the abovementioned into account, we may confidently say that the created online-banking system must justify all hopes and ensure comfortable and safe service.

DISPLAY CARDS

The introduction of online banking sets an urgent challenge to protect the data of customers. Customarily either a telephone (one-time code is sent by means of sms) or a special hardware token is used to ensure security of applications of Internet banking, but it does not ensure a due level of security. Nowadays Bank Technique can bindingly ensure the full protection of personal data and accounts of all its customers. In order to protect operations in online banking and ensure the highest level of security the bank has been the first in the country to introduce banking cards with a display (display cards) enabling operation of a mechanism of single-use passwords without additional devices. In addition to a chip and magnetic tape such card has an integrated generator of one-time codes and a small LCD display that displays a one-time code for conducting operations. A display card is a unique innovative product in the field of banking technologies that combines the functions of a usual banking card with the potential of a token to generate single-use passwords. Technically it looks like the following: when the cardholder presses the button, the display shows a special access code for the identification procedure. The card has an independent power supply source exceeding the service life of the card and can be used everywhere.

Using display cards in the process of online operations is strongly recommended by VISA and MasterCard payment systems.

Bank Technique is pleased to offer the Azerbaijan society a modern, technological and unique product and hopes for a quick distribution of new cards ensuring a due security level. The bank intends to keep on introducing intellectual online solu-

tions into its activities and is currently implementing a number of serious projects that enable to strengthen the positions and imply a technological development of the bank.

In line with the approved strategy, the bank will continue work on improving its financial performance and the positions in the local market as well as development of innovations-oriented products. The bank stays committed to a sustainable growth implying introduction of innovative solutions for enhancing business performance.

NEW HEAD OFFICE

The successfully implemented re-branding in Bank Technique was followed by adopting a new strategy on geolocation of branch banks and banking facilities. The location of branch banks in Baku and the regions was changed and new points of service opened.

The decision to change the building for bank's head office with a view to the growing number of clients and scope of work was also made. In early February 2014 the head office of Bank Technique OJSC moved to a new administrative building located at the address: 16 Babek Avenue, Baku.

The five-storeyed building repaired according to the new set of colours of the bank, equipped in line with the last technological standards and completely meeting the up-to-date requirements of the banking business will enable to optimize and improve all activities of the bank. The first floor in the new building completely aimed for customer service. Unlike the old building, the waiting room is much wider there and conditions for customer service are more comfortable. Clients are offered the full range of banking services: loans for individuals and legal entities, opening of deposits, debt and credit cards, money transfers, payment and cash services, cash payments acceptance, opening bank accounts, lockbox services, etc. 2 ATMs are available 7/24 in the new office building.

Construction of the new large office once more proves that the bank feels confident in the market and has the widest prospects for the future.



ОАО “BANK TECHNIQUE”:

БЕЗОПАСНОСТЬ И КАЧЕСТВО ОНЛАЙН-УСЛУГ

ОАО “Bank Technique” один из немногих банков, выделяющийся в частном банковском секторе успешным и стремительным уровнем развития. Осуществив в 2012 году ребрендинг, “Bank Technique” создал имидж инновационного финансового института. Банк, предлагая широкий спектр банковских и финансовых услуг, стабильно входит в число десяти крупнейших азербайджанских банков по основным показателям и является одним из наиболее быстро растущих финансово-кредитных учреждений Азербайджана.



КОНЦЕПЦИЯ

Концепция развития “Bank Technique” построена на трех составляющих: современности, технологичности и инновациях. В своей работе с клиентами Банк руководствуется принципами прозрачности и открытости. Широко разветвленная сеть обслуживания, охватывающая помимо Головного офиса, 32 филиала и 13 отделений, способствует оказанию услуг практически на всей территории республики.

Минувший 2013 год финансовое учреждение завершило с прибылью в размере 3 млн. 737 тыс. манатов, что является показателем успешного развития и фундаментом для наращивания капитала банка в будущем. Так, совокупный капитал по состоянию на начало 2014 года составил 61 млн. 855 тыс. манатов, при этом коэффициент адекватности равняется 13,23%.

Фактически банку удалось превысить минимальный уровень согласно нормативам Центробанка, составляющий сегодня в стране 12%. При этом коэффициент мгновенной ликвидности банка равен 58%. Это значительно превышает минимальное требование ЦБА, определенное в размере 30%. Уставной капитал банка по состоянию на начало 2014 года составил 75 млн. 100 тыс. манатов, что говорит об устойчивости банка и далеко идущих планах на рынке Азербайджана.

Сегодня “Bank Technique” не просто банк, ему принадлежат страховое агентство ОАО «Alfa Sigorta» (Альфа Страхование), играющее ведущую роль на страховом рынке и брокерская компания ООО «Technika Kapital Menesment», осуществляющее активную деятельность на рынке ценных бумаг. В целом, эти организации готовы предоставлять полный пакет финансовых услуг своим клиентам.

ОНЛАЙН-БАНКИНГ

Банковский сектор движется в сторону внедрения информационно-коммуникационных технологий. Клиенты все больше привыкают к удобствам, которые открывает IT-отрасль. Развитие банковского сектора всецело связано с развитием онлайн-услуг, позволяющим клиентам в считанные секунды совершать все необходимые финансово-кредитные и другие расчеты, считают в “Bank Technique”. В течение всего минувшего года специалисты банка, в основном, работали над созданием инфраструктуры для внедрения самой передовой системы онлайн-банкинга. В феврале банк, завершив все подготовительные работы, запустил в полном объеме самую совершенную на сегодняшний день систему удаленного управления банковскими счетами – TechniqueOnline, создав та-

ким образом прочный фундамент для дальнейшего развития банка. С введением этой полнофункциональной системы практически полностью отпала необходимость в походах в банковские отделения. TechniqueOnline не уступает мировым аналогам, и включает в себя функционал, ранее недоступный онлайн в Азербайджане. TechniqueOnline позволит клиентам пользоваться практически всем спектром предлагаемых банком безналичных услуг удаленно, с его помощью можно проводить свыше 60 различных банковских операций.

Также необходимо подчеркнуть, что система онлайн-банкинга создавалась в соответствии с самыми высокими стандартами качества и безопасности в партнерстве с мировыми лидерами в этой области. В ее основе лежат решения компании Oracle, крупнейшего разработчика программного обеспечения для предприятий, безопасность системы строилась совместно с PricewaterhouseCoopers (PWC), идентификационные ключи поставляются компанией VASCO, ведущим поставщиком решений и услуг по аутентификации и электронной цифровой подписи.

Опираясь на вышеуказанное, можно уверенно заявлять, что создаваемая система онлайн-банкинга должна оправдать все ожидания и обеспечить удобное и безопасное обслуживание.

ДИСПЛЕЙ-КАРТЫ

С внедрением онлайн-банкинга остро встает вопрос защиты данных клиента. Обычно для обеспечения безопасности приложений интернет-банкинга используют телефон (одноразовый код присылается по sms) или специальный аппаратный токен, что не обеспечивает должный уровень безопасности. Сегодня Bank Technique со всей ответственностью может гарантировать всем своим клиентам полную защиту персональных данных и счетов. Для защиты операций в онлайн-банкинге и с целью обеспечения высочайшего уровня безопасности банк впервые в



стране внедрил банковские карты с дисплеем (дисплей-карты), позволяющие реализовать механизм одноразовых паролей без дополнительных устройств. Кроме чипа и магнитной ленты на такой карте присутствует интегрированный генератор одноразовых кодов и небольшой жидкокристаллический дисплей, на котором отображается одноразовый код для проведения операций. Дисплей-карта – уникальный инновационный продукт в сфере банковских технологий, совмещающий в себе функционал обычной банковской карты с потенциалом токена для генерации одноразовых паролей. Технически это выглядит следующим образом: при нажатии кнопки – на дисплее высвечивается специальный код доступа для процедуры идентификации. Карта обладает независимым источником питания, превышающим срок работы самой карты, и может быть использована повсеместно.

Использование дисплей-карт при проведении онлайн-операций настоятельно рекомендуют платежные системы VISA и MasterCard.

В "Bank Technique" отмечают, что рады предложить азербайджанскому обществу современный, технологичный и уникальный продукт и надеются на скорое распространение новых карт, обеспечивающих должный уровень защиты. Банк намеревается и в дальнейшем продолжать внедрять в свою работу интеллектуальные онлайн-решения и сейчас находится на стадии реализации ряда серьезных проектов, которые позволят упрочить позиции и предполагают технологичное развитие Банка.

В соответствии с утвержденной стратегией, будут продолжены работы по укреплению финансовых показателей и позиций банка на рынке страны, разработке

инновационно-ориентированных продуктов. Банк ставит своей целью стремление к устойчивому росту, предполагающему внедрение инновационных решений для повышения эффективности бизнеса.

НОВЫЙ ГОЛОВНОЙ ОФИС

После успешно проведенного ребрендинга в "Bank Technique" была принята новая стратегия по геолокации филиалов и отделений. В Баку и регионах были изменены расположения подразделений банка, открыты новые точки обслуживания.

Также в связи с ростом количества клиентов и объемами работ, было принято решение о смене здания для головного офиса банка. В начале февраля 2014 года головной офис ОАО "Bank Technique" переехал в новое административное здание, расположенное в Баку по адресу: проспект Бабека, 16.

Пятиэтажное здание, отреставрированное в соответствии с новой цветовой гаммой банка, оснащенное по самым последним технологическим стандартам и полностью отвечающее современным требованиям банковского дела, позволит оптимизировать и улучшить всю работу банка. Первый этаж в новом здании полностью предназначен для обслуживания клиентов банка – по сравнению со старым офисом тут существенно расширен зал ожидания, созданы наиболее комфортные условия для обслуживания клиентов. Им предлагается полный комплекс банковских услуг: кредиты физическим и юридическим лицам, оформление вкладов, дебетовых и кредитных карт, осуществление денежных переводов, расчетно-кассовое обслуживание, прием наличных платежей, открытие банковских счетов, аренда депозитарных сейфов и т.д. В новом офисе в круглосуточном режиме работают 2 банкомата.

Строительство нового, большого офиса еще раз подтверждает, что банк чувствует себя уверенно на рынке и работает на перспективу.



ACCELERATED FULFILMENT OF STATE PROGRAM ON DEVELOPMENT OF RAILWAYS ONGOING



Caspian Energy (CE): Mr. Asgarov, how would you evaluate the development path that steel highways have been through in Azerbaijan?

Arif Asgarov, Chairman, Azerbaijan Railways CJSC: Today independent Azerbaijan ranks with the highly developed states of the world as a full member of the world community. The country acts on the international tribunes and sounds a voice of truth to the world community, actively participates in implementation of both international and regional projects and all this has been the result of efforts applied by Nationwide Leader Heydar Aliyev for long years.

Nowadays large-scale projects are implemented in the transport and other sectors along with ongoing active integration with the international community. As one of branches of the national transport system, steel highways of Azerbaijan are now at the cutting-edge of rapid development. These grandiose achievements have become reality due to the daily attention and care of the country leadership to the operation of railways.

The period of Nationwide Leader Heydar Aliyev's presidency in the country, from 1969 to 2003, can be unequivocally considered as a period of the overall and technical development of the Azerbaijani railway. For the first time the push to fundamental development and drastic changes within the railway system and other sectors of the domestic economy was fixed in 1969 after Heydar Aliyev's coming to power.

It is enough just to remind one fact as example when commissioning of very important facilities was performed on his initiative under strict control. In those years,

14,300 methods of technical innovations covering all sectors of the railway industry were introduced in addition to the regular operation. During his presidency in the republic within 1969-1982 and also during his activity in the management of the former USSR times in 1983-1987 the Azerbaijani railways were supplied with modern imported cars, mechanisms and equipment.

During that period hundreds of steel highway workers were granted awards and medals of the former USSR, and it is a proof that the National Leader always kept an eye on labor successes and achievements of railroad workers and was taking a featherlike care of them. Thanks to Heydar Aliyev's direct involvement in 1970-1987 a large number of specialists were sent to receive education abroad and many of them are the core of executive teams today.

All the mentioned is not just a short chronology. These are conditions defining strategic development of the large system. The history has proved that each step of the national leader served to perspective strategic development of the country.

CE: Which programs are the Azerbaijan Railways CJSC realizing now?

Arif Asgarov: The national social and economic development strategy, initiated by National Leader Heydar Aliyev and followed on the modern level by the incumbent President of Azerbaijan Ilham Aliyev, is promoting a purposeful growth of dynamism and mobilization of the general potential of society that in turn ensure strengthening of the power of the nationwide heritage. In this regard accelerated development of the transport infrastructure and modernization processes are now performed even more intensively under the leadership of Ilham Aliyev. Involvement of our country into execution of international and regional transport corridors such as Baku-Tbilisi-Kars and North-South serves a good proof to this.

In general, the country leadership took important decisions and signed relevant executive orders to boost a perspective development of the railways as

a component of the transport system of Azerbaijan.

For the purpose to ensure compliance of Azerbaijan railways' level to the international standards on July 20, 2009 President of Azerbaijan Ilham Aliyev signed the executive order on creation of Azerbaijan Railways CJSC that actually became a new starting point for further development. On February 15, 2010 the Government of Azerbaijan approved the charter and structure of Azerbaijan Railways CJSC, thus accelerating work in that direction.

Thus, new process of reforms started in improvement and restructuring of railways, in particular in modernization of infrastructure of the railway and rolling stock.

As a logic continuation of these operations, on July 6, 2010 President of Azerbaijan Ilham Aliyev signed the executive order, approving the State Program on Development of Railway Transport System of Azerbaijan in 2010-2014. This order became the most important document in the history of railways development. The program reflected all major aspects ensuring future prompt development of Azerbaijan's railways. Measures are implemented according to the state program, including upgrading of the car fleet and locomotive stock, overhaul repair of railways, power supply and alarm and communication facilities, shifting from alternating to direct current along the Baku-Boyuk-kasik route, modernization of technical devices as well as fulfillment of other important tasks. The state program mainly focuses on increasing the transit potential and the level of services in the railway transport, ensuring fruitful operation of the transport complex via reducing transportation costs in passenger traffic.

Recently performed intensive bilateral and multilateral cooperation with international financial structures will also make a positive contribution to the development of railways because the negotiation process with international financial structures for the purpose of reconstruction of railways has entered a new stage. Credit agreements have been signed owing to the support of the Head of State to pro-

vide financing for the Railway Transport and Trade Support Project that is focused on improvement of infrastructure, management and development of the railway. Under the agreements, International Bank for Reconstruction and Development (World Bank) shall extend \$450 million as a loan and 215 million euros shall be provided by the Export Bank of the Czech Republic. According to the State Program, the funds will be used for reconstruction of locomotives, roads, power supply, alarm and communication facilities, acquisition of new locomotives and introduction of the international accounting system.

With a view of defining economic, legal and organizational frameworks of Azerbaijan Railways CJSC within the frame of the State Program on Development of Railway Transport System of Azerbaijan for 2010-2014, the draft bill "On railway transport of Azerbaijan" taking into account opinions and offers of the Ministry of Justice was revised by Azerbaijan Railways CJSC and submitted to the Ministry of Transport.

CE: Which projects are being implemented within the framework of the state program?

Arif Asgarov: According to the agreement signed between VEST QAS enterprise and Azerbaijani Railways CJSC in February 2009, 5 cars for Express train were sent to Sazvuduki plant of the Slovak Republic for an overhaul repair. Repaired cars returned to the republic on October 28, 2011. Service life of these cars comprises 28 years. Thus, they will be able to operate till 2039 at the speed 160km/h. President of Azerbaijan visited a passenger station of Baku on November 24, 2011 and checked 5 passenger cars in which overhaul reconditioning had been performed in Slovakia.

In general, a number of activities are planned to be carried out in the country in order to reconstruct the car fleet. Repair of operating cars is currently being performed. Thus, 60 passenger cars have been recently sent to Dnepropetrovsk (Ukraine) and 16 to the city of Voronej (Russian Federation). After completion of renovation, they were brought back to the republic and put into operation on Baku-Tbilisi and Baku-Moscow lines.

Operations on reconstruction of power supply, signaling and communication systems are at stage of commencement. Acquisition of new different purpose locomotives and cars is also on the agenda.

Corresponding procedural work is continued for purchase of 50 new cargo alternating-current locomotives within the framework of the World Bank project that envisages switch of traction system of Baku-Boyuk-kesim section to alternating voltage (25kV).



As a result of some reorganization works on reconstruction of the material base of Emergency Train LLC the new equipment, carriages and mechanisms, materials were purchased for Emergency Train LLC and distributed between Ganja, Bilajar, Hajigabul, Imishli, Evlakh and Shabrab sections for the purpose to prevent probable spills in the process of transportation.

Operations on construction of the second new bridge under the Kur River and the branch railway line passing over the bridge on the 73rd km of the Saloglu-Poylu section as well as reconstruction of the reinforced-concrete bridge over the Valvalachay River on the 2,508th km of the Charkhy-Shirvan section and the metal bridge over the Araz River on the 98th kilometer of the Saatly-Bedzhar section have been completed.

With the purpose to maintain and repair the railroads new maintenance machines GSM09-32, RM – 80 and UPS – 2000 were purchased from Austria. The construction of a hangar has been accomplished in the Bilajar workshop to maintain their operation on the proper level.

Within the frame of the State Program, the works on reconstruction of water-pumping and sewerage systems in the territory of the Bilajar station launched early in 2012 have been completed. Production and transportation of long size rails (800m) at the rail welding train #24 in Salyan were commenced on February 22, 2012. The second production line and the plant bunker of the Gyzyldzha Gyrmadash Plant came on stream on July 4, 2012. It should be also noted that the non-cash payment has been introduced for booking of tickets since March, 2012 by means of POS terminals installed at booking offices of the Baku passenger railway station. It is obvious that safe movement of trains will

be provided and the train traveling speed increased as a result of introduction of operations provided in the State Programme.

Fulfilling the order of the President of the Republic of Azerbaijan to prepare the Concept of development "Azerbaijan 2020: future outlooks", Capital construction and technical control LLC fulfilled a number of important operations on implementation of projects, arising from the State Programme, and development of the feasibility study and technical documentation as well as preparation of the railway development concept until 2020.

Resuming the abovementioned, I would like to note that the railway employees will keep gaining higher achievements in future, applying all potential capabilities for successful implementation of tasks assigned to us by the state and the government as well as justify the trust vested to them by practical work. The State Program on development of the railroad transportation system in Azerbaijan for 2010-2014 provides broad opportunities for the railway development. We are sure that the strategy predetermined by Nationwide Leader Heydar Aliyev and implemented by President Ilham Aliyev will enable Azerbaijan Railways CJSC to occupy its worthy position among the most developed railroads of the world.





ПРОДОЛЖАЕТСЯ ФОРСИРОВАННОЕ ВЫПОЛНЕНИЕ ГОСПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ

Caspian Energy (CE): Г-н Аскеров, какова Ваша оценка пройденному пути развития стальных магистралей в Азербайджане?

Председатель ЗАО «Азербайджанские железные дороги» Ариф Аскеров:

Сегодня независимый Азербайджан стоит в одном ряду с высокоразвитыми государствами мира, является полноправным членом мирового сообщества, выступает на международных трибунах и доводит до мировой общественности голос правды, принимает активное участие в реализации международных и региональных проектов, и всё это является результатом борьбы, проводимой долгие годы Общенациональным лидером Гейдаром Алиевым.

Сегодня, как и в других областях, реализуются крупномасштабные проекты и в транспортном секторе, ускоряется интеграция в международное сообщество. Являясь одним из ветвей транспортной системы страны, стальные магистрали Азербайджана сейчас находятся на этапе своего стремительного развития. Эти грандиозные работы достигнуты благодаря оказанию повседневного внимания работе железной дороги со стороны руководства страны.

Периоды руководства в 1969-2003 годы страной Общенациональным лидером Гейдаром Алиевым однозначно можно считать периодом всестороннего и технического развития Азербайджанской железной дороги. Впервые, после прихода к власти в 1969 году, по личной инициативе Гейдара Алиева как и в других отраслях экономики республики, так и в системе железной дороги, был дан толчок коренному развитию и основательным преобразованиям.

Достаточно привести один факт, когда особо важные объекты, сданные в эксплуатацию, осуществлялись по его инициативе и строгому контролю. В эти годы, наравне с основной деятельностью было внедрено 14300 методов технических новшеств, охватывающих все сферы железной дороги. В период его руководства республикой в 1969-1982 годы, а также в период деятельности в руководстве бывшего СССР в 1983-87 годы, Азербайджанские железные дороги снабжались современными

импортными машинами, механизмами и оборудованием.

В тот период сотни работников стальных магистралей были награждены орденами и медалями бывшего СССР, и это является доказательством того, что Общенациональный лидер всегда держал в поле зрения трудовые успехи и достижения железнодорожников и оказывал им отеческую заботу. Благодаря непосредственному участию Гейдара Алиева, в 1970-1987 годах большое количество специалистов были направлены на учебу в зарубежные страны и многие из них сегодня находятся на руководящих должностях.

Все это не является короткой хронологией, это условия, определяющие стратегическое развитие большой системы. История показала, что каждый шаг Общенационального лидера послужил перспективному стратегическому развитию страны.

CE: Какие программы реализуются в настоящее время ЗАО «Азербайджанские железные дороги»?

Ариф Аскеров: Основанная Общенациональным лидером Гейдаром Алиевым и продолжающаяся на современном уровне Президентом Азербайджана Ильхамом Алиевым стратегия социально-экономического развития страны способствует целенаправленному росту динамизма и мобилизации общего потенциала общества, которая обеспечивает укрепление мощи общенационального достояния. В этой связи ускоренное развитие транспортной инфраструктуры и процессы модернизации проводятся еще более интенсивно под руководством Ильхама Алиева, и подтверждением всего является участие нашей страны в реализации международных и региональных транспортных коридоров, таких как «Баку-Тбилиси-Карс» и «Север-Юг».

В целом, с целью перспективного развития железной дороги как составной части транспортной системы Азербайджана, со стороны руководства страны были приняты важные решения и подписаны соответствующие распоряжения.

С целью соответствия уровня желез-



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

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

Как логическое продолжение данных работ, 6 июля 2010г. Президентом Азербайджана Ильхамом Алиевым было подписано Распоряжение об утверждении госпрограммы по развитию железнодорожной транспортной системы Азербайджана на 2010-14гг. Это Распоряжение стало самым весомым документом в истории развития железных дорог. В программе нашли отражение все основные аспекты, обеспечивающие будущее стремительное развитие железных дорог Азербайджана. В соответствии с Госпрограммой предпринимается шаги в направлении обновления вагонного и локомотивного парка, капитальному ремонту дорог, электрооборудования, хозяйств сигнализации и связи, перехода с переменного тока на постоянный в направлении Баку-Бейлюк-Ясык, модернизации технических средств и выполнения других важных задач. Основной целью Госпрограммы является увеличение транзитного потенциала, повышение уровня услуг в железнодорожном транспорте, обеспечение плодотворной деятельности

транспортного комплекса путем уменьшения транспортных расходов в пассажирских перевозках.

Осуществляемые в последнее время интенсивные двухсторонние и многосторонние взаимосвязи с международными финансовыми структурами также окажут свое положительное влияние развитию железных дорог. Связано это с тем, что переговорный процесс с международными финансовыми структурами с целью реконструкции железных дорог вступил в новый этап. Благодаря поддержке главы государства в целях финансирования «Проекта поддержки железнодорожного транспорта и торговли», который направлен на усовершенствование инфраструктуры, управления и развития железной дороги были подписаны кредитные соглашения в соответствии с которыми Международной банк развития и реконструкции (Всемирный банк) выделил кредит в размере \$450 млн., а Экспортный банк Чехии - 215 млн. евро. В соответствии с Госпрограммой эти средства будут использованы для реконструкции локомотивов, дорог, энергоснабжения, хозяйств сигнализации и связи, для приобретения новых локомотивов и внедрения международной системы финансовой отчетности.

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

СЕ: Какие проекты реализуются в рамках Госпрограммы?

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

В целом, планируется внедрение в стране ряда мероприятий с целью реконструкции существующего вагонного парка. В настоящее время проводится ремонт вагонов, находящихся в эксплуатации. Так, 60 пассажирских вагонов недавно были отправлены на ремонт в город Днепрпетровск (Украина) и 16 пассажирских вагонов в город Воронеж (Российская Федерация). После ремонта они были возвращены в республику и задействованы на железнодорожных линиях Баку-Тбилиси и Баку-Москва.

Продолжается успешное выполнение государственной программы. Так, 10 декабря 2013 года был завершен капитальный ремонт дороги в направлении Баку-Беюк Кясик, протяженностью 317 км, из которых 272 км пути были заменены на 800 метровые длинные рельсы.

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

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

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

К числу выполненных работ относятся строительство второго, нового моста над рекой Кура и железнодорожной ветки, проходящей по мосту на 73 километре участка Салоглу-Пойлу, реконструкция железобетонного моста над рекой Вявлячай на 2508 километре участка Чархы-Ширван и металлического моста над рекой Араз на 98 километре участка Саатлы-Беджар.

С целью содержания и ремонта железных дорог, из Австрии приобретены новые дорожно-ремонтные машины марок GSM 09-32, RM – 80 и USP-2000. Для поддержания их деятельности на должном уровне завершено строительство ангара в Баладжарской мастерской.

В рамках плана мероприятий Госпрограммы, завершаются работы по



реконструкции водоперекачивающих и канализационных систем на территории станции Баладжары, старт которым был дан в начале 2012 года. С 22 февраля 2012 года был дан старт изготовлению и перевозке рельсов длинных размеров (800 м) на рельсосварочном поезде №24 в Сальянах. 4 июля 2012 года была сдана в эксплуатацию вторая производственная линия и бункер завода «Гызылджа гырмадаш». Следует также отметить, что с марта 2012 года с помощью POS-терминалов, установленных в билетных кассах на пассажирской станции Баку, осуществляется безналичный расчет при приобретении проездных билетов. Очевидно, что в результате внедрения работ, предусмотренных в Госпрограмме, будет обеспечено безопасное движение поездов и будет увеличена скорость движения составов.

Выполняя Распоряжение Президента Азербайджанской Республики о подготовке Концепции развития «Азербайджан 2020: взгляд в будущее», ООО «Капитальное строительство и технический контроль» выполнил ряд важных работ по реализации проектов, связанных с Государственной программой, разработке ТЭО и технической документации, а также по подготовке концепции развития железной дороги до 2020 года.

Резюмируя вышесказанное, хочу отметить, что железнодорожники приумножат достигнутые успехи и в будущем, используют все потенциальные возможности для успешной реализации задач, поставленных перед нами государством и правительством, оправдают практическими делами оказанное им доверие. Государственная Программа о развитии железнодорожной транспортной системы в Азербайджане в 2010-2014 годах открывает широкие возможности для развития железной дороги. Предначертанная Общенациональным лидером Гейдаром Алиевым и продолжающаяся Президентом Ильхамом Алиевым стратегия позволит ЗАО «Азербайджанские Железные Дороги» занять свое достойное место среди самых развитых железных дорог мира.



FUGRO TO CONDUCT ITS BUSINESS IN AZERBAIJAN THROUGH A NEW JOINT VENTURE VEHICLE

On December 20, 2013 Fugro reached agreement with the State Oil Company of the Azerbaijan Republic (SOCAR) to form a new Joint Venture for the performance of bathymetric, geophysical & geotechnical surveys, provision of AUV's and ROV's, diving services and general positioning support, both onshore and offshore, throughout the Republic of Azerbaijan.

This new agreement to form SOCAR-FUGRO LLC in Azerbaijan builds upon the original agreement, signed in 1995, to establish Azeri-Fugro Ltd., when Fugro first commenced operating in the Caspian Region. Over the last two decades Fugro has firmly established itself as the leading player in the offshore survey and geotechnical markets in Azerbaijan. In addition, Fugro provides subsea support to oil & gas companies and major EPC contractors with a modern fleet of AUV's (autonomous underwater vehicles) and ROVs (remotely operated vehicles). Fugro currently operates offices & workshops in Baku with more than 50 permanent staff.

The State Oil Company of the Azerbaijan Republic (SOCAR) is involved in exploring oil and gas fields, producing, processing, and transporting oil, gas, and gas condensate, marketing petroleum and petrochemical products in domestic and international markets, and supplying natural gas to industry and the public in Azerbaijan. Three production divisions, two oil refineries and one gas processing plant, a deep water platform fabrication yard, two trusts, one institution, and more than 20 subdivisions are operating as corporate entities under SOCAR. SOCAR has presence in many countries around the globe where it owns and operates multibillion assets.

Formal establishment of the new company requires standard regulatory approval which should be completed shortly.

Chris Mott, General Manager of Fugro Survey LTD (Caspian), spoke about future plans of the company in the interview with Caspian Energy journal.



Caspian Energy (CE): Fugro has signed a Joint Venture Foundation Agreement with SOCAR. Could you please provide detailed information about this deal?

Chris Mott, General Manager, Fugro Survey Ltd (Caspian): We have been having talks with SOCAR for several months now about the concept of creating a joint venture between us. Last December, directors of Fugro and directors of SOCAR signed a foundation agreement which paves the way for the creation of the joint venture. In the future the intention is for Fugro to conduct all of its business in Azerbaijan through the joint venture vehicle. As at the time of this interview the joint venture has not been formed because powers of attorney and other legal documents are still to be created, signed and notarized. We are in frequent contact with SOCAR and everyone is working very hard to make progress in the creation of the joint venture. The joint venture will be called SOCAR-Fugro LLP.

CE: What will be the main tasks and liabilities that the JV is going to be engaged in?

Chris Mott: The intention is that the new JV will continue to do the same things and carry out the same tasks as Fugro has been doing over the past many years. We carry out contracts that we win in open tender for works such as providing precise positioning above and below the sea, providing offshore construction support and carrying out geophysical and geotechnical engineering surveys of the seabed. We will continue, through the joint venture, to represent the full range of Fugro services in Azerbaijan.

CE: What will the future JV be engaged in?

Chris Mott: The joint venture is not yet created. We have signed a foundation agreement with SOCAR to create the joint venture. We are hoping that it will be created soon. We anticipate that we will continue to provide the whole range of Fugro services in Azerbaijan through the joint venture for the years to come. We look forward working with SOCAR and we believe there will be mutual benefit to both companies. We hope to be able to bring to the JV the best practice that Fugro applies around the world. We are looking at areas such as technology transfer and training and to be able to continue in our plans for nationalization aimed at increasing the number of specialized jobs available to Azeri personnel.

CE: Will this JV work in accordance with international standards?

Chris Mott: Yes, Fugro is fully certified to international ISO standards and any operations that we involve ourselves in will be carried out to these standards.

CE: Could you please sum up the results of the company's activity carried out over the past year?

Chris Mott: Operationally here in Azerbaijan we have been very busy and we are more or less on track to perform as we forecast that we would do in 2013 in terms of our financial performance.

CE: Could you highlight any success of your activity?

Chris Mott: We have had operational and technical success offshore and onshore during the past year. For example, we have carried out high resolution geophysical surveys in some of the deepest waters of the Caspian Sea; we have obtained geotechnical samples from those same water depths; we have obtained geotechnical samples onshore and we have carried out very accurate topographical surveys using laser beams deployed from airplanes.

CE: Which new technologies and equipment did you manage to bring to the Caspian sector through 2013 and which are still left for introduction here throughout this year?

Chris Mott: Talking not in the context of new technologies but in terms of activity levels offshore in the Azeri sector of



the Caspian Sea, I anticipate a slowdown in our activities for the next two years because the Chirag Oil Project installation project is coming to a close. It is my understanding that for the Shah Deniz II Project, the actual installation of well-heads, jackets and pipelines is not due to start until 2016. Total is in the process of forming its development plan for the Absheron field and will not be in a position to start actual offshore construction for several years yet. I don't see any new significant offshore construction activity for 2014 and for much of 2015. Of course there is a lot of existing infrastructure out there: pipelines, jackets, wellheads etc. and they all have to be maintained. We hope to play our part in these inspection maintenance and repair activities for things that have already been installed. Comparing what we did in 2013 with what we think is going to be required in 2014, we don't see as much activity.

I don't have as much detailed information for rest of the Caspian area. Taking the countries by turn, there seems to be some degree of rapprochement between the West and Iran which may loosen sanctions, so there may be some activities

there. I am aware of oil companies operating in Turkmenistan but historically we have not been particularly busy there because overall levels of activity have been lower in Turkmenistan than in Azerbaijan. Other Fugro companies operate in the Russian sector. In Kazakhstan development times are often prolonged.

CE: World companies always attach top priority to environmental issues. How is this policy implemented in Fugro?

Chris Mott: You spoke earlier about working to international standards. Fugro here in Azerbaijan is accredited to the international standard for environmental protection. It is ISO 14001: 2004. We act in accordance with all the international regulations according to promoting the health being safe and protecting the environment. We monitor our energy use in terms of fuel used in trucks, electricity used and any other electricity generation. We have a program of continual improvement to reduce our carbon footprint. I think what I am saying is that Fugro does not need legislation for it to take notice of its responsibilities in these areas and we will do our best to minimize our impact on the environment.

CE: Of all that considerable amount of technology that Fugro possesses and applies in Azerbaijan, are there products that may arouse the interest of the representatives of the private sector?

Chris Mott: Well, we work mainly for the private sector at the moment. All of our work, I would say nearly 80% of our work has been done for the private sector. Any enterprise, reading this article, which works at developing infrastructure onshore or offshore, would be interested in technologies that Fugro uses.

Onshore we have technologies that enable big heavy structures like very tall buildings to be erected safely by providing geotechnical sampling and analysis, providing load testing facilities for piles of very big structures. If Baku's metro system were to be expanded with new tunnels and new lines, we could provide site investigation services so that tunneling conditions can be predicted. We can provide the same sort of services for someone who is building a new road, a new railroad and a new pipeline. Whenever the project interacts with the earth we can provide services that will enable our clients to know how that project will interact with the earth and what designs are necessary for it to be stable and effective and the design to resist the effects of earthquakes or to be stable under any difficult ground conditions that may be encountered. We have specific and unique technologies to safely detect and evaluate ground contamination.

CE: Do you expect anything new within Shah Deniz II considering the soil, high depth, pressure and other conditions which you will have to work in?

Chris Mott: I am looking forward for the challenges that lay ahead. Fugro has technologies that can meet these challenges. Fugro is a specialist company and we are confident supplying, through SOCAR Fugro, the technologies necessary to do a professional job offshore for Shah Deniz II and wherever our clients require our services.

Elsewhere in the world Fugro routinely operates in water depths in excess of 3,000 meters which is three times deeper than the greatest water depth existing in the Caspian Sea. I think that it is important to understand that Fugro does not drill into the oil or gas reservoir. The high temperatures and pressures of the reservoirs are not our sphere of work.

As we speak, right now we are working in 500 meters water depths to drilling boreholes for foundation and geo-hazard purposes. The project I am talking about uses a conventional drilling rig and drill string with tools developed by Fugro to obtain samples in that water depth.



FUGRO БУДЕТ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ ПОСРЕДСТВОМ НОВОГО СП

20 декабря 2013 года компания Fugro заключила соглашение с Государственной нефтяной компанией Азербайджанской Республики (ГНКАР) для учреждения совместного предприятия, которое будет проводить батиметрические, геофизические и геотехнические исследования, обеспечит функционирование автономных подводных аппаратов и дистанционно управляемого оборудования, а также услуги по позиционированию. Все эти услуги в Азербайджане будут предоставляться как на суше, так и на море.

Это новое соглашение об учреждении совместного предприятия SOCAR-FUGRO LLC в Азербайджане основано на первоначальном соглашении о создании Azeri-Fugro Ltd, подписанном в 1995 г., когда Fugro начала работать в каспийском регионе. За истекшие два десятилетия Fugro твердо закрепила за собой позиции ведущего игрока на рынке морских исследований и геотехники в Азербайджане. Кроме того, Fugro оказывает поддержку нефтегазовым компаниям и крупным подрядчикам, предоставляя современный флот автономных подводных роботов и аппаратов с дистанционным управлением. В настоящее время Fugro управляет офисами и цехами в Баку, постоянный штат которых составляет свыше 50 сотрудников.

Госнефтекомпания Азербайджана занимается разработкой нефтяных и газовых месторождений, добычей, переработкой и транспортировкой нефти, газа и газового конденсата, маркетингом нефтяных и нефтехимических продуктов на внутренних и внешних рынках и поставками природного газа промышленности и населению в Азербайджане. В структуру ГНКАР входят три производственных объединения, два нефтеперерабатывающих завода и один газоперерабатывающий завод, завод глубоководных оснований, два треста, один институт и свыше 20 управлений. ГНКАР присутствует во многих странах мира, где владеет и управляет много миллиардными активами.

Официальное учреждение новой компании требует получения стандартного официального разрешения, которое должно быть вскоре завершено.

О будущих планах компании рассказывает в интервью журналу Caspian Energy генеральный менеджер компании Fugro Survey LTD (Caspian) Кристофер Мотт.

Caspian Energy (CE): Компания Fugro подписала соглашение о создании совместного предприятия с ГНКАР. Расскажите, пожалуйста, подробнее о данном соглашении.

Генеральный менеджер Fugro Survey Ltd (Caspian) Кристофер Мотт: На протяжении нескольких месяцев мы вели переговоры с ГНКАР по вопросу создания совместного предприятия. В декабре прошлого года руководство Fugro и руководство ГНКАР подписали учредительный договор, предваряющий создание совместного предприятия. В будущем компания Fugro намеревается осуществлять все виды своей деятельности в Азербайджане именно посредством совместного предприятия. На момент проведения нашего с Вами интервью совместное предприятие еще сформировано, поскольку все еще предстоит разработать, подписать и заверить нотариально полномочия и прочие юридические документы. Мы тесно контактируем с ГНКАР, и ведется серьезная работа в направлении создания совместного предприятия. Новое предприятие будет называться SOCAR-Fugro LLP.

CE: Каковы будут основные задачи и обязательства будущего совместного предприятия?

Кристофер Мотт: Будущее совместное предприятие будет продолжать заниматься той же самой

деятельностью и выполнять задачи, аналогичные тем, которыми Fugro занимается на протяжении многих лет. Мы выполняем контракты, которые нам присуждают в процедуре открытого тендера на такие работы как точное позиционирование над уровнем/ниже уровня моря, вспомогательные работы по морскому строительству и геофизические и геотехнические исследования морского дна. Мы продолжим осуществлять весь спектр услуг Fugro в Азербайджане в рамках совместного предприятия.

CE: Чем будет заниматься будущее совместное предприятие?

Кристофер Мотт: Совместное предприятие пока еще не создано. Мы подписали учредительный договор с ГНКАР о создании совместного предприятия. Надеемся, что в скором времени оно будет создано. В течение последующих лет мы планируем осуществлять весь спектр услуг Fugro в Азербайджане в рамках совместного предприятия. Мы хотим работать с ГНКАР, и считаем, что от этого выиграют обе компании. Мы хотим привнести в совместное предприятие передовые методы работы, применяемые Fugro по всему миру. Наши взгляды обращены на такие сферы, как технологический обмен и повышение квалификации, а также продолжение реализации наших планов по национализации, направленной на уве-

личение числа специализированных рабочих мест для азербайджанских специалистов.

CE: Будет ли деятельность совместного предприятия осуществляться согласно международным стандартам?

Кристофер Мотт: Безусловно. Деятельность Fugro полностью соответствует международным стандартам ISO, и все наши операции будут осуществляться согласно этим стандартам.

CE: Расскажите, пожалуйста, о результатах деятельности компании за истекший год.

Кристофер Мотт: С точки зрения операций, у нас достаточно плотный график в Азербайджане и в 2013 году мы постарались обеспечить соответствие нашим прогнозам с точки зрения финансовых показателей.

CE: Можете ли Вы отметить какие-либо успехи деятельности компании?

Кристофер Мотт: В прошлом году мы были успешны в осуществлении морского бурения и бурения на суше в операционно-техническом плане. К примеру, мы осуществили высоко разрешающие геофизические исследования на некоторых сверхглубоких участках Каспийского моря; мы получили геотехнические образцы из тех глубин; мы получили геотехнические

образцы на суше и провели очень точные топографические исследования, задействовав лазерные лучи, используемые на самолетах.

СЕ: Какие новые технологии и оборудование Вам удалось представить в каспийском регионе в минувшем году и какие технологии предполагается внедрить в течение этого года?

Кристофер Мотт: Говоря не в контексте новых технологий, а об объеме морских операций в азербайджанском секторе Каспийского моря, я ожидаю спад в нашей деятельности в последующие два года в связи с предстоящим завершением реализации нефтяного проекта Чыраг. Насколько я понимаю, работы по установке оборудования на устье скважин, оснований и трубопроводов в рамках второй стадии разработки месторождения Шах Дениз не начнутся до 2016 года. Total в настоящее время занимается разработкой плана по месторождению Абшерон и еще несколько лет не будет готов начать ведение строительных работ в море. Я не предвещаю проведение каких-либо новых важных работ по строительству в море в течение 2014 и большей части 2015 годов. Конечно, там существует большое количество действующей инфраструктуры: трубопроводы, основания, устья скважин и т.д., которым необходимо техническое обслуживание. Мы надеемся внести свой вклад в проведение технического осмотра и ремонтных работ на уже установленных сооружениях. Сравнивая объем работ, который мы осуществили в 2013 году с объемом работ, который планируется реализовать в 2014 году, мы не предвещаем большого количества мероприятий.

Не могу также поделиться подробной информацией относительно других районов Каспия. Если рассматривать страны по очередности, наблюдается определенное сближение между Западом и Ираном, что может способствовать смягчению санкций и проведению там работ. Я в курсе деятельности нефтяных компаний, работающих в Туркменистане, но за всю историю нашей деятельности мы не были особенно заняты в этой стране, поскольку общий объем работ в Туркменистане ниже, чем в Азербайджане. Есть компании Fugro функционирующие в российском секторе. Время развития проектов в Казахстане часто затягивается.

СЕ: Мировые компании всегда придают особый приоритет вопросам

охраны окружающей среды. Как обстоят дела в этом направлении в компании Fugro?

Кристофер Мотт: Мы говорили ранее о работе в соответствии с международными стандартами. Деятельность компании Fugro в Азербайджане аккредитована в соответствии с международными стандартами по охране окружающей среды. Это стандарт ISO 14001:2004. Мы ведем деятельность в соответствии со всеми международными нормами, обеспечивая безопасность здоровья и защиту окружающей среды. Мы следим за потреблением энергии в плане горючего, расходуемого грузовыми автомобилями, а также за объемом потребляемой и вырабатываемой электроэнергии. Мы используем программу постоянного усовершенствования с целью понижения выбросов углекислого газа в атмосферу. Я хочу сказать, что Fugro не нуждается в законодательстве для обращения своего внимания за обязанностями в этой сфере. Мы сделаем все, что в наших силах для понижения влияния нашей деятельности на окружающую среду.

СЕ: Учитывая значительный объем технологий, которыми обладает Fugro и применяет в Азербайджане, есть ли продукты которые могут привлечь внимание представителей частного сектора?

Кристофер Мотт: В настоящее время мы работаем и для частного сектора. Вся наша работа, я бы даже сказал, что почти 80% наших работ выполнено для частного сектора. Читая эту статью, любое предприятие, которое работает над развитием оншорной и офшорной инфраструктуры, проявит интерес к технологиям, применяемым компанией Fugro.

В рамках оншорных работ, мы предоставляем технологии, которые позволяют безопасное возведение больших тяжелых сооружений, например высотных зданий, путем предоставления геотехнических образцов и анализов, а также оборудования по определению несущей способности сваи (предназначенных для очень больших структур).

По проекту расширения Бакинского метрополитена путем прокладки новых линий и тоннелей, мы бы могли предложить наши услуги по инженерно-геологическим изысканиям с целью определения условий для прокладки тоннелей. Мы можем предложить эти услуги и для тех, кто строит новую дорогу, железную дорогу или трубопровод. Везде, где



проект предусматривает контакт с землей, мы можем предоставлять услуги, которые позволят нашим клиентам предопределить последствия взаимодействия этого проекта с грунтом, эффективность и стабильность сооружений, которые будут возведены на нем, чтобы противостоять землетрясениям или же сохранять устойчивость при наблюдении любых грунтовых условий. Мы располагаем особыми и уникальными технологиями для безопасного обнаружения и оценки уровня заражения местности.

СЕ: Каковы ожидания в рамках второй стадии разработки месторождения Шах Дениз, учитывая сложность грунтов, большую глубину, давление и другие условия, при которых придется работать?

Кристофер Мотт: Я с нетерпением жду сложных испытаний, которые ожидают нас впереди. Fugro является специализированной компанией, и мы уверены что посредством SOCAR Fugro необходимо предоставлять технологии для осуществления на профессиональном уровне морских операций в рамках второй стадии разработки месторождения Шах Дениз или же работ на любом другом участке, где клиенту могут понадобиться наши услуги.

В отдельных частях мира компания Fugro проводит работы в водах глубиной более 3000м, что в три раза больше максимальной глубины Каспийского моря. Я хотел бы отметить, что Fugro не проводит буровые работы вглубь нефтегазового месторождения. Наличие высокой температуры и давления в месторождениях не относится к сфере нашей деятельности.

Но по мере того как мы ведем здесь беседу, наша компания осуществляет бурение скважин на глубину 500 метров для обеспечения оснований и контроля геопасности. В проекте, о котором я сейчас говорю, используется традиционная буровая установка, а также колонна с помощью приспособлений, разработанных компанией Fugro для получения образцов со дна моря.



AZPETROL - STAYING COMMITTED TO DEVELOPMENT



Caspian Energy (CE): What did the company manage to achieve last year and what are the plans for 2014?

Huseynaga Rahimov, General Director, Azpetrol Ltd: Azpetrol is one of the numerous companies that were created and developed owing to the successful implementation of the strategic plan for development of entrepreneurship and private sector laid by National Leader Heydar Aliyev and continued by his worthy successor, President Ilham Aliyev.

I would like to note that we assess the activity of the company in 2013 and in previous years as rather satisfactory. Despite the growing qualitative and quantitative competition, our company managed to preserve leading positions among the companies engaged in retail sales of automobile gasoline in Azerbaijan.

With this respect, in 2014, we intend to continue successful implementation in all spheres with a greater responsibility.

CE: What attention does the company pay to preserving the high quality of the commercial fuel?

Huseynaga Rahimov: Azpetrol is engaged in retail and wholesale trade of fuel production of the Baku oil refinery named after Heydar Aliyev of the State Oil Company of Azerbaijan. We supply these products to our consumers without any impurities.

Certainly, in process of work we pay much attention to the cleanness of containers which is used for transportation and storage of fuel for their compliance

with the technical norms and state standards. The timely replacement of refueling aggregates for newer ones is another important factor. On the other hand, the timely fuel quality control and further certification also promotes an effective control in this sphere.

CE: What work is being done to open new oil refineries in Baku?

Huseynaga Rahimov: Baku is one of the biggest megalopolises of the world and just like other big cities shows a more dynamic development compared to regions, in this way the capital city accounts for a greater part of fuel consumers. These factors are the main reasons why we pay more instant attention to the capital city.

With this respect, this year we are planning to open new petrol stations in Baku.

Staying loyal to our principles, during construction of new petrol stations we try not only to meet the demands of our customers for comfort, but also to comply with the ancient and unique architecture of our capital city, preserving its single wholeness while creating the petrol stations and trying to add more beauty to the city. As an example, I would especially like to single out the two petrol stations that we have built on one of the main highways of Baku-the Heydar Aliyev Avenue.

CE: What is the Petrol Plus online system and what new advantages does this system ensure for the customers?

Huseynaga Rahimov: As is known, Azpetrol Ltd has started to provide the service of Petrol Plus Offline card system

payment to our customers since 2002. Considering the fact that the number of our customers using this system is growing every day, it was decided to replace this system with Petrol Plus Online meeting all modern information technologies and security.

The advantages of this system which was launched in 2011 and gained a great popularity within a very short period of time include the following:

- reliability of information-if POS-terminals fail for any reason, the information will still be stored in operative memory;
- ability to provide services to customers in operative mode (the customers enjoy an opportunity to pay for production in any place and anytime without attending the offices of the company).
- Ability to control the account online
- Ability to block the lost card of the customer within a short period of time.

CE: What are the additional services that Azpetrol provides to its clients?

Huseynaga Rahimov: Azpetrol trademark is the most recognizable sign in the territory of Azerbaijan and is often a symbol of high quality products and service.

The main function of the company includes the retail sales of gasoline of various grades namely AI 95, AI 92 and AI 98, as well as diesel fuel and liquid gas.

We have signed medium and long-term contracts with a number of foreign and local companies operating in Azerbaijan.

The quality of our products is checked in a timely manner according to state standards and is provided with the due quality certificate.



Since 2001, the company has been providing services on cashless payment. To date, the number of companies using the card system has exceeded 4,000. Since 2006, petrol stations have received payments by Master Card, Euro Card and Visa Card.

In addition, for the convenience of customers, we also provide services for the maintenance repair of vehicles, their washing through the relevant facilities operating in the territory of our petrol stations.

CE: Do you expect any changes or innovations in petrol stations network after the shift to Euro-4 standards?

Huseynaga Rahimov: I have to note that we are not engaged in production, we are involved only in the sale of fuel that does not require any additional changes or innovations in our service stations in the transition to the new standard. The correspondence of the tanks that store fuel, and equipment and inventory to modern technology and requirements is enough for this.

CE: Which policy does the company pursue in staff training?

Huseynaga Rahimov: Opening and commissioning of numerous petrol stations in Azerbaijan, particularly in rural areas and regions, including the opening of new permanent jobs suggests that successful staff policy is one of the priorities of the company.

To date, the company has about 3,000 employees. The issue of increasing the personnel is under our constant attention and closely monitored.

It is very difficult to achieve goals without a responsible and disciplined workforce. That is why the creation and preservation of the staff consisting of responsible and highly qualified professionals is one of the major objectives of the company. It's safe to say that Azpetrol copes with this task. This is possible through serious competitive selection while hiring and staff development by organizing various trainings. The educational and training centers of the company ensure the training and preparation of candidates for vacant seats. The trainings are held, the candidates are involved in the practice at the company. Upon completion of the trainings, a special commission checks the practical and theoretical knowledge, then the candidates who are able to pass the exam are employed. This process allows our employees to cope with the tasks adequately.

CE: To what extent does the company manage to meet the client's requests?

Huseynaga Rahimov: Nowadays the



main goal pursued by Azpetrol is the preservation and further development of its positions in the private sector and making contribution to economic development. We intend to further expand the scope of the company, embrace the territory of all the regions with our services, create new jobs, develop a variety of services, as well as study innovations in the field of company's activity with a view to their further implementation and application in Azerbaijan.

As is known, a company can achieve success and development only if there are highly potential, hardworking, intellectually developed people within its team. We have always noted that one of the greatest achievements of the company is to have such a professional team. That's why we always try not only to improve

the material well-being of our employees, but also to create the most comfortable working environment that would meet all modern requirements.

It is clear that gaining and maintaining high rankings for many years in the country, which has created favorable conditions for business development, would be very difficult for any company. We have invested and continue to invest considerably in this direction. The main factor that ensures complete customer satisfaction is the creation of a company that meets all international standards and is equipped with the most modern and advanced technologies and improving progressive technologies of Oilbases, Carpool, the network of petrol stations, service centers, providing quality technical support, car wash centers, cafes, motels, shops, etc.





АЗПЕТРОЛ - ПОСТОЯННОЕ СТРЕМЛЕНИЕ К РАЗВИТИЮ

Caspian Energy (CE): Каких успехов удалось достичь компании в минувшем году и каковы планы на 2014 год?

Генеральный директор Azpetrol Ltd Гусейнага Рагимов: Компания Azpetrol является одной из многочисленных компаний, создание и развитие которых стало возможным в результате удачного осуществления стратегического плана по развитию предпринимательства и частного сектора, основа которой была заложена Общенациональным лидером Гейдаром Алиевым и продолжается сегодня его достойным преемником Президентом Ильхамом Алиевым.

Хочу отметить, что деятельность компании за 2013 год, как и в предыдущие годы, мы оцениваем удовлетворительно. Несмотря на все возрастающую количественную и качественную конкуренцию, наша компания смогла оставить за собой лидерские позиции среди компаний, занимающихся осуществлением продаж розничного автомобильного топлива в Азербайджане.

Учитывая все вышесказанное, мы намерены в 2014 году с еще большей ответственностью продолжать реализовывать успешную деятельность во всех сферах.

СЕ: Какое внимание уделяется в компании поддержанию на высоком уровне качества реализуемого топлива?

Гусейнага Рагимов: Azpetrol занимается продажей оптом и в розницу топливной продукции, которая производится на Бакинском нефтеперерабатывающем заводе имени Гейдара Алиева Государственной нефтяной компании Азербайджанской Республики. Производимые на заводе продукты мы поставляем нашим потребителям, не добавляя в их состав никаких примесей.

Конечно же, в процессе работы мы уделяем очень большое внимание чистоте контейнеров, в которых перевозится и хранится горючее на их соответствие техническим нормам и государственным стандартам. Кроме того, немаловажным фактором, которое оказывает влияние на качество горючего, выступает своевременная замена топливозаправочных агрегатов на более современные. С другой стороны,

эффективный контроль в данной сфере позволяет осуществлять своевременную проверку качества топлива и последующая сертификация.

СЕ: Какая работа ведется по открытию новых АЗС на территории Баку?

Гусейнага Рагимов: Баку, является одним из крупных мегаполисов мира и обладает, как и другие крупные города, более динамичным по сравнению с регионами развитием, что оказывает влияние на расположение основной части потребителей горючего именно в столице. Эти факторы являются основными причинами акцентирования нами более пристального внимания к столице.

Учитывая вышесказанное, в текущем году мы запланировали открытие новых автозаправочных станций на территории Баку.

Оставаясь верными своим принципам, при строительстве новых АЗС мы стараемся не только удовлетворять потребности своих клиентов в удобстве, но также и соответствовать внешним видом своих АЗС древней и уникальной архитектуре нашей столицы, создавая с ней единое целое и стараясь придать городу дополнительную красоту. В качестве примера, я хотел бы особо отметить два АЗС, которые мы построили на одной из главных магистралей города Баку - проспекте Гейдара Алиева.

СЕ: Что представляет из себя сис-

тема Petrol Plus online и какие новые преимущества открывает данная система для клиентов?

Гусейнага Рагимов: Как известно, компания Azpetrol Ltd. с 2002 года начала предоставлять клиентам услугу оплаты по карточной системе Petrol Plus Offline. Ввиду того, что количество наших клиентов, пользующихся данной системой, возрастало с каждым днем, было принято решение о замене этой системы Petrol Plus Offline системой Petrol Plus Online, отвечающей всем современным требованиям информационных технологий и безопасности.

Преимущества этой системы, запущенной в 2011 году и завоевавшей большую популярность за очень короткое время следующие:

- надежность информации – если по какой-либо причине POS-терминалы выйдут из строя, информация будет продолжать храниться в оперативной памяти;
- возможность оказания клиентам услуг в оперативном режиме (клиенты имеют возможность оплатить продукцию в любом месте и в любое время, не навещая офисы компании);
- возможность контролировать свой счет из интернета;
- в случае утери клиентом своей карты, возможность блокировки этой карты в течение короткого времени.

СЕ: Какие дополнительные услуги предоставляет Azpetrol своим клиентам?



Гусейнага Рагимов: Товарный знак Azpetrol является самым узнаваемым знаком на территории Азербайджана и чаще является символом качественной продукции и высокого сервиса.

Основной функцией компании является осуществление розничной продажи бензина различных марок: АИ 95, АИ 92 и АИ 98, а также дизельного топлива и жидкого газа.

Нами были подписаны средне- и долгосрочные контракты с очень многими зарубежными и местными компаниями, осуществляющими свою деятельность в Азербайджане.

Качество нашей продукции своевременно проверяется согласно государственным стандартам и обеспечивается соответствующим сертификатом качества.

С 2001 года компания предоставляет услуги по безналичному расчету. На сегодняшний день количество компаний пользующихся карточной системой превысило 4000. С 2006 года на автозаправочных станциях оплата принимается при помощи Master Card, Euro Card и Visa Card.

Помимо этого, для удобства клиентов мы также оказываем услуги по техническому ремонту транспортных средств, их мойку при помощи служебных объектов, функционирующих на территории наших АЗС.

СЕ: Ожидаются ли какие-либо изменения или нововведения в сетях АЗС после перехода на стандарты Евро-4?

Гусейнага Рагимов: Хотел бы отметить, что наша компания не занимается производством, мы задействованы только в сфере продажи топлива, что не требует дополнительных изменений или нововведений на наших автозаправочных станциях при переходе на новые стандарты. Достаточно того, чтобы резервуары, в которых хранится топливо, а также оборудование и инвентарь отвечали современным технологиям и требованиям.

СЕ: Какой политики придерживается компания в процессе подготовки кадров?

Гусейнага Рагимов: Открытие и сдача в эксплуатацию многочисленных автозаправочных станций на территории Азербайджана, в частности в сельских местностях и районах, в том числе открытие новых постоянных рабочих мест говорит о том, что успешная кадровая политика является одной из приоритетных направлений в деятельности компании.

На сегодняшний день в компании работает около 3000 работников. Вопрос



увеличения штата персонала находится под нашим постоянным вниманием и пристальным контролем.

Очень сложно достигнуть поставленных целей не имея ответственного и дисциплинированного трудового коллектива. Именно поэтому создание и сохранение коллектива, состоящего из ответственных и высококвалифицированных кадров – одна из важнейших задач компании. Можно с уверенностью сказать, что компания Azpetrol успешно справляется с этой задачей. Это становится возможным благодаря проведению серьезного конкурсного отбора при приеме на работу, повышению квалификации сотрудников посредством организации различных тренингов. В рамках учебно-образовательного центра компании осуществляется обучение и подготовка кандидатов для вакантных мест. В том числе проводятся тренинги, кандидаты привлекаются к практике на объектах компании. По завершению обучения специальная комиссия проводит проверку практических и теоретических знаний, после чего, кандидаты, успешно сдавшие экзамен, обеспечиваются работой. Данный процесс позволяет нашим сотрудникам достойно справляться с поставленными задачами.

СЕ: Насколько компании удается удовлетворять запросам клиентов?

Гусейнага Рагимов: На сегодняшний день основная цель, которую преследует компания Azpetrol, это сохранение и дальнейшее развитие занимаемых в частном секторе позиций, внесение своей лепты в развитие экономики страны. Мы намерены и в дальнейшем расширять сферу дея-

тельности компании, покрывать своими услугами территорию всех регионов, открывать новые рабочие места, развивать многосторонние услуги, а также изучать все последние новинки в сфере деятельности компании с целью их внедрения и применения в Азербайджане.

Известно, что компания может достигнуть успехов и развития только в случае наличия в ней команды высокопотенциальных, трудолюбивых, интеллектуально развитых кадров. Мы всегда отмечаем, что одним из самых больших достижений компании является наличие именно такого коллектива профессионалов. Именно поэтому мы всегда стараемся повышать не только материальное благополучие наших работников, но также и создавать наиболее комфортную и отвечающую всем современным требованиям рабочую обстановку.

Вполне понятно, что завоевание и удержание высоких позиций в течение долгих лет в стране, где созданы благоприятные условия для развития бизнеса, было бы очень непросто для любой компании. В это направление мы вложили и продолжаем вкладывать большой труд. Основным фактором, обеспечивающим полное удовлетворение запросам клиентов, является создание компании, отвечающей всем международным требованиям, с наличием оснащенной самыми современными и продолжающимися совершенствоваться прогрессивными технологиями Нефтебазы, Автобазы, сети автозаправочных станций, сервисных пунктов, оказывающих качественную техническую поддержку, центров мойки машин, кафе, мотелей, магазинов и т.д.



Cross Caspian
OIL & GAS LOGISTICS LLC

ENSURING STABILITY AND QUALITY OF THE CASPIAN-BLACK SEA CORRIDOR



Caspian Energy (CE): Could you please tell about the main achievements of the Company for the last year?

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

First of all, in 2013 we were successful to prolong the contract with Tengizchevroil (TCO) for 5 years. It is the most important achievement for Cross Caspian. It is also obvious that a certain volume of transit cargo of crude oil will be reoriented to the Baku-Tbilisi-Ceyhan pipeline (BTC) because the economy here is more attractive in comparison with the railway corridor. That is why our primary objective for today is to search replacing volumes for the railway direction. And it is not always simple because we have to redirect alternative cargoes from other directions where there is already established economy and technical model.

Accordingly, we have to work out a more attractive economic model for transit of hydrocarbons by rail to the Black Sea. In this case the important role belongs to the issue of transportation costs in comparison with alternative routes. Taking into account growing tariffs of our contractors, which are included into our general transportation costs, certain difficulties emerge in this direction. Nevertheless, we are working in this direction and are going to talk with all participants of the corridor to negotiate and develop a more competitive economic model for attraction of additional volumes.

CE: What are the plans for the current year? Could you please tell about today's goals and objectives of the Company?

Dmitriy Solovyev: The key objective for 2014 mainly depends on the results of restructuring of crude oil transit in 2013.

Taking into consideration that tariffs for transportation of freight by rail and by sea in the Caspian grew, our goal is to work out a more attractive economic model for transportation of freights by rail. It has negatively affected, in some sense, the competitiveness of the corridor and we have to work with all the partners to develop a more efficient economic model for cargo shippers because freights from alternative routes to our corridor can be attracted, first of all, by the economic factor.

CE: Which transportation options can the Company offer now to cargo shippers?

Dmitriy Solovyev: In principle, the oil transportation scheme remains the same. It continues to work in a stable way as before. The matter is how to raise the economic competitiveness of the corridor.

CE: Which triggers or tools can be helpful in this regard?

Dmitriy Solovyev: Reduction of tariffs within the corridor can be helpful and tariffs should be reduced by all the players since one player cannot pay out of his pocket for the others. Apparently, it should be a result of the common policy.

In fact it is not an easy task to do and all players know it. It is a difficult issue because it requires a long-term approach. Raising attractiveness of the corridor for one type of cargo for a short-term period is not a right solution. Another tariff growth in the near future may cause the threat again.

Actually, it is difficult for the rail transport to compete with the pipeline transportation. The competition is very rigid. Nothing is impossible, but we need to take into consideration that if freight comes from Kazakhstan, it is the main potential source of growth for transit. In case with transit of crude oil volumes, which is not currently performed through the BTC pipeline system, we should compete with alternative corridors, including the Russian direction as well. To that end, we should offer more attractive transportation tariffs. It is not easy, because the number of participants of the corridor is large, including the Caspian Shipping Company, Kazmortransflot, the Georgian Railway LLC, the Azerbaijan Railways CJSC and Kazakhstan Temir Zholy JSC. Finally, attractiveness for cargo shippers does not

depend only on tariffs in Azerbaijan and Georgia. It also depends on transportation costs from a location of shipping on a field towards Aktau port and on port expenditures. In general, all these aspects influence economy and the total throughput capacity. It is certainly a difficult process because it involves quite a large amount of stakeholders.

CE: What are the opportunities for increasing the transportation volume in the corridor and expanding services rendered by the company?

Dmitriy Solovyev: The carrying capacity of the corridor makes about 12 mln tons per year by railroad and about 7 mln per year through the terminals into BTC. Now we can say that the carrying capacity of the railroad is high enough, though, the capacity is to grow up to 14-15 mln tons after its reconstruction. However, its full scale operation will certainly depend on the economic attractiveness of the railroad corridor.

CE: Which technical innovations does the company plan to introduce and is deploying in the corridor at present?

Dmitriy Solovyev: Our main objective is to ensure stability, quality of services and minimization of any incidents because transportation of hydrocarbons requires particular control. Terminals undergo regular modernization. The equipment is changed by more advanced facilities. More updated automatic machinery is being applied. Modernization of assets is a natural process. However, the assets are launched for a long-term run as the oil transportation industry is capital-intensive and conservative. The Kulevi terminal has been commissioned quite recently and it is modern. The upgrading work was carried out at Sangachal terminal. The Garadagh terminal is under construction. Together with our partners we worked out a scheme of transportation of several sorts of oil to the point of destination in BTC. It is a sufficiently specialized technological process from the standpoint of documentation and performance of operations. The thing is that delivery of more than one sort of oil through the same terminal is an issue very strictly regulated by common operational procedures of BTC. This matter also gained the logical conclusion, so the considerable volume of different sorts of oil is delivered into BTC through the Sangachal terminal.



CE: Is all this work carried out in compliance with the international standards?

Dmitriy Solovyev: Absolutely! It is done both in compliance with the international standards and at the same time with specific requirements of the Baku-Tbilisi-Ceyhan regulation because every pipeline system has its own quality specifications, principles and rules of nominations, principles for oil refining, control over quality and principles for placement of volumes of the third parties in available capacities. All of it must be tracked down.

CE: Which issues are regarded as of paramount importance from the standpoint of growth of attraction without taking tariffs into account?

Dmitriy Solovyev: Just like any other branch, providing certain types of services, the economic attractiveness and economic effect gained from provision of services are considered one of the most important factors. Tariffs and transportation costs are certainly direct factors in this regard. There are indirect factors like de-risking that influence the economic attractiveness.

Since the expectation of economic benefit is directly connected with the low risk, associated with transportation of hydrocarbons, it certainly requires ensuring minimum downtime of tankers and rolling stock, which are indirect costs, but are able to reduce the overall costs of such transportation. Besides, it is also stability that is of great importance for oil producing companies and oil traders. Stable provision of services in terms of quality and economic aspects enables to conduct long-term planning and ensure timely shipment of necessary volume of hydrocarbons within required timeframes. It is one of the main factors when analyzing

attraction of any transport route. Noteworthy is also the necessity for ensuring safety of transportation, environmental protection and the work for prevention of any negative effects in this direction. These are factors that any serious consignor finds the most significant when evaluating a certain transportation route.

Optimization of capacity utilization is definitely one of the most important factors because the availability of sufficient capacities and their offer to clients, nevertheless, does not rule out the necessity of working over minimization of the possibility of the shift or loss of quality of different types of oil and oil products. It also requires taking of measures for minimization of natural transit losses.

Apart from this, noteworthy is also the work over flexible planning and provision of services. Despite the fact that any logistics requires a considerably diligent planning, it is obvious that the chain, which any oil producing company needs for delivery of oil products or crude oil to the world markets, is rather complicated. The chain involves a high amount of workers. Besides, there are unforeseen factors such as weather conditions, which may hinder timely approach of tankers, as well as certain difficulties that the partners of the company may face. Accordingly, all of these moments must be taken into account. Any negative effects caused by possible deflection from scheduled transportation must be minimized. This issue is solved through optimization of the technical process of oil trans-shipment, reservation of certain capacity in case of deviations or irregular transportation. Clients find it very important as it is also one of the most significant elements of assessment of reliability of certain routes for transportation of hydrocarbons. If any transportation route can hardly keep up

with the schedule it is considered a big minus in terms of real transportation. It means that the route operates either at its maximum output or has not been optimized yet. Thus, from the standpoint of the client, the risk of losses from downtime of tankers, rolling stock and disruption of the schedule is very big. On the other hand, if a transportation route is flexible that enables to minimize negative consequences of deviation from set plans it is an additional attractive factor for the client, which indirectly enhances technical and economic attractiveness of the route. One of the main factors is also the ability of a route to build up a long-term model of cooperation with a consignor of goods as it will make the work predictable for a considerably long period of time. It is very important both economically and technically since hydrocarbons are considerably large cargo transported in bigger volumes and requiring big funds for ensuring transportation. Accordingly, the planning time-frame for transportation of hydrocarbons usually takes long. Any consignor operating with more than average volumes is assessing the transportation corridor for a long-term outlook.

Nevertheless, when we speak about flexibility of provided services, we also mean the possibility of servicing consignors who would like to place volumes for a short-term period. We perfectly realize that the world market conditions may at a certain period require additional carrying capacity for a certain timeframe. If the corridor may provide such flexibility, it offers an opportunity to attract additional volumes that are placed for short-term period. It is also an important factor. The balance of interests of long-term players, engaged in the corridor, including short-term opportunities must be considered very subtly.



Cross Caspian
OIL & GAS LOGISTICS LLC

ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТАБИЛЬНОСТИ И КАЧЕСТВА КАСПИЙСКО-ЧЕРНОМОРСКОГО КОРИДОРА

Caspian Energy (CE): Каковы основные успехи компании за минувший год?

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

В 2013 году, в первую очередь, мы добились продления контракта с «Тенгизшевройлом» (ТШО) на последующие 5 лет. Это самое важное достижение для Cross Caspian. Очевидно также, что определенный объем транзитного груза по сырой нефти переориентируется на трубопровод Баку-Тбилиси-Джейхан (БТД) поскольку экономика здесь более привлекательна в сравнении с железнодорожным коридором. Поэтому основной задачей для нас сейчас является поиск замещающих объемов для железнодорожного направления, что не всегда просто, поскольку приходится переориентировать альтернативные грузы из других направлений, где уже сложилась своя экономика и техническая модель. Соответственно мы должны выработать более привлекательную экономическую модель для транзита углеводородов по железной дороге на Черное море. В данном случае важную роль играет вопрос затрат по транспортировке в сравнении с альтернативными маршрутами. С учетом роста тарифов со стороны наших подрядчиков, что входит в наши общие затраты по транспортировке, создаются определенные сложности в данном направлении. Но, тем не менее, мы ведем работы и будем в дальнейшем разговаривать со всеми участниками коридора относительно выработки более конкурентоспособной экономической модели для привлечения дополнительных объемов.

CE: Каковы планы на текущий год? Хотелось бы узнать, какие задачи в настоящее время ставит перед собой компания?

Дмитрий Соловьев: Основная задача на 2014 год исходит из того каким образом произошла реструктуризация транзита сырой нефти в 2013 году. Задача заключается в выработке более привлекательной экономической модели для транспортировки груза по железной дороге в связи с тем, что произошло повышение тарифов по перевозке гру-

зов на железной дороге и на судовой фрахт в Каспийском море. Это негативно сказалось в определенном смысле на конкурентоспособности коридора, и мы должны работать со всеми участниками, чтобы выработать более эффективную экономическую модель для грузоотправителей, поскольку грузы с альтернативных направлений могут быть привлечены в наш коридор, прежде всего, экономическим фактором.

CE: Какие возможности транспортировки в настоящий момент компания уже может предложить грузоотправителям?

Дмитрий Соловьев: В принципе схема транспортировки нефти не менялась. Она по-прежнему стабильно работает. Вопрос заключается в том, чтобы повысить экономическую привлекательность коридора.

CE: За счет каких рычагов или инструментов, на Ваш взгляд, это возможно?

Дмитрий Соловьев: За счет снижения тарифов в коридоре. Причем это должны сделать все игроки, поскольку не может один игрок из своего кармана платить за остальных. Это очевидно, т.е. должна быть единая политика.

Это очень непросто, и в принципе об этом всем игрокам известно. Но это и непростой вопрос, потому что он требует долгосрочного подхода. То есть повышать привлекательность коридора по одному виду груза, кратковременно, вопрос не решит. Поскольку, в недалеком будущем, если тариф опять будет повышен, угроза вновь придет.

В принципе, железной дороге с трубопроводным транспортом бороться очень трудно. Конкуренция непростая. Нет ничего невозможного, но надо учитывать, что если груз идет из Казахстана, то это основной потенциальный источник роста транзита. Если брать объемы транзита сырой нефти, которые не входят сейчас в трубопроводную систему БТД, то надо конкурировать с альтернативными направлениями, в том числе с российским направлением - для этого нужно предлагать более привлекательные транспортные та-

рифы. Но это не очень просто, потому что количество участников коридора значительно, это и Каспар, и КМТФ, и грузинская железная дорога, и азербайджанская железная дорога, и казахстанская железная дорога. В конечном счете привлекательность для грузоотправителя определяют не только тарифы в Азербайджане и Грузии, но транспортные расходы от точки погрузки на месторождении до порта Актау и портовые расходы. Все это в целом определяет экономику и общую пропускную способность. Это конечно сложный процесс, поскольку довольно большое количество стейкхолдеров.

CE: С технической точки зрения, каковы возможности увеличения транспортировки в коридоре и расширения услуг, предоставляемых компаниями?

Дмитрий Соловьев: Пропускная способность коридора находится на уровне 12 млн. тонн в год по железной дороге и около 7 млн. тонн в год через терминалы в БТД. В настоящее время мы можем сказать, что пропускная мощность железной дороги достаточно высока, хотя после их реконструкции мощность вырастет до 14-15 млн. тонн. Но, конечно же, ее использование на полную мощность будет зависеть от экономической привлекательности железнодорожного коридора.

CE: Какие технические новшества компания предполагает внедрить и внедряет на данный момент в коридоре?

Дмитрий Соловьев: Основной целью работы является обеспечение стабильности, качества оказания услуг и минимизации любых инцидентов. Поэтому что перевозка углеводородов это вид транспорта, который требует особого контроля. Терминалы естественно непрерывно модернизируются, происходит замена оборудования на более новое технологически усовершенствованное, применяется более современная автоматика. Это естественный процесс модернизации активов. Но поскольку нефтетранспортная отрасль достаточно капиталоемкая и консервативная,

то, конечно же, активы вводятся в эксплуатацию на долгосрочную перспективу. Кулевский терминал был запущен достаточно недавно в коридоре, он современен. Модернизация проведена на Сангачальском терминале. Строится Гарадагский терминал. Совместно с нашими партнерами разработана схема перевозки нескольких сортов нефти до точки доставки в БТД, что является достаточно детализированным технологическим процессом с точки зрения и документации, и с точки зрения выполнения операций. Дело в том, что доставка более чем одного сорта через один и тот же терминал это вопрос, который очень жестко регламентируется общими правилами эксплуатации БТД, требует очень аккуратного подхода и выполнения сложных технологических процедур. Это тоже было доведено до логического заключения, в связи с чем сейчас значительный объем различных сортов нефти доставляется в БТД через Сангачальский терминал.

СЕ: Все это происходит согласно требованиям международных стандартов?

Дмитрий Соловьев: Абсолютно! И в соответствии с международными стандартами, и в том числе в соответствии со специфическими требованиями регламента Баку-Тбилиси-Джейхан, потому что каждая трубопроводная система имеет свой банк качества, свои принципы и правила номинаций, свои принципы обработки нефти, контроля за качеством и принципы размещения объемов третьих сторон в имеющихся мощностях. Это все должно отслеживаться.

СЕ: Какие задачи ставятся во главу угла с точки зрения повышения привлекательности без учета тарифов?

Дмитрий Соловьев: Конечно, как и в любой отрасли оказывающей определенные виды услуг, экономическая привлекательность и экономический эффект от оказания услуг являются одними из наиболее важных факторов. Конечно, тарифы и затраты на транспорт являются

прямыми факторами. Существуют косвенные факторы, которые позволяют в определенном смысле влиять на экономическую привлекательность, это снижение рисков. Поскольку ожидание экономического эффекта напрямую связано и с низким риском, связанным с перевозкой углеводородов, это конечно же обеспечение минимального простоя танкеров и подвижного состава, которые являются непрямыми затратами, но позволяют снизить общие затраты такой перевозки. Помимо прочего, это, конечно же, стабильность, что является для нефтедобывающих компаний и нефтетрейдеров основным фактором. Наличие стабильности в плане оказания услуг как в качественном, так и экономическом аспектах, позволяет проводить долгосрочное планирование и обеспечить своевременный запланированный вывод углеводородов в необходимом количестве и в необходимом промежутке времени, что является одним из основных факторов при анализе привлекательности любого транспортного маршрута.

Невозможно не сказать о необходимости обеспечения безопасности перевозок, охране окружающей среды, работы над отсутствием любых негативных эффектов в этом направлении. Все это также является факторами, которые любой серьезный грузоотправитель выделяет как одну из самых серьезных позиций по оценке любого транспортного маршрута.

Однозначно один из важнейших моментов это оптимизация использования мощностей, потому что сам факт наличия достаточных мощностей и его предоставление клиентам, тем не менее, не исключает необходимости работы над минимизацией возможности смешения и потери качества различных видов нефти и нефтепродуктов, а также минимизацией естественных транзитных потерь.

Кроме того, это, конечно же, работа над гибкостью планирования и оказания услуг, потому что несмотря на то, что любая логистика требует достаточно кропотливого планирования, очевидно, что цепочка, которая необходима для любой нефтедобывающей компании для доставки нефтепродуктов или сырой нефти на конечные рынки, достаточно сложная. Она включает в себя большое количество игроков. Кроме того, существуют непредвиденные факторы, такие как погодные условия, которые препятствуют своевременному подходу танкеров, определенные сложности, которые могут возникнуть у партнеров компании и соответственно все это должно учитываться. Любые негативные эффекты от возможного отклонения от планируемых перевозок

должны быть минимизированы. Это достигается оптимизацией технического процесса перевалки нефти, резервированием определенной мощности на случай отклонений или неравномерности транспортировки. Для клиента это является важным, и это тоже из важнейших элементов оценки надежности того или иного маршрута для перевозки углеводородов. Если любой транспортный маршрут с трудом справляется с отклонениями от поставленных планов, то в условиях реальной транспортировки это большой минус. Это говорит о том, что маршрут работает на пределе своих возможностей, либо не оптимизирован. И соответственно с точки зрения клиента риски потерь от простоев танкеров, подвижного состава, срыва графиков, очень значительны. И наоборот, если транспортный маршрут обладает гибкостью, с помощью которой можно минимизировать негативные последствия от отклонений от составленных планов, то это дополнительный фактор для клиента, который повышает как техническую, так и экономическую привлекательность маршрута непрямым образом.

И, конечно же, основной фактор, который надо отметить, это способность маршрута выстроить долгосрочную модель сотрудничества с грузоотправителем, что позволит сделать работу прогнозируемой на достаточно долгий промежуток времени. Это очень важно как экономически, так и технически, поскольку углеводороды это достаточно объемный груз, транспортируется он в больших объемах и требует значительных ресурсов для обеспечения транспортировки. Соответственно горизонт планирования для перевозки углеводородов обычно достаточно длителен. Любой грузоотправитель обладающий объемами выше среднего однозначно оценивает транспортный коридор на долгосрочную перспективу.

Тем не менее, когда мы говорим о гибкости предоставляемых услуг, под этим мы еще и понимаем возможность оказания услуг грузоотправителем, которые хотели бы разместить объемы на краткосрочной основе. Мы прекрасно понимаем, что мировая конъюнктура рынка в определенный момент может востребовать дополнительную пропускную способность на определенный промежуток времени. И если коридор может обеспечить такую гибкость, то это дает возможность привлечению дополнительных объемов, которые возникают на краткосрочной основе. Это тоже важный фактор, здесь нужно учитывать очень тонко баланс интересов долгосрочных игроков в коридоре и краткосрочных возможностей.





AZERBAIJAN'S GAS SUPPLY FACILITIES

DEVELOPING INTENSIVELY



Akbar Hajiyev,
General Director, SOCAR Azerigaz PU

2013, which was of great importance for SOCAR Azerigaz PU from the point of assigned tasks fulfillment, has also become the past. The Union has successfully closed the past year with high production indicators owing to mobilization of all forces for fulfillment of assigned tasks. The matter concerns mainly successes achieved in implementation of operations in accordance with Azerbaijan President's Order dated April 14, 2009 on approval of the "State program of social-economic development of the regions of the Republic of Azerbaijan for 2009-2013" and the Order dated May 4, 2011 on approval of the "State program of social-economic development of the Baku city and its settlements during 2011-2013".

Just like in previous years, special focus in 2013 was on issues concerning continuous and safe gas delivery to the population and other consumers, provision of gas supply to residential estates and resuming of gas delivery to dwelling settlements which used to receive gas before as well as implementation of overall maintenance on the gas supply network.

Using the achievements of the oil strategy laid by Nationwide Leader Heydar Aliyev Azerigaz PU, along with timely fulfillment of provision of gas supply related tasks assigned by President of the Republic of Azerbaijan Ilham Aliyev, ensured dynamic development of gas supply facilities.

First of all, it is noteworthy that the operations aimed at provision of gas supply and resuming of gas delivery to the dwelling settlements which used to receive gas before, have become

large-scale and covered all the regions of the country. The rates and quality of operations on provision of gas supply have been considerably increased compared to the figures of the past years. As a result, gas was supplied to 217 dwelling settlements of 41 regions of the Republic throughout the year. Following the Aghdam and Gazakh region where provision of gas supply was completed as early as 2012, the similar operations were performed at Balakan and Hajigabul regions.

Addressing the conference dedicated to the results of the implementation of the "State program of social-economic development of Baku city and its settlements in 2011-2013", President of the Republic of Azerbaijan Ilham Aliyev noted: "In general, the rates of provision of gas supply are very high within the country. We are getting close to almost 90%. Gas lines are laid even to the regions and settlements which had not been provided with gas supply during the Soviet period. This initiative is bearing rather a social character. It is our duty to supply people with gas there. As a result of gas supply operations as well as expansion of the subscriber base, the number of subscribers in the country reached 1,647,906 as of January 1, 2014.

It is noteworthy that 19,830 out of total amount of gas consumers registered as of January 1, 2014 are subscribers that do not belong to the category of the population. In addition to 1,579,085 subscribers (population) who were supplied with gas as of January 1 of this year, registered were another 48,991 subscribers at high-rise buildings supplied with gas individually. In general, 167,536 gas consumers out of 1,628,076 subscribers, registered as of January 1, 2014, were registered in the past year alone. 57,708 of them reside in Baku, Absheron and Sumgayit. 109,828 subscribers were registered in the regions.

It also must be noted that 701,645 out of the total amount of subscribers fall to the share of Baku city (691,448 – population subscribers; 10,197 – other categories). 946,261 subscribers fall to the share of regions (936,628 – population subscribers, 9,633 – other categories).

490,337 new subscribers (population) were supplied with natural gas in the country over the period of operation of Azerigaz PU in 2009-2013 including 149,533 subscribers in Baku and 340,804

subscribers in the regions. 449,157 of domestic gas meters (including 263,905 of smart-meters) were installed or replaced at apartments of consumers over the past year. Their number totaled 1,510,492 (including 783,260 smart meters) units during 2009-2013.

Azerigaz PU has introduced innovations and made far-reaching changes in order to prevent possible technical problems associated with the growth of payment operations and the growth of the number of smart meters. The growth of total payments needs much stronger software and for this reason updated software has been introduced since the past year. It will enable to provide qualitative services to approx 1 mln subscribers.

In 2013 SOCAR Azerigaz PU also gained important indicators in provision of gas supply to high-rise buildings. Appeals of businesses and individuals were considered in this regard owing to the operative activities of Azerigaz. Provision of gas supply to 149 high-rise buildings was commenced after submission of appropriate documents. These activities cover 30,374 apartments in general. It is noteworthy that gas supply of 60 multi-storey buildings was provided in 2012. Ongoing operations yield serious results as a considerable growth has been fixed in this regard.

As a structure involved in gas sale Azerigaz PU is interested in provision of gas supply to any multi-storied building within a short period of time after the corresponding documents about acceptance of the building and gas infrastructure for operation have been submitted (original design estimate documentation agreed with appropriate organizations, certificates of acceptance of external and internal gas pipeline, construction certificates of external and internal gas pipelines, the list of gas meters installed in apartments and other necessary documents).

The situation with non-stop and safe gas delivery to consumers, which is one of the main obligations of Azerigaz PU, as well as with timely and full payment for consumed gas by subscribers is satisfactory as well.

In particular, certain success has been gained in providing full payment for consumed gas. A total of 2,201,571,619 cubic meters of gas was sold to the

population by Azerigaz PU in 2013. The collection of fees totaled 101.98%. It is the result of the increase of gas supply to the population in autumn-winter of 2012-2013 while the payment made by the population for consumed gas was incomplete. The debts formed during that period were repaid by consumers in the spring-summer period of 2013. It should be noted that accounts receivable of residential consumers without privileges decreased by 7.2% through 2013. At the same time, collection of payments for consumed gas made 102.9%. For Baku, Absheron and Sumgayit this figure reached in total 104% and 101.9% for the regions of the country. The highest figure in the country was registered in the Khyzy region, amounting to 121.44%. This indicator in the Goranboy region made 110.73%, 109.31% in Sabirabad, 106.9% in Ganja and 105.96% in Imishli. Among the districts of Baku there are also the high indicators. In particular, in the Sabunchu district this figure made 107.33%, 106.30% in the Surakhany district and 104.98% in the Sabayil district. This figure was high in Sumgayit City, amounting to 105.49%. It should be mentioned that as of January 1, 2014 some 110,686 IDPs families were provided with non-stop gas supply.

Like in previous years, the PU continues works to develop the gas supply facilities. Gas pipelines of different diameters are being repaired, gas pipelines are moved from the territory of private yards and installation of gas meters is also underway. To reduce natural gas losses, outdated mechanical meters used in flats are substituted with new smart meters and old gas regulators are replaced with new ones. For instance, for the purpose of improving gas supply last year the gas use areas laid new gas pipelines of different diameters with the total length of 423,084 ML, and installed 1,560 gas regulators and 1,071 gas control boxes.

It is worth mentioning that last year 9948.1 km of gas pipelines were laid for the purpose of raising the volumes of fuel supplied to consumers and gasification of settlements. It is the highest indicator for the entire history of gasification. Major repair of 1774.7 km of gas pipelines was performed to ensure proper and safe operation of network gas pipelines.

Azerigaz PU also takes measures to reduce technological gas losses. In particular, in gas custody transfer points the PU implements repair and substitution of metering units, which have been in operation for a long time and do not correspond to the requirements of norms and specifications. Brand-new appliances and electronic meters are installed and used on metering units to define a gas flow rate.



To that end large-scale works are currently in process to substitute outdated measuring appliances with new ones. It is very important to equalize the difference of figures when making decade chemical analyses on gas custody transfer points of Azerigaz PU with the physical and chemical features registered in the memory of metering equipment. Relevant activities are performed to install the equipment for analysis of the physical and chemical features of gas. Gas chromatographers have been installed at 15 points to perform analyses. Repair work is currently underway on the internal metering skids of Azerigaz PU. Conditions were created to fix chemical parameters of natural gas in the memory of flowmeters in the process of gas custody transfer in the online mode. Installation of new metering skids at gas custody transfer points of Azerigaz PU meeting the requirements of up-to-date standards and with the use of new flowmeters and equipment for studying physical and chemical figures, virtually results in reduction of gas losses.

Last year passports of the gas supply facilities across the gas use areas were revised, coordinated and sent to places for filling. At the same time, in connection with the project of reconstruction of the gas supply system of Baku City and the Absheron Peninsula, works are in process to create the electronic database (electronic map) of the medium and high pressure gas networks with regard to separate districts in the special software in 2010-2013.

The gas use areas have specified the data (types, diameters, brands, the number of consumers, addresses, etc.) with regard to units and equipment of the gas supply network (industrial meters, underground and online medium and high pressure gas pipelines, boxes, valves, hatches, separators, etc) and

commissioned the electronic database. The database provides incredible help since it enables to control the gas network in the online mode, browse network-related information in the set coordinates, implement exact emergency and repair works. The electronic data base plays important role in timely prevention of gas losses, provision of high-quality services to consumers, correct gas supply regulation and creation of forecast conditions. The electronic card can be regularly and quickly updated. Unlike the old cards, there is an opportunity of searching responses to numerous questions with the use of information of modern cards.

One of the main areas of Azerigaz PU's activities is to inform each subscriber about rules for the usage of gas at place, withdraw gas appliances without compliance certificates from use and remove hose couplings. Azerigaz PU is performing all necessary work to prevent installation of gas appliances in cellars and semi-basements.

Also, the production union continues measures to prevent violation of rules for the use of gas. Consequently, the employees of Azerigaz PU have filled relevant acts for 10,878 residential consumers and 498 acts for other consumers for violation of gas use rules. The acts have revealed 18,253 not registered gas consumers, who were not included in the subscriber base. According to the results of the prepared acts, the damage from gas losses amounted to 5,623,076 AZN. The number of made acts went down by 1,404 acts in comparison with the 2012 year.

Azerigaz PU is not going to rest. The production union's staff is ready to apply all efforts to accomplish the 2014 year with even higher achievements and make its worthy contribution to the development of the gas supply facilities of the country.



ГАЗОВОЕ ХОЗЯЙСТВО АЗЕРБАЙДЖАНА ИНТЕНСИВНО РАЗВИВАЕТСЯ

Канул в историю и 2013 год, имевший важное значение для ПО "Азеригаз" Госнефтекомпании Азербайджана с точки зрения выполнения поставленных задач. Благодаря мобилизации всех сил в направлении выполнения поставленных задач, Объединение успешно завершило минувший год высокими производственными показателями. Речь в первую очередь идет о достигнутых успехах в выполнении работ в рамках Указа Президента Азербайджанской Республики от 14 апреля 2009 года об утверждении "Государственной программы социально-экономического развития регионов Азербайджанской Республики в 2009-2013 годах" и Распоряжения Президента Азербайджанской Республики от 4 мая 2011 года об утверждении "Государственной программы социально-экономического развития города Баку и его поселков в 2011-2013 годах".

В 2013 году, как и в предыдущие годы, особое внимание было уделено вопросам бесперебойного и безопасного газоснабжения населения и других потребителей, газификации жилых массивов и восстановления подачи газа в населенные пункты ранее получавшим природный газ, а также проведения капитальных работ по ремонту сети газоснабжения.

Пользуясь достижениями нефтяной стратегии, основа которой была заложена Общенациональным лидером Гейдаром Алиевым, ПО "Азеригаз" наряду со своевременным выполнением поставленных Президентом Азербайджанской Республики Ильхамом Алиевым задач в области газификации, добилось динамичного развития газового хозяйства.

В первую очередь следует отметить, что работы, связанные с газификацией и восстановлением подачи газа в населенные пункты ранее получавшим природный газ, приняли широкомасштабный характер и охватили все регионы страны. Темпы и качество работ по газификации и газоснабжению по сравнению с прошлыми годами значительно возросли. В результате этого в течение года была обеспечена подача природного газа в 217 населенных пунктов 41 районов Республики. Вслед за Агдамским и Газакским районами, газификация которых была завершена ещё в 2012 году, полностью завершены

работы по газификации Балакянского и Гаджигабульского районов.

Выступая на конференции, посвящённой итогам реализации «Государственной программы социально-экономического развития города Баку и его поселков в 2011-2013 годах», Президент Азербайджанской Республики Ильхам Алиев отметил: «В целом, по стране темпы газификации очень высокие. Мы приближаемся к почти 90 процентам. Даже в негазифицированные в советские времена районы и села прокладываются газовые линии. То есть это инициатива, носящая, скорее, социальный характер. Мы делаем, должны делать это, чтобы люди были обеспечены газом». В результате работ по газоснабжению, а также проведения работ по расширению абонентной базы, численность абонентов в стране по состоянию на 1 января 2014 года достигла 1647906.

Следует отметить, что из общего количества зарегистрированных на 1 января 2014 года потребителей газа 19830 являются абонентами, не относящимися к категории населения. Помимо 1579085 абонентов из числа населения, которые по состоянию на 1 января текущего года были обеспечены газом, в сентябре-декабре 2013 года зарегистрировано еще 48991 абонентов жильцов многоэтажных высотных жилых зданий, газифицированных в индивидуальном порядке. В целом, из числа зарегистрированных по состоянию на 1 января 2014 года 1628076 абонентов, в минувшем году были приняты на учёт 167536 новых абонентов, из которых 57708 относятся к Баку, Абшерону и Сумгайиту, а 109828 абонентов зарегистрированы в регионах.

Необходимо также отметить, что в целом из общей численности абонентов 701645 приходится на долю города Баку (691448 - абонентов из числа населения, 10197 - прочие абоненты) и 946261 - регионов (936628 - абонентов из числа населения, 9633 - прочие абоненты).

За период деятельности ПО "Азеригаз" в 2009-2013 годах в стране снабжено природным газом 490337 новых абонентов населения, в том числе в Баку - 149533 абонента и в регионах - 340804 абонента. За минувший год в квартирах абонентов из числа населения были установлены или заменены

449157 бытовых газовых счетчиков (в т.ч. 263905 смарт-счетчиков). В период 2009-2013гг. их численность составила 1510492 единицы, из них - 783260 смарт-счетчиков.

В целях пресечения возможных технических проблем, связанных с ростом операций по оплате и расширением охвата газовыми смарт-счетчиками, ПО «Азеригаз» внедрены новшества и осуществлены коренные преобразования. Увеличение массовых платежей нуждается в более сильном программном обеспечении и по этой причине с прошлого года начато внедрение обновлённого программного обеспечения, что позволит оказывать качественные услуги приблизительно 1 млн. абонентов.

В 2013 году ПО "Азеригаз" ГНКАР также добился важных показателей в обеспечении подачи газа в высотные здания. Так, благодаря оперативной деятельности «Азеригаз» в этом направлении были рассмотрены обращения юридических и физических лиц, и после представления соответствующих документов была обеспечена подача газа в 149 высотных жилых дома. Эти мероприятия в целом охватывают 30374 квартир. Напомним, что в 2012 году была обеспечена подача газа в 60 многоэтажных зданий. Проводимые работы дают ощутимый результат, в этом направлении зарегистрирован значительный рост.

В целом, ПО "Азеригаз" являясь структурой занимающейся продажей газа, заинтересовано в кратчайшие сроки обеспечивать подачу газа любому многоэтажному зданию при представлении соответствующей документации о приёмке здания и газовой инфраструктуры в эксплуатацию (подлинников проектно-сметной документации, согласованных с соответствующими организациями, актов приёмки в эксплуатацию внешних и внутренних газопроводов, строительных паспортов внешних и внутренних газопроводов, списка установленных в квартирах газовых счётчиков и других необходимых документов).

Одной из основных обязанностей ПО «Азеригаз», является бесперебойное и безопасное газоснабжения потребителей. В вопросах своевременной и полной оплаты потребляемого газа

со стороны потребителей положение дел значительно улучшилось. В частности, достигнуты определённые успехи в области обеспечения полной оплаты стоимости потребляемого газа. В 2013 году населению со стороны ПО "Азеригаз" было реализовано природного газа в объёме 2201571619 кубометров, при этом сбор средств был зафиксирован на уровне 101,98%. Связано это с тем, что увеличилась подача газа населению в осенне-зимний период 2012-2013 гг., а оплата населением потребленного газа была осуществлена не полностью. Образовавшиеся в этот период дебиторские задолженности были погашены со стороны абонентов в весенне-летний период 2013 года. Стоит отметить, что дебиторская задолженность по без льготному населению в течении 2013 года снизилась на 7,2%. При этом сбор средств за потребленный газ составил 102,9%. По Баку, Абшерону и Сумгайыту этот показатель в целом составил 104%, по регионам страны - 101,9%. Самый высокий показатель по стране был отмечен в Хызынском районе - 121,44%. Этот показатель в Горанбойском районе составил 110,73%, в Сабирабаде - 109,31%, в Гяндже - 106,9%, Имишли - 105,96%. Имеются высокие показатели и среди районов города Баку. В частности, в Сабунчинском районе этот показатель составил - 107,33%, в Сураханском - 106,30%, в Сабайильском - 104,98 %. Этот показатель оказался высоким и в городе Сумгайыт - 105,49%. Необходимо также отметить, что по данным на 1 января 2014 года 110686 семей вынужденных переселенцев охвачены непрерывным газоснабжением.

Как и в прошлые годы, в настоящее время в объединении продолжают работы по развитию газового хозяйства. Так, осуществляются ремонтно-восстановительные работы на газопроводах различного диаметра, газопроводы выводятся из частных дворов на улицы, продолжают работы по установке газовых счётчиков. С целью уменьшения потерь природного газа морально устаревшие механические счётчики, эксплуатируемые в квартирах потребителей, заменяются новыми смарт-счётчиками, а также газовые регуляторы пришедшие в негодное состояние заменяются на новые. К примеру, с целью улучшения газоснабжения в прошлом году со стороны местных газоэксплуатационных участков (ГЭУ) были проложены новые газопроводы различного диаметра общей протяжённостью 423084 п/м, установлены 1560 газовых регулятора и 1071 газорегуляторных шкафов.

Следующий факт заслуживает внимания - в прошлом году с целью увеличения объемов подаваемого потребителям газа и газификации населенных пунктов были проложены газопроводы протяженностью 9948,1 км, что является самым высоким показателем за всю историю газификации. Для обеспечения нормальной и безопасной эксплуатации сетевых газопроводов произведен капитальный ремонт 1774,7 км газопроводов.

ПО "Азеригаз" проводит ряд мероприятий и для уменьшения технологических потерь газа. В частности в точках приёма/сдачи «голубого топлива» осуществляется реконструкция и замена измерительных узлов, которые длительное время эксплуатируются и не соответствуют требованиям нормативно-технической документации. Для определения расхода газа на измерительных узлах монтируются и используются современные приборы и электронные счётчики.

Для этого проводятся широкомасштабные работы по замене морально-устаревших расчётных приборов на более современные. Важное значение обретает устранение разницы показателей во время проведения декадных химических анализов газа на точках приёма/сдачи ПО "Азеригаз" с физико-химическими показателями, зафиксированными в памяти расчётного оборудования, для чего проводятся соответствующие мероприятия по установке оборудования анализа физико-химических свойств газа. Так, на 15 точках для проведения анализов установлены хроматографы. Помимо этого проводятся работы по модернизации на внутренних измерительных узлах ПО "Азеригаз". Были созданы условия для фиксации в памяти расходомеров химических параметров природного газа при приёме и сдаче в режиме online. Установка на точках приема/сдачи ПО "Азеригаз" новых измерительных узлов, отвечающих требованиям современных стандартов, с применением новых расходомеров и оборудования для анализа физико-химических показателей, в итоге ведет к уменьшению потерь газа.

В прошлом году были пересмотрены паспорта газового хозяйства по ГЭУ, согласованы и отправлены на участки для заполнения. В то же время, в связи с проектом реконструкции системы газоснабжения города Баку и Абшеронского полуострова продолжают работы по созданию электронной информационной базы (электронная карта) газовых сетей среднего и высокого давления по отдельным районам в специальном программном обеспечении в 2010-2013 годах.

Газоэксплуатационными участками была уточнена информация (типы, диаметры, марки, количество абонентов, адреса и т.д.) об установках и оборудовании газовой сети (промышленные счётчики, подземные и надземные газопроводы среднего и высокого давления, шкафы, вентили, люки, сепараторы и т.д.) и введена в электронную информационную базу. Данная база оказывает незаменимую помощь, поскольку она в режиме online позволяет осуществлять контроль газовой сети, просматривать информацию сети в размещённых координатах, осуществлять точные аварийные и ремонтные работы. Электронная информационная база играет важную роль в своевременном предотвращении потерь газа, оказании качественных услуг абонентам, правильном регулировании подачи газа и создании условий прогнозирования. Имеется возможность постоянного и оперативного обновления электронной карты. В отличие от старых карт, имеется возможность поиска ответов на многочисленные вопросы с использованием информации современных карт.

Одним из основных направлений деятельности ПО «Азеригаз» является разъяснение каждому абоненту правил пользования природным газом на местах, изъятие из эксплуатации газовых приборов, не имеющих сертификатов соответствия и ликвидация шланговых соединений. Со стороны ПО «Азеригаз» проводятся необходимые работы в направлении недопущения установки газовых приборов в подвалах и полуподвалах.

Вместе с тем, продолжают мероприятия по профилактике нарушения правил пользования природным газом. Как результат, за нарушением правил пользования природным газом сотрудниками ПО "Азеригаз" были составлены соответствующие акты на 10878 абонентов из числа населения и 498 акта - прочим абонентам. Согласно актам, были выявлены 18253 не учтенных потребителей природного газа, которые были внесены в абонентскую базу. По результатам составленных актов ущерб, причинённый от потери природного газа составлял 5623076 манатов. По сравнению с предыдущим 2012 годом количество составленных актов уменьшилось на 1404 акта.

ПО «Азеригаз» не намеревается ограничиваться достигнутыми успехами. Коллектив объединения готов сделать все от него зависящее для завершения 2014 года более высокими достижениями и внести свой достойный вклад в развитие газового хозяйства страны.



DELTA TELECOM:

AZERBAIJAN BECAME THE CENTER OF REGION'S TRANSIT COMMUNICATION



Ramazan Valiyev,
General Director, Delta Telecom

Possessing DWDM, IP/MPLS, Satellite networks based on state-of-art technologies, Delta Telecom Ltd is one of the main telecommunication operators in the region. As a result of its high level activity Azerbaijan became the center of region's transit communication.

Delta Telecom Ltd has installed the largest Internet Backbone in the region and provides high quality services of Internet Backbone to Azerbaijan providers as well as to Georgia, Iran, Iraq providers.

Based on DWDM and IP/MPLS technologies - the main conductor part of Azerbaijan information resources - Delta Telecom uses available fiber-optic cables as well as develops fiber-optic cable, DWDM and IP/MPLS infrastructures in all regions in order to ensure the stableness communication.

Guided by directions of President

Ilham Aliyev to turn Azerbaijan into the Regional Telecommunication Center, Delta Telecom proceeds with implementation of successful projects in this field.

Redundant DWDM and IP/MPLS networks of the Company cover all regions of Azerbaijan. 100Gb capacities are widely used in the existing DWDM and IP/MPLS networks. The redundant capacity of IP/MPLS networks has been increased up to 300Gb in Russia, Georgia, Iran directions. Currently the capacity of DWDM networks envisaged for EPEG project between Russia and Iran reached 700Gb per second.

The capacity of external (foreign) connections of Internet Backbone has been increased up to 200 Gb per second.

The activity of Delta Telecom carried out during the year in order to develop Internet in Azerbaijan aimed not only at development of International Backbone but at development of end-user market as well.

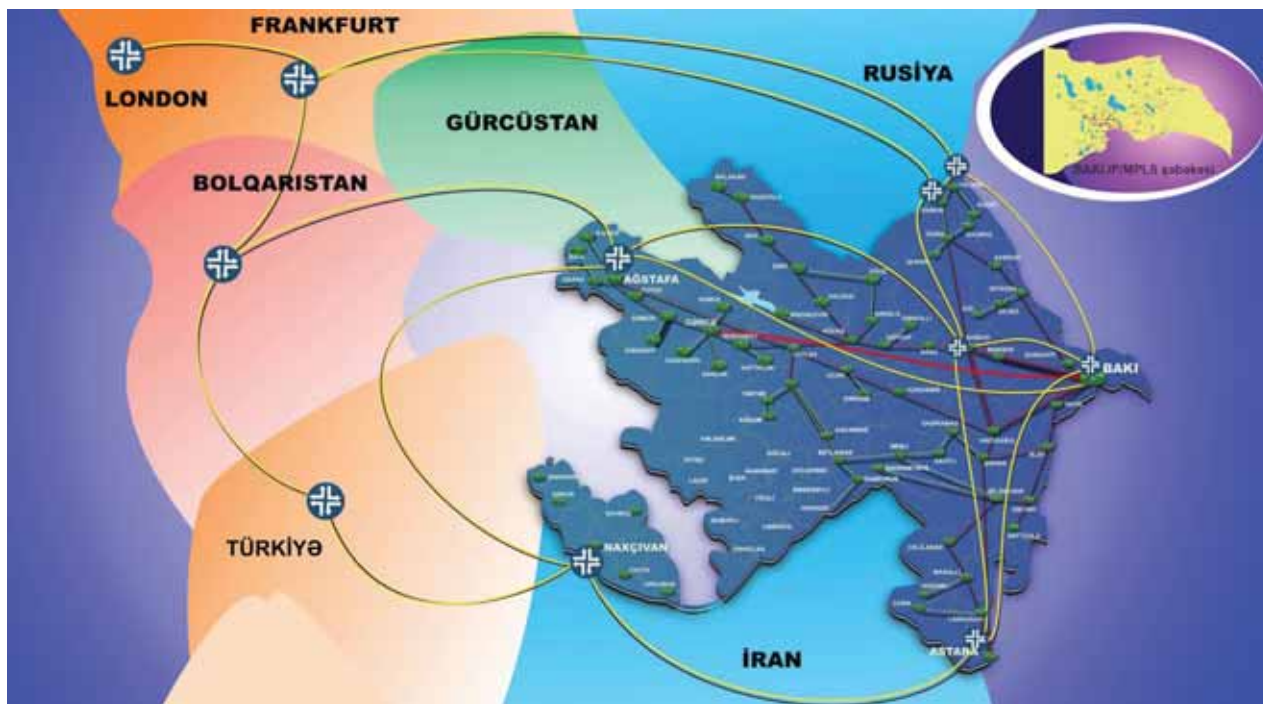
Pursued by the Company price policy has positive impact on the quantity of broadband Internet users and is the factor which influences the quality of product and the expansion of application field. The delivery of International Internet channels to Azerbaijan and transit pass through several countries create additional expenses. These factors cause price increase. Delta Telecom tries to limit the influence of mentioned factors by using alternative geographic directions. Along with the development of Azerbaijan the purchased Internet capacities also increase and the purchase of large capacities allows getting additional discounts from Tier 1 providers.

The pursued correct price policy enables end users to purchase more Internet capacities. Several projects have been implemented in order to increase

quality at Internet Backbone during the past years. The company highly appreciates the Internet connection and implements heavy works to deliver international capacities from geographical straddle regions. Due to delivery of international capacities both through Russia and Georgia the service level indicators have reached 99.99%. That means the decrease of outages duration to several minutes during the year.

Due to direct connections to London Internet Exchange (LINX) and Deutsch Inetrnet Exchange (DE-CIX) points in addition to geographical straddle, quality has been improved by connection to different Tier-1 operators in Europe as well. Statistic indicators allow to state that the quality is increasing every year. As for quality of Internet delivered to end users, it is very difficult to discuss quality issues of Internet provided over dial-up technologies. But for broadband and mobile internet users serious works are carried out. More than 87% of local 2G\3G Backhauling services to Mobile operators, Internet providers, Banks and other numerous commercial users are provided over DWDM and IP/MPLS infrastructures.

Carrier Ethernet and Metro Ethernet network infrastructures of Delta Telecom include DATA transfer and professional IP/MPLS services. This network is the advantageous way of transmission for Internet services provided to local ISP. In order to meet increased demands of users as a result of development of information technologies in Azerbaijan, IP/MPLS network upgrade works were implemented in 2013 and consequently ample opportunities have been created for Company's users. Currently Company's users can connect to IP/MPLS network with 10G and more capacities.



Delta Telecom has implemented projects for ICT development in remote regions without any cable infrastructures. Currently even the most outlying districts have been provided with up-to-date ICT services.

Delta Telecom prepared and implemented many important for the development of the ICT sector projects during the years of activity. As per statistical figures for 2013 year, the positive dynamics in increase of broadband Internet users can be observed. This indicates the development, but increase of the total use by 3 times is quite low relatively the procured possibilities. The increase of this figure is very important for Internet development.

Delta Telecom continuously implements projects in order to keep leader positions in this field. One of such projects is a Data Center. This center provides hosting, Data and "backup" services. In order to urge development of CDN technologies a Data Center infrastructure occupying a wide territory has been built. Infrastructure has been contemplated for development and placement of regional content recourses. Mirrored and cached DATA of such content providers as Google and Youtube are keeping on this platform. The fourth server of Google has been placed in our Data Center in 2013. The capacity of Data Center is quite large. The

main goal of implementing works is to relocate local content placed in foreign DATA Centers to our Data Center. In order to relocate the mentioned content even free of charge high quality services are provided. Currently the half of national resources has been moved and the works on creation of new content are carried out. The new IBM PureFlex system favoured to enhancement was installed in Data Center in 2013. Specialists are providing twenty-four-hours support and favourable conditions for placing of all sites and portals of Azerbaijan. The energy provision, the cooling

systems, control and management have been arranged on the high level.

All projects implemented and planned are very important for Delta Telecom. The Company hardly works to implement and continuously support these projects. Ones can be proud to express these words based on foreign specialist's opinion acquainted with Delta Telecom's infrastructure.

All infrastructure, including Data Center, technical personnel, operations organization level, was certified by the English company last year. Delta Telecom is taking continuous measures to support this level.





DELTA TELECOM:

АЗЕРБАЙДЖАН СТАЛ ЦЕНТРОМ ТРАНЗИТНОЙ СВЯЗИ В РЕГИОНЕ

Delta Telecom Ltd является одним из главных телекоммуникационных операторов в регионе, обладая технологиями DWDM, IP/MPLS, сетями спутниковой связи, функционирующими на базе современных технологий. Благодаря успешной деятельности компании, Азербайджан можно считать центром транзитной связи в регионе.

Delta Telecom создала крупнейшую в регионе магистральную сеть интернета и предоставляет высококачественные услуги магистральной интернет-сети провайдерам как Азербайджана, так и Грузии, Ирана и Ирака.

Базируясь на DWDM и IP/MPLS технологиях - основе проводниковой части информационных технологий в Азербайджане - Delta Telecom использует уже существующие опτικο-волоконные кабели, а также постоянно развивает опτικο-волоконную, DWDM- и IP/MPLS-инфраструктуру во всех регионах для обеспечения надежной связи.

Руководствуясь указаниями Президента Ильхама Алиева относительно превращения Азербайджана в региональный центр телекоммуникаций, компания Delta Telecom продолжает реализовывать успешные проекты в этой сфере.

Резервированные сети DWDM и IP/MPLS компании охватывают все регионы Азербайджана. В существующих сетях DWDM и IP/MPLS широко используются 100 Гбит-ные потоки. Пропускная способность резервированной IP-MPLS сети в направлениях России, Грузии и Ирана увеличена до 300 Гбит/с. В настоящее время пропускная способность сети DWDM для проекта EPEG между Россией и Ираном достигла 700 Гбит/с.

Скорость внешнего соединения интернет-магистрали Delta Telecom была увеличена до 200 Гбит/с.

Осуществляемая в течение года деятельность Delta Telecom по развитию интернета в Азербайджане направлена не



только на развитие интернет-магистрали, но также и на развитие рынка конечных пользователей.

Ценовая политика компании положительно влияет на количество пользователей широкополосного интернета и является фактором, влияющим на качество продукта и расширение сферы применения. Доставка международных интернет-каналов в Азербайджан и транзит через территорию нескольких стран вызывают дополнительные расходы и становятся факторами обуславливающими рост цен. Delta Telecom старается ограничить влияние данных факторов за счет резервирования по географически разнесенным маршрутам. Наряду с развитием Азербайджана также увеличиваются закупки емкостей интернета, а закупка больших емкостей дает возможность дополнительных скидок от провайдеров Tier 1.

Благодаря проведению успешной ценовой политики, создаются условия для подключения конечных пользователей к интернет-сети на более высоких скоростях. За последние годы был осуществлен целый ряд проектов с целью повышения качества в пределах магистральной сети интернета. Компания понимает высокую важность интернет-магистрали и ведет интенсивную работу с целью доставки международных интернет-каналов по географически раз-

несенным маршрутам. Благодаря доставке международных интернет-каналов через территорию России и Грузии, показатели качества обслуживания Delta Telecom достигли 99,99%. А это, в свою очередь, означает сокращение продолжительности остановок интернета в течение года до нескольких минут.

Качество услуг также улучшено благодаря прямому подключению к точкам обмена интернет-трафиком London Internet Exchange (LINX) и Deutsch Internet Exchange (DE-CIX) наряду с использованием географически разнесенных маршрутов и подключением к различным операторам Tier 1 в Европе. Статистические данные позволяют отметить, что качество улучшается из года в год. Что касается качества подключения конечного пользователя к интернету, достаточно трудно говорить о проблемах качества интернета, подключаемого посредством dial-up технологий. Однако ведется серьезная работа для увеличения числа пользователей широкополосного и мобильного интернета. Свыше 87% местных 2G/3G транзитных услуг передачи для операторов мобильной связи, интернет-провайдеров, банков и многих других коммерческих пользователей осуществляются посредством DWDM и IP-MPLS инфраструктур компании.



Сетевые инфраструктуры Carrier Ethernet и Metro Ethernet компании Delta Telecom включают передачу данных и профессиональные IP-MPLS услуги. Эта сеть представляет собой эффективный способ доставки интернет-услуг местным интернет-провайдерам. С целью удовлетворения роста потребностей пользователей, обусловленного развитием информационных технологий в Азербайджане, в 2013 году была осуществлена модернизация сети IP-MPLS. В результате были созданы широкие возможности для пользователей компании. В настоящее время пользователи компании могут подключиться к сети IP-MPLS со скоростью 10 Гбит/с и выше.

Delta Telecom реализовала проекты по развитию ИКТ в отдаленных регионах, в которых отсутствует кабельная инфраструктура, благодаря чему в настоящее время даже самые отдаленные регионы страны обеспечены современными ИКТ-услугами.

На протяжении своей деятельности компания Delta Telecom разработала и осуществила множество важных для развития сектора ИКТ-проектов. Статистические данные за 2013 год свидетельствуют о положительной динамике роста числа пользователей широкополосного

интернета, что указывает на развитие Интернета в Азербайджане. Однако надо отметить, что общее количество пользователей выросло в 3 раза, что довольно низкий показатель относительно созданных возможностей. Рост этого показателя очень важен для развития интернета.

Delta Telecom постоянно осуществляет новые проекты для поддержания лидерских позиций в этой сфере. Одним из таких проектов является ввод в эксплуатацию Дата-центра. Центр предоставляет услуги хостинга, передачи и резервного хранения данных. С целью продвижения технологий CDN была создана инфраструктура Дата-центра, занимающая обширную территорию. Инфраструктура предназначена для развития и размещения региональных контент-ресурсов. Зеркальные и кеш сервера таких провайдеров интернет-контента как Google и YouTube также размещены на этой платформе. Четвертый сервер Google был помещен в Дата-центр Delta Telecom в 2013 году. Возможности Дата-центра довольно широкие. Главная цель его создания состоит в том, чтобы переместить местный контент, размещенный в зарубежных Дата-центрах в Дата-центр самой компании. С целью перемещения данного контен-

та предоставляются даже бесплатные высококачественные услуги. На данный момент была перемещена половина национальных ресурсов, ведутся также работы над созданием нового контента. В 2013 году с целью расширения возможностей в Дата-центре была установлена новая система IBM PureFlex. Для обеспечения надежного размещения всех сайтов и порталов Азербайджана специалисты компании ведут непрерывную работу двадцать четыре часа в сутки. Энергопитание, системы охлаждения, контроль и управление обеспечены на самом высоком уровне.

Все проекты, как реализуемые, так и планируемые, очень важны для Delta Telecom. Компания ведет активную работу с целью реализации и непрерывной поддержки этих проектов. Можно гордиться этими словами, основанными на мнении иностранного специалиста, ознакомившегося с инфраструктурой Delta Telecom.

В прошлом году английская компания провела сертификацию всей инфраструктуры, включая Дата-центр, технический персонал и организационный уровень операций. Delta Telecom принимают регулярные меры для поддержания этого уровня.



ASE EXPRESS – RELIABLE PARTNER IN THE FIELD OF CARGO TRANSPORTATION AND COURIER SERVICES



Rashad Abbasov,
General Director, Representative Office of ASE
Express & OCS in Azerbaijan

The ASE EXPRESS & OCS Company has been operating in the cargos transportation market of Azerbaijan since 1994 as a representative of Turkish and Japanese transport companies: ASE Express and OCS overseas service.

The OCS overseas courier service Company was established in 1957 in Japan and has opened over 300 branches around the world throughout the period of its operation.

Starting from 2001 ASE EXPRESS has also begun, in parallel with courier services, providing transport services including transportation of large cargoes within loading range, hazardous freights and chartering of different airplanes.

In 2008 ASE EXPRESS signed a contract with UTI for opening an official representative office in Azerbaijan and in this regard expanded its transportation activity. The UTI Company is an American brand providing project shipping operations for such companies as Microsoft, Daimler Chrysler and US Military Service. UTI also has BS EN ISO and IATA certificates. UTI provides all types of transportation - offshore, air, railroad and vehicular.

Air transportation, the quickest way for cargo delivery, is the ideal option for short shipment as well as for transportation of perishable products. Following the principle "from door to door", ASE EXPRESS arranges international cargo transportation and courier services by all means of transport to any parts of the world. The company

provides qualitative service and fulfills the orders of customers with maximum accuracy by developing the most optimal cargo delivery routes. Flexible and individual approach to needs and wishes of customers as well as the best quality-to-price ratio of cargo transportation are the priority in the activity of ASE EXPRESS.

ASE EXPRESS performs timely delivery of goods from Western and Eastern Europe, Central and South-East Asia, North and South America to any points in Azerbaijan as well as arranges a full range of relative services starting from cargo consolidation and insurance right up to customs registration. Customs clearance including the control over the whole process starting from the initial point right up to the final one has also been recently included in the range of services. Today ASE EXPRESS is one of few companies which provide assorted lading shipment from the USA to Azerbaijan within 30-35 days. It becomes possible owing to a perfectly arranged multimodal transportation: cargoes are shipped by the sea from the USA to Hamburg (Germany) within 20 days from where 3-4 vehicles head to Azerbaijan every week. This approach enables not only to save time but also offer customers



more competitive tariffs owing to a well-thought route.

Consolidation, delivery and customs clearance of assorted lading cargoes from the whole Europe into the central warehouse in Germany (Berlin) are one of the main activity lines of the company. ASE EXPRESS arranges weekly joint cargo transportation by 3-4 trucks from Europe to Azerbaijan. Apart from consolidation, the company also conducts monitoring (provision of operating data) of cargoes delivered to the warehouse (control over payment for cargo, readiness for transportation, determination of sizes and weight). Besides, the abovementioned warehouse is a facility that can receive foreign cargoes on basis of free customs regime. ASE EXPRESS arranges assorted cargo transportation by trucks twice a week from Turkey to Azerbaijan. In the company's web-site there is a cargo





tracking system enabling customers to receive information about their shipments' location at any time just by entering the Way Bill number only.

ASE EXPRESS also offers its customers private air transportation. It becomes possible owing to close cooperation with air companies in Azerbaijan. Among them noteworthy are Lufthansa, Austrian Airlines, Azal, British Airlines, Turkish Airlines and Silk Way Airlines. ASE EXPRESS is the official General Sales Agency of the Turkish Airlines and Qatar Airlines. In Azerbaijan it is ASE EXPRESS that arranges cargo transportation by airplanes of these companies. Besides, ASE EXPRESS also has the opportunity of arranging charter flights by attracting different air companies.

ASE EXPRESS opened an official distributorship company Otto in Azerbaijan in 2012. Thus, customers use a chance to place an in-home order for furniture, textile, domestic appliances, clothes and many other things through the catalogue or the website. Certain transportation and customs registration fee is added to a sum of a chosen product.

Ministries, State Committees, Textile and Furniture Importers, Oil Companies, Foreign Missions and Embassies, Health Clinics and Laboratories, Machinery supplies importers and other business and government entities are among customers of the company. Primary advantages of ASE EXPRESS are operation ability, flexibility and reliability in execution of any transportation issue at optimal costs. We can ensure it to every customer as we have our representative offices in the most important international traffic

centers. ASE EXPRESS Company has 4 transit points located throughout the globe: Istanbul, London, Moscow, Berlin, Frankfurt and Tokyo, so it can save your time and costs.

Construction of new warehouses with total area of about 25,000 km² has recently been completed in Azerbaijan as well. Now customers of ASE EXPRESS may rent warehouses occupying from 100-200 m² up to 10,000-15,000 m² and meeting all standards for storage of different products (from furniture up to medications). The mission of ASE EXPRESS is to provide companies an access to a wide range of transportation and courier services. Owing to the quality of provided services, the company ASE EXPRESS has gained different awards and achievements. Among them are ISO, NQA and IATA certificates. ASE EXPRESS

was selected the best transportation company in 2006 and 2009 as well as awarded with UGUR premium. In 2008 the company was selected as the best transportation company and awarded with the BRAND AWARD AZERBAIJAN premium. In 2012 the company was selected as the best transportation company and awarded with the 8th BRAND AWARD AZERBAIJAN premium. In 2013 the company was selected as the best transportation company and awarded with the 9th BRAND AWARD AZERBAIJAN premium.

Within the framework of the visit paid by the delegation of the Caspian European Club (CEIBC) to Latvia, laid was the basis of the new business cooperation at the meeting of the representatives of the company with representatives of the government and business. Thus, starting from 2012 the company has commissioned a new transportation route along the Baku-Riga railroad passing through the territory of the Russian Federation. The new route reduces transportation expenditures minimum by 20%.

The ongoing economic growth of Azerbaijan, permanent involvement in big infrastructure projects, conduction of big events in the country enable ASE EXPRESS, the leader of the cargo transportation market, to look to the future with optimism. Today ASE EXPRESS relies on further cooperation with its clients with full confidence and firmly guarantees high quality of its services. In general, over the period of its operation the company has gained full experience in the field of cargo transportation, shipping and customs services and recommended itself as a reliable and high-qualified partner.





«ASE EXPRESS» - НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР В СФЕРЕ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК И КУРЬЕРСКИХ УСЛУГ

Компания «ASE EXPRESS & OCS» начала осуществлять свою деятельность на рынке грузоперевозок Азербайджана с 1994 года как представитель турецких и японских транспортных компаний - ASE Express и OCS overseas courier service.

Компания OCS overseas courier service была создана в 1957-году в Японии и за время своего существования открыла более 300 офисов по всему миру.

С 2001 года компания «ASE EXPRESS», параллельно с курьерскими отправлениями, начинает также предоставлять транспортные услуги, включая перевозку больших габаритных грузов, опасных грузов и фрахтование самолетов различного типа.

С 2008 года компания «ASE EXPRESS» заключила контракт с UTI на официальное представительство в Азербайджане и в связи с этим расширила свою деятельность в сфере транспортных перевозок. Компания UTI является американским брендом, который осуществляет проектные перевозки таких компаний как Microsoft, Daimler Chrysler, US Military Service. Также UTI имеет сертификаты BS EN ISO, IATA. UTI предоставляет все виды транспортировок – морские, воздушные, железнодорожные и автомобильные.

Авиаперевозки – самый быстрый на сегодняшний день способ доставки грузов, является идеальным вариантом для срочных перевозок, а также для транспортировки скоропортящихся продуктов. «ASE EXPRESS» реализует организацию международных грузоперевозок и курьерских услуг всеми видами транспорта с использованием принципа «от двери до двери» ежедневно и напрямую в любую точку мира. Компания предоставляет качественный сервис и выполняет заказы клиентов с максимальной точностью, разрабатывая наиболее оптимальные схемы маршрутов дос-

тавки груза. Приоритетами в работе компании «ASE EXPRESS» выступают гибкий и индивидуальный подход к нуждам и пожеланиям заказчиков, а также лучшее соотношение цены и качества грузовых перевозок.

«ASE EXPRESS» обеспечивает своевременную доставку товара из Западной и Восточной Европы, Центральной и Юго-Восточной Азии, Северной и Южной Америки в любую точку Азербайджана и организует полный спектр сопутствующих услуг: от консолидации грузов и страхования до таможенного оформления. В последнее также входит таможенная очистка, включающая в себя контроль над всем процессом от первоначального пункта до конечного. На сегодняшний день, компания «ASE EXPRESS» одна из немногих транспортных компаний, которая предоставляет услуги транспортных перевозок в режиме «сборный груз» из США в Азербайджан за период 30-35 дней. Это становится возможным благодаря грамотно организованным мультимодальным перевозкам: из США грузы морем в течение максимум 20 дней доставляются в Германию в Гамбург, откуда каждую неделю 3-4 автомобиля с грузами отправляются в Азербайджан. Такой подход позволяет не только экономить время, но и, благодаря продуманному маршруту, предлагать заказчикам более конкурентоспособные тарифы.

Также на сегодняшний день одним из основных направлений деятельности является консолидирование, доставка и таможенная очистка сборных грузов со всей Европы в центральный склад Германии (г.Берлин). «ASE EXPRESS» предоставляет 3-х разовые еженедельные грузоперевозки на фурах из Европы в Азербайджан в режиме «сборный груз». Кроме консолидации осуществляется также мониторинг (предоставление оперативной информации) по грузам, поступающим на склад (контроль за оплатой груза, готовность к транспортировке,



определение размеров и веса). Помимо этого, вышеуказанный склад является таможенным складом, который может принимать грузы из-за границы в свободном таможенном режиме. Также «ASE EXPRESS» предоставляет 2-х разовые еженедельные грузоперевозки на фурах в режиме «сборный груз» из Турции в Азербайджан. Информацию о местонахождении груза клиентам позволяет получить система, действующая на официальном веб-сайте компании, путем ввода лишь номера накладной.

«ASE EXPRESS» предлагает клиентам также частные авиаперевозки с выделением отдельного терминала. Это становится возможным благодаря тесному сотрудничеству со всеми авиакомпаниями в Азербайджане, такими как: Lufthansa, Austrian Airlines, Azal, British Airlines, Turkish Airlines, Silk Way Airlines. «ASE EXPRESS» является официальным генеральным агентом по продажам (General Sales Agency) Turkish Airlines и Qatar Airlines. Реализация на территории Азербайджана перевозки грузов воздушными судами этих компаний осуществляются исключительно посредством «ASE Express». Кроме того, «ASE Express» также имеет возможность организовывать чартерные рейсы с привлечением самых различных авиакомпаний.

С 2012 года компания «ASE EXPRESS» открыла официальную дистрибьюторскую компанию Otto в Азербайджане. Благодаря этому, посредством каталога или сайта у

клиентов есть возможность заказать мебель, текстиль, бытовую технику, одежду и многое другое не выходя из дома. К цене выбранного товара добавляется определенная стоимость транспортировки и оформления таможенных процедур.

Клиентами компании являются министерства, государственные комитеты, импортеры текстиля и мебели, нефтяные компании, иностранные представительства и посольства, клиники и лаборатории, импортеры машинного оборудования, бизнес предприятия и другие государственные и частные организации.

Главные преимущества при использовании услуг «ASE EXPRESS» - оперативность, гибкость и надежность при выполнении любой транспортной задачи в сочетании с оптимальными ценами. Гарантировать это каждому клиенту позволяет наличие собственных представительств в местах важнейших международных транспортных узлов. Компания «ASE EXPRESS» имеет несколько транзитных пунктов, расположенных по всему миру: Стамбул, Лондон, Москва, Берлин, Франкфурт и Токио, что позволяет экономить время и затраты при перевозках.

Недавно было завершено строительство новых складов общей площадью около 25 тыс. кв м и в Азербайджане. Теперь клиенты «ASE EXPRESS» могут воспользоваться арендой складских помещений площадью от 100-200 кв м до 10000-15000 кв м, соответствующих всем стандартам и пригодным для хранения любой продукции - от мебели до медикаментов.

Миссия «ASE EXPRESS» - предоставить компаниям доступ к широкому спектру услуг в сфере грузоперевозок и курьерских услуг. Благодаря качеству предоставляемых услуг компания «ASE EXPRESS» является обладателем различных наград и достижений, среди которых сертификаты - ISO, NQA и IATA, звание лучшей транспортной компании года в 2006 и в 2009 годах и наград UGUR, звание лучшей транспортной компании года и награды BRAND AWARD AZERBAIJAN в 2008 году. В 2012 году «ASE EXPRESS» удостоена награды 8-й международной премии "Caspian Energy Integration Award - 2012", а в 2013 году - 9-й международной премии "Caspian Energy Integration Award - 2013".

В результате встречи представителей компании с представителями

правительства и бизнеса в рамках визита в Латвию в составе делегации Caspian European Club (CEIBC), был основан фундамент нового делового сотрудничества. Благодаря этому, начиная с 2012 года, компания задействовала новый маршрут транспортных услуг посредством железных дорог по маршруту Баку-Рига через территорию Российской Федерации. Новый маршрут уменьшает транспортные расходы как минимум на 20%.

Непрекращающийся рост экономики Азербайджана, постоянная вовлеченность в крупные инфраструктурные проекты, проведение в стране масштабных мероприятий позволяют «ASE EXPRESS» как лидеру рынка грузоперевозок с оптимизмом смотреть в будущее. Сегодня компания «ASE EXPRESS» с уверенностью полагается на дальнейшее сотрудничество со своими клиентами и твердо гарантирует высокое качество своих услуг. В целом за время своей деятельности компания приобрела основательный опыт в области транспортных перевозок, экспедиторских и таможенных услуг и зарекомендовала себя как надежный и высококвалифицированный партнер.



ASE
ASIA AFRICA SKY EXPRESS



UTI

61B, Uzeyir Hajibeyov str.
Baku, AZ 1001, Azerbaijan
Tel.: (+994 12) 497 37 75/76,
494 88 45, 498 90 00, 497 60 98
Fax: (+994 12) 493 84 73
E-mail: asebaku@ase.az; ocsbaku@ocs.az






We are pleased to offer you a broad range of services:

- International courier service
- Air freight of minor and heavy weight shipments
- Maritime transportation
- Customs brokerage
- Freight insurance
- Safe packing and safe survey service

- Collect service (collecting and transporting cargo from worldwide with further payment of the freight costs by receiver in Baku)
- Warehousing
- Freight booking and tracking all the route long
- Customer support and consulting



www.ase.com.tr

www.ocstracking.com







EASY TO DO BUSINESS WITH AXA MBASK



Caspian Energy (CE): *What are the achievements of the company for the past year? What could you tell about the company's development plans scheduled for 2014?*

Yavuz Olken, Chairman of the Board, AXA MBASK: 2013 was a very successful year for AXA MBASK especially in terms of development of agent network, quality of service in insurance services as well as introduction of electron services. We have always tried to offer services distinguished from others in the market and this year we feel a very positive reaction from both the customers and agents.

In 2013 in terms of sales we were able to increase our market share in obligatory motor third party liability product, this year we also managed to reach more than 70% growth in voluntary type of insurances especially in motor casco product. As a result in 2013 two different organisations announced AXA MBASK the Insurance company of the year sphere.

For 2014 our priorities shall be quality of services, customer satisfaction, agent satisfaction, introduction of innovations as well as proper claim management. Our motto for 2014 is "Easy to do business with AXA

MBASK". Regarding Premium production our plan is at least 20% growth compared to 2013 premium income. The growth of profits will also be our important distinguishing feature in the market.

CE: *What role does AXA MBASK play in the development of the insurance market of Azerbaijan?*

Yavuz Olken: AXA MBASK tries to increase its share in insurance market. Taking into account the great experience of Axa worldwide from point of agent network management, technology, customer centric organisation, innovation in insurance activities we try to create a very professional insurance environment starting from the agents and distribution network. We believe that with AXA MBASK the insurance has become more professional in the country, but it is important to emphasize that we have just started, insurance is a very longterm business therefore we have to keep focus to continue our existence in this market.

CE: *How would you assess prospects of voluntary insurance of the real estate and accident insurance? What kind of opportunities does AXA MBASK offer in this segment?*

Yavuz Olken: Despite the fact that in Azerbaijan we have great potential in voluntary types of insurance such as real estate, motor, personal accident, health unfortunately the penetration is still very low. Only obligatory insurances and bank credit related insurances regularly occur in the market. As AXA MBASK voluntary type of products are our key strategy and we believe that we will be able to increase the awareness of the population through our very strong agent network.

We believe that with our segmented pricing modules, superior claim services and very professional agents we have a great opportunity for the coming years.

CE: *Auto-insurance is one of the most important areas that your company is*

engaged in. Which programs are realized in this direction?

Yavuz Olken: In auto insurances we are very strong in MTPL (Motor Third Party Liability) as well as motor casco, voluntary type, motor casco related bank credits. We believe that our online insurance system along with pricing module for the agents and banks are the key success factors for us.

CE: *The competition in the insurance market is becoming tougher year by year. How does AXA MBASK manage to maintain the leading positions in this segment? How do you manage to gain advantage over other companies?*

Yavuz Olken: We all know that competition is very tough in insurance industry. Currently we have managed to obtain a very important market share and concrete position in motor insurances. We believe that the brand of AXA MBASK, quality of service we provide to our clients and agents; our customer centric organisation and our management model, our investment in technology distinguish us from the other market participants. We have always believed that in addition to above mentioned points proper expense management is one of the key subject in competition.

CE: *Which services and products of AXA MBASK are very popular among your clients?*

Yavuz Olken: We can say that besides MTPL also voluntary type of motor insurance, motor fleet, group health, individual health, personal accident, property insurances are popular. Regarding the services our claim services are very popular in the market.

CE: *How would you assess the level of the insurance-related issues of the legislation concerning positive development of insurance companies?*

Yavuz Olken: We feel very confident with the current level of legislation also



we fully support the idea of much more strong capitalisation in insurance industry.

CE: To what degree is the community prepared for active use of insurance services?

Yavuz Olken: We believe that the community is ready to use the insurance services but this mainly depends on the insurance companies. We have to invest a lot for customer satisfaction, all our claim services must be superior, our communication with the customers, agents must be very transparent and motivating. Otherwise we could face negative reactions from the community.

CE: What kind of innovations, campaigns and products will be presented to your clients and partners in near future?

Yavuz Olken: Only one comment is enough I believe that the quality of services in AXA MBASK will become considerably better than today and innovative solutions are on the way and we are ready to protect all our clients against all potential risks.

CE: What do clients mainly pay attention to when choosing AXA MBASK for insurance purposes?

Yavuz Olken: Our customers are very much focusing in claim services, pricing

and communication standards, the brand Axa which we represent is certainly one of the key aspects for them.

CE: In general, how would you assess the potential of the insurance market in Azerbaijan?

Yavuz Olken: Nowadays Axa Group is operating in more than 60 countries worldwide. This means that we are here because we see potential in this country. We try our best to support this potential, to increase the awareness and penetration but all this requires good cooperation between all insurance companies.





С КОМПАНИЕЙ АХА МВАСК ЛЕГКО ВЕСТИ ДЕЛА



Caspian Energy (CE): Каковы результаты деятельности компании за минувший год и каковы планы развития на 2014 год?

Председатель правления АХА МВАСК Явуз Олькен: Минувший 2013 оказался успешным для компании АХА МВАСК в плане развития сети страховых агентов, качества предоставления страховых услуг, а также осуществления основных операций в электронной форме. Мы всегда стараемся предоставлять услуги, отличающиеся от тех, которые предлагает рынок, и в этом году мы видим положительную реакцию как со стороны клиентов, так и агентов.

Если говорить относительно деятельности за 2013 год, нам удалось повысить нашу рыночную долю в сфере обязательного страхования гражданской ответственности, а также обеспечить более чем 70%-й рост по продаже продуктов добровольного страхования, особенно в области страхования транспортных средств по КАСКО.

В 2013 году мы получили награды от двух различных организаций в номинации «Страховая компания года».

В 2014 году мы сосредоточим наше

внимание на улучшении качества услуг, удовлетворения клиентов, внедрения новшеств и надлежащем урегулировании жалоб. «С компанией АХА МВАСК легко вести дела» является нашим лозунгом на 2014 год.

Что касается страховых премий, наш план предусматривает как минимум 20%-й рост по сравнению с доходами от страховых взносов за 2013 год. Рост размера доходов будет одним из важных отличительных факторов на местном рынке.

CE: Какую роль играет АХА МВАСК в развитии страхового рынка Азербайджана?

Явуз Олькен: Компания АХА МВАСК старается повысить узнаваемость на страховом рынке. Учитывая широкий мировой опыт компании в сфере управления сетью страховых агентов, технологий, клиентоориентированной стратегии, а также внедрения новшеств по страховой деятельности, мы стремимся создать профессиональную среду страхования путем расширения сети наших агентов и охвата деятельности компании. Мы считаем, что деятельность нашей компании предала профессиональный

характер местной сфере страхования и следует отметить, что это всего лишь начало. Страхование является долгосрочным видом бизнеса в связи с чем нам следует продолжать наше функционирование на местном рынке.

CE: Как Вы оцениваете перспективы добровольного страхования имущества и от несчастных случаев? Какие возможности, на Ваш взгляд, у АХА МВАСК в этом сегменте?

Явуз Олькен: Следует отметить очень низкий уровень проникновения даже, несмотря на то, что в Азербайджане у нас большой потенциал в сфере добровольного страхования имущества, здоровья и несчастных случаев. Однако на рынке фиксируются только операции с обязательным страхованием и страхованием банковских кредитов. Для компании продукты добровольного страхования являются ключевой стратегией, и мы верим, что нам удастся повысить узнаваемость благодаря нашей широкой агентской сети.

Мы верим, что благодаря предлагаемому нами ценам, услугам по рассмотрению претензий и жалоб, а также профессионализму наших агентов у нас появятся широкие возможности в предстоящие годы.

CE: Одним из наиболее важных секторов работы Вашей компании является автострахование. Какие программы существуют в данном направлении?

Явуз Олькен: В сфере страхования автомобилей, у нас очень большой потенциал по МТПЛ (страхование гражданской ответственности перед третьими лицами), страхованию транспортных средств по КАСКО, добровольному страхованию, а также банковским кредитам предназначенным для страхования транспортных средств. Мы верим, что наша онлайн система страхования и цены, которые мы предлагаем через наших агентов и банки, с которыми мы сотрудничаем, являются ключевым фактором нашего успеха.



СЕ: С каждым годом конкуренция на рынке страхования усиливается. Как АХА МВАСК удается удерживать лидерские позиции в данном сегменте? Каким образом Вы завоевываете преимущество перед другими компаниями?

Явуз Олькен: Мы все знаем, что конкуренция в страховой промышленности очень жесткая. Сейчас, мы занимаем очень важную долю рынка и конкретные позиции в сфере страхования транспортных средств. Мы считаем, что бренд АХА МВАСК, качество услуг предоставляемых нашим клиентам через наших агентов, наша клиентоориентированная стратегия и модель управления, а также инвестиции в технологии отличают нас от других участников рынка. Хотел бы отметить, что помимо вышеупомянутых моментов, управление расходами является одним из основных аспектов конкуренции.

СЕ: Какие услуги и продукты АХА МВАСК пользуются наибольшей популярностью у Ваших клиентов?

Явуз Олькен: Мы можем сказать, что помимо МТРЛ, большой популярностью на рынке пользуются услуги добровольного страхования автомобилей, продукты страхования для парка транспортных средств, групповое стра-

хование здоровья, индивидуальное страхование здоровья, страхование от несчастных случаев и страхование имущества. Что касается услуг, наши услуги по рассмотрению претензий пользуются популярностью на рынке.

СЕ: Как Вы оцениваете уровень законодательства в области страхования для положительного развития страховых компаний?

Явуз Олькен: Мы чувствуем себя очень уверенно при нынешнем уровне законодательства, также мы полностью поддерживаем идею более сильной капитализации в индустрии страхования.

СЕ: Насколько подготовлено общество к активному потреблению услуг страхования?

Явуз Олькен: Мы полагаем, что общество готово к потреблению услуг страхования, но это всецело зависит от страховых компаний. Мы должны всячески способствовать удовлетворению запросов потребителей, все наши службы по рассмотрению претензий должны работать на высоком уровне, диалог агентов с клиентами должен быть очень прозрачным и мотивирующим. Иначе мы рискуем столкнуться с негативной реакцией общества.

СЕ: Какие нововведения, акции и про-

дукты ожидают ваших клиентов и партнеров в ближайшее время?

Явуз Олькен: По моему мнению, достаточно всего лишь одного комментария. Качество услуг АХА МВАСК станет еще выше, чем сейчас, инновационные решения уже «в пути», и мы готовы защитить всех наших клиентов от всех потенциальных рисков.

СЕ: На что обращают внимание клиенты при выборе АХА МВАСК в качестве страховой компании?

Явуз Олькен: Наши клиенты придают большое значение нашим услугам по рассмотрению претензий, стандартам по тарификации и коммуникации. Бренд АХА является одним из ключевых критериев выбора для них.

СЕ: Как Вы в целом оцениваете потенциал рынка страхования в Азербайджане?

Явуз Олькен: Аха Group присутствует в более чем 60 странах мира. То, что мы здесь означает, что мы видим потенциал в этой стране. Мы делаем все со своей стороны, чтобы поддерживать этот потенциал, повысить информированность общества и уровень услуг страхования. Но для этого необходимо активное сотрудничество между всеми страховыми компаниями.



GLOBAL ENERGY AZERBAIJAN EQUIPPING ONSHORE FIELDS WITH MODERN SERVICES AND UTILITIES

GLOBAL ENERGY AZERBAIJAN GROUP (GEA) is the largest foreign onshore oil producer in Azerbaijan. Together with its minority interest partner, the State Oil Company of Azerbaijan Republic (SOCAR), GEA has been performing rehabilitation and development of 17 oil&gas fields on basis of the Production Sharing Agreements. 10 of them (Binagadi, Chakhnaglar, Girmiyaki, Sulutepe, Siyanshor, Shabandagh, Fatman, Masazirr, Zigh and Hovsan) are located on the Absheron peninsula, and other 7 fields (Kelametdin, Mishovdagh, Kurovdagh, Neftchala, Khylli, Babazanan and Durovdagh as well as south-west slope of Mugan monocline) in the Kur Valley region in central Azerbaijan. Binagadi Oil Company, Absheron Operating Company Limited, Karasu Operating Company, Shirvan Operating Company Ltd., Neftchala Operating Company Ltd which enter GEA Group of Companies are the operators of the listed projects. Global Energy Azerbaijan is an affiliated company of GCM Global Energy, Pic, a privately-owned UK based company.



Igor Kirdoda, President,
Global Energy Azerbaijan

developing the production infrastructure of one of Baku's oldest oil fields, discovered in the 1890. Despite the long history of intensive development of mentioned fields, the company managed to stop progressing production decline rate and resume the operation of old fields. It was achieved owing to an experience and innovative technologies that are applied for secondary recovery of old fields.

The PSA including the Mishovdag and Kelametdin oil fields that are developed by the Karasu Operating Company was signed in 1999. In this project GEA continues to implement an

aggressive drilling program, old wells rehabilitation program as well as undertakes measures for oil production intensification.

The PSA on the block that includes the Kyurovdag oil field and is developed by the Shirvan Operating Company Ltd was signed in 2009. GEA plans to increase the production at this field by up to three times over the next five years through implementation of both aggressive drilling and intensive water injection programs.

The PSA that includes Neftchala, Khilly, Durovdagh, Babazanan oil fields which are developed by the Neftchala

The PSA including the Zigh and Hovsan oil fields developed by the Absheron Operating Company Limited was signed with SOCAR in 2007. A high amount of high-rate wells with an average depth up to 3000m was drilled on fields throughout these years despite complicated geological conditions. Large-scale geological-technical operations are underway. Long-term plans of development of fields are worked out following the outcomes of 2D and 3D seismic surveys.

The Binagadi PSA which includes 8 oil fields that are developed by the Binagadi Oil Company was signed in 2004. According to the agreement, GEA has been engaged in recovering and





Operating Company Ltd was signed in 2009. It has been the 5th project of GEA in Azerbaijan.

The GEA projects are implemented by foreign and local professionals with big experience in performance of oil and gas operations. Each of these professionals has higher education, strong intra-cultural skills and many years' working experience in the oil and gas production industry. The group's companies operating in Azerbaijan employ about 4,000 Azerbaijani specialists. Regular programs are implemented for improving their professional skills including retraining programs. Most of the workers are young specialists for whom GEA companies have become the first place of work. Following the principle of supremacy of the human life and health over the results of the economic activity of the company, GEA keeps regularly developing ongoing social and industrial safety programs for workers.

GEA is cooperating with the State Oil Company of the Republic of Azerbaijan to develop local market of equipment and service suppliers. This policy gives preference to local suppliers which are

able to compete in both price and quality. Combining the policy of attracting the best local suppliers and application of international technologies, GEA intends to achieve its production goals with minimum expense by using the best industry practices.

The presence of the company favorably affected the environment at contract areas of all projects developed by the GEA companies. GEA is undertaking environmental measures enabling to minimize environmental impact, optimize processes of development of fields.

All operations meet the current environmental standards of the Azerbaijan Republic as well as best international industry practices. The overall picture of the condition of natural facilities is satisfactory. All production operations are carried out within production sites. Disturbed lands are re-cultivated and redeveloped after completion of operations. No anomalous figures on concentration of polluting substances have been fixed throughout the whole period of operation. All detected rates meet longstanding observations and background change of environmental

objects. GEA attaches particular importance to utilization of drilling wastes.

Regular monitoring surveys enable to conduct an operating and independent control over the environmental compartments at all facilities of GEA, ensure early detection of possible negative impacts through integrated analysis of ecosystems, undertaking of environmental protection measures.

Departmental ecological monitoring is one of the main environmental activities held by GEA. The measures on quality control over atmosphere, surface and subsoil waters, soils and grounds, nuclear environment, flora and fauna facilities are undertaken within the framework of this activity.

GEA continues maintaining fruitful cooperation with the State Oil Company of the Republic of Azerbaijan to increase production while operating as a follower of high health, safety, environmental and ethical standards observance. GEA is committed in the long term to the continued success of the Azerbaijan oil industry and intends to work with its partner SOCAR to look for additional projects.



GLOBAL ENERGY AZERBAIJAN

БЛАГОУСТРАИВАЕТ ОНШОРНЫЕ МЕСТОРОЖДЕНИЯ

ГРУППА КОМПАНИЙ GLOBAL ENERGY AZERBAIJAN («GEA») является крупнейшей иностранной нефтедобывающей компанией работающей на суше Азербайджана. GEA, вместе со своим партнером по долевому участию, Государственной нефтяной компанией Азербайджанской Республики (ГНКАР), на основании Соглашений о долевом разделе добычи, осуществляет реабилитацию и разработку семнадцати нефтегазовых месторождений, десять из которых (Бинагади, Чахнаглар, Гирмяки, Сулутея, Сияншор, Шабандаг, Фатмаи, Масазыр, Зых и Говсан) расположены на Абшеронском полуострове, а другие семь месторождений (Келамеддин, Мишовдаг, Кюровдаг, Нефтчала, Хыллы, Бабазанан и Дуровдаг и юго-западный склон Муганьской моноклинали) расположены в районе Прикуринской низменности в центральной части Азербайджана. Функции операторов по перечисленным проектам осуществляют операционные компании Binagadi Oil Company, Absheron Operating Company Limited, Karasu Operating Company, Shirvan Operating Company Ltd., Neftechala Operating Company Ltd., входящие в группу компаний GEA. В свою очередь Global Energy Azerbaijan Limited является дочерней компанией, входящей в структуру GCM Global Energy, Pic, частной компании зарегистрированной в Великобритании.

Соглашение о долевом разделе добычи по блоку, включающему нефтяные месторождения Зых и Говсан, разработкой которых занимается компания Absheron Operating Company Limited, было заключено с ГНКАР в 2007 году. За эти годы несмотря на сложнейшие геологические условия на месторождениях пробурено большое количество высокочисленных скважин средней глубиной до 3000 м, проводятся масштабные геолого-технические мероприятия, проведена сейсмическая съемка в формате 2D и 3D, по результатам которых формируются долгосрочные планы развития месторождений.

Соглашение о долевом разделе добычи по блоку «Бинагади» включающему восемь нефтяных месторождений, разработкой которых занимается компания Binagadi Oil Company, было подписано в 2004 году. Согласно Соглашения GEA в настоящее время занимается восстановлением и расширением производственной инфраструктуры одного из старейших нефтяных месторождений Баку, открытого в 1890г. Несмотря на долгую историю интенсивной разработки названных месторождений, благода-

ря опыту и применяемым новейшим технологиям вторичной разработки старых месторождений, удалось остановить прогрессирующее падение уровня добычи и подарить месторождениям «вторую жизнь».

Соглашение о долевом разделе добычи по блоку, включающему нефтяные месторождения Келамеддин, Мишовдаг, разработкой которых занимается компания Karasu Operating Company, было подписано в 1999 году. В названном проекте GEA продолжает осуществление интенсивной программы бурения, реабилитируются старые скважины, осуществляются современные мероприятия, направленные на интенсификацию добычи нефти.

Соглашение о долевом разделе добычи по блоку, включающему нефтяное месторождение Кюровдаг, разработкой которой занимается компания Shirvan Operating Company Ltd., было подписано в 2009 году. В течение ближайших пяти лет GEA планирует в три раза увеличить добычу на данном месторождении путем реализации программ интенсивного бурения и нагнетания воды.

Соглашение о долевом разделе добычи по блоку, включающему нефтяные месторождения Нефтчала,

Хыллы, Дуровдаг, Бабазанан, разработкой которых занимается компания Neftechala Operating Company Ltd, было подписано в 2009 году. Это соглашение является пятым проектом GEA в Азербайджане.

Проекты GEA осуществляются под управлением иностранных и местных специалистов, обладающих большим опытом в ведении нефтегазовых операций. Все эти специалисты имеют высшее образование и многолетний опыт работы в нефтегазодобывающей отрасли. В компаниях группы, действующих в Азербайджане, заняты около четырех тысяч азербайджанских специалистов, осуществляются регулярные программы по повышению их профессиональной квалификации, переквалификации. Многие из работников – молодые специалисты, для большинства из которых компания GEA стали первым местом работы. Компания постоянно совершенствует действующие социальные программы для работников, программы по промышленной безопасности, руководствуясь принципом превосходства человеческой жизни и здоровья над результатами экономической деятельности компании.

GEA сотрудничает с Государственной нефтяной компанией Азербайджанской Республики.



жанской Республики в деле освоения местного рынка поставщиков оборудования и услуг. Данная политика дает преимущество местным поставщикам, которые конкурируют между собой по цене и качеству товаров и услуг. Сочетая политику привлечения лучших местных поставщиков и применения международных технологий, GEA намеревается достичь поставленных целей по добыче с минимальными затратами при использовании лучшей промышленной практики.

Присутствие компании благотворно отразилось на состоянии окружающей среды на контрактных площадях всех проектов разрабатываемых компаниями группы GEA. GEA реализует комплекс природоохранных мероприятий, позволяющих минимизировать воздействие на окружающую среду, оптимизировать процессы разработки месторождений.

Все операции отвечают действующим стандартам по окружающей среде в Азербайджанской Республике, а

также международным стандартам в промышленной сфере. Общая картина состояния природных объектов удовлетворительная, все технологические операции проводятся в рамках производственных площадок, после завершения работ, нарушенные земли рекультивируются и благоустраиваются. За весь период аномальных значений по концентрациям загрязняющих веществ не выявлено, все обнаруженные уровни соответствуют многолетним наблюдениям и фоновым изменениям объектов окружающей среды. Особое внимание в GEA уделяется утилизации буровых отходов.

Непрерывные мониторинговые исследования позволяют осуществлять оперативный и независимый контроль за состоянием объектов окружающей среды на всех объектах GEA, обеспечивают раннее обнаружение возможных негативных воздействий на основе комплексного анализа экосистем, разработку превентивных природоохранных мероприятий.

Одним из основных природоохранных мероприятий, проводимых GEA, является ведомственный экологический мониторинг. В рамках данного мероприятия осуществляется контроль качества: атмосферного воздуха; поверхностных и подземных вод; почв и грунтов; радиационной обстановки; объектов флоры и фауны.

GEA продолжает свое исключительно плодотворное сотрудничество с Государственной нефтяной компанией Азербайджанской Республики в целях увеличения добычи, оставаясь, при этом, приверженцем соблюдения высоких стандартов в области здравоохранения, техники безопасности, окружающей среды и этики. GEA обязуется участвовать в достижении дальнейших успехов в нефтяной промышленности Азербайджана и планирует сотрудничать с Государственной нефтяной компанией Азербайджанской Республики в поиске дополнительных проектов.



R.I.S.K. COMPANY

EFFICIENT SOLUTIONS ONLY

R.I.S.K. Company, a leading system integrator in the Eastern European and Central Asian, has been operating in the market of information technologies since 1993.

R.I.S.K. is a multifunctional structure, oriented in a provision of the solutions in IT-consultancy, System integration, IT-Outsourcing, Application Development and Geographical Information Systems.

Over the 20-year operation the company became one of the most successful structures in the region offering a broad range of innovative solutions for Government, Finance, Telecom, Oil&Gas and Transport sectors.

Today R.I.S.K. is an international Company which is constantly expanding the geographic wealth of realized projects. The Company is performing active sales operations in more than 20 countries all over the world with registered offices in Azerbaijan, Tajikistan, Kazakhstan, Georgia and the UAE.

Solutions of R.I.S.K. are advanced tools to ensure the optimization of business practices and the growth of their efficiency. The Company focuses on implementation of public importance projects aiming at a sustainable development and deployment of ICT Infrastructure, Information Security Systems, Application Platforms, Aeronautical Software Systems, currently applied in over 20 countries of the world, systems based on own technological developments and solutions of the partners-leaders in the world IT market.

R.I.S.K. Company is the partner of such world IT industry leaders as IBM, Dell, Cisco Systems, EMC, Avaya, Oracle, Microsoft, VMware, Leica and many others.

R.I.S.K. Company's quality management is certified according to the international quality standard ISO 9001:2008. There are more than 270 high-qualified specialists working at R.I.S.K. Company. Over the long-term period of operation the specialists of the R.I.S.K. Company gained an invaluable experience by realizing several thou-

sands of projects differing in scale and complexity.

They are the main pride and the value of the company. Professionalism, experience, availability of technical base, sectoral and technological specialization ensure maximum level of satisfaction of the customers during implementing projects.

The R.I.S.K. Company offers a wide range of solutions aimed at automation of business processes:

Enterprise solutions

- Date processing centers
- Data center
- Network integration
- Infrastructure support
- Business continuity services and solutions
- Business efficiency management systems
- Business technology optimization
- Information security solutions
- Power and cooling
- Unified communication
- IP-telephony
- Call Centre
- Integrated buildings
- Situation room centers and centers to support making of decisions

Application Development

- Aeronautical solutions
- Billing solutions
- EDMS
- Customized Applications development

GIS services

- Digital cartography
- Satellite-based photogrammetry
- Geodesic survey
- Cadastral solutions
- Management and control systems

Service Center

- Infrastructure monitoring
- Infrastructure stability consulting
- Hardware and software based guaranteed operations
- IT-outsourcing

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

Let's discuss on: www.risk.az/thinkforward

think forward



RISK
COMPANY



R.I.S.K. - ВСЕГДА ЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ

Компания R.I.S.K. - ведущий системный интегратор в странах Восточной Европы и Центральной Азии, действующий на рынке информационных технологий с 1993 года.

R.I.S.K. - многофункциональная структура, ориентированная на предоставление решений в области: ИТ-консалтинга, системной интеграции, ИТ-аутсорсинга, разработки программных приложений и гео-информационных систем.

За 20-ти летний период деятельности компания стала одной из наиболее успешных в регионе структур, обладающих обширным пакетом инновационных решений для государственного, финансового, телекоммуникационного, нефтегазового и транспортного секторов.

think forward

Сегодня R.I.S.K. - компания международного масштаба, постоянно расширяющая географию реализованных проектов. Компания осуществляет операционную деятельность в более чем 20 странах мира и имеет официальные представительства в Азербайджане, Грузии, Таджикистане, Казахстане и ОАЭ.

Решения компании являются универсальным инструментом для оптимизации бизнес процессов и повышения их эффективности.

Деятельность компании сконцентрирована на реализации общественно значимых проектов, предусматривающих внедрение и развитие ИКТ-инфраструктуры,

R.I.S.K. предлагает широкий спектр решений направленный на автоматизацию бизнес-процессов:

Комплексные решения для предприятий

- Центры обработки данных
- Дата центры
- Сетевая интеграция
- Инфраструктурная поддержка
- Решения по непрерывности управления бизнесом
- Системы управления эффективностью бизнеса
- Системы оптимизации бизнес-процессов
- Решения в сфере информационной безопасности
- Системы энергообеспечения и охлаждения
- Унифицированные коммуникации
- IP-телефония
- Контакт-центры
- Интеллектуальные здания
- Ситуационные центры и системы поддержки принятия решений

Разработка программных приложений

- Аэронавигационные системы
- Билинг решения
- Системы электронного документооборота
- Кастомизированные приложения

ГИС технологии

- Цифровая картография
- Спутниковая фотограмметрия
- Геодезическая разведка
- Решения для кадастров
- Системы управления и контроля

Сервис центр

- Мониторинг инфраструктуры
- Консалтинг стабильности инфраструктуры
- Гарантийные операции по аппаратному и программному обеспечению
- ИТ-аутсорсинг

RISK COMPANY

ADVANCED SOLUTIONS FOR SAFE AND EFFECTIVE AIR NAVIGATION

ESTONIA
LATVIA
LITHUANIA
MOLDAVIA
BELARUS
RUSSIA
AZERBAIJAN
KAZAKHSTAN
KUWAIT
QATAR
UAE
THAILAND
INDONESIA
NIGERIA
DOMINICAN REPUBLIC
PERU

www.pandanavigation.com

систем информационной безопасности, прикладных платформ, аэронавигационных систем, используемых на данный момент в более чем 20 странах мира, систем на основе

собственных технологических разработок, а также решений партнеров лидеров мирового рынка ИТ.

Партнеры R.I.S.K. - промышленные лидеры ИТ-отрасли: IBM, Dell,

Cisco Systems, EMC, Avaya, Oracle, Microsoft, VMware, Leica Geosystems, RAD, Emerson, Barco и многие другие.

Компания R.I.S.K. сертифицирована в соответствии с международным стандартом качества ISO 9001:2008. Сотрудниками компании R.I.S.K. являются более 270 высококвалифицированных специалистов. За многолетнюю историю работы специалисты компании R.I.S.K. приобрели бесценный опыт реализации нескольких тысяч ИТ-проектов различного масштаба и уровня сложности, и они являются основной гордостью и ценностью компании. Профессионализм, опыт, наличие развитой технической базы, отраслевая и технологическая специализация обеспечивают максимальный уровень удовлетворения заказчиков в процессе реализации проектов.





ORLI SERVICE - YOUR WAY TO SUCCESS

M

ajor events, whether a holiday, a conference or a corporate party, will reach their goal, leave lots of impressions and a significant trace if entrusted to professionals. An ordinary event in the hands of competent people can be turned into something unusual and seemingly incomprehensible. Orli Service, which has made its contribution to the organization of hundreds of activities, making them bright, memorable and enchanting, is rightfully considered in Azerbaijan a professional in this sphere. ORLI Service CEO Lali Palagashvili is informing the Caspian Energy readers about the activity and achievements of the company.



Caspian Energy (CE): *ORLI Service has long been working in Azerbaijan. What is the reason of such a rapid success of the company?*

Lali Palagashvili, CEO, ORLI Service: Yes, you are certainly right, the company was founded in 1998 and in December last year we celebrated the 15th anniversary of the company. In the early years of our activity very few believed in the success of the company for the segment was little developed, and we had to build everything from scratch. But in 15 years of operation in the event-management market we managed to organize many colorful and memorable events that became the starting point for us. Over the years our company has gained huge experience, we employ the most creative and professional specialists in these sphere. Arranging various events for us is a serious, painstaking work.

Among the main activities of the company is the organization and execution of all kinds of events, presentations, openings of public facilities and institutions, shopping malls and boutiques, weddings, birthdays, anniversaries, children's birthdays, corporate events, conferences, workshops, picnics, etc.

Today we rightfully occupy a leading position in this segment of the local market. Our company can arrange extraordinary corporate events, parties and presentations, public high-level events and, of course, the most luxurious and unforgettable weddings.

We can carry out everything necessary for the future event or festivity to become one of the most pleasant memories in a series of daily events. Over the past 15 years of operation, we have established ourselves as a serious, professional and mobile partner.

CE: How do you assess the year of 2013 for the company? What was it marked with, which goals were set and what has been attained?

Lali Palagashvili: 2013 was the most successful and interesting for our company. We won the tender for the implementation of a number of interesting projects that have been successfully implemented. In addition, we were able to concentrate efforts and to open subsidiaries in Ganja and Guba.

Our objective is to ensure quality work, meet all the requirements of the customer so that the customer was satisfied with our work. It's a kind of a goal for the company. Another goal of the company is the strengthening of our brand.

We are implementing very complex projects, important public projects. New Year celebrations were organized for orphans in Buta Palace. I think this was among our most successful events. It was the first time that we completely covered the Buta Palace with bulky decorations. No local company has ever been able to do this. We have always introduced innovations in our market.

In addition, during the year we also organized other public holidays, dozens of corporate events and anniversaries as well as other memorable events.

Over the last year we left Azerbaijan three times to prepare decorations for the events abroad, we held two events in Tbilisi, one in Derbend and Turkey. The fact that we have repeatedly traveled for event-planning outside the country proves a keen interest in the activities of our company.

Every year we set new goals and objectives. At certain stages when achieving the task we immediately set a new target.

And of course, the main goal is to win people's trust. ORLI Service is entrusted the organization of complex events, which means that we have proven ourselves. Today, I can say that our company is the leader in this segment.

CE: What goals does the company set in planning corporate events?

Lali Palagashvili: Our main objective in the organization of corporate events is to arrange the event so that it could be remembered for a long time and give a lot of emotions and positive feelings! Therefore, the organization of such events





should be entrusted to professionals. Our experts combine flexibility, reliability, creativity and professionalism, so even the most «crazy» ideas will be accurate in performance.

Organization of corporate events is currently the most important vector in development of modern companies. Such events are aimed at uniting the team, identifying leaders and giving energy and mood to the entire team. We conducted our corporate events for many large companies in Azerbaijan, many of which are now our loyal customers.

When organizing such events, we use individual scenarios, the latest technology and equipment. We organize the festivities at the highest level and ensure that corporate holiday is bright and unforgettable.

CE: Which directions and spectrum of services does the activity of Orli Service cover?

Lali Palagashvili: The range of services Orli Service provides today is very wide. The structure of Orli Service includes such divisions as ORLI Tekstil and ORLI Flowers.

ORLI Tekstil designs and manufactures specially chosen staff uniform of any complexity. The company's work begins with the familiarization with the brand, office, customer's premises, taking into account all interior design, corporate colors and the overall direction of the company's business. Mini-mills are engaged not only in tailoring for the company's personnel, promotions, uniforms for all kinds of activities, but also tailoring beautiful curtains, tablecloths and curtains of other textile products gracing the customer's event.

There is also ORLI Flowers engaged in the floristic activities including both decoration of restaurants, offices, trade halls, wedding guests, and ensuring compositions of bridal bouquets, boutonnières, gift baskets and more. Floristics is one of the important areas of our company, as no event-planning is possible without flowers.

Flowers create a festive atmosphere, delighting us with its aroma, refined form and color.

ORLI Service is directly engaged in design and any arrangements. ORLI Service includes a full range of services ranging from the installation of lighting equipment and sound equipment to catwalks and scenes of various sizes and formats of events.

CE: What event throughout the activity of the company do you consider a visiting card of your company?

Lali Palagashvili: We organized one of the most memorable events in Shaki. This event served a serious impetus for the development of our company. On an empty mountain location where the groundbreaking ceremony of the Heydar Aliyev Center and the building of executive power was to be held, we erected the smaller scale of these buildings in 3D. Nobody expected this, we covered one hectare of the mountain with green grass, we have reproduced every detail, even the flag between the buildings. It was a very complex, interesting and indicative work. All the structures including those which designed the project showed interest in our company.

Another activity was organized in Khachmaz, it was a winter-themed tent. We can totally transform an empty room into any given topic.

The opening of Olympic complexes was of great importance for us. These were also complex projects. And, of course, the foundation of the French Lyceum in autumn 2011, attended by President of Azerbaijan Ilham Aliyev and President of France Nicolas Sarkozy, was of great importance for us. The design of the structures allowed both receiving guests and holding press conferences.

With each new project, we do not cease to grow and learn. Each event brings results. I am very grateful to the people who trust us, believe in us.

We understand that it's a big responsibility. We understand that it is difficult, but

at the same time feasible. The main thing is to love your work, and then any project will be executed at the highest level.

CE: When we enter your office, we see very many interesting and beautiful flowers. Probably, these flowers are an integral part of your work?

Lali Palagashvili: Flowers are a component of any event, it is an important part whether it is corporate event, birthday or wedding. Flowers are considered an integral element of any event. So I do pay special place to floristics. We have professional certified florists. Each year we improve their skills by participating in training for florists in foreign countries.

Flowers are imported from Turkey, Holland and other countries. There is a very large selection of unique flowers. And if they are composed competently, you get a beautiful composition and this is a plus for a holiday in any format.

CE: How do you assess the market potential?

Lali Palagashvili: Today Azerbaijan has created conditions for the development of any industry. Azerbaijan is growing and developing, large corporations are attracted into the country and launch their businesses. In general, the development of the Azerbaijani market in all areas is very optimistic. Development of any business, in my opinion, depends on the political and economic policies in the country. Due to the stability of our economy and competent business construction, all projects are successfully implemented. Support for private sector development is a priority policy of President Ilham Aliyev. This is confirmed by enormous investments in the Azerbaijani economy, both domestic and foreign.

We approach our obligations with full responsibility, using the most innovative technologies and maintaining a specified time and never let our customers down. That's why ORLI Service can safely boast about its impeccable reputation and loyal customers. And I am proud to be a citizen of a country like Azerbaijan.



ORLI SERVICE - ВАШ ПУТЬ К УСПЕХУ

Крупные события, будь то праздник, конференция или корпоратив, достигнут своей цели, принесут массу впечатлений и оставят значимый след, если доверить это дело профессионалам. Простое мероприятие в руках знающих дело свое может превратиться в нечто необычное и на первый взгляд непостижимое. В Азербайджане профессионалом в данной сфере деятельности по праву считается компания Orli Service, внесшая свою лепту в организацию сотен мероприятий, сделав их яркими, незабываемыми и фееричными. О деятельности и успехах компании рассказывает читателям Caspian Energy генеральный директор ORLI Service Лали Палагашвили.

Caspian Energy (CE): Г-жа Палагашвили, компания ORLI Service долгие годы работает в Азербайджане. В чем причина столь стремительного успеха компании?

Генеральный директор ORLI Service Лали Палагашвили: Да, Вы правы, компания была основана в 1998 году, в декабре минувшего года мы отметили 15-ти летний юбилей компании. В первые годы деятельности мало кто верил в успех компании, данный сегмент был мало развит, работу приходилось строить с нуля. Но за 15 лет функционирования на рынке услуг по организации мероприятий нам удалось организовать множество красочных и незабываемых мероприятий, ставших для нас отправной точкой. За эти годы наша компания приобрела колоссальный опыт работы, в штате компании работают самые креативные и профессионально подкованные специалисты своего дела. Проведение различного рода мероприятий для нас - серьезная, кропотливая работа.

Среди основных видов деятельности компании - организация и оформление любых мероприятий, презентаций, открытий государственных объектов и учреждений, торговых комплексов и бутиков, свадеб, дней рождений, юбилеев, детских дней рождений, корпоративных вечеров, конференций, тренингов, пикников и т.д.

Сегодня мы по праву занимаем лидирующие позиции в данном сегменте местного рынка. Наша компания умеет и может организовать неординарные корпоративные праздники, вечеринки и презентации, государственные мероприятия высокого уровня и, конечно же, самые роскошные и незабываемые свадьбы.

Мы можем выполнить всё необходимое для того, чтобы грядущее торжество или событие стало одним из самых приятных воспоминаний в череде пов-

седневных событий. За прошедшие 15 лет деятельности, мы зарекомендовали себя как серьезный, профессиональный и мобильный партнер.

CE: Как Вы оцениваете 2013 год для компании? Чем он запомнился, какие цели ставились, чего удалось достичь?

Лали Палагашвили: 2013 год был для нашей компании наиболее удачным и интересным. Мы выиграли тендер на реализацию ряда интересных проектов, которые успешно были реализованы. Помимо этого, нам удалось сконцентрировать усилия и открыть дочерние компании в городах Гянджа и Губа.

Мы ставим цель, чтобы качественно выполнить работу, удовлетворить все требования заказчика, чтобы заказчик остался довольным нашей работой, это своего рода цель для компании. Одна из целей компании - добиться укрепления нашего бренда.

Мы претворяем очень сложные проекты, важные государственные проекты. В Buta Palace были организованы новогодние праздники для детей-сирот. Считаю, это наше самое успешное мероприятие. Мы в первый раз полностью закрыли объёмными декорациями Buta Palace. До этого ни одной местной компании этого не удавалось. Мы всегда вносим новшества на наш рынок.

Наряду с этим, в течение года были организованы и другие государственные праздники, десятки корпоративов и юбилеев, а также других незабываемых событий.

За последний год мы трижды выезжали за пределы Азербайджана и оформляли мероприятия, два мероприятия мы провели в Тбилиси, по одному провели в Дербенде и Турции. Тот факт, что мы неоднократно выезжали оформлять мероприятия за пределами страны, го-

ворит о живом интересе к деятельности нашей компании.

Каждый год нами ставятся новые цели и задачи. На определённых этапах мы достигаем поставленной задачи и сразу же появляется новая цель.

И конечно же, основная цель, чтобы люди доверяли нам своё мероприятие. ORLI Service доверяют самые сложные мероприятия, значит мы себя зарекомендовали. На сегодняшний день наша компания является, я спокойно могу это утверждать, лидером в данном сегменте.

CE: Какие цели компания ставит во главу угла при организации корпоративного праздника?

Лали Палагашвили: Наша главная цель при организации корпоративного праздника - сделать событие, которое надолго запомнится и подарит массу эмоций и позитива! Поэтому организацию подобного рода мероприятий необходимо доверять профессионалам. Наши специалисты - это сочетание гибкости, надежности, творчества и профессионализма, поэтому даже самые «сумасшедшие» идеи будут точны в исполнении.

Организация корпоративов в настоящий момент важнейший вектор развития современных компаний. Именно такие мероприятия сплотят коллектив, выявят лидеров и зарядят энергией и настроением всю вашу команду. Мы проводили корпоративы для многих крупных компаний Азербайджана, многие из которых теперь являются нашими постоянными клиентами.

При организации таких мероприятий мы используем индивидуальные сценарии, новейшие технологии и оборудование. Мы предоставим организацию праздника на самом высоком уровне, и гарантируем, что корпоративный праздник будет ярким и незабываемым.



СЕ: Какие направления и какой спектр услуг охватывает деятельность Orli Service?

Лали Палагашвили: Спектр услуг, предоставляемый Orli Service сегодня очень широкий. В структуру Orli Service входят такие подразделения как ORLI Tekstil и ORLI Flowers.

ORLI Tekstil разрабатывает и изготавливает специально по выбору клиента форму для персонала любой сложности. Работа компании начинается со знакомства с брендом, офисом, заведением заказчика, учитываются все интерьерные решения, корпоративные цвета и общее направление бизнеса компании. На мини-фабрике предприятия занимаются не только пошивом одежды для персонала компании, рекламных акций, униформы для всех видов деятельности, но и пошив красивых занавесей, скатертей и штор, другой текстильной продукции, украшающей мероприятия компании-заказчика.

Параллельно функционирует подразделение ORLI Flowers, которое занимается флористической деятельностью, включающей как оформление ресторанов, офисных помещений, торговых залов, свадебных кортежей, так и создание композиций, свадебных букетов, бутоньерок, подарочных корзин и многое другое. Флористика – одно из важных направлений нашей компании, так как ни одна организация праздника не мыслима без цветов. Цветы создают праздничную атмосферу, радуют нас своим ароматом, изысканной формой и цветом.

Непосредственно ORLI Service занимается именно оформлением и организацией любых мероприятий. В ORLI Service входит полный спектр услуг, начиная от установки светового оборудования и звукового оборудования до установки подиумов, а также сцен любых размеров различного формата мероприятий.

СЕ: Какие событие за время деятельности компании Вы считаете визитной карточкой компании?

Лали Палагашвили: Одно из самых незабываемых событий мы организовали в городе Шеки. Это событие дало серьезный скачок развитию нашей компании. На пустом горном месте, где должна была состояться закладка фундамента центра Гейдара Алиева и здания исполнительной власти, мы возвели в уменьшенном масштабе эти здания в формате 3D. Никто не ожидал такого, мы покрыли один гектар горы зеленым покровом травы, мы воспроизвели каждую деталь вплоть до флага, который должен был развиваться между зданиями. Это была очень сложная, интересная и показательная работа. Нашей компанией заинтересовались все структуры, в том плане и те, что проектировал.

Другое мероприятие мы организовали в Хачмазе, это был тент с зимней тематикой. Мы можем совершенно пустое помещение превратить в любую заданную тему.

Большое значение сыграли для нас открытия олимпийских комплексов. Это тоже сложные проекты. И, конечно же, большую роль в судьбе компании сыграла закладка фундамента французского лица осенью 2011 года, на которой приняли участие Президент Азербайджана Ильхам Алиев и Президент Франции Николя Саркози. Конструкция построенного нами сооружения позволяла одновременно как принимать гостей, так и проводить пресс-конференции.

С каждым новым проектом мы растем и не перестаём учиться. Каждое мероприятие приносит свои результаты. Я очень благодарна тем людям, которые доверяют нам свои мероприятия, верят в нас.

Насколько проект более интересен, настолько это большая ответственность. Мы понимаем, что это сложно, но в то же время выполнимо. Главное любить свою работу, и тогда любой проект будет выполнен на самом высшем уровне.

СЕ: Когда заходишь к Вам в офис, видишь вокруг очень много интересных и красивых цветов. Наверное, цветы это неотъемлемая часть работы?

Лали Палагашвили: Цветы это составляющая любого мероприятия, это важное звено, будь то корпоратив, день рождения, свадьба. Цветы считаются неотъемлемой частью любого мероприятия. Поэтому я уделяю особое место флористике. У нас работают профессиональные сертифицированные флористы. Каждый год мы совершенствуем свои навыки путем участия на тренингах для флористов в зарубежных странах.

Цветы завозятся из Турции, Голландии и других стран. Это очень большой выбор уникальных цветов. А если их грамотно собираешь, получается красивая композиция, а это плюс к празднику любого формата.

СЕ: В целом, как Вы оцениваете потенциал рынка?

Лали Палагашвили: Сегодня в Азербайджане созданы условия для развития любой отрасли. Азербайджан растет и развивается, в страну съезжаются крупные корпорации и открывают свой бизнес. В целом, развитие азербайджанского рынка по всем направлениям деятельности очень оптимистично. Развитие любого бизнеса, на мой взгляд, зависит от политической и экономической политики в стране. Благодаря стабильности нашей экономики и грамотному построению бизнеса, все проекты успешно реализуются. Поддержка развития частного сектора является приоритетом политики Президента Азербайджана Ильхама Алиева. Подтверждением тому служат колоссальные объемы инвестиций, вкладываемых в экономику Азербайджана, как внутренних, так и иностранных.

Мы с полной ответственностью подходим к выполнению своих обязательств, используя самые инновационные технологии и выдерживая оговоренные сроки, и никогда не подводим своих клиентов. Вот почему ORLI Service может смело похвастаться своей безупречной репутацией и постоянными заказчиками. И я горжусь, что являюсь гражданкой такой страны как Азербайджан.



EXHIBITIONS - VISITING CARD OF THE REGION



Caspian Energy: Mr. Mammadov, the Iteca Caspian Company was one of the originators of the exhibition industry in independent Azerbaijan. How would you evaluate the activity of the company in the market of exhibition business?

Farid Mammadov, Director, Iteca Caspian LLC: We indeed started our business in the distant 1996. As you know, the Iteca Company is operating within a group of companies ITE, the biggest organizer of exhibitions and conferences around the world. The exhibitions that the Iteca Caspian Company conducts have already become recognizable brands in the world. Our clients know them perfectly well and confide in us. We are proud that we managed to establish broad exhibition business over the period of operation in Azerbaijan. After all, we started this business from a single universal exhibition. There was neither an exhibition area nor infrastructure then. There were not even companies for putting up exhibition facilities. Everything used to be delivered from abroad. The logistics of the exhibition business was not developed as well. After all, we found ourselves in the situation when we had a lot of participants and confined space for them. However, the times change. We currently have an improved infrastructure as exhibitors have an advanced area at their disposal for conduction of exhibitions. It is the Baku Expo Center designed and built in accordance with high international standards.

Exhibitions we hold in Azerbaijan have

been very successful. Such projects as the Caspian Oil&Gas, construction exhibition Bakubuild, transport exhibition Trans-Caspian and others have a solid history and bring together companies, leading in their own sector, in every exhibition. Our social project, the Azerbaijan international exhibition "Education and Career", is becoming wider as well and makes us feel pleased. This year is very significant for the company since such big non-oil industry related exhibitions as WorldFood, BIHE, Bakubuild, BakuTel are celebrating their 20th anniversary. We are pleased that we noticed the potential of the non-oil industry related exhibitions at an early stage of our business. We actively developed them and are witnessing the result now: these are successful exhibitions and some of them are even bigger than the Caspian Oil&Gas exhibition. Thus, exhibitions have become a visiting card of the region. We managed to form our regional exhibition product which is well known far beyond the region and turned Baku into the exhibition center of the region.

Visitors and participants of exhibitions have become more particular about the level of their conduction. They expect to see a wide range of products and innovations at the events, plan to set efficient professional contacts and learn the international experience of large companies. The ability to meet the requirements of its clients, correct positioning of business-events as well as support lent to exhibitions by government agencies and branch associations provide Iteca Caspian leading positions in Azerbaijan.

CE: How effective are the exhibitions in terms of attracting investments into the economy of Azerbaijan?

Farid Mammadov: Exhibitions and fairs are more than simply a market tool and are considered to be a place for signing international trade deals.

One of the main advantages of the international exhibitions and fairs is they display samples of many products being produced in different countries as well as involve companies of any country. New goods and enterprises are seen quite often at exhibitions. All of it certainly promotes the flow of new investments into the economy of the country. Besides, exhibitions are becoming a ground for Azer-

baijani companies to enter the foreign markets as well. Every exhibition held in Azerbaijan results in signing of different agreements, opening of a new enterprise, introduction of innovations in certain branches of the industry. However, their significance is not associated with the promotion of certain types of products. A relatively small amount of funds invested in exhibitions can broadly influence the market. An entrepreneurial activity in a certain branch, the demand for certain types of services and goods may change following the results of one or two branch exhibitions held in a sufficiently competent manner.

I must note that an active development of the exhibition business is a part of the strategy on development of the national economy of the whole range of countries. It is pleasant that the government of the Republic also attaches due regard to the exhibitions. Enhanced role of Azerbaijan in the world indicates the growth of the international reputation of the state, regional prestige, significance for global economy and financial institutions. Conduction of the exhibitions, fairs and congresses enables to considerably increase the range of participants of programs and projects of the interstate cooperation.

Annual conduction of exhibitions in Azerbaijan also plays a certain role in terms of investments flow since exhibitions held on regular basis contribute to intensive development of trade-economic relations and raise efficiency of economic cooperation. The global experience shows that exhibitions function like the sluice system through which national goods and services are brought into the world market and foreign resources may flow into the national economy. Therefore, it is hard to overestimate the effectiveness and significance of exhibitions as a tool for attraction of investments.

CE: Which trends are observed in the modern industry of Azerbaijan?

Farid Mammadov: The exhibition activities in Azerbaijan are becoming a component part of the economic life of the country while exhibitions turn into the main ground for arranging meetings of industry leaders. Today exhibitions can be called a privileged forum which provides an opportunity not only for meeting with



customers and potential clients but also with officials of firms who are in charge of making decisions, i.e. to acquire personal contacts. In my opinion, personal relations are becoming as good as gold in our world full of proposals which we simply face in our daily life. It is the live communication that helps to set valuable long-term and trusting relations which can very rarely be obtained by means of commercial correspondence. You certainly are able to arrange a meeting with a person you need at the office. Here noteworthy is another important factor, exhibition is a neutral area and most of visitors attend it due to their interest toward goods of the certain industry. They are ready for information perception that facilitates the process of communication any way. No other market instrument can provide this opportunity.

Apart from this, today exhibitions acquire quite a special status given the present economic situation. They serve as a characteristic feature for the industry providing clear vision of companies which remained in the market or abandoned it including clear view of free market niches as well as the way for setting own tactics and strategy within new realities.

CE: Which areas will be the most important for you in 2014?

Farid Mammadov: Iteca Caspian scheduled to hold 25 exhibitions in 2014. We keep developing our traditional exhibitions while new projects also emerge in our portfolio. It is the first Caspian International Exhibition "Motor boats and Yachts" which is to be held from May 15 to 17 in

the Baku Expo Center. The Exhibition will present motor-boating facilities and associated goods designed for active rest. This year we have also performed re-branding of the Azerbaijani automobile exhibition which is to be held as the 8th Baku International Motor Show (BIMS) in May of this year.

The first Azerbaijani International Exhibition "Defense Industry" ADEX 2014 will, for the first time, be held in Azerbaijan and in the region from September 17 to 19. The newest world achievements in the field of armament production will be demonstrated within the framework of the exhibition. ADEX will become an important place for meeting of the world industry and a ground for demonstration of the military potential of the participant-countries, exchange of knowledge, discussion of security issues as well as attract producers and customers of armament and defense technology for further co-operation in this area. The exhibition will be held under the auspices and support of the Ministry of Defense of the Republic of Azerbaijan and the Ministry of Defense Industry of the Republic of Azerbaijan.

We are currently working for enhancing the service provided to visitors. Every visitor is really important for us. Therefore, we try to make sure that they spend their time maximum rationally and do not waste it in the queue for registration. We are preparing special plastic cards for our permanent visitors enabling them to visit exhibitions without any preliminary registration. I would also advise to actively use the electronic service which envisages online registration on the websites

of exhibitions. It will be possible to also use this service in busses heading to the Baku Expo Center by downloading the mobile application by phone. Advance registration enables to receive a list of participants, exhibition-related information and schedule of the associated business activities.

Comfortable busses, to carry exhibition visitors from Nariman Narimanov metro station to the Baku Expo Center and back for free, are still offered to all who wish to attend exhibitions. A free business and press center meant for participants as well as a café and restaurants are operating in the Baku Expo Center.

Using the opportunity I would like to extend my gratitude to the government agencies, our partners and all participants of our exhibitions. I would like to wish Caspian Energy Journal prosperity, topical articles, new ideas, big readership, and would like to thank you for the interest to our activity.





ВЫСТАВКИ - ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА РЕГИОНА

Caspian Energy: Г-н Мамедов, компания Itesa Caspian стояла у истоков становления выставочной индустрии в независимом Азербайджане. Как Вы оцениваете деятельность компании на рынке выставочного бизнеса?

Директор Itesa Caspian LLC Фарид Мамедов: Действительно, мы начинали в далеком 1996 году. Как Вы знаете, компания Itesa входит в группу компаний ITE - крупного организатора выставок и конференций по всему миру. Выставки, которые проводит компания Itesa Caspian, уже стали узнаваемыми брендами в выставочном мире и наши клиенты хорошо их знают, и что очень важно, доверяют. Мы гордимся тем, что за время работы в Азербайджане нам удалось организовать широкую выставочную деятельность. Ведь мы начинали выставочный бизнес с одной универсальной выставки, не было ни профессиональной выставочной площадки, ни инфраструктуры. Даже компаний, которые могли бы построить выставку, не было. Все привозилось из-за границы, причем логистика для выставочного бизнеса не была отработана. В конце концов, мы столкнулись с тем, что участников было много, а места для них мало. Но времена изменились. В настоящее время мы имеем налаженную инфраструктуру, в распоряжении экспонентов профессиональная площадка для проведения выставок – комплекс Баку Экспо Центр, который спроектирован и построен в соответствии с высокими международными стандартами.

Проводимые нами в Азербайджане выставки весьма успешны. Такие проекты как Caspian Oil and Gas, строительная выставка Bakubuild, транспортная выставка TransCaspian и другие имеют солидную историю и каждый раз собирают на своих площадках ведущие в своем секторе компании. Набирает обороты наш социальный проект - Азербайджанская международная выставка «Образование и Карьера», что не может нас не радовать. Этот год для компании очень значим, так как крупные выставки ненефтяных тематик WorldFood, BIHE, Bakubuild, BakuTel в этом году празднуют свой 20-летний юбилей. Мы рады тому, что еще тогда в начале своего пути увидели потенциал

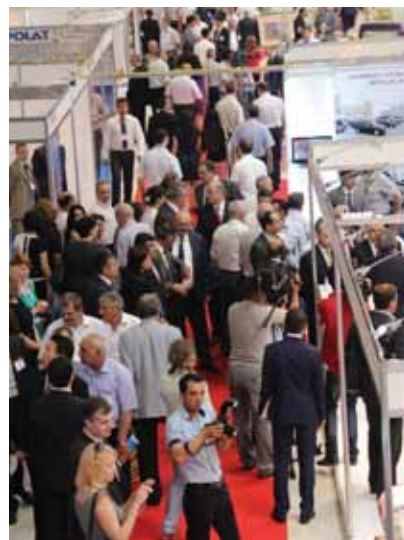
выставок ненефтяных тематик, активно их развивали и сейчас мы видим результат: это успешные выставки, некоторые по площади превосходят даже нефтяную выставку Caspian Oil and Gas. Таким образом, выставки стали визитной карточкой региона. Нам удалось сформировать свой региональный выставочный продукт, который известен далеко за пределами страны и сделал Баку выставочным центром в регионе.

Сегодня посетители и участники выставок стали более требовательны к уровню их проведения. Они ожидают увидеть на мероприятиях широкий спектр продукции и инноваций, планируют установить эффективные профессиональные контакты и изучить международный опыт крупных компаний. Способность реагировать на потребности своих клиентов, правильное позиционирование бизнес-мероприятий, а также поддержка выставок государственными структурами и отраслевыми ассоциациями обеспечивают Itesa Caspian лидирующие позиции в Азербайджане.

СЕ: Насколько эффективны выставки в плане привлечения инвестиций в экономику в Азербайджане?

Фарид Мамедов: Выставки и ярмарки – больше чем инструмент маркетинга, они играют большую роль как место заключения международных торговых сделок.

Одним из основных преимуществ международных выставок и ярмарок является то, что на них сосредоточены образцы множества товаров, производимых в разных странах, могут участвовать фирмы любой страны. Нередко на выставках представляются товары-новинки или новые предприятия. Конечно, все это ведет за собой новые инвестиции в экономику страны. Мало того, выставки становятся трамплином для выхода азербайджанских компаний на зарубежные рынки. После каждой выставки в Азербайджане заключаются различные договоры, открываются предприятия, внедряются инновации в ту или иную отрасль. Однако их значение не сводится к продвижению отдельных видов товаров. Выставки при относительно небольшом вложении денег могут иметь огромное регулирующее влияние на рынок. Предпринимательская активность в той или



иной отрасли, спрос на те или иные виды услуг и товаров могут изменяться по результатам одной-двух отраслевых выставок, проведенных достаточно грамотно.

Должен отметить, что активное развитие выставочного бизнеса входит в стратегию по развитию национальной экономики целого ряда стран. Отрядным фактом является то, что руководство Республики также с большим вниманием относится к выставкам. Возросшая роль Азербайджана на мировой арене свидетельствует о повышении международного авторитета государства, увеличении регионального веса, росте значения для глобальной экономики и финансовых институтов. Выставки же придают дополнительный импульс экономическому взаимодействию государств. Осуществление выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности позволяет значительно расширить круг участников программ и проектов межгосударственного взаимодействия.

Немаловажное значение для инвестиционного фона имеет то, что в Азербайджане выставки проводятся ежегодно. Ведь постоянно действующие выставки в несколько раз интенсивнее развивают торгово-экономические отношения и повышают эффективность взаимодействия в экономической сфере. Мировой опыт подтверждает, что выставки действуют вроде системы шлюзов, через которые национальные товары и услуги попадают на мировой



рынок, а зарубежные ресурсы могут влиться в национальную экономику. Поэтому значение выставок как инструмента для привлечения инвестиций и их эффективность трудно переоценить.

СЕ: Какие тенденции наблюдаются у современной выставочной отрасли Азербайджана?

Фарид Мамедов: Выставочная деятельность в Азербайджане становится составной частью экономической жизни страны, а выставки - главной площадкой региона для места встречи лидеров индустрии. Сегодня выставки можно назвать привилегированным форумом, который предлагает возможность встретиться не только с заказчиками и потенциальными клиентами, но и с главными лицами фирм, принимающими решения, то есть приобрести личные контакты. На мой взгляд, в нашем мире с колоссальным количеством предложений, которые просто атакуют нас в повседневной жизни, личные отношения становятся на вес золота. Именно живое общение помогает установлению ценных долгосрочных и доверительных отношений, которые очень редко можно установить посредством деловых переписок. Конечно, вы можете добиться встречи в офисе с нужным вам человеком. Но не забывайте о важном факторе, на выставке вы находитесь на нейтральной территории и большинство посетителей приходят специально заинтересованными в товарах определенной отрасли, они готовы к восприятию информации, что облегчает процесс общения. Эту возможность ни один другой вид инструмента маркетинга предоставить не может.

Кроме того, сегодня выставки приобретают совершенно особый статус, обусловленный нынешней экономи-

ческой ситуацией. Они становятся лакмусовой бумажкой отрасли, дающей четкое представление, кто из компаний остался «на плаву», а кто ушел с рынка, какие ниши освободились, и как следует планировать свою тактику и стратегию в новых реалиях.

СЕ: Какие направления для Вас будут наиболее актуальны в 2014-м?

Фарид Мамедов: В 2014 году компания Itesa Caspian планирует проведение 25 выставок. Мы продолжим развитие наших традиционных выставок. Также в нашем портфолио появятся и новые проекты. Это 1-я Каспийская Международная Выставка «Катера и Яхты», которая будет проходить с 15 по 17 мая в Баку Экспо Центр. Выставка представит водно-моторную технику и сопутствующие товары для активного отдыха. А также в этом году мы произвели ребрендинг популярной азербайджанской автомобильной выставки, которая уже в мае этого года вступит как 8-е Бакинское Международное Мотор Шоу BIMS.

Осенью этого года впервые в Азербайджане и в регионе в целом с 17 по 19 сентября состоится 1-я Азербайджанская Международная Выставка «Оборонная Промышленность» ADEX 2014. В рамках выставки будут продемонстрированы новейшие мировые достижения в производстве вооружений. ADEX станет важным местом встречи мировой индустрии и площадкой для демонстрации военного потенциала стран-участников, обмена знаниями, обсуждения вопросов безопасности, и привлечет внимание производителей и заказчиков вооружения и военной техники для дальнейшего сотрудничества в данной области. Выставка состоится по инициативе и при поддержке Ми-

нистерства обороны Азербайджанской Республики и Министерства оборонной промышленности Азербайджанской Республики.

Мы сейчас ведем большую работу по усовершенствованию сервиса для посетителей. Для нас важен каждый посетитель. Поэтому мы стараемся, чтобы они максимально рационально использовали свое время на выставке и не тратили его в очереди на регистрации. Мы сейчас находимся в процессе подготовки специальных пластиковых карт для наших постоянных посетителей, позволяющих посещать выставки без предварительной регистрации. Я бы еще посоветовал активно использовать электронный сервис – онлайн регистрацию на сайтах выставок. Данной услугой можно будет воспользоваться, загрузив мобильное приложение на телефон, в автобусах по дороге в Баку Экспо Центр. Заблаговременная регистрация позволяет получать список участников, информацию по выставкам и расписание сопутствующих деловых мероприятий.

По-прежнему для всех желающих посетить выставку предлагаются комфортабельные автобусы, которые бесплатно будут осуществлять доставку посетителей на выставки со станции метро «Нариман Нариманов» в Баку Экспо Центр и обратно. В Баку Экспо Центре функционируют бесплатный Бизнес и Пресс-Центр для участников, а также кафе и рестораны на территории комплекса.

Пользуясь случаем, я благодарю государственные структуры, наших партнеров и всех участников наших выставок. Журналу Caspian Energy желаю процветания, актуальных статей, новых идей и большой аудитории и благодарю за интерес к нашей деятельности.



OIL AND GAS CONSTRUCTION TRUST

DEVELOPING OIL-GAS INFRASTRUCTURE



Mirkazim Abasov: Trust Chief

Oil and Gas Construction Trust within the State Oil Company of Azerbaijan Republic (SOCAR) is engaged in renovation of oil-gas fields, installation of technological oil-gas-field equipment, construction of main oil-gas-water pipelines, asphalt-concrete covers, hydro technical erections in offshore and onshore, jackets, offshore piers, gas compressor stations, oil reservoirs and social projects. Trust incorporates 14 boards of various profiles and Representative Office in Georgia. As Contractor, Trust provides all kinds of construction services to customers in all regions of Azerbaijan, including in "Guneshli" and "Oil Rocks" fields, on Gum Adasy, Pirallahy, Chilov, Khara-Zira islands and the areas around them, also in Sangachal-Duvanny territory and other different regions.

Trust aims to perform all operations safely, without damaging environment and with high quality according to the international standards. Oil and Gas Construction Trust has been honored a number of international certificates: TSE-ISO-EN 9001, TSE-ISO-EN 14001, TS-OHSAS 18001 and TS EN ISO/IEC 17025. On January 01, 2014 Trust employs 5454 people, 4241 of them are workers, 625 are managers, 544 are specialists and 44 are other employees. Due to final assessments of 01.01.2014, the average monthly salary comprised 1021.00 manats.

Trust has performed construction-installation operations in main contract in the amount of 387,731.2 thousand manats (106.3% growth compared with the indicator of 2012) and by own resources worth 310,025.2 thousand manats (110.8% growth in comparison with the indicator of 2012) in the last year. Out of the total volume of fulfilled main contract, the major repair and capital construction

account for operations worth 128,329.9 thousand manats and 259,401.3 thousand manats respectively.

One of the major tasks assigned to Oil and Gas Construction Trust in 2013 was fulfilment of the contract program approved by SOCAR, execution of decisions in accordance with the protocols of technical meetings held in different OGPD and timely commissioning of production facilities.

Thus, all capital construction, repair and reconstruction operations at production facilities of republican importance were timely and fully performed by Trust in accordance with the plans of activities approved by SOCAR. In order to increase oil and gas production on "Guneshli" field possessing the most significant reserves and production rates among fields developed by SOCAR, Trust was also assigned to conduct operations on expansion and modernization of deep-water jackets, drilling of additional wells, modernization of systems for collection and transportation of resources, as well as operations on creation of reliable system for transportation of extracted oil and gas without losses.

The collective of Trust successfully completed the assigned tasks and gained high economic indicators owing to maximum use of human and the technical resources. Oil and Gas Construction Trust completed repair and construction operations, as well as timely commissioned tens of oil-gas production facilities in 2013. As an example, the following operations performed: according to the orders of "Azneft" PU, "Construction of collection-transportation system and renovation of sites within OGPS #1, 2, 3 and 5 of "Bibiheybat" OGPD", "Construction of the site

#418A on "Oil Rocks" field", "Major repair of sites #501A and #2164 on Oil Rocks field", "Construction of SWP #2151 for drilling 12 production wells on "Oil Rocks" field", "Consolidation of 4 wells drilled by FDR from SWJ #1887 on "Oil Rocks" field", "Reconstruction of the platform #2585 on "Oil Rocks" field due to the installation of new drilling equipment (ZJ-50D)", "Construction of two commodity tanks with the capacity of 1000 cubic meters at oil complex preparation and transportation system", "Construction of subsea oil pipelines between Oil Storage Station (OSS)3 – Oil Storage Station1, OSS 1 – Dashgil OSS", "Construction of subwater gaslift lines on "Sangachal-denz-Khara-Zira" island field", "Construction of subsea oil-gas pipeline 300mm in diameter between the offprier site #272 and OSS1", "Construction of a 6 inch subsea fluid pipeline between SWJ #63 and #7/15/41 on Alat-Deniz field operated by OGPD named after N.Narimanov", "Construction of a 6 inch subsea fluid pipeline between the offprier site #187 – offprier site #116 and the offprier site #187 – offprier site #197 at OGPD named after N.Narimanov", "Reconstruction of the DWJ #10, 11 and 13 on "Guneshli" field for drilling of two additional wells", "Reconstruction of DWJ #6 on "Guneshli" field for drilling an additional well", "Construction of 12 inch high pressure gas pipeline between DWJ #3 and DWJ #10 on "Guneshli" field", "Major complex repair DWJ #2 on "Guneshli" field", "Construction of the SWJ #740 on "Darvin Bankasi" field for drilling of 8 production wells", "Aboveground facilities for drilling of 14 directional wells on the site #1140 operated by Absheronneft OGPD", "Construction of gas pipeline between compressor stations #4 and #5 of "Absheronneft" OGPD", "Major repair of



sections between the sites #203 and #562 of the North pier; "Enlargement of the off-pier site #60 which is a part of the North pier operated by "Absheronneft" OGPD; "Major repair of the replacement air line connecting compressor stations #4 and #9 with the compressor station #17 at Buzovna-Mashtagha field operated by "H.Z.Taghiyev" OGPD" and "Reconstruction of Garadagh GCS #2 operated by the Gas Storage Exploitation Department (I complex); according to the order of Azerigas PU, "Major repair of unserviceable sections between 81-82 and 83 km of the main Gazimammad-Gazakh gas pipeline 1200mm in diameter (line I)", according to the order of Caspian Sea Oil Fleet, "Reconstruction and Enlargement of the mooring bridge on Boyuk Zira Island", according to the order of "Azerikimya" PU, "Construction of a new Cooling Tower of the Ethylene-Polyethylene Plant" and according to the order of Gas Export Department, "Construction of the system for loss-free collection and delivery of associated low pressure gas extracted at Garabaghyly site in accordance with the order of "Salyan Oil" Operating Company".

Recall that on June 10, 2013 President of SOCAR Rovnag Abdullayev and representatives of the management of the State Oil Company visited to the Oil Rocks to take part in commissioning of a number of production facilities of the republican importance. A number of them was built and commissioned by Trust including "Construction of "Oil Rocks" Petroleum Geophysics Expedition Base" and "Construction of site, subsidiary building and erections for a new GTPP at "Oil Rocks".

Apart from this, the following projects also were completed in 2013: "Construction of specialized covered pool of Training Centre for Human Life Protection on offshore of Caspian Sea Oil Fleet"; "Construction of a 2 storied education building of Training Center for Human Life Protection on offshore of Training, Education and Certification Department of SOCAR"; "Construction of welding workshop of Gobustan Training Centre of Training, Education and Certification Department"; "Construction of asphalt-concrete production plant in the territory of Garadagh district" and "Construction of new administrative building of the CIB #8 of Oil and Gas Construction Trust".

In general, Oil and Gas Construction Trust constructed in different diameter oil-gas pipelines of 312.6 km including 53.76 km on piers and jackets, 45.6 km of subsea lines, 89.5 km of onshore lines and etc. 365 km of onshore, 5.8 km of submarine cables lines and 29.8 km Air Transmission Lines were constructed. Along with that, 35610 tons of steel structures were assembled, defectoscopy of 50,000 weld-



ing joints were conducted, production of reinforced concrete and commercial concrete totaled 20,443 tons, construction-repair operations were performed on piers to the length of 4597 p/m and sections with the site of 24,937 m², 535,042 m² of asphalt cover was laid.

Trust also carries out timely and quality implementation of its commitments assumed as a part of targeted cooperation with different foreign and local companies. In 2011, Oil and Gas Construction Trust had taken part in international tender on Construction of Baku Shipyard Project and announced as successful bidder. So that, the contract between Oil and Gas Construction Trust (Main contractor) and Baku Shipyard LLC (Employee) was signed on October 19, 2011. Baku Shipyard, the unique project in the South Caucasian region, is the largest shipbuilding facility among the Caspian region countries. The main objective of this project is to manufacture all necessary types of vessels for the Caspian Sea. The total area of the Baku Shipyard which is of particular significance for the maritime fleet of the country totals 60 ha. Total indoor production area occupies 75,000 m². The total length of mooring bridges is 1,630 m. The annual capacity of steel production makes 25,000 tons. The opening ceremony of Baku Shipyard took place on September 20, 2013 with the participation of President of the Republic of Azerbaijan Ilham Aliyev and Senior Minister of State of the Ministry of Trade and Industry of Singapore Lee Yi Shyan.

In 2013, such companies as McDermott, Saipem, İlk İnşaat Taahhüt Sanayi ve Ticaret Limited, Heavy Crane FZE, Nobel Oil, Caspian Pipe Coatings LLC, Georgian Oil and Gas Corporation SC, Georgian Fund "Challenges of Millenium" and some other international companies closely cooperated with Trust. Oil and Gas Construction Trust continues expanding business beyond the territory of our country. The representative office of Trust has been operating in Georgia since 2006. This office implements construction of oil and

gas pipelines and other hydraulic erections in Georgia and performs infrastructure projects. In 2013, the representative office of Trust in Georgia successfully completed the following projects: by the order of Georgian Oil and Gas Corporation SC "Construction of 29 km section of Gas Pipeline Abasha-Senaki", by the order of SOCAR Georgia Gas LLC "Gasification of Talavani (Fakhrli) village of Bolnisi district" Project and "Construction of medium-pressure gas lines in Keshalo village of Marneuli district" Project.

The management of SOCAR takes special attention on utilization of new technologies in oil-gas industry under regular control. In this regard, key employees and engineers of Oil and Gas Construction Trust were sent on a business trip to a number of the European countries where they attended different conferences, fairs and trainings. Since the end of 2012, Trust has applied electric welding through automatic and semi-automatic machines for the first time in oil-gas industry of Republic. Utilization of new technologies in welding operations provides qualitative welding during construction of oil-gas pipelines, the growth of melting coefficient of welding materials, the quality and stability of mechanical properties of welded joints as well as the reduction of the physical strength of the welder (operator). Today Trust is successfully applying electric welding through automatic and semi-automatic machines in its all projects. The usage of this type of welding is growing due to the implementation of projects.

Finally, it must be mentioned that based on the contract program approved by SOCAR, Trust plans to perform construction-installation operations in general contract worth 443,113.6 thousand manats and by own resources worth 339,298.6 thousand manats in 2014. Trust aims to perform above mentioned operations safely, without damaging environment and with high quality according to the international standards.



ТРЕСТ «НЕФТГАЗТИКИНТИ» РАЗВИВАЕТ НЕФТЕГАЗОВУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ

Трест «Нефтьгазтикинти» Госнефтекомпании Азербайджана осуществляет подрядные работы по обустройству нефтегазовых месторождений, монтажу нефтегазопромыслового технологического оборудования, прокладке подводных, подземных и наземных нефтяных, газовых и водяных трубопроводов, укладке асфальтобетонных покрытий, а также выполняет работы по строительству гидротехнических сооружений на суше и море, сооружению опорных блоков, эстакад, эстакадных площадок, газокomppressorных станций, нефтяных резервуаров и различных социальных объектов.

В состав треста входят 14 предприятий разного профиля и представительство в Грузии. Трест предоставляет все виды услуг в качестве подрядчика для организаций-заказчиков во всех регионах республики, в том числе на месторождениях «Гюнешли», «Нефть Дашлары», «Гум адасы», «Пираллахы», «Чилов», «Хара-Зиря» и других островах и вокруг них, в районе «Сангачал-Дуванны» и т.д.

Трест поставил перед собой задачу выполнять свои работы качественно, без нанесения ущерба окружающей среде и с соблюдением правил безопасности в соответствии с требованиями международных стандартов. Трест «Нефтьгазтикинти» был удостоен рядом международных сертификатов: TSE-ISO-EN 9001, TSE-ISO-EN 14001, TS-OHSAS 18001, TS EN ISO/IEC 17025.

По состоянию на 01.01.2014 года численность работников треста составляет 5454 человек, из которых рабочих - 4241, руководящих работников - 625, специалистов - 544, служащих - 44. Среднемесячная зарплата по тресту на 01.01.2014г. составила 1021,00 манат. В прошлом году трестом выполнены строительно-монтажные работы по общему подряду на сумму 387731,2 тыс. манат (106,3% по сравнению с показателем за 2012 год), из которых собственными силами – на сумму 310025,2 тыс. манат (110,8% по сравнению с показателем за 2012 год). Из общего объема выполненных подрядных работ на долю капитального ремонта приходится объем работ на сумму 128329,9 тыс. манат, на долю капитального строительства – 259401,3 тыс. манат.

Одними из основных задач, стоящих перед трестом «Нефтьгазтикинти» в 2013 году, было выполнение подрядной программы, утвержденной ГНКАР, исполнение решений согласно протоколам

технических совещаний в НГДУ и своевременная сдача в эксплуатацию производственных объектов.

Так, все работы на производственных объектах республиканского значения по капитальному строительству, ремонту и реконструкции в соответствии с утвержденными ГНКАР программами мероприятий были выполнены трестом своевременно и в полном объеме.

С целью увеличения добычи нефти и газа на месторождении «Гюнешли», обладающего самыми крупными запасами и высокой производительностью среди месторождений, разрабатываемых ГНКАР, тресту так же были поручены работы по расширению и модернизации глубоководных морских оснований, бурению дополнительных скважин, усовершенствованию существующих систем технологического сбора и транспортировки, а также работы по созданию надежных систем транспортировки добываемой нефти и газа без потерь.

Коллектив треста успешно выполнил поставленные перед ним задачи и добился высоких экономических показателей благодаря максимальному использованию кадрового и технического потенциала. В 2013 году Трестом «Нефтьгазтикинти» были завершены ремонтные и строительные работы и своевременно сданы в эксплуатацию десятки производственных объектов нефтегазового хозяйства. В качестве примера можно привести следующие выполненные работы: по заказу ПО «Азнефть» - строительство системы сбора и транспортировки пластиковой продукции с нефтегазодобывающих участков №1, 2, 3 и 5 и их обустройство в НГДУ «Биби-эйбат», строительство площадки №418А на месторождении «Нефть Дашлары», капитальный ремонт площадки №501А и №2164 на месторождении «Нефть Дашлары», строительство стационарной морской платформы (СМП) №2151 для бурения 12 эксплуатационных скважин на месторождении «Нефть Дашлары», укрепление 4-х пробуренных с ПБУ скважин на СМО №1887 на месторождении «Нефть Дашлары», в связи с установкой нового бурового оборудования (ZJ-50D) реконструкция платформы №2585 на месторождении «Нефть Дашлары», строительство 2-х товарных емкостей вместимостью 1000 кубометров на участках системы комплексной подготовки и транспортировки нефти, строительство подводных нефтепроводов между пунктами сбора нефти (ПСН)

ПСНЗ-ПСН1, ПСН1-ПСН «Дашгиль», прокладка подводных газлифтных линий на месторождениях «Сангачал-дениз-Хара-Зиря», прокладка подводной нефтегазопроводной линии диаметром 300мм между приэстакадной площадкой (ПЭП) ПЭП №272 и ПСН1, прокладка шестидюймового подводного трубопровода для прокачки жидкости между СМО №63 и СМО №7/15/41 на месторождении «Алят-дениз» НГДУ им.Н.Нариманова, прокладка шестидюймового подводного трубопровода для прокачки жидкости между ПЭП №187 - ПЭП №116 и ПЭП №187 - ПЭП №197 на НГДУ им. Н.Нариманова, модернизация ГМО №10, 11 и 13 на месторождении «Гюнешли» для бурения 2-х дополнительных скважин, модернизация ГМО №6 на месторождении «Гюнешли» для бурения одной дополнительной скважины, прокладка двенадцатидюймового газопровода высокого давления между ГМО №3 и ГМО №10 на месторождении «Гюнешли», комплексный капитальный ремонт ГМО №2 на месторождении «Гюнешли», строительство СМО №740 на месторождении «Дарвин банкасы» для бурения 8 эксплуатационных скважин, надземные строения для бурения 14 наклонных скважин на площадке №1140 НГДУ «Абшероннефть», прокладка газопровода между компрессорами №4 и №5 НГДУ «Абшероннефть», капитальный ремонт участков между площадками №203 и №562 Северной эстакады НГДУ «Абшероннефть», расширение ПЭП №60 Северной эстакады НГДУ «Абшероннефть», капитальный ремонт воздушной линии, связующей компрессорные станции №4 и №9 с компрессорной станцией №17 на месторождении «Бузовна-Маштага» НГДУ им.Г.З.Тагиева, реконструкция Гарадагской ГКС №2 Управления по эксплуатации газохранилищ (первый выпускной комплекс). По заказу ПО «Азеригаз» произведен ремонт пришедших в негодность участков между 81-82 и 83 километрами магистрального газопровода Газимагомед - Газак диаметром 1200мм



(первая линия); по заказу Каспийского морского нефтяного флота проведены работы по восстановлению и расширению причального моста на острове «Бейюк Зиря»; по заказу ПО «Азербикмья» осуществлено строительство новой установки водяного охлаждения при производстве этилена на заводе «Этилен-Полиэтилен»; по заказу Управления экспорта газа на основании заказа операционной компании «Сальян Ойл» построена система по сбору и сдаче без потерь попутного газа низкого давления, добываемого на участке «Гарабаглы».

Следует вспомнить, что 10 июня 2013 года президент ГНКАР Ровнаг Абдуллаев и представители руководства Госнефтекомпания посетили «Нефть Дашлары» и в этот период состоялась церемония сдачи в эксплуатацию ряда производственных объектов республиканского значения. Ряд из них были построены и сданы в эксплуатацию трестом, в том числе была построена база промыслово-геофизической экспедиции «Нефть Дашлары», а также площадки, подсобные здания и установки для нового ГТЭС на «Нефть Дашлары».

Кроме того, в 2013 году сданы в эксплуатацию следующие объекты: строительство закрытого специализированного бассейна Учебного центра по защите человеческой жизни на море Каспийского морского нефтяного флота (КМНФ) ГНКАР; строительство двухэтажного учебного корпуса Управления учебы, образования и сертификации (УУОС) ГНКАР в Учебном центре по защите человеческой жизни на море КМНФ, строительство сварочного цеха Гобустанского учебного центра УУОС, строительство асфальтобетонного завода треста «Нефтьгазтикинты» на территории Гарадагского района, строительство нового административного здания СМУ №8 треста «Нефтьгазтикинты».

В целом, в 2013 году трестом «Нефтьгазтикинты» проложены 312,6 км нефтегазопроводов различного диаметра, в том числе на эстакадах и основаниях - 52,76 км, под водой - 45,6 км, на суше - 89,5 км и т.д., а также проложены кабельные линии на суше - 365 км, под водой - 5,8 км и воздушные ЛЭП - 29,8 км. Наряду с этим, осуществлен монтаж металлоконструкций весом 35610 тонн, произведена дефектоскопия более 50 тысяч сварочных соединений, объём производства железобетона и товарного бетона составили 20443 кубометров, осуществлены строительно-ремонтные работы на эстакадах - 4597 п/м и на площадках - 24937 кв. метров, уложено 535042 кв. метров асфальтового покрытия.

Помимо этого, трест своевременно и высококачественно выполняет свои

обязательства в рамках целенаправленного сотрудничества с различными иностранными и местными компаниями. Для сведения необходимо отметить, что Трест «Нефтьгазтикинты» стал победителем международного тендера по проекту строительства Бакинского судостроительного завода в 2011 году. В том же году (19 октября) был заключен соответствующий договор между Трестом «Нефтьгазтикинты» (генеральный подрядчик) и ООО «Бакинский судостроительный завод» (заказчик).

Бакинский судостроительный завод, который считается уникальным проектом в Южно-Кавказском регионе, является самым крупным судостроительным заводом стран каспийского региона. Основной целью реализации проекта Бакинского судостроительного завода является удовлетворение потребностей в новых судах всех видов, используемых в Каспийском море. Общая площадь Бакинского судостроительного завода, имеющего особое значение для морского флота страны, составляет 60 га, общая закрытая производственная площадь - 75000 кв. метров, общая протяженность причальных мостов - 1630 м, годовая мощность металлопроизводства - 25000 тонн.

20 сентября 2013 года состоялась церемония открытия Бакинского судостроительного завода, где приняли участие Президент Азербайджанской Республики Ильхам Алиев и генеральный госминистр Министерства торговли и промышленности Сингапура Ли Ю Шян.

В 2013 году трест «Нефтьгазтикинты» осуществлял активное сотрудничество с такими компаниями, как «McDermott», ООО «Caspian Pipe Coatings», «Nobel Oil», «İlk İnşaat Taahhüt Sanayi ve Ticaret Limited», АО «Грузинская нефтегазовая корпорация», Грузинский фонд «Вызов тысячелетия», а также с азербайджанскими филиалами таких компаний как «Saipem», «Heavy Crane» FZE и т.д.

В настоящее время трест расширяет свою деятельность не только внутри республики, но и за ее пределами. В частности, с 2006 года свою деятельность осуществляет представительство Треста в Грузии, которое занимается строительством нефтяных, газовых трубопроводов и других гидротехнических сооружений, а также претворяет в жизнь различные инфраструктурные проекты на территории Грузии. В 2013 году представительство треста в Грузии завершило следующие проекты: по заказу АО «Грузинская нефтегазовая корпорация» проект по строительству 29-ти километрового 28 дюймового газопровода «Абаша-Сенаки» и по заказу ООО «SOCAR Georgia Gas» - проекты, связанные с газифика-



цией села Талавани (Фахрели) в Болнисском районе и строительством газовых линий среднего давления в селе Кешяли Марнеульского района Грузии.

Руководство ГНКАР уделяет систематическое внимание вопросам внедрения новых технологий в нефтегазовой промышленности. В этой связи руководящие и инженерно-технические работники треста «Нефтьгазтикинты» были направлены в служебные командировки в ряд европейских стран, где принимали участие в различных конференциях и тренингах. С конца 2012 года впервые на предприятиях нефтегазовой отрасли страны работниками треста была применена электросварка на автоматических и полуавтоматических машинах. Применяя новые технологии в сварочных работах обеспечивается качественная сварка во время строительства нефтегазовых трубопроводов, рост коэффициента плавки сварочных материалов, качество и стабильность механических свойств сварочных соединений, а также уменьшается физическая нагрузка на сварщика (оператора). Сегодня электросварка на автоматических и полуавтоматических машинах успешно используется трестом повсеместно. Площадь применения этого метода сварки растет по мере реализации проектов.

И наконец, следует отметить, что согласно утвержденной ГНКАР программе, в 2014 году трестом предусмотрено выполнение подрядных работ в объеме 443113,6 тыс. манат. Из них строительно-монтажные работы на сумму 339298,6 тыс. манат будут выполнены собственными силами.

Руководство треста «Нефтьгазтикинты» декларирует, что цель и идеи треста – это выполнение каждой работы качественно, экологически чисто и безопасно на основании требований международных стандартов.



IDEAL DIZAYN - ERGONOMICS IN OFFICE FURNITURE



Vusal Aliyev,
Marketing Director, Ideal Dizayn office furniture company

Established in 2000, Ideal Dizayn has currently gained a considerable share of the office furniture market in Azerbaijan. Owing to a wide chain of shops, big production lines, strong trade relations and sustainable client services, Ideal Dizayn managed to turn into one of the leading players of the furniture market. On certain indicators Ideal Dizayn is capable to compete even with office furniture brands of such big states as Turkey and Russia. Despite the fact that Azerbaijan is not a country with strongly developed timber industry, the presence of such an advanced company as Ideal Dizayn in the field of office furniture is quite a pleasant fact.

Ideal Dizayn attaches particular importance to retail trade. Therefore, creating a chain of stores it introduces a special design and standards. Nowadays, two stores of Ideal Dizayn are located in Baku and one in Ganja. Total area of these stores makes over 4,500 m². Globally, it is quite a high indicator for office furniture. Visiting our store any customer can make a choice and place an order for an office without any difficulties. The volume of the order is not important in such case, i.e. one can place an order for a big volume of furniture or a even single chair. It is a main distinctive feature of companies engaged in sale of office furniture and possessing own stores. In other words, our stores are capable to meet minimal requirements of customers.

Ideal Dizayn features the widest assortment of furniture and it is one of Company's main advantages. What is necessary for an office? An office requires furniture sets for executives, comfortable furniture for employees, sets for reception, conference tables, office chairs. Ideal Dizayn offers every assortment of any required office furniture. Specializing in office furniture, the Company can meet all furniture-related demands of buyers for a harmonious arrangement of work in their offices. Specialization testifies that you are a recognized expert with high qualification. That is why Ideal Dizayn has positioned itself as the brand of ergonomic office furniture.

What is ergonomics? It is a specific term, which is widely used with regard to offices and office furniture. In other words, ergonomics is the science about how to harmonize equipment with the demands of employees and thus create conditions for safe, comfortable and effective work. In office furniture, ergonomics is created by office chairs, furniture. In the office interior ergonomics is created by matching up distance, lighting and sunbeams with furniture. With its focus on ergonomics, Ideal Dizayn consults a customer before making a choice. Such services include preparing a proposal of furniture in harmony with the available space, provision of a sketch on how to arrange furniture and preparing a shaping of the most optimum work space for comfortable work of employees. In view of the large assortment of products, we avoid the same production at the stage of selection. For each category we pick out suitable ergonomic production and offer it to customer as a proposal.

Catalogue-based delivery of products during 24 hours may seem surprising for many people. It is the main advantage of Ideal Dizayn in the office furniture market. It can be explained in this way: besides the serial production, the manufacturing line of Ideal Dizayn's factory also produces private products. The main part of products in the catalogue is mass-produced furniture. This production enables us to define the minimum remaining products in warehouses, which are constantly added. Furniture is sorted and stored in large warehouses according to requirements of the corresponding standards. As soon

as we receive an order from customer, we deliver furniture to the destination during 24 hours without waiting for production. It is phenomenal event in import. So, why do we need the private production line? Since office furniture needs to be original, often buyers wish to order furniture of individual design and coloring in the office. In such cases we make drawings according to an order of a customer and after mutual coordination they go to production.

Depending on the order size, production is manufactured and delivered to an addressee during 20-24 days. The factory uses advanced technologies of leading global companies and finished goods undergo testing according to the quality standards. Up to delivery to an end user, office furniture undergoes procedures of production, quality check, packing, quality recheck, transportation and installation.

The goals of Ideal Dizayn do not suppose one-day trade. They aim at long-term cooperation. That is why Ideal Dizayn systematically aims efforts at bringing all the manufacture and delivery processes in compliance with the requirements of the international standards.

However, it is impossible to be ideal all the time. Human labour may cause problematic issues. To protect buyers from such problems Ideal Dizayn has established a warranty service. With regard to warranty, it is necessary to point out one aspect: since the flagship products are of Ideal Dizayn's own manufacture, we can easily guarantee quality of products. The warranty period is 3 years. The Company has created a special team to deal with guarantee services. This team is called "after-sales service". As soon as we receive a call from a buyer, this information is conveyed to the "after-sales service" to be under control until the problem has been solved.

An order can consist of just one chair or a large set. In each case, Ideal Dizayn performs delivery of an order to a customer and provides installation on place. This service is provided free of charge in Baku, Sumgayit and Ganja. Ideal Dizayn has enough trucks in its lorry fleet for intensive delivery and installation of furniture.

Orders from buyers are usually received in three ways: by calls, e-mail and visit-



ing showrooms. One of the distinguishing features of Ideal Dizayn is that the Company has created special possibilities to be able to promptly react and timely take orders from customers by means of the three directions. The marketing department of Ideal Dizayn has a special "customer service line". Through this line buyers, besides orders, can share their demands and proposals. In this way we can immediately react at received orders. We have created such adequacy for electronic orders. We are able to immediately react at orders received by e-mail, since buyers are representatives of business for whom every minute counts. So, this philosophy underlies the marketing policy of Ideal Dizayn.

In the recent two years Ideal Dizayn has implemented a number of important projects to become closer to a buyer. Users were provided with the fully updated webpage of Ideal Dizayn. This site is regularly updated and stays under control. Here buyers can find solutions to all office furniture-related demands. Ideal Dizayn has been the first in the office furniture market to arrange a professional photography of its products, prepared a high-quality catalogue and presented it to buyers.

Company's blog started working since late 2013. The blog contains articles focused on office furniture, creation of job climate and carrier. A plan of actions will be implemented in 2014 to expand the blog.

The customer portfolio of Ideal Dizayn includes agencies, companies and organisations of the both private and public sectors. The office furniture industry is directly tied up with the production sector, state, economy and business. Development of those areas is the compulsory factor for a growth of the office furniture market. In view of this factor and with the aim to support business, Ideal Dizayn constantly organises surveys for introduction and development of innovations, world trends and solutions into the local

market. Development of each business depends on development of individualities within the sphere. Development of individualities and their efficiency depends on conditions and environment created for them. That is why Ideal Dizayn stays committed to offering buyer such solutions which allow increasing productivity, removing weariness and detachment from work.

Ideal Dizayn and its employees take part in office furniture exhibitions hosted every year in different countries of the world. The aims are not only to find a good supplier, but also study the global office furniture market, trace trends and get acquainted with innovations. Ideal Dizayn is always open for innovations so it first brings them to the market and offers them to customers. It annually arranges PR actions, invites its customers to its stores and informs them about innovations, expresses them gratitude for fruitful cooperation.

Ideal Dizayn also attaches importance to the relationship with partners within the chain of supply. Thus, congratulation letters sent to customers at the end of each year are also sent to suppliers in the similar manner. The relations with local and foreign suppliers are built and developed on professional level. Directions concerning the principles of work with customers and internal procedures of Ideal Dizayn are applied in work with suppliers as well with the purpose to ensure high quality of rendered services and purchased products.

The role that workers play in success achieved by Ideal Dizayn is invaluable. Sharing experience and skills, over 100 employees are currently working for the achievements of the company. As Ideal Dizayn is open for innovations, it encourages proposals and ideas of every employee. The company has been developing skilled human resources over its 14-year activity. In its HR policy Ideal Dizayn attaches big importance to transparency in selection of workers and adequate

evaluation of the working capacity. Independent departments for marketing, sales, operations, finance and human resources are operating within the company. It is typical only for certain companies engaged in the office furniture market of Azerbaijan.

Ideal Dizayn is a kind of a school. There are employees who have been working in the collective for a long time and dedicate their life to this company. The human resources, who achieved success in our company and like changes, at present experience their knowledge and skills in other areas as well. It is noteworthy that human resources brought up by Ideal Dizayn achieve success in other spheres as well. Favorable conditions are provided by the company for those who wish to do practical work.

Owing to creation of proper balance between local and foreign partners, Ideal Dizayn will keep contributing to the development of the office furniture market of Azerbaijan and always render support to business development in Azerbaijan.





IDEAL DIZAYN – ЭРГОНОМИКА В ОФИСНОЙ МЕБЕЛИ

Ideal Dizayn, основанному в 2000 году, на сегодняшний день принадлежит значительная доля рынка офисной мебели Азербайджана. Благодаря наличию широкой площади магазинов, больших производственных линий, сильных торговых связей и устойчивых клиентских услуг, Ideal Dizayn удалось превратиться в одного из лидирующих игроков мебельного рынка. Ideal Dizayn по ряду показателей в состоянии конкурировать на рынке даже с офисными мебельными брендами таких крупных государств, как Турция и Россия. Несмотря на то, что Азербайджан не является страной с сильно развитой лесной промышленностью, наличие такой передовой компании как Ideal Dizayn в области офисной мебели является довольно радостным событием.

Ideal Dizayn уделяет особое внимание розничной торговле. Поэтому создавая сети магазинов, внедряет своеобразный дизайн и стандарты. В настоящее время два магазина Ideal Dizayn находятся в г.Баку и один магазин в г.Гяндже. Общая площадь этих магазинов составляет более 4500 кв.метров. В мировом масштабе для офисной мебели это достаточно высокий показатель. На сегодняшний день любой покупатель, посетив магазин, имеет возможность сделать выбор и без особых затруднений оформить заказ для своего офиса. В данном случае, объём заказа не имеет значения, т.е. можно заказать большой объём мебели или всего лишь один стул. Это является основной отличительной чертой компаний, занимающихся офисной мебелью и имеющих свои магазины. Иными словами, здесь имеется возможность удовлетворения минимальных потребностей покупателя.

Одним из основных преимуществ Ideal Dizayn является наличие широкого мебельного ассортимента. Что нужно для офиса? – комплекты для руководителей, удобная мебель для работников, комплекты для ресепшн, столы для совещаний, кресла. В Ideal Dizayn имеется любой ассортимент необходимой офисной мебели. Специализация в области офисной мебели позволяет полностью удовлетворить потребности покупателя в необходимой мебели для полно-



ценной организации работы в своём офисе. Специализация говорит о том, что ты мастер своего дела, о высокой квалификации. Поэтому Ideal Dizayn закрепил себя на рынке как бренд эргономичной офисной мебели.

Что такое эргономика? Это специфический термин, который широко используется в отношении офисов и офисной мебели. Иными словами, эргономика - это наука о приведении оборудования в соответствие с потребностями сотрудников с целью обеспечения условий для безопасной, комфортной и полезной деятельности. В офисной мебели эргономика обеспечивается креслами, стульями, мебелью. В офисном интерьере эргономика обеспечивается путем сочетания расстояния, освещения, солнечных лучей с мебелью. Отдавая предпочтение эргономике, Ideal Dizayn консультирует покупателя на стадии выбора. К таким услугам относятся подготовка предложения мебели в соответствии с имеющимся пространством, представление эскиза размещения мебели и подготовка очертания самого оптимального рабочего пространства для удобной работы сотрудников. В связи с большим ассортиментом продукции однообразие на стадии выбора не допускается, для каждой категории отбирается соответствующая эргономичная продукция и предлагается покупателю в виде предложения.

Доставка заказов покупателю по каталогу в течение 24 часов многим людям может показаться удивительной. Это является самым большим преимуществом Ideal Dizayn на рынке офисной

мебели. Это можно объяснить следующим образом. Производственная линия фабрики Ideal Dizayn наравне с серийной продукцией выпускает и частную продукцию. Основная часть продукции, размещенная в каталоге, является продукцией серийного производства. По этой продукции определяется минимальный складской остаток, который постоянно обновляется. В больших складских помещениях продукция сортируется и хранится в соответствии с требованиями соответствующих стандартов. Как только поступает заказ от покупателя, продукция не дожидаясь производства, в течение 24 часов доставляется адресату. Это является важным феноменальным событием. А для чего нужна частная производственная линия? В связи с тем, что офисная мебель любит своеобразие, покупатели зачастую желают видеть в своем офисе мебель индивидуального дизайна и расцветки. В таких случаях согласно заказу покупателя подготавливаются чертежи, после взаимного согласования они отправляются в производство. В зависимости от объёма заказа в течение 20-24 суток продукция выпускается и доставляется адресату. На фабрике используется передовая технология всемирно известных компаний, готовая продукция проходит тестирование в соответствии со стандартами качества. Вплоть до доставки конечному пользователю офисная мебель проходит процедуры производства, проверки качества, упаковки, повторной проверки качества, перевозки и монтажа. Цели Ideal Dizayn строятся не на одноднев-

ной торговле, они нацелены на долгосрочное сотрудничество. И именно по этой причине Ideal Dizayn систематически направляет свои усилия на приведение всех процессов производства и сдачи в соответствие с требованиями международных стандартов.

Однако не всегда получается быть идеальным. Там где имеется человеческий труд, могут возникать и проблемные вопросы. Для страховки покупателей от этих проблем Ideal Dizayn создал гарантийную службу. Касаясь гарантии, необходимо отметить один момент, поскольку основная продукция Ideal Dizayn собственного производства, то в этом случае с легкостью удастся гарантировать и качество продукции. Срок гарантии - 3 года. Для осуществления гарантийных услуг в компании создана специальная бригада. Эта бригада называется "служба после продажи". Как только поступает звонок от покупателя, информация направляется в «службу после продажи» и данный вопрос находится под контролем до своего решения.

Заказ может состоять из одного стула или крупного комплекта, во всех случаях Ideal Dizayn обеспечивает доставку заказа адресату и сборку на месте. Эта услуга осуществляется бесплатно для городов Баку, Сумгайыт и Гянджа. Наличие в автопарке Ideal Dizayn достаточного количества грузовых машин позволяет осуществлять интенсивную доставку и сборку мебели.

Заказы от покупателей обычно поступают тремя направлениями: путём звонков, e-mail и посещения покупателя магазином. Одной из отличительных способностей Ideal Dizayn является то, что созданы специальные возможности для немедленной реакции и своевременного приёма заказов от покупателей по всем трем направлениям. В маркетинговом департаменте Ideal Dizayn создана отдельная "линия клиентского обслуживания". С помощью этой линии покупатели помимо заказов могут изъяснить свои желания и предложения. Таким образом, осуществляется безотлагательная реакция на поступающие заявки. Такая адекватность создана и для электронных обращений. На обращения, поступившие посредством e-mail, также осуществляется немедленная реакция, поскольку покупатели являются представителями бизнеса, для которых каждая минута имеет особую цену, и эта философия стоит во главе маркетинговой политики Ideal Dizayn.

С целью более удобного сближения с покупателем в течение прошедших двух лет Ideal Dizayn реализовал ряд важных проектов. Пользователям была

представлена полностью обновленная интернет-страница Ideal Dizayn. Данный сайт постоянно обновляется и находится под контролем, здесь покупатель имеет возможность найти решения на все запросы, связанные с офисной мебелью. Ideal Dizayn первым на рынке офисной мебели организовал профессиональную фотосъемку своей продукции, подготовил качественный каталог и представил его на обозрение покупателей.

В конце 2013 года начал функционировать блог компании. В блоге размещаются статьи на тематику офисной мебели, создания рабочей атмосферы и карьеры. Для расширения блога в 2014 году будет реализован соответствующий план мероприятий.

Клиентский портфель Ideal Dizayn включает структуры, компании и организации частного и государственного сектора. Сфера офисной мебели напрямую связана с промышленностью, государством, экономикой и бизнесом. Для роста рынка офисной мебели обязательным фактором является развитие этих отраслей. Учитывая этот фактор, для оказания поддержки бизнесу Ideal Dizayn постоянно проводит исследования для внедрения и развития на местном рынке новшеств, мировых тенденций и решений. Развитие каждого бизнеса зависит от развития индивидуальностей внутри него. Развитие индивидуальностей и их производительность зависит от создаваемых для них условий и атмосферы. Поэтому Ideal Dizayn постоянно старается предоставлять покупателю такие решения, которые позволяют увеличить производительность, устранить утомленность и отрешенность от работы.

Ideal Dizayn со своими сотрудниками принимает участие на выставках офисной мебели, которые ежегодно проводятся в различных уголках мира. Цели заключаются не только в поиске хорошего поставщика, но и в изучении мирового рынка офисной мебели, отслеживании трендов и ознакомлении с новшествами. Ideal Dizayn всегда открыт для новшеств, поэтому он первым приносит их на рынок и предоставляет покупателям. Как подтверждение этому можно отметить, что Ideal Dizayn ежегодно проводит PR-акции, приглашает своих покупателей в магазины и информируют их о новшествах, премирует своих клиентов, вручает благодарности за плодотворное сотрудничество.

Отношения с партнёрами в цепи поставок также имеют важное значение для Ideal Dizayn. Так, поздравительные письма, отправляемые в конце каждого года покупателям, в аналогичном порядке отправляются и поставщикам.

Отношения с местными и международными поставщиками строятся и развиваются на профессиональном уровне. Инструкция о принципах работы с покупателями и внутренние процедуры Ideal Dizayn распространяются и на поставщиков, чтобы достичь высокого качества как в оказываемых услугах, так и приобретаемой продукции в цепи заготовки.

В достигнутых успехах Ideal Dizayn роль работников компании неоценима. В настоящее время более 100 работников, делясь своим опытом и знаниями, трудятся ради достижений компании. Поскольку Ideal Dizayn открыт для новшеств, поощряется выдвижение новых предложений и идей со стороны каждого сотрудника. За свою 14-ти летнюю деятельность компания вырастила умелые кадры. Важное место в кадровой политике Ideal Dizayn отводится прозрачности отбора кадров и правильной оценке рабочей производительности. В компании функционируют самостоятельные структуры по маркетингу, сбыту, операциям, финансам, человеческим ресурсам, что присуще только нескольким компаниям на рынке офисной мебели Азербайджана.

Ideal Dizayn является своего рода школой. В компании работают сотрудники, которые длительное время трудятся в этом коллективе и связывают свою жизнь с этой компанией. Кадры, состоявшиеся в нашей компании и любящие перемены, испытывают сегодня свои знания и умения в других сферах деятельности. Отрадным является тот факт, что воспитанные в Ideal Dizayn кадры проявляют себя в других сферах с положительной стороны. В компании созданы благоприятные условия для желающих пройти практику. Каждый год по выделенной квоте принимаются студенты для прохождения практики.

Благодаря созданию правильного баланса между местными и иностранными партнерами Ideal Dizayn продолжит вносить свою лепту в развитие рынка офисной мебели Азербайджана, и всегда будет оказывать поддержку развитию бизнеса в Азербайджане.





MAIN OBJECTIVE - UNINTERRUPTED SUPPLY OF QUALITY DRINKING WATER TO PEOPLE OF AZERBAIJAN



Gorkhmaz Huseynov, Chairman,
Azersu OJSC

Supporting social and political stability along with economic progress and social development in Azerbaijan contributes to strengthening of the statehood and fostering the improvement of living conditions of population. The purposeful social and economic policy of President Ilham Aliyev, who is a worthy successor of the policy initiated by Nationwide Leader of Azerbaijan Heydar Aliyev, has had a good impact on the water supply and sewerage sector. "I can tell that drinking water and sewerage projects are nowadays a very challenging issue for Baku and for the whole country. Projects on drinking water and sewerage are now implemented across the country. They have been already completed in some regional centers and cities. It is also a historical achievement", says our President. Due to his special attention and care this sector has entered a new period of development. In this view, Azersu OJSC faces colossal tasks to ensure non-stop supply of consumers with drinking water, wastewater treatment without environmental damage, broad introduction of meters, setting of the financial discipline in the payment system and introduction of new technologies. To solve these issues by means of attracting of investments from the state budget of the country and credits of the international financial organizations, performed were operations within the framework of projects covering residential areas of Baku and other dwelling settlements of the Absheron peninsula as well as regions including 52 cities and 730 settlements. According to the program on social-economic development of the city of Baku and its suburbs, 820km and 200km long sewerage lines were built; 7 water reservoirs with total

capacity of 100,000 cubic meters were constructed; internal water distribution systems were renovated in 900 buildings including 53,000 apartments; 120,000 smart-card meters were installed. All of these operations were performed during 2011-2013. As a result, the quantity of the population provided with uninterrupted drinking water supply grew from 900,000 up to 1 mln 760 thousand. 220,000 subscribers were for the first time supplied with drinking water in centralized manner. Thus, the company managed to ensure uninterrupted water supply to 78% of the population residing in Baku and its surrounding settlements. Meanwhile, a central laboratory meeting all modern requirements and technological standards has been commissioned for monitoring the water quality.

As a result of work carried out within the framework of the state program on social-economic development of the regions of the Republic of Azerbaijan, construction operations were commenced in 38 out of 52 cities. Operations on creation of the water supply and sewerage systems in 8 cities have already been accomplished. 12 cities were supplied with water from new sources. As a result, water supply to 330,000 people residing in district centers has been considerably improved. Of this total, 125,000 people were for the first time supplied with water in centralized order. The first stage of construction of the water main Hajigabul-Bilasuvur with the length of 107km, a part of the Shirvan-Mugan group water supply system, has been completed. It is extremely important for the country's regions broadly suffering from shortage of drinking water. Drinking water supply was commenced from the new source in the direction of Hajigabul, Shirvan and Bilasuvur.

Besides, completion of construction of the water transfer units from Kullulu source located on the Gyrdimanchay River and water main in the direction of Kurdamir, Ujar, Zardab and Aghsu cities also enabled to ensure supply of these cities with qualitative water.

Altogether, within the framework of the state programs for development of regions, Azersu OJSC built 3,430km long water lines, 1,225km long sewage collectors and networks, 96 water reservoirs, 39 water and sewerage pump stations. Water supply conditions of 540,000 people residing in regions were being improved over the past 5 years. The rate of uninterrupted water supply to the population grew from 26% up to 55%.

The growth of the population, development of industry, tourism potential and ecological balance are major factors that Azersu OJSC takes into consideration when implementing projects. These criteria are also particularly considered in the master-plan worked out for managing water supply, sewerage and storm water systems of Absheron peninsula till 2035. The master-plan consisting of 18 sections, envisages construction (mainly in Baku and surrounding settlements) of 550km long water mains, 8,100km long water networks, 65 water reservoirs with total capacity of 650,000 cubic meters, 2 central pumping stations with an overall output of 1 mln 300 thousand cubic meters per day. Meanwhile, the sewerage system of Absheron peninsula was split into 11 sections. There are plans to build 11 waste water treatment facilities with total capacity of 1 mln 400 thousand cubic meters per day, sewerage tunnels with the length of 140km, 680km long sewer pipes and a 6400km long sewerage





network. According to the master-plan, water and sewerage projects are currently underway almost in 40 settlements.

Azersu OJSC undertakes complex measures for fulfilling the orders of President Ilham Aliyev who notes that “clean drinking water is the biggest contribution to the human health” and the “water which is supplied currently and will be supplied to the population of Azerbaijan must meet standards of the World Health Organization”. Within the framework of these measures, a new central laboratory was built and commissioned for more qualitative testing of drinking water. The laboratory equipped with advanced technology and appliances conducts drinking water testing on 84 parameters. Wastewaters are tested on 54 parameters.

Construction of the water purification facility, meeting the modern standards, on the shore of the Lake Jeyranbatan is an important factor in supplying drinking water to the population. Jeyranbatan water purification facility, (6 cubic meters per second) equipped with an ultrafilter, will play an exceptional role in drinking water supply to Absheron peninsula. Its construction is going to be completed by the end of this year. The commissioning of this facility will improve water supply of 1 mln citizens in the city of Baku, villages and settlements of the eastern part of Absheron peninsula.

The work on deploying SCADA system in Baku and regions was commenced in order to facilitate the use of the infrastructure created by Azersu OJSC. This system is already applied in Guba city where the system of water supply and sewerage was fully renovated last year. Meanwhile, the company keeps working on development of the electronic map of the underground infrastructure. According to the Azersu GIS project, both the old and cur-

rently operating network is included into the geographic information system (GIS). Their electronic map clearly indicating every parameter is being prepared. Azersu GIS system was highly assessed by the leading companies and technological organizations as well as became a winner of several international contests.

The OJSC prefers using technological innovations when building and operating sewerage infrastructure. Clear proof of this process is a new technique-based construction of tunnel sewage collectors for disposal of waste and storm waters at Absheron peninsula. Within the framework of cooperation with international companies of the world, sewerage collectors Darnagul-Balakhany-Garachukhur, Khyrdalan-Khojasan, Bayil-Bibiheybat are built by applying new tunnel drilling equipment based on innovative technologies. The main advantage of this technology is the lack of necessity for removing above-ground facilities and distribution lines.

Special importance is attached to the growth of qualification and professional skills of employees in order to ensure stable operation of the water supply and sewerage sys-

tem based on new technologies. Therefore, over 1100 employees of the company involved in professional training in 2013. Based on the cooperation with the Turkish company Tekno Yapı, 160 specialists took part in trainings arranged in Istanbul which covered such areas as design and construction, mechanics, power engineering, automation, information-communication technologies and commerce. Apart from this, the employees of the joint stock company attended courses and trainings arranged in Singapore, Austria, Japan and other countries. A two-sided memorandum about support of the activity of vocational colleges was signed with the Ministry of Education in order to strengthen the human resources potential.

Azersu OJSC is going to face new challenges and tasks for improving water supply and sewerage services. A large-scale work is still have to be carried out in 2014 and upcoming years in order to fulfill tasks assigned by President Ilham Aliyev and aimed at provision of an uninterrupted supply of drinking water to the population around the clock and creation of the sewerage system in compliance with international standards.





ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ - БЕСПРЕРЫВНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ АЗЕРБАЙДЖАНА КАЧЕСТВЕННОЙ ПИТЬЕВОЙ ВОДОЙ



Поддержание общественно-политической стабильности, экономический прогресс и социальное развитие в Азербайджане служат укреплению государственности и повышению уровня жизни населения. Целенаправленная социально-экономическая политика Президента Ильхама Алиева, достойного последователя курса Общенационального лидера Азербайджана Гейдара Алиева, нашла свое отражение и в сфере водоснабжения и канализации. «Могу сказать, что проекты по питьевой воде и канализации являются сегодня наиболее важным вопросом для Баку, для нашей страны. Сейчас повсюду в стране реализуются проекты по питьевой воде и канализации. В некоторых районных центрах, городах, они уже реализованы. Это тоже историческое достижение», говорит глава нашего государства. Благодаря его особому вниманию и заботе этот сектор вступил в новый период своего развития. С этой точки на перед ОАО «Азерсу» стоят колоссальные задачи по обеспечению бесперебойного снабжения потребителей питьевой водой, выводу и очистке сточных вод без нанесения ущерба окружающей среде, широкому внедрению счетчиков, созданию финансовой дисциплины в платежной системе и использованию новых технологий. Для решения этих вопросов путем привлечения инвес-

тиций из государственного бюджета страны и кредитов международных финансовых институтов были осуществлены работы в рамках проектов охватывающих жилые районы Баку и другие населенные пункты Абшеронского полуострова, а также регионы, включая 52 города и 730 селений. В 2011-2013-е годы согласно Государственной программе по социально-экономическому развитию города Баку и его окрестностей было проложено 820 км водных и 200 км канализационных линий, построено 7 водохранилищ общим объемом 100 тыс. кубометров, обновлены внутренние системы распределения воды в 900 зданиях включающих 53 тыс. квартир, установлено 120 тыс. счетчиков типа смарт-карт. В результате численность населения обеспеченного бесперебойным поступлением питьевой воды возросла с 900 тысяч до 1 млн. 760 тысяч, а 220 тысяч абонентов впервые были обеспечены питьевой водой в централизованном порядке. Таким образом, компания добилась обеспечения непрерывной подачи воды 78% населения проживающего на территории Баку и окрестных поселков. В то же время с целью наблюдения за качеством воды, подаваемой населению, сдана в эксплуатацию центральная лаборатория, отвечающая всем современным требованиям и технологическим стандартам.

В результате проводимой работы в рамках Государственной программы

по социально-экономическому развитию регионов Азербайджанской Республики, в 38 городах из 52-х начались строительные работы, в 8 городах работы по созданию системы водоснабжения и канализации уже завершены, 12 городов были обеспечены водой из новых источников. В результате значительно улучшилось водоснабжение 330 тысяч человек, проживающих в районных центрах. Из них 125 тысяч человек впервые получают воду в централизованном порядке. Завершен исключительно важный для регионов Азербайджана, наиболее страдающих от отсутствия питьевой воды, первый этап строительства магистрального водопровода Гаджигабул-Билисувар протяженностью 107 км Ширван-Муганьского группового водопровода. Из нового источника начата подача питьевой воды в направлении Гаджигабула, Ширвана и Билисувара. Кроме того, после завершения строительства водоперекачивающей установки с источника Кюллюлю на реке Гирдманчай и магистрального водопровода в направлении городов Кюрдамир, Уджар, Зярдаб и Агсу, эти города также были обеспечены качественной питьевой водой.

В общей сложности в рамках государственных программ по развитию регионов со стороны ОАО «Азерсу» было проложено 3430 км линий для питьевой воды, 1225 км канализационных коллекторов и сетей, построено 96 водохранилищ, 39 водных и канализационных насосных станций. За последние пять лет в регионах были улучшены условия обеспечения водой 540 тыс. человек, уровень бесперебойного водоснабжения населения вырос с 26 до 55%.

Среди основных факторов, учитываемых в ОАО «Азерсу» при реализации проектов, рассматриваются рост населения, развитие промышленности, туристический потенциал, экологический баланс. Этим критериям уделено большое внимание и в мастер-плане, подготовленном с целью управления водоснабжением, системами канализации и дождевых

вод Абшеронского полуострова до 2035 года. Мастер-планом, состоящим из 18 разделов, предусмотрено строительство, в основном в городе Баку и окрестных поселках, 550 км магистральных водопроводов, 8100 км водных сетей, 65 водохранилищ общим объемом 650 тыс. кубометров, 2 центральных насосных станций общей производительностью 1 млн. 300 тыс. кубометров в сутки. При этом канализационная система Абшеронского полуострова была разделена на 11 участков, запланировано строительство 11 установок по очистке сточных вод общей производительностью 1 млн. 400 тыс. кубометров в сутки, канализационных тоннелей протяженностью 140 км, канализационных коллекторов протяженностью 680 км, и в целом канализационной сети протяженностью 6400 км. В соответствии с мастер-планом в настоящее время реализуются водные и канализационные проекты почти в 40 поселках.

С целью исполнения поручений Президента Ильхама Алиева, отмечающего, что «чистая питьевая вода является самым крупным вкладом в здоровье человека» и «вода, которая подается и будет подаваться населению Азербайджана, должна соответствовать стандартам Всемирной организации здравоохранения», ОАО «Азерсу» осуществляются комплексные мероприятия. В рамках этих мероприятий для более точного анализа состава питьевой воды и сточных вод была построена и сдана в эксплуатацию новая центральная лаборатория. В лаборатории оснащенной современным оборудованием и приборами имеется возможность для проведения анализа питьевой воды по 84 параметрам, сточных вод – по 54 параметрам.

Строительство на берегу озера Джейранбатан отвечающей современным стандартам водоочистительной установки также является важным фактором в деле обеспечения населения качественной питьевой водой. Джейранбатанская водоочистительная установка, оснащенная ультрафильтром и производительностью 6 кубометров в секунду, строительство которой будет завершено к концу текущего года, будет играть исключительную роль в вопросе снабжения Абшеронского полуострова питьевой водой. Благодаря вводу в эксплуатацию этой установки улучшится водоснабжение 1 млн. граждан в городе Баку, поселках и селениях в восточной части Абшеронского полуострова.

С целью облегчения использова-



ния созданной ОАО «Азерсу» инфраструктуры, началась работа по внедрению системы SCADA как в городе Баку, так и в регионах. Эта система уже используется в городе Губа, где в прошлом году была полностью обновлена система водоснабжения и канализации. В то же время, компания продолжает работу по направлению развития электронной карты подземной инфраструктуры. Согласно проекту «ГИС Азерсу» в географическую информационную систему (ГИС) вносится как старая, так и существующая сеть и составляется их электронная карта с четким указанием каждого параметра. Система «ГИС Азерсу» получила высокую оценку со стороны ведущих компаний и технологических организаций и была объявлена победителем нескольких международных конкурсов.

Акционерное общество отдает предпочтение использованию технологических новшеств в процессе создания и эксплуатации канализационной инфраструктуры. Наглядным доказательством тому служит строительство канализационных коллекторов тоннельного типа для отвода сточных и дождевых вод на Абшеронском полуострове новым для Азербайджана методом. В рамках сотрудничества с ведущими международными компаниями мира прокладка канализационных коллекторов Дарнагюль-Балаханы-Гарачухур, Хырдалан-Ходжасян, Байыл-Бибиэйбат ведется с использованием оборудования по бурению тоннелей, которое основывается на новейших технологиях. Главное преимущество данной технологии заключается в том, что во время прокладки тоннелей нет необходимости в переносе наземных объ-

ектов и коммуникаций.

Для обеспечения нормального функционирования системы водоснабжения и канализации, основанной на новых технологиях, особое внимание уделяется повышению квалификации сотрудников и их профессиональных навыков. С этой целью в 2013-м году более 1100 сотрудников компании были привлечены к профессиональному обучению. В рамках сотрудничества с турецкой компанией Tekno Yarı 160 специалистов участвовали в организованных в Стамбуле курсах в областях проектирования и строительства, механики, энергетики, автоматики, информационно-коммуникационных технологий, коммерции. Кроме того, сотрудники акционерного общества были откомандированы для прохождения обучения на курсах и тренингах в Сингапуре, Австрии, Японии и других странах. С целью укрепления кадрового потенциала с Министерством образования был подписан двусторонний меморандум о поддержке деятельности профессионально-технических учебных заведений.

ОАО «Азерсу» ожидают новые вызовы и задачи на пути улучшения предоставления услуг водоснабжения и канализации. Для выполнения задач поставленных Президентом Ильхамом Алиевым по непрерывному обеспечению населения качественной питьевой водой 24 часа в сутки и созданию канализационной инфраструктуры в соответствии с международными стандартами, в 2014-м и последующих годах предстоит осуществить еще большую работу. Основная цель – обеспечение населения Азербайджана качественной питьевой водой 24 часа в сутки.



BAKI TAKSI LLC

CREATING MAXIMUM COMFORT FOR PASSENGERS



Considering the results of operation of Baki Taksi LLC established on April 27, 2010, one can easily say that its activity in the passenger traffic market is becoming more and more popular from day to day. At present the Company continues work to keep its leading position in the market of Azerbaijan and it becomes possible thanks to the quality and range of services provided by the Company.

The advantages of Baki Taksi are not only the quality of technical devices used by the Company, which include the car fleet with modern cars. The drivers have a special uniform which they wear and serve the clients.

Baki Taksi is servicing its passengers by means of London Taxi TX 4 vehicles brought to Baku on June 13, 2011. This car make is designed for serving taxi clients only. This car design provides not only comfort but also safety and security of both taxi drivers and passengers. It becomes possible owing to a division glass between the driver's seat and passengers that provides full confidentiality of their personal talks. Besides, these glass divisions serve as a protection for drivers since their work is usually associated with big risk that arises from contact with different types of people at any time of the day.

In addition to the above-mentioned, another reason why London Taxi TX 4 cars

are comfortable is that it is not necessary for passengers to sit only besides each other in the compartment. The interior of cars is broad and comfortable enough so that passengers can sit opposite each other during a ride.

While the more detailed examine of the characteristic of the car itself, one can see that the design of the bumper section is designed to prevent extensive damage in case of road traffic accidents. The engines of the taxi meet the latest technical and ecological requirements and standards, which in its turn meet the goals assigned to the company.

The Baki Taksi Company provides its services in the way convenient for clients. In addition, the form of payment for transportation, which is charged according to the preset price plan for a certain distance, can be also refereed to such criteria. Taximeters manufactured at a state-of-the-art level and installed in cars are directly fixed to appropriate devices, which convey the received information according to the set tariffs. This way they calculate the total payment of a ride. Not only the driver but also a passenger is able to see the fare for a ride displayed on the taximeter. The driver shall charge only the sum indicated on the display panel. One of the top priorities in the strategy of Company's executive team is to meet these requirements, which oblige drivers

to serve passengers only according to taximeter and suppress all attempts to ask for any extra fare than the sum indicated on the display panel. At present tariffs for various distances differ. In addition to the flag-down fare worth 1 AZN, the fare for a distance of up to 10 km is 0.7 AZN per km, from 10 km to 20 km - 0.4 AZN per km, and more than 20 km - 0.2 AZN per km. Tariffs awareness of customers makes the operation of the Company open and transparent.

To preserve leading positions, the Company makes its best to keep its cars in a perfect condition, which is becoming more and more difficult because of the aging of the car fleet. In the near future Baki Taksi Company stay committed to developing its service center to keep the car fleet operational for a high-quality service. At present the service center of Baki Taksi serves the car fleet located on the area of 1,200 square km, performing regular technical checkups and minor and overhaul repair.

Company's cars are equipped with POS-terminals, enabling to easily make a cashless payment for a ride by means of a plastic card. POS-terminals are installed in all cars of the Company to make payments convenient.

Implementation of the qualitative HR policy plays an important role in the operation of the Baki Taksi. A training center operates within the company where drivers take courses based on trainings for London taxi drivers. Both practical and theoretical knowledge of taxi drivers are examined after completion of the training courses. Drivers who successfully complete trainings are admitted for providing services to passengers. Candidates who fail exams have to retake training courses. Those who fail twice are disqualified and dismissed from service in Baku Taksi.

The company does not also stay aside from important events that the Republic of Azerbaijan is involved in. Azerbaijan is making preparations for hosting the first European games in 2015. Therefore, the English language courses are planned to be arranged for drivers. Meanwhile, the

company is going to start application of motivation systems very soon. Clients whose support is very important for Baki Taksi will be able to soon enjoy the results of these systems.

The company plans to set a direct contact with taxi vehicles in the center of taxi reservation which operates as a support service so that a passenger can stay in touch with the customer service and support center. This innovation can provide substantial support in case of the rise of the language barrier between a passenger and driver. In such situation, passengers will be able to pass information about a route or get information about transportation fare by contacting the centralized control room. Technical opportunities of introduction of such system are currently under consideration.

It is noteworthy that the capital residents who lay particular emphasis on comfort and pricing policy implemented by the company are main clients of the Baki Taksi MMC. Passengers find these two factors major criteria when choosing certain company. Therefore, it may safely be said that the Baki Taksi Company is the absolute leader on the market by these two criteria. Thus, it is the transparent activity of the company that helps to remove all doubts and possible suspicions when calculating transportation fares.

Along with comfort, safety, confidentiality, that a client places a



special emphasis on, the company intends to introduce new services in near future, including the modernization of the customer service and support center. That means equipping the centralized control room with the most modern technical equipment which will enable to receive orders in different ways. Speaking about this innovation, it is noteworthy that clients will be able to make an order through the service of short messages (SMS) as well as other communication services which have their operation based on internet-protocols especially through Skype and other services of instant messaging, special smartphone programs (within Android or IOS). Along with this, a possibility to receive orders

from the website of the company is under consideration. The company is currently working out corresponding technical opportunities for application of the above mentioned options.

Another prospect is the installation of monitors in the taxi cabs where passengers can watch different music and information videos.

The Company makes all efforts for ensuring maximum comfort and excellence of services it provides to its clients.

In order to maintain leading positions in the segment of the market, the Baki Taksi Company plans to keep enhancing qualitative and quantitative indicators of the range of provided services.





ООО “БАКИ ТАКСИ”: МАКСИМАЛЬНЫЙ КОМФОРТ ПАССАЖИРОВ

Рассматривая результаты работы ООО “Baki Taksi”, основанного 27 апреля 2010-го года, можно с легкостью говорить, что ее деятельность на рынке пассажирских перевозок, становится все более популярной с каждым днем. В настоящее время компания продолжает работу, направленную на удержание лидерской позиции занимаемой на рынке Азербайджана, что становится возможным благодаря качеству и спектру предоставляемых компанией услуг.

Преимущества компании “Baki Taksi” заключаются не только в качестве технических устройств используемых компанией, куда входит оснащенный современными машинами автопарк, но и форма водителей, в которой компания обслуживает своих клиентов.

“Baki Taksi” осуществляет обслуживание пассажиров автомашинами марки London Taxi TX 4, которые были завезены в Баку 13 июня 2011 года. Данная марка машин произведена только для обслуживания клиентов такси. В дизайне машин предусмотрен не только комфорт, но также и безопасность как водителей такси, так и пассажиров. Это становится возможным благодаря существующим в этих машинах стеклянным перегородкам между сиденьем водителя и пассажирами, что обеспечивает клиентам полную конфиденциальность разговора. Кроме того эти перегородки играют защитную роль для водителей, работа которых сопряжена с большим риском, обусловленным контактами с различными категориями людей в различное время суток.

Помимо вышесказанного, стоит отметить, что машины марки London Taxi TX 4 удобны еще и тем, что в них пассажирам нет необходимости сидеть только рядом. Салоны машин достаточно просторны и удобны для того, чтобы расположиться напротив друг друга при поездке.

При внимательном взгляде на характеристику самой машины, можно заметить, что бамперная часть машины устроена таким образом, чтобы предупредить сильные повреждения при дорожно-транспортных происшествиях.



Двигатели в такси отвечают самым последним техническим и экологическим требованиям и стандартам, что удовлетворяет поставленным компанией целям.

Компания “Baki Taksi” предоставляет свои услуги в модели удобной для клиентов. К этому критерию помимо прочего относится форма расчета за проезд посредством заранее установленного тарифного плана за определенное расстояние. Произведенные по последним технологиям и установленные в машинах компании таксометры напрямую подсоединяются к соответствующим механизмам, после чего переносят полученную от них информацию согласно установленным тарифам. Таким образом, формируется общая плата за проезд. Выведенную на таксометр сумму видит не только водитель, но и пассажир. Водитель может требовать только указанную на табло сумму. Одним из приоритетных направлений в политике руководства компании является именно удовлетворение этим требованиям, согласно которым водители оказывают услуги пассажирам только согласно таксометру, пресекая все попытки получения какой-либо дополнительной платы поверх суммы, указанной таксометром. На сегодняшний день тарифы компании на различные расстояния отличаются. Так, помимо посадочной

платы в размере один манат, за первые 10 километров установлена оплата в размере 70 гяпик за каждый километр, последующие километры пути, от 10 до 20 км, рассчитываются из тарифа 40 гяпик за каждый километр, более 20 км - 20 гяпик за каждый километр. Знание тарифа клиентами делает работу компании открытой и прозрачной.

Для сохранения лидерских позиций компания старается поддерживать машины в отличном состоянии, что становится все труднее в связи со старением автопарка. В ближайшем будущем компания “Baki Taksi” намерена продолжить развитие сервисного центра для поддержки сохранности автопарка в высококачественном состоянии. На сегодняшний день сервисный центр “Baki Taksi” оказывает поддержку автопарку площадью в 1200 кв. м посредством постоянного технического осмотра, а также услуг капитального и частичного ремонта.

В автомобилях компании действуют услуги POS-терминалов, при помощи которых можно легко и быстро безналичным способом оплатить проезд при помощи пластиковой карты. С целью обеспечения удобства оплаты такие POS-терминалы установлены на всех машинах компании.

Проведение качественной кадровой политики играет важную роль в дея-

тельности “Bakı Taksı”. В составе компании осуществляет свою деятельность учебно-образовательный центр, в котором водители проходят обучение на основе тренингов для лондонских таксистов. После завершения образовательного курса будут проверяться как практические, так и теоретические знания таксистов. В последующем к обслуживанию пассажиров будут допускаться водители, которые прошли данный курс с наилучшими результатами. Претенденты, не прошедшие экзамен, будут привлекаться к повторному курсу обучения. Соискатели не прошедшие повторный курс будут дисквалифицированы и отстранены от обслуживания в службе “Bakı Taksı”.

Не обходят стороной компанию и важные события, в которых принимает участие Азербайджанская Республика. В 2015-м году Азербайджан готовится принять у себя первые Европейские игры. В связи с этим в рамках выше обозначенных курсов планируется введение курса английского языка для водителей. Параллельно этому компания собирается в скорейшем времени начать применение мотивационных систем и результаты этого почувствуют клиенты, поддержка которых очень важна для “Bakı Taksı”.

В планах компании создание в центре бронирования заказов такси, который также осуществляет деятельность как служба поддержки, прямой связи с авто-

машинами, чтобы пассажир мог поддерживать связь с центром обслуживания и поддержки клиентов. Данное нововведение может оказать существенную поддержку при языковом барьере между водителем и пассажиром. При наличии подобного устройства пассажиры будут иметь возможность передать информацию о маршруте или получить информацию о сумме оплаты, связавшись с диспетчерской службой. На данный момент рассматриваются технические возможности внедрения такой системы.

Надо отметить, что клиентами компании “Bakı Taksı” MMC, в основном, выступают жители столичного региона, которые уделяют большое внимание комфорту и ценовой политике проводимой компанией. Эти два фактора выступают главным критерием для пассажиров при выборе услуг той или иной компании. В связи с этим компания “Bakı Taksı” с уверенностью может отметить, что по этим двум критериям она является безусловным лидером на рынке. Таким образом, устранить все сомнения и возможные подозрения в определении платы за проезд помогает прозрачность деятельности компании.

Помимо комфорта, удобства, безопасности, конфиденциальности, чему клиент уделяет особое внимание, компания намерена в ближайшем будущем ввести новые услуги, и в том числе планируется усовершенствование деятельности центра обслуживания и под-

держки клиентов, а именно оснащение диспетчерского центра более современным техническим оборудованием, которое позволит принимать заказы различными способами. Говоря об этом нововведении, следует отметить, что появится возможность заказа посредством службы коротких сообщений – SMS, а также и других служб связи, работа которых построена на интернет-протоколах, в частности посредством Skype и иных служб мгновенных сообщений, специальных программ смартфонов (на системе Android или iOS). Кроме того, рассматривается возможность принятия заказов с веб-сайта компании. В настоящее время компания разрабатывает соответствующие технические возможности для применения перечисленных вариантов.

Другой перспективой является установка мониторов в салонах такси с тем, чтобы во время пути следования пассажиры имели возможность смотреть различные ролики музыкального или информационного характера.

Компания прилагает все усилия, чтобы предоставляемые ею услуги были в максимальной степени комфортны и безупречны для клиентов.

С целью дальнейшего удержания лидерских позиций в данном сегменте рынка, компания “Bakı Taksı” планирует и дальше улучшать как в качественном, так в количественном отношении спектр предоставляемых услуг.





Bakcell:

A VERY GOOD QUALITY PRODUCT AT A VERY GOOD PRICE POINT



Caspian Energy (CE): How would you assess the development of the telecommunication market in Azerbaijan? What role is assigned to Bakcell in the market today?

Richard Shearer, Chief Executive Officer, Bakcell: The market continues developing steadily, as we saw around 8% growth in the overall mobile market in the year 2013, which actually is a very healthy growth rate. As for Bakcell, we are growing very strongly, and last year grew even faster than the market itself, so we gained revenue share from our competitors, and were very pleased about it in terms of our overall performance in the year 2013. For Bakcell, 2013 was a much better year than 2012. So again, we are satisfied with our performance. Another big thing about 2013 was a significant growth in mobile Internet usage and mobile Internet penetration. People are starting to use their smartphones instead of accessing from their laptops and mobile modems. This means that consumers prefer having the internet in the palm of their hand. The cultural shift of using the mobile internet from simply accessing news and information to using it for entertainment is starting to gain momentum here in Azerbaijan.

CE: How would you assess the activity of the company over the past year announced the Year of ICT in Azerbaijan?

Richard Shearer: first of all it should

be noted that we have gained market share from our competitors. Mobile internet gained popularity significantly and Bakcell's 3G Sür@ service is among the market leaders. We own over 40% of the 3G market both for mobile modems and handsets here in Azerbaijan.

CE: Mobile Number Portability (MNP) has been recently launched. To what extent did it affect the activity of the company?

Richard Shearer: We have waited a long time for the number portability to be implemented in the market. Bakcell was the first company to be ready for MNP. However, it took some time for other companies to prepare. So we have had a lot of customers waiting for this service to come into the market. Initial observations show that Bakcell is a net winner in port-ins, so more people are porting to our network when compared to the number of those who want to port-out.

CE: Is there a tendency of growth of the quantity of Bakcell subscribers?

Richard Shearer: I think the number portability will gain momentum throughout the year. The processes are beginning to work more smoothly for moving customers from one network to another. Again, currently we are the net winner of the process and we would expect to maintain this position throughout the year.

CE: Which projects of the company are gaining more popularity today?

Richard Shearer: I think the most notable project at the moment is Bakcell branded smartphone, which became incredibly popular in the market. These smartphones are being sold out within days every time they are offered. In general, smartphones are becoming much more popular with our customers, we obviously have the best available data-network on the market and the consumers want to take advantage of this. For example, there are more iPhones on Bakcell network than in any other network. Tablets and large-screen smartphones are becoming more and more popular as well.

CE: Taking these trends into account and possessing information about the devices that your clients use, do you plan to make any changes?

Richard Shearer: We will continue to evolve the concept of the Bakcell branded smart phone. And what we typically look for is a very good quality product at a very good price. There are several options that we are reviewing at the moment for the next phase of development of that project. So it is very exciting.

CE: What other technological innovations does the company plan to apply in 2014?

Richard Shearer: A big attention will be paid to further rollout of our 3G network at areas outside of Absheron peninsula. We already have the best coverage in regions and will continue focusing on developing our network. We are currently building a 4G network and will consider launching it later this year. However, a short term focus remains on monetizing our 3G assets. Another important focus area for us is developing our presence on the high-street to upgrade all our outlets. So it is about upgrading the customer experience and making us much easier to deal with and easier to buy from.

CE: Could you tell us more about 4G plans?

Richard Shearer: 4G is an obviously high-speed internet technology. It is much more efficient use of spectrum, so as soon as we see the growth for 4G in our network, we will launch the 4G. And of course, as usage of internet moves from simply searching and browsing towards video and communication, the 4G is a much better technology to satisfy that sort of demand.

CE: Are there plans to cover the capital with the company's Wi-Fi network?

Richard Shearer: We are already providing Wi-Fi at such densely populated and visited area as the fountain square, universities, bus stations, tram stations, etc. But to be honest with you, most customers still prefer using 3G rather than Wi-Fi. 3G network is so good here that you may as well use it rather instead of the Wi-Fi. And to give you a comparison of the



Signing of the cooperation agreement between Bakcell and AFFA

quality of local 3G networks: in most countries, the 3G mobile internet throughput is three to four hundred Kbps, while in Azerbaijan, it is around to 1Mbps. So we have a very high quality 3G networks.

CE: Will you work for improving those figures?

Richard Shearer: The improvement will be the move to LTE 4G. This is the next big technological step.

CE: From the standpoint of your company, where do you see the future of the whole telecom sector?

Richard Shearer: Certainly, the future is very much linked with the development and usage of mobile internet. However, the voice communication remains a huge part of our business. We clearly see the text messaging (SMS) usage rate decreasing as applications like "WhatsApp" and "Viber" are taking over. Therefore, the voice services and mobile internet will remain the two core pillars of our business. The third element is the brand and our relationship with the customers.

CE: How good was the improvement of your quality in terms of customer service?

Richard Shearer: Customer service is one of the major aspects of our business. In the previous years we were mainly focusing on building the network and improving its quality. Now we are focusing more on the how our customers interact with us as a business, i.e. our customer services. Like all large companies, we track our brand through various research companies and the results show that we are continuing to improve quarter by quarter, and our brand potential index shows that we have the highest BPI in the telecoms sector. And of course approachability, openness and high quality service are the key watchwords for our brand.

CE: Which social projects is the company currently arranging?

Richard Shearer: We have two main activity areas for our corporate social responsibility program. One is the development through sports, which is implemented by means of our partnership with Manchester United football club. The other area is educating and making people more familiar and closer to information technologies and telecommunications. We also work with various local NGOs to support children with need for special care. Also, we have re-

cently signed a five-year deal with AFFA, in order to work together for the sake of development of football in Azerbaijan. I hope that in the future, we will see Azerbaijan in the final stage of the World Cup.

CE: Will there be any action for reducing roaming tariffs?

Richard Shearer: Recently Azerbaijan has signed a memorandum of understanding with Russian Federation on a government level, aimed at implementation of activities related to reduction of roaming tariffs between the two countries, being major partners in various spheres. And if you look at Europe, the trend in Europe is for roaming charges to disappear altogether. So we hope that eventually this region will follow this tendency. However, this process depends a lot on cooperation between the countries in this region, and a strong regulatory and policy framework applied by the governments.

CE: Is there anything that you would like add about things that we did not cover?

Richard Shearer: I'd like to recommend everyone to port their numbers to Bakcell and enjoy the full range of our high-quality products and services at extremely attractive prices.



Bakcell:

ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫЕ ПРОДУКТЫ И СЕРВИС ПО ОЧЕНЬ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ЦЕНАМ

Caspian Energy (CE): Г-н Ширер, какова Ваша оценка развитию телекоммуникационного рынка Азербайджана, какое место на рынке сегодня отводится компании Bakcell?

Главный исполнительный директор компании Bakcell Ричард Ширер: Рынок продолжает стабильно развиваться, так как мы зафиксировали приблизительно 8%-ный рост на общем рынке мобильной связи за 2013 год, что фактически является очень значительными темпами роста. Что касается Bakcell, мы прогрессируем достаточно сильно и показатели роста за прошлый год оказались даже выше уровня роста самого рынка. Таким образом, нам удалось заполучить определенную долю рынка от наших конкурентов, и мы остались очень довольными результатами нашей общей деятельности за 2013 год. Для компании Bakcell 2013 год оказался более успешным, чем 2012 год. Так что мы опять остались довольными нашей деятельностью. Другим значимым моментом 2013 года стал широкий рост потребления мобильного интернета и сфера его проникновения. Люди все чаще предпочитают заходить в интернет через свои смартфоны, нежели чем через портативные компьютеры и мобильные модемы. Это означает, что люди желают иметь доступ к интернету на ладони своих рук. В Азербайджане набирает обороты культурный сдвиг использования мобильного интернета от простого доступа к новостям и информации к его использованию в целях развлечения.

CE: Как Вы оцениваете деятельность компании за минувший год, объявленный в Азербайджане Годом ИКТ?

Ричард Ширер: Прежде всего, следует отметить, что определенная доля рынка перешла к нам от наших конкурентов. Мобильный интернет приобрел значительную популярность, и услуга 3G Sür@ компании Bakcell является одним из лидеров рынка. Нам принадлежит более 40% рынка услуг 3G, предоставляемым мобильными модемами и телефонами.

CE: Недавно была запущена услуга переносимости номеров. Насколько это отразилось на деятельности компании?

Ричард Ширер: Мы долго ждали момент запуска на рынке услуги переносимости номеров. Bakcell стала первой компанией, готовой к запуску этой услуги. Однако у наших конкурентов процесс подготовки занял больше времени. Таким образом, у нас было достаточно большое количество клиентов ожидающих внедрение этой услуги на рынке. Предварительные наблюдения показывают, что Bakcell является лидером сети по объему номеров внесенных в его сеть. Таким образом, количество лиц переходящих в нашу сеть превосходит число желающих ее покинуть.

CE: Наблюдается ли тенденция роста численности абонентов Bakcell?

Ричард Ширер: Думаю что процесс переносимости номеров будет набирать обороты в течении года. Процессы по переходу клиентов из одной сети в другую начинают приобретать все более плавный характер.

Мы опять же остаемся лидерами этого процесса и планируем сохранить эту позицию в течении года.

CE: Какие проекты компании становятся все более популярными в настоящее время?

Ричард Ширер: Думаю, что самым примечательным проектом на данный момент является брендированный смартфон Bakcell, который стал невероятно популярным на рынке. Эти смартфоны продаются в течении считанных дней с момента их выставления на продажу. В общем, смартфоны приобретают все большую популярность среди наших клиентов. Очевидно, мы предлагаем самую лучшую сеть передачи данных на рынке, преимуществом которой стремятся воспользоваться наши клиенты. К примеру, количество iPhones в сети Bakcell больше чем в какой-либо другой сети. В то же время, все большую популярность также приобретают планшеты и широкоэкранные смартфоны.

CE: Учитывая эти тренды и имея информацию об аппаратах, которыми пользуются клиенты, планируется ли внести изменения в предлагаемые услуги?

Ричард Ширер: Мы продолжим разворачивание концепции брендированного смартфона Bakcell. То к чему мы стремимся, заключается в предоставлении продукта хорошего качества по приемлемой цене. В настоящее время мы рассматриваем несколько вариантов относительно последующего этапа развития этого проекта. Это очень захватывающий процесс.

CE: Какие другие технологические инновации компания планирует внедрять в 2014 году?

Ричард Ширер: Большое внимание будет уделено внедрению нашей сети 3G в районах за пределами Абшеронского полуострова. Мы уже обеспечили самый лучший охват в регионах и продолжим нашу деятельность по развитию сети. В настоящее время мы занимаемся разработкой сети 4G и рассмотрим возможность ее внедрения к концу этого года. Однако в краткосрочной перспективе мы собираемся сосредоточить наше внимание на извлечении выгоды от наших вложений в активы 3G. Одним из важных направлений нашей деятельности также является присутствие нашей компаний (бренда) в популярных магазинах с целью модернизации всех наших торговых точек. Эти меры направлены на улучшение обслуживания клиентов, и упрощение способов пользования нашими услугами.

CE: Не могли бы Вы поподробнее рассказать о планах развития сети 4G?

Ричард Ширер: 4G является высокоскоростной интернет-технологией. Это позволяет использовать спектр частот более эффективно, и как только мы увидим, что эта услуга востребована среди клиентов, мы приступим к ее внедрению. Поскольку интернетом все больше начинают пользоваться в целях просмотра

видео и общения, нежели чем для поиска и просмотра информации, в данном случае 4G является самой лучшей технологией для удовлетворения такого рода спроса.

СЕ: Существуют ли планы обеспечения охвата столицы Wi-Fi сетью компании?

Ричард Ширер: Мы предоставляем Wi-Fi в густонаселенных местах и районах, таких как Площадь фонтанов, университетах, автобусных и трамвайных остановках, и т.д. Честно говоря, большинство клиентов предпочитают пользоваться 3G нежели чем Wi-Fi. Сеть 3G здесь настолько хороша, что и Вы тоже можете воспользоваться ею вместо Wi-Fi. Позвольте привести пример качества местной сети 3G: во многих странах, скорость мобильного интернета 3G составляет от 3 до 4 кбит/с в то время как в Азербайджане она составляет около 1 Мбит/с.

СЕ: Будете ли Вы работать для улучшения этих показателей?

Ричард Ширер: Улучшением будет служить переход к сети LTE 4G, что является следующим большим технологическим шагом.

СЕ: С точки зрения компании Bakcell, за чем будущее развития телекоммуникационного сектора?

Ричард Ширер: Конечно, будущее тесно связано с развитием и использованием мобильного интернета. Однако голосовая связь продолжает составлять большую часть нашего бизнеса. Мы замечаем то, как снижается количество применения СМС в связи с возрастанием использования таких приложений как WhatsApp и Viber.

Поэтому, голосовые услуги и мобильный интернет продолжают оставаться двумя главными столпами нашего бизнеса. Третьим элементом является бренд и наши отношения с заказчиками.

СЕ: Насколько повысилось качество в сфере обслуживания клиентов?

Ричард Ширер: Обслуживание клиентов является одним из главных аспектов нашей деятельности. На протяжении последних нескольких лет мы, главным образом, работали над построением сети и улучшением ее качества. Сейчас нас интересует общение наших клиентов с нами как с компанией, т.е. клиентское обслуживание. Как и все крупные компании,



Премиированы первые абоненты, подключившиеся к Bakcell после переноса номера

мы отслеживаем успешность нашего бренда посредством различных исследовательских компаний, и результаты показывают, что наша популярность растет из квартала в квартал. Индекс потенциала бренда является самым высоким в секторе телекоммуникаций. И, разумеется, доступность, открытость и высококачественное обслуживание являются отличительными особенностями нашего бренда.

СЕ: Какие социальные проекты в настоящее время организует компания?

Ричард Ширер: У нас два основных направления деятельности в рамках нашей программы корпоративной социальной ответственности. Первое направление - развитие через спорт, которое мы осуществляем посредством нашего сотрудничества с футбольным клубом «Манчестер Юнайтед». Другое направление - образование и более близкое ознакомление людей с информационными технологиями и телекоммуникациям. Мы также работаем с различными местными НПО для поддержки детей, нуждающихся в особом уходе. Кроме того, недавно мы подписали пятилетнее соглашение с АФФА по сотрудничеству в деле развития футбола в

Азербайджане. Я надеюсь, что в будущем мы увидим Азербайджан на последнем этапе Кубка мира.

СЕ: Будет ли компания снижать тарифы на роуминг?

Ричард Ширер: Недавно, Азербайджан и Российская Федерация, являющиеся основными партнерами в различных сферах, подписали меморандум о взаимопонимании на правительственном уровне, направленный на реализацию мер по снижению тарифов на роуминг между двумя странами. Если рассматривать, к примеру, Европу, там царит тенденция вовсе упразднить тарифы на роуминг. Мы надеемся, что, в конечном счете, регион тоже последует этой тенденции. Однако данный процесс во многом зависит от сотрудничества между странами региона, сильной нормативно-правовой базы и экономической политики правительств.

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

Ричард Ширер: Я хотел бы рекомендовать каждому перенести свой номер в сеть Bakcell и, тем самым, получить доступ к высококачественным продуктам и сервисам по очень привлекательным ценам.



ATROPATENA GETTING READY FOR ENTERING INTO EXTERNAL MARKETS



Caspian Energy (CE): Mr. Rasulov, how would you assess the activity of the company since its establishment?

Elshad Rasulov, Chairman of the Board, Atropatena: Our Company was created in 1992 and has been operating in the market for almost 22 years. We have completed the process of establishment and now we may move forward boldly. As you know not only our company but the whole country managed to make a big leap in development over the past 20 years. A number of examples can be made in this regard. Say, there were very few people knowing about existence of such a state as Azerbaijan 15 years ago. Today Azerbaijan is known almost everywhere. We very often meet with guests from different countries, and our country is known in all parts of the world, that is very nice to hear. However, it was not achieved so easily. In comparison with other neighbor countries, we managed to considerably succeed in our development within a short period of time.

In parallel, our company developed throughout these years, especially over the past 10 years when the economic situation of the country improved and big financial resources were flowing into the infrastructure projects. So, we also joined this process. As you know, a state program on development of regions has been underway in Azerbaijan for 11 years. The main objective is to create in regions the same conditions that are provided in the center. It is what the distinctive feature of the developed countries is. Living conditions, communications, working places must be the same throughout the whole territory in developed countries so that to prevent the necessity of moving to a center.

The appearance of our regions is changing along with their infrastructure. All areas are supplied with gas and electricity. Roads are under construction. Water supply projects are being implemented currently. Thus, the state is creating favorable conditions for business development. These conditions concern the taxation field as well. As a business entity, we also must invest mainly into our country since it creates conditions for further development. We are also actively engaged in these processes. Since 2008 we have joined the state program on development of regions and launched the milk production project that was completed in 2011. Within three years we managed to turn into a serious player in the market of dairy products. We are developing the crude products base in parallel. We commissioned a large stock-raising facility where over 2000 milch-cows provide more than 50 tons of the cleanest milk on a daily basis. It was the hardest period. When we opened the plant we realized that it is difficult to find a qualitative crude product. This is the reason why we launched this process. We understood that we are on the right path.

CE: What are main achievements of the company over the past year?

Elshad Rasulov: This issue must be considered from two aspects: development of the country and our company. Favorable conditions ensuring economic development of the country are contributing to the rapid development of the business as well. 2013 was the year of presidential elections and our President Ilham Aliyev paid visits to regions throughout the whole year. At the governmental session held on February 5 and dedicated to the development of

regions, he said that he attended the opening of 1300 facilities within 10 years. This support makes us strong. The head of the state visited our facility in 2013. He took part in official opening of our farm on August 29. He gave advice, expressed his support and added that we were on the right path and proceed with the development. A maximum rate of investments made into the economy of Azerbaijan both by the state and the business was fixed in 2013. A total amount of investments reached \$28bln that is a very stunning sum. We see the results of these investments both in the capital and in the regions of the country. 2013 was successful for the company too. Firstly, as I noted we held an official opening of our farm. Secondly, we concluded an agreement with the French company Danone for producing its products in our plant. It is of great importance for us especially when we speak about the development of the non-oil sector of the country.

Now, the state is attaching big importance to the development of this sector of the economy. Besides, the task is to supply the country with qualitative products and set a ground for export. Therefore, the contract we signed with the Danone Company is very important for the development of the non-oil sector. We have created a good platform. Qualitative products meeting standards of Danone are produced. In this way, we gradually move away from import. We plan to launch production late in March. Markets of Georgia, Turkmenistan and Western Kazakhstan are mainly considered for export. At the same time, we plan to commence export of our brand products Atena. Thus, we are accessing the external market that the head of our state always speaks about. President Ilham Aliyev emphasizes the necessity of bringing new technologies into the country, producing high-quality products, evading import and switching to export. The work that we are currently doing fully conforms to the development of the non-oil sector.

CE: Which innovations does the company introduce in the field of dairy products?

Elshad Rasulov: Many enterprises on production of dairy products were opened in Azerbaijan. It is good since no markets are developing without competition. On the other hand, we also have a trade network developing. In general, all of it leads to the development of the market. Innova-

tive technologies and innovations must be regularly introduced for maintaining positions in the market and always being one step ahead. Therefore, we are now commencing production of Danone products including implementation of other plans.

CE: Entrance into external markets requires high production volumes and quality of products? What can you say about progress in this area?

Elshad Rasulov: Considering opportunities of our production, it makes 250 tons of milk per day. Our present production makes only 50 tons. We have to increase production volume up to 250 within two years. Apart from the quality of crude milk, it is necessary to produce qualitative products. Our enterprise meets all international standards, we received ISO 22000 standard (hygienic and management standard) as well as British standards BRC. We considered them as early as at stage of planning in order to be able to receive them. The Danone Company which has big experience in this direction supported us in this process.

Besides, our lab received international accreditation. I.e. we managed to create a platform, introduce technologies and train the human resources. We will manage to enter other markets through production growth and support of such strong partner as the Danone Company.

CE: What are the prospects of development for coming years?

Elshad Rasulov: Considering the milk market, it consists of different segments. It is production of traditional milk products that we are currently engaged in, it is production of modern milk products that we are going to launch together with Danone. There are also other niche products that concern cheese products, cheese in particular. We will continue developing in this direction as well, especially in the field of production of the Dutch cheese which is currently imported to our country.

Creation of the food reserve is another important issue that is also to be solved. Now we are thinking of construction of the plant for production of forage in order to reduce production cost price. It will improve the condition of animals since the composition of forages is controlled that results in growth of the output ratio. As far as other projects are concerned, we are currently conducting the market analysis.

CE: How successful was your entry to the distribution network?

Elshad Rasulov: We are developing this area in a special way. The matter concerns the chain of Fresco and Sabat stores

that we are developing now together with our partners. We believe we should be involved in this segment because at present the market conjuncture is considerably changing.

CE: Could you please tell about successes in the distribution market?

Elshad Rasulov: As you know, at first we built up our activity as a distribution company. Up to now we represent the interests of large western companies. Among them are such world brands as Danone, Nestle, Kimberly-Clark, GlaxoSmithKline, Reckitt Benckiser, Henkel, Schwarzkopf, 3M and others. We cover all regions with main office in Baku and 9 regional offices. In addition, the infrastructure was built and our personnel perform trade operations every day. We trace this process in the online mode. Our sales are successful because of the skills and expertise of our marketing personnel and distribution network. We are progressing in both directions. Also,

products should be of high quality. All this has played its role also in sales of our dairy products. With competitive prices, good distribution and marketing support, you gain success in the market. Progress cannot be achieved if one of those elements is missing.

With regard to dairy products, we have a high-level logistics. It is fully "cold" starting from milking up to store shelves, we try to provide the temperature conditions of 2-4 degrees Celsius. We would recommend our consumers to observe this thermal regime since we manufacture fresh products. Milk is a very wholesome product if it is fresh. It should be used for food only if it is fresh.

As far as the distribution is concerned, I would like to emphasize that we do our best to render our services on the highest level. With regard to dairy products, we attend large stores every day and small ones every other day. We make sure that there are always fresh products on the shelves of stores. Our motto is freshness.





АТРОРАТЕНА ГОТОВИТСЯ К ВЫХОДУ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ

Caspian Energy (CE): Г-н Расулов, как Вы оцениваете деятельность компании с момента ее основания?

Председатель правления компании Атроратена Эльшад Расулов:

Наша компания основана в 1992 году и функционирует на рынке почти 22 года. Мы завершили процесс становления и теперь можно смело идти вперед. Как Вы знаете, не только мы, но и вся страна за 20 с лишним лет сделала огромный скачок в своем развитии. Тому можно привести множество примеров. Скажем, 15 лет назад мало кто знал о существовании такого государства как Азербайджан. Сейчас практически повсеместно Азербайджан узнаваем - мы очень часто встречаемся с гостями из разных стран, и всюду знают Азербайджан. Это очень приятно, но этого не так просто было достичь. Если сравнивать с другими соседними странами, мы за короткий период значительно продвинулись в своем развитии.

И параллельно в эти годы развивалась наша компания, особенно за последние 10 лет, когда экономическая ситуация в стране улучшилась, потекли крупные финансовые ресурсы в инфраструктурные проекты и мы тоже подключились к этому процессу. Как Вы знаете, на протяжении уже 11 лет в Азербайджане реализуется государственная программа развития регионов. Основная задача заключается в том, чтобы в регионах были такие же условия для развития, как и в центре. И, скажем, отличительная черта развитых стран в этом и заключается. В развитых странах условия жизни, коммуникации, рабочие места одинаковы по всей территории и незачем приезжать в центр.

Наши регионы меняют свой облик, меняется инфраструктура, повсеместно обеспечена подача газа и электричества, построены дороги, реализуются проекты в сфере водоснабжения. Таким образом, государство создаёт благоприятные условия для развития бизнеса, в том числе и налоговые. Мы как бизнес, тоже должны вкладывать в первую очередь в свою страну, поскольку это создает условия для дальнейшего развития. Мы тоже активно участвуем в этих процессах. Начиная с 2008 года, мы подключились к государственной программе развития регионов. С 2008

года запустили проект по молочному производству, который был завершен в 2011 году. За три года работы нам удалось превратиться в серьезного игрока на рынке молочной продукции. Параллельно мы развиваем сырьевую базу - запустили крупный животноводческий комплекс, где более 2000 дойных коров дают ежедневно нашему заводу более 50 тонн чистейшего молока. Это был самый сложный момент. Когда мы открыли завод, мы поняли, что найти качественное сырьё очень сложно, поэтому и запустили этот процесс, и в целом это хорошо. Мы поняли, что находимся на правильном пути.

CE: Каковы основные успехи компании за минувший год?

Эльшад Расулов: Этот вопрос следует рассматривать с двух ракурсов - развития страны и нашего развития. Если в стране созданы хорошие условия для развития, страна развивается в экономическом плане, то и бизнес стремительно развивается. 2013 год был годом выборов главы государства и наш Президент Ильхам Алиев весь год ездил по регионам. На заседании правительства 5 февраля, посвящённом развитию регионов, он сказал, что за 10 лет он участвовал в открытии 1300 предприятий. Эта поддержка дает нам силу. В 2013 году глава нашего государства приезжал и к нам. 29 августа он участвовал в официальном открытии нашей фермы. Он дал свои советы и поддержал нас, сказав, что мы на правильном пути и надо продолжать развитие. В 2013 году был зафиксирован максимальный уровень инвестиционных вложений в экономику Азербайджана как со стороны государства, так и со стороны бизнеса. Было вложено \$28 млрд., ошеломляющая цифра для нашей страны. Мы видим результаты этих инвестиций как в столице, так и в регионах страны. Для компании 2013 год тоже был успешным. Во-первых, как я отметил, мы официально открыли нашу ферму, во-вторых, мы заключили с французской компанией Danone договор по производству ее продукции на нашем заводе. Это имеет большое значение для нас, особенно когда мы говорим о развитии ненефтяного сектора страны.

Сейчас государство уделяет огромное значение развитию этого сектора экономики. И причём ставится задача обеспечения страны качественной продукцией и создания платформы для экспорта. В этом смысле наш контракт, заключённый с компанией Danone имеет огромное значение для развития ненефтяного сектора. Мы создали хорошую платформу, производится качественная продукция и это полностью соответствует стандартам Danone. Таким образом, мы постепенно уходим от импорта. Производство мы планируем запустить в конце марта. Для экспорта в первую очередь рассматривается рынок Грузии, Туркменистана, западная часть Казахстана. Параллельно мы планируем начать экспорт продукции нашего бренда Atena. Таким образом, мы выходим на внешний рынок, о чём всегда говорит глава нашего государства. Президент Ильхам Алиев говорит, что в страну надо привлекать высокие технологии, производить здесь высококачественную продукцию, уходить от импорта и выходить на экспорт. То, что мы делаем сейчас, полностью соответствует развитию ненефтяного сектора.

CE: Какие новшества компания внедряет в сфере молочной продукции?

Эльшад Расулов: В Азербайджане открылось много предприятий по производству молочной продукции. Это хорошо, поскольку без конкуренции рынок не развивается. С другой стороны, у нас ещё развивается торговая сеть. Всё это в целом приводит к развитию рынка. Чтобы уверенно держаться на рынке следует постоянно внедрять новейшие технологии и инновации, быть на шаг впереди. В этом смысле сейчас мы начинаем производство продукции Danone, есть и другие планы.

CE: Выход на внешние рынки требует высоких объемов производства и качества продукции. Как обстоят дела в этом направлении?

Эльшад Расулов: Если рассматривать возможности нашего производства, то это 250 тонн молока в сутки, а сейчас мы производим только 50 тонн. Нам ещё предстоит за два года выйти на объём 250 тонн. Помимо сырья, необходимо

производить качественную продукцию. Наше предприятие соответствует всем международным стандартам. Мы получили стандарт ISO 22000 (гигиенический и управленческий стандарт), а также британские стандарты BRC. Чтобы получить столь высокие стандарты, мы их учитывали еще на стадии проектирования. Поддерживала нас в этом процессе компания Danone, имеющая огромный опыт в этом направлении.

Кроме того, наша лаборатория получила международную аккредитацию. То есть нам удалось создать платформу, внедрить технологии, обучить кадровый состав. С увеличением производства и имея сильного партнера в лице компании Danone, мы сможем выйти на другие рынки.

СЕ: Каковы перспективы развития в ближайшие годы?

Эльшад Расулов: Если рассматривать молочный рынок, то он делится на различные сегменты. Это производство традиционных молочных продуктов, что мы сейчас делаем, это производство современных молочных продуктов, что мы сейчас начинаем с Danone. И ещё есть нишевые продукты, речь идет о сырной продукции. В этом направлении мы тоже будем развиваться, особенно в сфере производства голландских сыров, которые сегодня импортируются.

Другой важный вопрос, который следует решить, это создание кормовой

базы. Мы сейчас думаем о строительстве завода для производства кормов, чтобы снизить себестоимость производства. Это улучшит состояние животных, поскольку ты контролируешь состав кормов, что приводит к увеличению производительности. По другим проектам мы пока проводим анализ рынка.

СЕ: Насколько успешным оказался выход в торговую сеть?

Эльшад Расулов: Эту сторону мы развиваем особо. Речь идет о сети магазинов «Фреско» и «Сябят», которую мы развиваем вместе с нашими партнерами. Мы считаем, что должны присутствовать в этом сегменте, поскольку сейчас очень сильно меняется конъюнктура торговли.

СЕ: Каковы успехи на дистрибьюторском рынке?

Эльшад Расулов: Как Вы знаете, мы изначально строили деятельность как дистрибьюторская компания. Мы и сегодня представляем интересы крупных западных компаний. Среди них можно отметить такие мировые бренды как Danone, Nestle, Kimberly-Clark, GlaxoSmithKline, Reckitt Benckiser, Henkel, Schwarzkopf, 3M и других. Мы охватываем все регионы - центральный офис находится в Баку, функционируют также 9 региональных офисов. Кроме того, построена инфраструктура, ежедневно наш персонал проводит тор-

говые операции и мы отслеживаем этот процесс в режиме онлайн. Успех наших продаж обеспечивается умением и навыками маркетингового персонала нашей компании и дистрибьюторской сетью. И в том и в другом направлении мы стремительно развиваемся. Кроме того, продукция должна быть высокого качества. Все это сыграло свою роль и в реализации нашей молочной продукции. Имея конкурентоспособные цены, хорошую дистрибьюцию и маркетинговую поддержку, добиваешься успеха на рынке. Если один из элементов отсутствует ничего не выйдет.

Если рассматривать молочную продукцию, у нас построена на высоком уровне и логистика, она полностью «холодная», с момента дойки до полки магазина мы соблюдаем температурный режим 2-4 градуса по Цельсию. Мы очень хотели бы, чтобы и потребители наши соблюдали этот режим, поскольку мы производим свежую молочную продукцию. А молоко это очень полезный продукт, если он свежий. И его надо употреблять только в свежем виде.

Говоря о дистрибьюции, хочу отметить, что мы пытаемся оказывать услуги на максимально высоком уровне. Скажем если рассматривать молочную продукцию, то мы посещаем большие магазины ежедневно, а маленькие через день. Мы отслеживаем, чтобы на полках магазинов всегда находилась свежая продукция. Наш лозунг – это свежесть.



MEETING OF THE CASPIAN EUROPEAN CLUB MEMBER COMPANIES WITH AMBASSADOR EXTRAORDINARY AND PLENIPOTENTIARY OF THE UNITED STATES OF AMERICA TO THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN **RICHARD MORNINGSTAR**

ВСТРЕЧА КОМПАНИЙ-ЧЛЕНОВ CASPIAN EUROPEAN CLUB

С ЧРЕЗВЫЧАЙНЫМ И ПОЛНОМОЧНЫМ ПОСЛОМ США В АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ **РИЧАРДОМ МОРНИНГСТАРОМ**



MEETING OF THE CASPIAN EUROPEAN CLUB MEMBER COMPANIES WITH THE HEAD OF THE EU DELEGATION IN THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN, AMBASSADOR MALENA MARD

ВСТРЕЧА КОМПАНИЙ-ЧЛЕНОВ CASPIAN EUROPEAN CLUB

С ГЛАВОЙ ДЕЛЕГАЦИИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА В АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ, ПОСЛОМ МАЛЕНОЙ МАРД





Ilham Heydar oglu Aliyev
President of the Republic of Azerbaijan and Chairman of CEIBC

The Caspian European Club (CEIBC) 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 the 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.

Caspian Energy journalı MMC 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 or vote to appoint heads of branch Clubs and have an observer status.

The International Caspian Energy Forum (forum.caspianenergy.net) is annually held within CEIBC in the countries of the Caspian-Black Sea and Baltic regions. Besides, CEIBC also arranges presentation of international prizes Caspian Energy Award (award.caspianenergy.net), Caspian Energy CEO Award (ceo.caspianenergy.net), Brand Award (www.brandaward.az) and the national prize Award.az.

A wide range of information projects is running under support of CEIBC. The Caspian Energy journal is published on a monthly basis. Caspianenergy.net news portal, caspianenergy.org internet portal, oil-gas.az oil-gas encyclopedia, caspianenergy.info internet-catalogue, caspianenergy.tv internet-television and etc., are currently in operation.





Президент Азербайджанской Республики, Председатель CEIBC
Ильхам Гейдар оглы Алиев

Caspian European Club (CEIBC) - 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 «Caspian Energy Jurnal» MMC. 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 и имеют статус наблюдателя.

В рамках CEIBC в странах каспийско-черноморского и балтийского регионов ежегодно проходит международный форум Caspian Energy Forum (forum.caspianenergy.net), вручение международных премий Caspian Energy Award (award.caspianenergy.net), Caspian Energy CEO Award (ceo.caspianenergy.net), Brand Award (www.brandaward.az) и Национальной премии Award.az.

При поддержке CEIBC функционирует целый ряд информационных проектов. Ежемесячно издается журнал Caspian Energy, функционируют новостной портал caspianenergy.net, интернет-портал caspianenergy.org, нефтегазовая энциклопедия oil-gas.az, интернет-справочник caspianenergy.info, интернет-телевидение caspianenergy.tv и т.д.





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



**13th INTERNATIONAL
TRANSPORT, TRANSIT &
LOGISTICS EXHIBITION**

www.transcaspian.az

TRANSCASPIAN

**12-14 JUNE 2014
BAKU EXPO CENTER**



Organisers



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



www.facebook.com/TransCaspian





President:
Rovnag Abdullayev
Президент:
Ровнаг Абдуллаев



**First Vice-President on
Geology, Geophysics and
Oil&Gas Fields Development -**
Khosbakhht 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, Azerneftlyagh 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



13th Georgian International
OIL & GAS
Infrastructure and Energy
Conference



26–27
March 2014
Tbilisi • Georgia
Radisson Blu Iveria Hotel



www.giogie.com

**The Regional Event
for a Global Industry**



Tel: +44 (0) 20 7596 5004 Email: og@ite-events.com

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



Chairman:
Gorkhmaz Huseynov

Председатель:
Горхмаз Гусейнов

Azersu Open Joint Stock Company

About the company: Azersu Open Joint Stock Company (OJSC) was created in accordance with the order of President of the Republic of Azerbaijan in 2004. Azersu OJSC is a government body ensuring centralized drinking water supply to consumers, provision of sewerage services, design, construction and operation of water/sewerage lines and other facilities.

Azersu OJSC controls 13100 km long water pipelines as well as sewerage and storm water lines with the length of 3200 km.

Azersu OJSC supplies drinking water to 1218000 subscribers all over the country. 1177100 of them are subscribers belonging to the population category. 40900 are other consumers. 55% and 78% of the population has an uninterrupted water supply in Azerbaijan and Baku city respectively. The major objective of Azersu OJSC is to ensure an uninterrupted water supply to dwelling settlements of Absheron peninsula as well as district centers of the country.

According to the master-plan prepared till 2035, considering the perspective development and growth of the population of Baku and surrounding settlements, built will be water pipelines and sewerage lines exceeding 8000km and 6000km respectively including construction of 65 water reservoirs and 11 wastewater treatment facilities.

Meanwhile, water supply and sewerage projects are underway in 52 cities and district centers. These projects cover over 700 settlements.

A hot line "955" functioning around the clock is operating under Azersu Open Joint Stock Company in order to increase the quality of services provided to consumers and ensure on-spot solution of problems.

Address: 67 Mosow Avenue, AZ 1012 Baku, Azerbaijan

Tel: (+994 12) 431-47-67/87; 955 **Fax:** (+994 12) 430-28-87

E-mail: office@azersu.az **URL:** www.azersu.az

Открытое Акционерное Общество «Азерсу»

О компании: Открытое Акционерное Общество (ОАО) «Азерсу» создано Распоряжением Президента Азербайджанской Республики в 2004 году.

ОАО «Азерсу» является государственным органом по обеспечению в централизованном порядке снабжения потребителей питьевой водой, оказанию им канализационных услуг, обеспечению проектирования, строительства и эксплуатации водных и канализационных коммуникаций и сооружений.

На балансе ОАО «Азерсу» находятся водопроводные линии протяженностью 13100 км и линии для канализационных и ливневых вод протяженностью 3200 км.

ОАО «Азерсу» обеспечивает питьевой водой 1218000 абонентов по всей стране. Из них 1177100 относятся к категории население, 40900 - прочие потребители. В Азербайджане обеспечивается непрерывное снабжение питьевой водой 55% населения, в городе Баку - 78% населения. Основная цель ОАО «Азерсу» заключается в обеспечении непрерывного снабжения питьевой водой населенных пунктов Абшеронского полуострова, а также районных центров страны.

В соответствии подготовленному до 2035 года мастер-плану, с учетом перспективного развития и роста населения города Баку и окрестных поселков, будет проложено свыше 8000 км водопроводов и 6000 км канализационных линий, построено 65 водохранилищ и 11 установок по очистке сточных вод.

В то же время, в 52-х городах и районных центрах реализуются проекты по водоснабжению и канализации. Эти проекты также охватывают более 700 селений.

С целью повышения качества предоставляемых потребителям услуг и оперативного решения проблем при Открытом Акционерном Обществе «Азерсу» функционирует горячая линия «955», функционирующая 24 часа в сутки.

Адрес: Азербайджан, AZ 1012, г.Баку, Московский проспект, 67

Тел.: (+994 12) 431-47-67/87; 955 **Факс:** (+994 12) 430-28-87

E-mail: office@azersu.az **URL:** www.azersu.az

INTERNATIONAL EXHIBITIONS AND CONFERENCES IN AZERBAIJAN

2014



13th Azerbaijan International
TRAVEL AND TOURISM FAIR
3-5 APRIL www.aitf.az



8th Caucasus International
HOSPITALITY FAIR
3-5 APRIL www.horex.az



2nd Caspian International
**AQUA TECHNOLOGIES
EXHIBITION AND CONFERENCE**
10-12 APRIL www.catec.az



8th Baku International
MOTOR SHOW
15-17 MAY www.bims.az



1st Caspian International
BOAT AND YACHT SHOW
15-17 MAY www.cibs.az



20th Anniversary Azerbaijan International
FOOD INDUSTRY EXHIBITION
22-24 MAY www.worldfood.az



8th Azerbaijan International
AGRICULTURE EXHIBITION
22-24 MAY www.agrihort.az



Caspian International
**PACKAGING, TARE, LABEL AND PRINTING
EXHIBITION**
22-24 MAY www.ipack.iteca.az



3rd Caspian International
PLASTICS AND RUBBER EXHIBITION
22-24 MAY www.plastex.az



21st International
CASPIAN OIL AND GAS EXHIBITION
3-6 JUNE www.caspianoilgas.az



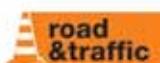
4th Caspian International
POWER AND ALTERNATIVE ENERGY EXHIBITION
3-6 JUNE www.caspianpower.az



21st International
CASPIAN OIL AND GAS CONFERENCE
4-5 JUNE www.oilgasconference.az



13th International
**TRANSPORT, TRANSIT AND LOGISTICS
EXHIBITION**
12-14 JUNE www.transcaspien.az



4th Caspian International
**ROAD INFRASTRUCTURE AND
PUBLIC TRANSPORT EXHIBITION**
12-14 JUNE www.roadtraffic.iteca.az



1st Azerbaijan International
DEFENCE INDUSTRY EXHIBITION
11-13 SEPTEMBER www.adex2014.com



20th Anniversary Azerbaijan International
HEALTHCARE EXHIBITION
25-27 SEPTEMBER www.bihe.az



9th Azerbaijan International
STOMATOLOGY EXHIBITION
25-27 SEPTEMBER www.stomatology.az



8th Azerbaijan International
**BEAUTY AND AESTHETIC MEDICINE
EXHIBITION**
25-27 SEPTEMBER www.beauty.iteca.az



8th Azerbaijan International
EDUCATION EXHIBITION
10-12 OCTOBER www.education.iteca.az



8th Azerbaijan International
CAREER EXHIBITION
10-12 OCTOBER www.career.iteca.az



20th Anniversary Azerbaijan International
CONSTRUCTION EXHIBITION
22-25 OCTOBER www.bakubuild.az



6th International Exhibition
**FOR HEATING, VENTILATION,
AIR-CONDITIONING, WATER SUPPLY,
SANITARY, ENVIRONMENTAL TECHNOLOGY,
SWIMMING POOL AND RENEWABLE ENERGIES**
22-25 OCTOBER www.aquatherm-baku.com



7th Caspian International
**PROTECTION, SECURITY AND RESCUE
EXHIBITION**
22-25 OCTOBER www.cips.az



Caspian: Technologies for Environment
**5th ANNIVERSARY INTERNATIONAL
ENVIRONMENTAL EXHIBITION**
19-21 NOVEMBER www.cte.az



20th Anniversary Azerbaijan International
**TELECOMMUNICATIONS AND
INFORMATION TECHNOLOGIES
EXHIBITION AND CONFERENCE**
2-5 DECEMBER www.bakutel.az

*Dates are subject to change

ORGANISERS



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

www.iteca.az





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: 16, Babek Avenue, Baku, AZ1025, Azerbaijan

Tel.: (+994 12) 447 77 44

E-mail: infobt@banktechnique.az

Fax: (+994 12) 447 44 22

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, AZ1025, г.Баку, проспект Бабека 16

Тел.: (+994 12) 447 77 44

E-mail: infobt@banktechnique.az

Факс: (+994 12) 447 44 22

URL: www.banktechnique.az



VII КАСПИЙСКАЯ НЕФТЕГАЗОВАЯ ТОРГОВО - ТРАНСПОРТНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

28 - 29 апреля 2014
Баку, Азербайджан

В ЦЕНТРЕ ОБСУЖДЕНИЯ КОНФЕРЕНЦИИ:

- Экспортные маршруты и рынки для каспийской нефти, нефтепродуктов и газа
- Рынки нефти и нефтепродуктов Центрально-Азиатского региона
- Перспективы развития нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности
- Развитие газовых проектов в Каспийско-Черноморском бассейне
- Практические аспекты торговли энергоносителями
- Расширенный географический охват - Каспий, Причерноморье, Средиземноморские и Азиатские рынки
- Расширенная программа бизнес-встреч

+ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ СЕМИНАР

«Морская логистика. Обзор портовых мощностей
Каспийского и Черноморского регионов»



info@ccapital.co.uk
+44 (0) 20 8349 1999
www.ccapital.co.uk

Confidence
Capital 



**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



TGC 2014

Turkmenistan Gas Congress

WWW.TURKMENISTANGASCONGRESS.COM

5th Turkmenistan International Gas Congress

20-22 May 2014

Avaza, Turkmenbashi, Turkmenistan

5^й Международный Газовый Конгресс Туркменистана

20-22 мая 2014 года

Аваза, Туркменбаши, Туркменистан

ORGANISED BY | ОРГАНИЗАТОРЫ:



State Concern «Turkmengaz»
Государственный концерн «Туркменгаз»



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

CO-ORGANISER | CO-ОРГАНИЗАТОР



For further information please contact
Summit Trade Events on the following details:

За более полной информацией
обращайтесь к Summit Trade Events по
следующим координатам:

In London / в Лондоне:

Tel: +44 (0) 207 328 8899

Fax: +44 (0) 207 624 9030

e-mail: info@summittradeevents.com

In Ashgabat / в Ашхабаде:

Tel: +993 12 264000

e-mail: summittradeevents@gmail.com



Chairman of the Board:
Baba Rzayev

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



Power Generation and Electrical Equipment



Lighting

www.CASPIANPOWER.az



Alternative Sources of Energy

3-6 JUNE 2014
BAKU, AZERBAIJAN



www.facebook.com/CaspianPower

4th CASPIAN INTERNATIONAL

POWER AND ALTERNATIVE ENERGY EXHIBITION

ORGANISERS



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

VENUE

BAKU
EXPO CENTER





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



KIOGE

22nd Kazakhstan International **OIL & GAS** Exhibition & Conference



EXHIBITION

2014
30 Sep - 3 Oct

Almaty • Kazakhstan
Atakent IEC

 **ufi**
Approved
Event



CONFERENCE

2014
1 - 2 October

Almaty • Kazakhstan
InterContinental Almaty

www.kioge.com

CENTRAL ASIA'S LEADING OIL & GAS EVENT



For further information, please contact: Tel: +44 (0) 20 7596 5082 Email: og@ite-events.com

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



Chairman of the Board:
Abdolbari Goozal

Председатель правления:
Абдолбари Гоозал

Azersun Holding

About the company: Azersun Holding which has started operating in Azerbaijan since 1991 is the largest non oil holding of Azerbaijan. A group of companies includes over 20 enterprises which have international quality standard certificates ISO 9000:2001 and specialize in food industry, agriculture, packing-paper industry and trade. These are plants for production and processing of fat-and-oil products, tea-packing factories, tinned food factories, factories for production of packing and paper products, the largest sugar plant in the region and a factory for production of lump sugar, a plant for production of iodinated salt, a factory for production of bakery products, dairy, a plant for hazelnut processing, a plant for production of ethyl alcohol and fodder, as well as a broad range of agricultural enterprises engaged in raising various crops on a territory comprising about 4000 ha and equipped with the drip irrigation system that belongs to Valmont Industries Company. Today, the holding has representative offices and branches in many world countries such as Russia, UAE, Turkey, Switzerland, Sri-Lanka, Georgia, Iran, Iraq, etc. Azersun holding's activity aims not only at securing the market of the country and the region. The company also has a broad export network. Azersun Holding is also a distributor of the trans-national company Unilever in Azerbaijan. Nowadays, over 5,000 people are employed at holding's enterprises.

Azersun Holding forms a part of Intersun group. Apart from food and agriculture industry enterprises, those that are engaged in banking, construction and oil transportation sector also form a part of Intersun group.

Address: 94, H. Aliyev ave., Baku, Azerbaijan
Tel: (+99412) 496-66-14
Fax: (+99412) 496-68-88
E-mail: info@azersun.com
URL: www.azersun.com

Азерсун Холдинг

О компании: Азерсун Холдинг, начавший свою деятельность в Азербайджане в 1991 году, является крупнейшим нефтегазовым холдингом Азербайджана. В группу компаний входят свыше 20 предприятий, обладающих международными сертификатами стандартов качества ISO 9000:2001, специализирующихся в области пищевой промышленности, сельского хозяйства, упаковочно-бумажной промышленности и торговли. Это заводы по производству и переработке масложировой продукции, чаеупаковочные фабрики, консервные заводы, фабрики по производству упаковочной и бумажной продукции, крупнейший в регионе сахарный завод и фабрика по производству кускового сахара-рафинада, завод по производству йодированной соли, фабрика по производству хлебобулочных изделий, молочный комбинат, завод по переработке фундука, завод по производству этилового спирта и кормов для скота, а также широкий комплекс сельскохозяйственных предприятий, занимающихся выращиванием различных культур на территории около 4000 га, оснащённых системой капельного орошения компании Valmont Industries. Сегодня холдинг имеет представительства и офисы во многих странах мира, в числе которых Россия, ОАЭ, Турция, Швейцария, Шри-Ланка, Грузия, Иран, Ирак и т.д. Деятельность Азерсун Холдинг, направлена не только на обеспечение рынков страны и региона, компания имеет широкую экспортную сеть. Также Азерсун Холдинг является дистрибьютором транснациональной компании Unilever в Азербайджане. На предприятиях холдинга сегодня постоянным местом работы обеспечены свыше 5000 человек.

Азерсун Холдинг входит в группу Интерсун. Помимо предприятий пищевой и сельскохозяйственной промышленности в структуру группы Интерсун входят предприятия банковского и строительного и нефтеперевозочного сектора.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, пр. Г. Алиева, 94
Тел: (+99412) 496-66-14
Факс: (+99412) 496-68-88
E-mail: info@azersun.com
URL: www.azersun.com

Russian Oil&Gas Industry Week

НАЦИОНАЛЬНЫЙ НЕФТЕГАЗОВЫЙ ФОРУМ

18-20 марта 2014 | Москва

Совместно с Неделями российского бизнеса

«Сегодня российский нефтегазовый сектор стоит на пороге новых вызовов и перемен. Необходимо обсуждать вопросы, связанные с привлечением инвестиций в нефтегазовую отрасль страны, фискальной политикой в этой сфере, воспроизводством минерально-сырьевой базы, развитием рыночной инфраструктуры, внедрением инновационных технологий и новейших технических разработок».

А.В. Дворкович, Заместитель Председателя Правительства Российской Федерации



«Роль нефтегазового сектора в российской экономике продолжает оставаться высокой. Доля нефтегазовых доходов в бюджете РФ в 2012 году составила почти 50%. За 12 лет добыча нефти в России выросла более чем в 1,5 раза, что соответствует уровню добычи примерно в 4 млн баррелей нефти в сутки. Сегодня Россия стала мировым лидером по объему добычи нефти и занимает шестое место по запасам, добывая каждый восьмой баррель нефти в мире».

А.В. Новак, Министр энергетики Российской Федерации

«Я надеюсь, что не только ежегодный Форум, но и наша постоянная работа в межфорумный период будет являться залогом хороших результатов, успешного развития нефтегазового комплекса и надежного позиционирования ТЭКа в глобальной экономике».

А.Н. Шохин, Президент РСПП



«Главные задачи – это эффективное использование недр и эффективность работы самого нефтегазового комплекса. Структурные реформы, проведенные в НГК в 90-х годах прошлого века, в начале 2000-х дали свои плоды. Комплекс знает, что такое конкуренция, и сейчас перед нефтяниками и газовиками стоят вопросы технологического перевооружения».

Ю. К. Шафраник, Председатель Совета Союза нефтегазопромышленников России

«Сегодня перед нами стоит ряд серьезных задач: развитие газовой отрасли на Востоке России, освоение арктического шельфа, укрепление сотрудничества со странами АТР – крайне перспективными рынками сбыта. Но стратегической целью нефтегазового сектора страны, безусловно, остается сохранение лидерства на глобальных энергетических рынках».

В.А. Зубков, Председатель Совета директоров ОАО «Газпром»



«Полагаю, что проведение Национального Нефтегазового Форума будет способствовать укреплению сотрудничества между представителями органов государственной власти и бизнеса, позволит уточнить перспективы инновационного развития отечественного топливно-энергетического комплекса».

С.Н. Катyrин, Президент Торгово-промышленной палаты Российской Федерации

«Для нефтяной и газовой отраслей, достойно выполнивших стабилизирующую роль и обеспечивших надежное формирование бюджетов всех уровней в период кризисных экономических явлений, современный этап развития ставит ряд приоритетных вопросов и задач, многие из которых вам и предстоит обсудить в рамках Форума».

В.Ю. Алекперов, Председатель комитета Российского союза промышленников и предпринимателей по энергетической политике и энергоэффективности



«Сейчас сложилась ситуация, когда нефти на мировом рынке много, но и стоит она недешево. Достаточно много нефти добывается на шельфах, что увеличивает затраты, поэтому, что будет дальше, зависит от развития мировой экономики, какие страны окажутся лидерами по добыче».

Г.И. Шмаль, Президент Союза нефтегазопромышленников России

«Необходимо сформировать регулирующие механизмы повышения энергоэффективности государственных компаний и их ответственность, на законодательном уровне четко установить принципы и методы формирования политики энергосбережения в государственных компаниях, структуру и содержание этой политики, функций и задач, решаемых государственными компаниями».

П.Н. Завальный, Заместитель председателя Комитета Государственной Думы по энергетике, Президент Российского газового общества



Подробности на сайте: www.oilandgasforum.ru



SƏNAYE TİKİNTİ İNVESTİSİYƏ
KORPORASIYASI



General Director:
Gökşel Aybek

Генеральный директор:
Гёксел Айбек

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.

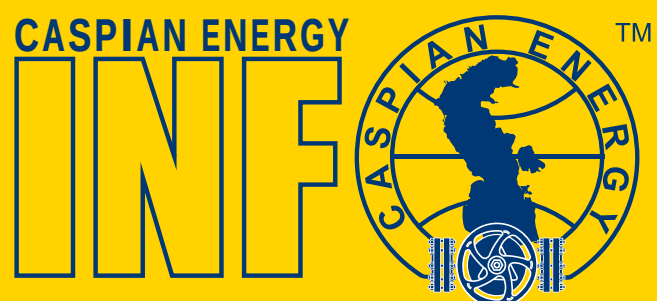
Одним из направлений нашей деятельности является строительство систем водоснабжения и канализации. В настоящее время, Корпорация «Аккорд» реализует 11 таких проектов в 6 регионах Азербайджана общей стоимостью почти \$400 млн.

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 Тоннелостроения 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



www.grbs.com

Hasten to success



Генеральный директор:
Бахрам Гурбанов

General Director:
Bahram Gurbanov

GRBS Group of Companies

About the company: GRBS is the regional leader and innovator organization in all fields of its activity. Founded in 2004 today GRBS functions as a group of companies which incorporates 11 subsidiary companies: GRBS, Fa-Noy, Psytech Azerbaijan, International Education, Advocatus International, International Training Center, International Examination Center, International Attestation Services, International Professional Qualifications, Dragon Fighter Mixed Martial Arts Sport Club, and Baku International Vocational School.

Since 2007 the Group of Companies has been implementing the Quality Management System of the international standard ISO 9001:2008, accredited by UKAS.

GRBS is the only brand in Azerbaijan incorporating the accreditations of the international colossuses: ACCA (Association of Chartered Certified Accountants, UK), CIMA (Chartered Institute of Management Accountants, UK), IDP (International Development Programme, Australia), NCC Education (UK), NEBOSH (National Examination Board in Occupational Safety and Health, UK), PMI (Project Management Institute, USA), and University of Cambridge (UK).

In amount of the international accreditations GRBS is included in the top 5 leading organizations in the world and gains the lead in the post-Soviet space.

The mission of GRBS consists in contribution to the economic growth and welfare of the citizens and organizations all over the world by the way of rendering the high level business services by observance of high professional and ethical standards.

Address: Caspian Plaza, 44 Jafar Jabbarli Street, Baku AZ1065, Republic of Azerbaijan

Tel./Fax: (+994 12) 437 10 51, 437 10 61, 437 32 61

URL: www.grbs.com

Группа компаний GRBS

О компании: GRBS является региональным лидером и новаторской организацией по всем областям своей деятельности. Основанная в 2004 году, GRBS сегодня функционирует как группа компаний, объединяющая 11 дочерних компаний: GRBS, Fa-Noy, Psytech Azerbaijan, International Education, Advocatus International, International Training Center, International Examination Center, International Attestation Services, International Professional Qualifications, Dragon Fighter Mixed Martial Arts Sport Club и Бакинский Международный профессиональный техникум.

С 2007 года группа компаний во всех процессах бизнес управления применяет систему управления качеством международного стандарта ISO 9001:2008, аккредитованного UKAS.

GRBS является единственным в Азербайджане брендом, объединяющим в себе аккредитации таких международных гигантов, как ACCA (Association of Chartered Certified Accountants, UK), CIMA (Chartered Institute of Management Accountants, UK), IDP (International Development Programme, Australia), NCC Education (UK), NEBOSH (National Examination Board in Occupational Safety and Health, UK), PMI (Project Management Institute, USA) и University of Cambridge (UK).

По количеству международных аккредитаций GRBS входит в пятерку ведущих организаций в мире и занимает первое место на постсоветском пространстве.

Миссия GRBS заключается в способствовании экономическому росту и благосостоянию граждан и организаций во всем мире путем оказания им высококачественных бизнес услуг, соблюдая высокие профессиональные и этические нормы.

Адрес: Азербайджан, AZ1065, Баку, ул. Д.Джаббарлы, 44, Caspian Plaza

Тел./Факс: (+994 12) 437 10 51, 437 10 61, 437 32 61

URL: www.grbs.com



CASPIAN ENERGY
INTERNATIONAL MEDIA GROUP
CASPIANENERGY.NET

supported by
**CASPIAN
EUROPEAN
CLUB**
www.caspianenergy.org

Annual subscription is

AVAILABLE

NOW

59\$

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

club@caspianenergy.net

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



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, AZ1025, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 488 67 51, 488 67 61
Fax: (+99412) 488 67 57, 488 67 52
E-mail: azpetrol@azpetrol.com
URL: 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, AZ1025, 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
URL: 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
URL: www.gdfsuez.az

О компании: Являясь ведущим мировым поставщиком энергии, компания проводит активную деятельность в сфере электроэнергетики, газовой промышленности, разведке, добыче, транспортировке, переработке и продаже нефти. Компания очень ответственно относится к возникающим в ходе работы вопросам: сюда 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
URL: 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 Gowsan oil fields. The Binagadi PSA includes 8 oil fields located not far from Baku. The Karasu PSA envisages rehabilitation and development of Mishovdag and Kelamettin oil fields. The Shirvan PSA contains the Kyurovdag oil field. The Neftechala PSA is a project on rehabilitation and development of Neftechala and Khilly oil fields.

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 Кяламеддин. СРД компании Ширван включает разработку нефтяного месторождения Кюровдаг. СРД Нефтечала - проект реабилитации и разработки, включающий нефтяные месторождения Нефтечала и Хиллы.

Address: 11th floor, ISR Plaza, 69, Nizami street, Baku, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 437 23 60
Fax: (+99412) 437 27 16

Адрес: Азербайджан, г.Баку, ул. Низами 69, ISR Plaza, 11-й этаж
Тел.: (+99412) 437 23 60
Факс: (+99412) 437 27 16



President:
Igor Kirdoda

Президент:
Игорь Кирдода



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.

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 резки.

В ближайших планах - функциональное и географическое расширение операций путем использования передовых технологий. Мы видим нашу миссию в восстановлении былой ведущей славной роли азербайджанского бурения в современной мировой нефтяной индустрии.

В компании внедрена Интегрированная Система Управления (ISO 9001:2008 Система Управления Качеством, ISO 14001:2004 Система Управления Окружающей Средой и ISO 18001:2007 Система Управления Охраной Труда и Техникой Безопасности) и получена сертификация по ISO со стороны швейцарского сертификационного органа - 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

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



General Director:
Ramin Isayev

Генеральный
директор:
Рамин Исаев



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
URL: 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
URL: 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: 13th km, Salyan Highway, Baku, AZ1023, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 4474336
Fax: (+99412) 4474337
E-mail: Ilgar.Akhundov@Bonaccord.org
URL: 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
URL: 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

METALLURGY

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

G O L D E N M E M B E R



**Iteca Caspian LLC /
ITE Group PLC**

About the company: Iteca Caspian LLC that organises the largest exhibitions and conferences in the Caspian region and is a partner of ITE Group plc, one of the world's leading event organizers, was established in 2000. Every year, the company holds over 20 exhibitions and conferences in Azerbaijan and Georgia covering the following industries: oil and gas, construction, telecommunications and IT, security, food and drink, agriculture, transport, healthcare, health and beauty, travel and tourism, hospitality, education and careers and the environment.

Exhibitions organized in Azerbaijan pass annual audits of UFI, the Global Association of the Exhibition Industry. Caspian Oil & Gas, BakuBuild, WorldFood Azerbaijan, BIHE, BakuTel, AITF hold UFI 'Approved Event' status, testifying to the high standards of the events and the reliability of their statistics. All exhibitions are officially supported by institutions within the Azerbaijan Government.

Address: 15, Nobel avenue, Azure Business Centre,
7th floor, Baku, AZ1025, Azerbaijan
Tel.: (+994 12) 404-10-00
Fax: (+ 994 12) 404-10-01
E-mail: office@iteca.az
URL: www.iteca.az

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



Director:
Farid Mammadov

Директор:
Фарид Мамедов

G O L D E N M E M B E R



Caspian Marine Services Limited

About the company: CMS has started its business in the Caspian region since September 2006. The company provides specialist services in the field of ship management for offshore oil and gas industry. The company applies ISM, ISO 9001 2000, ISO 14001, OHSAS 18001 standards and fully meets all requirements for provision of services in the oil-gas industry. Our objective is timely and safe delivery of cargoes from the port to offshore platforms along with the high level of services for our clients. Meanwhile, should our clients need new vessels of other types not available in the Caspian, our internal resources enable us to place an order for construction, or lease such vessels, and if necessary even purchase them.

О компании: CMS начал свою деятельность в Каспийском регионе в сентябре 2006-го года. Основным направлением деятельности азербайджанского филиала является предоставление услуг по управлению морскими судами, задействованными в нефтегазовых проектах. Компания работает по стандартам ISM, ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001 и полностью отвечает всем требованиям по предоставлению услуг в нефтегазовой промышленности. Наша задача заключается в своевременной и безопасной доставке грузов с порта до оффшорных платформ, обеспечивая при этом высокий уровень сервиса нашим клиентам. Если клиентам понадобятся новые суда других типов, не имеющих на Каспии, наши внутренние ресурсы позволяют заказать строительство и аренду подобных судов, а в случае необходимости и приобретение их.

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

Адрес: Азербайджан, г.Баку, AZ1025, Хатаинский р-н, ул. Н.Алиева, 38А
Тел.: (+994 12) 464 15 31 / 32
Факс: (+994 12) 464 15 33
E-mail: info@caspmarine.com
URL: www.caspmarine.com



Director:
Zamig Ismailov

Директор:
Замиг Исмаилов



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

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



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%).



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@caspacatering.com
URL: www.caspacatering.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@caspacatering.com
URL: www.caspacatering.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.

G O L D E N M E M B E R

AVESTA

CONCERN

Avesta Concern

Концерн "Avesta"

About the company: Avesta concern, which brings together all firms of the Concern, was established on April 18, 1996. For over 17 years of operation the Concern managed to create new standards in the field of construction by contributing to the development of the non oil sector of the country. After building and commissioning the first multi-storey building in the capital (1995) it took the Concern very little time to gain the leading positions in the construction sector and in sale of residential buildings including commercial facilities. Khazar Islands is the biggest project that the Concern, the author of many projects realized in the country, is currently engaged in.

Khazar Islands, which is built on the artificial archipelago, will consist of 55 different size islands with total area of 3350 ha. In general, the archipelago (8km long and 3km wide) will cover 35 square km. The project idea belongs to a businessman and president of Avesta Concern Haji Ibrahim Nehramli.

Address: Ataturk Avenue 67/71 T.Aliyev str., Baku, Az 1069, Azerbaijan
Tel.: (+994 12) 447-52-91
Fax: (+99412) 448-16-13
E-mail: office@avestaconcern.com
URL: www.avestaconcern.com



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 нефтяного сектора страны, Концерн смог создать новые стандарты в области строительства. Построив и сдав в эксплуатацию первое многоэтажное здание в столице (1995г.), Концерн за короткий период достиг лидирующих позиций в секторе строительства и продаж жилых домов, в т.ч. общественных объектов. В настоящее время, самым крупным проектом Концерна, являющегося автором множества проектов в городе, является проект Khazar Islands.

Khazar Islands, который строится на искусственном архипелаге, будет состоять из 55 островов различных размеров общей площадью 3350 га. В общей сложности архипелаг займет 35 кв. км, длиной 8 км и шириной 3 км. Идея проекта принадлежит руководителю Концерна «Avesta» бизнесмену Гаджи Ибрагиму Нехрямли.

Адрес: Азербайджан, AZ1069, г.Баку, пр. Ататюрка 67 / ул. Т.Алиева 71
Тел.: (+994 12) 447-52-91
Факс: (+99412) 448-16-13
E-mail: office@avestaconcern.com
URL: www.avestaconcern.com

G O L D E N M E M B E R

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 экспортёром. 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



Aral Group

About the company: Established in 1991 in the city of Konya (Turkey), Aral Group began carrying out an activity mainly in the field of import-export and construction. Managed by the Chairman of the Board of Directors Ahmet Chetin and owing to his far-seeing and innovative views aimed at development of the organization structure and high performance level, within a short period of time the Group of companies took a serious position in the field of construction both in the regional and foreign market.

During 1990-2000, simultaneously with the development of the Turkish economy, Aral Group also achieved successes through its activities in the international arena and implementation of "turnkey" projects in the field of engineering, procurement and construction, especially in Azerbaijan. As a result, the Company has taken its rightful place among international Turkish contractors.

In 2004 Aral Group started its business in Azerbaijan, in particular in the field of construction, and up to now the Company has successfully implemented grandiose projects.

Address: 59 Zarifa Aliyeva Str., Nasimi District, Baku, Azerbaijan
Tel/Fax: (+994 12) 493 95 77/78; 493 52 76/77
E-mail: info@aralgroupbaku.com
URL: www.aralgroupbaku.com



General Director:
Ahmet Tanyildiz

Генеральный директор:
Ахмет Танийылдыз

О компании: Aral Group, учрежденный 1991г. в Турции, начал свою деятельность преимущественно в сферах импорта-экспорта и строительства. Под руководством председателя Совета директоров Ахмета Четина, благодаря его дальновидным и инновационным взглядам, направленным на развитие организационной структуры и высокий уровень производительности, за короткий период Группа компаний заняла особое место в сфере строительства и торговли на региональном и мировом рынках.

В течение 1990-2000 годов, параллельно процессу развития экономики Турции, успехов достигла и Aral Group, осуществляя свою деятельность на международной арене и реализовывая проекты «под ключ» в области проектирования, поставок и строительства, в особенности в Азербайджане, и тем самым заняла достойное место среди международных турецких подрядчиков.

С 2004г. Aral Group начал деятельность в Азербайджане, в частности в строительном секторе, и за этот период компанией успешно были реализованы грандиозные проекты.

Адрес: Азербайджан, г.Баку, Насиминский район, ул. Зарифы Алиевой, 59
Тел./Факс: (+994 12) 493 95 77/78; 493 52 76/77
E-mail: info@aralgroupbaku.com
URL: www.aralgroupbaku.com



Lindab Buildings



General Director of Lindab Buildings LLC:
Pavel Korenkov

Генеральный директор
 ООО «Линдаб Билдингс»:
Павел Кореньков



Sales Director Russia and CIS, Astron:
Salam Goussous

Директор по продажам
 Astron в России и странах
 СНГ: **Салам Гоуссоус**



Business Development Director, Astron:
Calin Anton

Директор по развитию
 бизнеса Astron:
Калин Антон



Marketing Director, Astron:
Peter Chayrev

Директор по
 маркетингу Astron:
Петр Чайрев



General Director of Nabucco Architecture and Construction:
Kyamaleddin Mansimov

Генеральный директор
 ООО «Набукко Акиетке
 & Констракшен»:
Кямаледдин Мансимов

About the company: Astron produces steel buildings for industrial and commercial use: manufacturing halls, logistic centers, warehouses, trading centers, sport facilities, show rooms, air craft hangars. We offer complete solutions for your needs. From the planning and designing to the manufacturing of the building - we look after everything.

Our structural systems, as well as our wall and roof systems meet the highest European quality demands with respect to both building physics and esthetic appearance.

Astron Buildings operates through a network of authorized Astron Builders - independent local and regional construction companies that offer complete and turnkey services.

Astron Builder's professionalism guarantees an individual approach to each project. Nabucco Architecture and Construction is our official Astron Builder in Azerbaijan.

Astron is Europe's largest manufacturer of complete steel buildings, certified with ISO 9001 quality management. Offering a range of architectural features, flexibility in planning, and high performance buildings with unique thermal solutions, Astron is a reliable partner for your needs.

Our production facilities are located in Luxembourg, the Czech Republic and the Russian Federation.

Address: 73 Pozharskogo str., Yaroslavl, RU-150066, Russia
Tel.: (+7 4852) 581 600
E-mail: info.ru@astron.biz
URL: www.astron.biz

О компании: Astron проектирует и производит полнокомплектные стальные здания промышленного и коммерческого назначения: заводы, склады, спортивные комплексы, торговые центры, автосалоны, авиационные ангары. Комплект стального здания Astron – это основные несущие конструкции, система стеновых и кровельных прогонов, кровельные и стеновые системы, аксессуары и эффективная теплоизоляция.

Здания Astron реализуются через сеть официальных партнеров-строителей: независимых региональных строительных компаний, предоставляющих услуги строительства «под ключ».

Профессионализм партнеров-строителей Astron гарантирует индивидуальный подход к каждому проекту. Компания Nabucco Architecture and Construction является официальным партнером-строителем Astron в Азербайджане.

Astron – крупнейший в Европе производитель полнокомплектных стальных зданий. Производственные центры находятся в Люксембурге, Чехии и России.

Адрес: Россия, 150066, г. Ярославль, ул. Пожарского, д. 73
Тел.: (+7 4852) 581 600
E-mail: info.ru@astron.biz
URL: www.astron.biz



ASIA SKY EXPRESS & OCS

About the company: The ASE EXPRESS & OCS Company has been operating in the cargos transportation market of Azerbaijan since 1994 as a representative of Turkish and Japanese transport companies: ASE Express and OCS overseas courier service. ASE EXPRESS performs timely delivery of goods from Western and Eastern Europe, Central and South-East Asia, North and South America to any points in Azerbaijan as well as arranges a full range of relative services starting from cargo consolidation and insurance right up to customs registration. The company provides air transportation of small freights and cargoes within loading gauges (from door to door and to airport), express-delivery of all types of consignments and documents all over the world, cargo transportation in trucks, customs clearance, warehousing and booking of cargo, as well as control throughout the whole route. ASE EXPRESS also offers its customers private air transportation.

Address: 25, U.Hajibayov Str., Baku, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 497-37-75/76; 494-88-45
Fax: (+99412) 493-84-73
E-mail: asebaku@ase.az; ocsbaku@ocs.az;
URL: www.ase.com.tr; www.ocstracking.com; www.ocscourier.com



**Managing Director
Baku branch office:**
Rashad Abbasov

**Управляющий
Директор
Бакинского офиса:**
Рашад Аббасов

О компании: Компания «ASE EXPRESS & OCS» осуществляет свою деятельность на рынке грузоперевозок Азербайджана с 1994 года, является представителем турецких и японских транспортных компаний - ASE EXPRESS, OCS и UTL. Компания обеспечивает своевременную доставку товара из Западной и Восточной Европы, Центральной и Юго-Восточной Азии, Северной и Южной Америки в любую точку Азербайджана и организует полный спектр сопутствующих услуг: от консолидации грузов и страхования до таможенного оформления. Компания предоставляет авиа-перевозки мелких и габаритных грузов "от двери до двери и до аэропорта", экспресс-доставку всех видов грузов и документов по миру, грузоперевозки на фурах в режиме "сборных грузов", таможенную очистку, складирование и бронирование груза, контроль на протяжении всего пути следования. «ASE EXPRESS» предлагает клиентам также частные авиаперевозки с выделением отдельного транспорта.

Адрес: Азербайджан, г. Баку, ул. УГаджибекова 25
Тел.: (+99412) 497-37-75/76; 494-88-45
Факс: (+99412) 493-84-73
E-mail: asebaku@ase.az; ocsbaku@ocs.az;
URL: www.ase.com.tr; www.ocstracking.com; www.ocscourier.com



Azerbaijan Railways CJSC

ЗАО "Азербайджанские железные дороги"

About the company: Azerbaijan President Ilham Aliyev signed an order on establishment of Azerbaijani Railways CJSC on July 20, 2009 so that to ensure the conformity of the railroads of Azerbaijan to international standards. Azerbaijan government affirmed the charter and the structure of Azerbaijani Railroad CJSC on February 15, 2010. The works in this direction were intensified. New process of reforms envisaging the improvement and restructuring of railroad especially modernization of railroad infrastructure and rolling stock was launched. President Ilham Aliyev signed an order (July 6, 2010) on approval of the state program for the development of the railroad transportation system of Azerbaijan for 2010-2014. All major aspects ensuring future development of Azerbaijani railroads were reflected in the programme. 130th jubilee of Azerbaijani railroads was celebrated in a solemn manner in 2010. A group of railway men were given big state awards.

Address: 230, D.Aliyeva str., Baku, AZ1010, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 498-58-75
Fax: (+99412) 498-61-93
URL: www.railway.gov.az



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.

Адрес: Азербайджан, AZ1010, г.Баку, ул.Д.Алиевой, 230
Тел.: (+99412) 498-58-75
Факс: (+99412) 498-61-93
URL: www.railway.gov.az



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 Dostlughu and Ahmadli stations were opened in 1989. JJabarly, Azi Aslanov and Nasimi stations were opened in 1993, 2002 and 2008 respectively. The second platform of Jafar Jabarly station was opened in 2008. Azadlyg and Darnagul stations were opened in 2009 and 2011 respectively.

Address: 33A, Huseyn Javid Avenue, Baku, AZ1073, Azerbaijan
Tel.: (+99412) 490-00-00/25
Fax: (+99412) 497-53-96
E-mail: mail@metro.gov.az
URL: www.metro.gov.az

О компании: Бакинский метрополитен начал свою работу 6 ноября 1967 года. В настоящее время Бакинский метрополитен насчитывает 23 станции, общая протяжённость линий - 34,6 км, пассажиропоток за день - 600 тыс. Первый пусковой участок состоял из 5 станций: «Ичери Шехер», «Сахил», «28 Мая», «Гянджлик», «Нариман Нариманов». В 1968г. открыта станция «Шах Исмаил Хатаи», в 1970г. - «Улдуз», в 1972г. - станции «Кероглу», «Гара Гараев» и «Нефтичлар», в 1976г. - «Низами», в 1979г. - «Бакмил», в 1985г. - «Элмляр Академиясы», «Иншаатчылар», «20 Января» и «Мэмар Аджеми», в 1989г. - «Халглар Достлугу» и «Ахмедлы», в 1993г. - «Дж.Джабарлы», в 2002г. - «Ази Асланов», в 2008г. - «Насими» и вторая платформа станции «Джафар Джаббарлы», в 2009г. - «Азадлыг», а в 2011г. - «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



Chairman:
Zaur Huseynov

Председатель:
Заур Гусейнов

TRANSPORT

CASPIAN EUROPEAN TRANSPORT CLUB



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.Гях. 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

TRAVEL

CASPIAN EUROPEAN TOURISM CLUB



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.

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

URL: www.bankstandard.com

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.

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

URL: www.bankstandard.com



Chairman of the Board:
Salim Krizan

Председатель
правления:
Салим Криван



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.

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

URL: www.yapikredi.com.az

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.

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

URL: www.yapikredi.com.az



Chairman of the Board /
General Director:
Altan Senturk

Председатель правления/
Генеральный директор:
Алтан Шентюрк

G O L D E N M E M B E R



Chairman of the Supervisory Board: **Sabir Adnayevev**
 Председатель Наблюдательного Совета: **Сабир Аднаев**



Chairman of 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



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
URL: www.standardinsurance.az; 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
URL: www.standardinsurance.az; www.930.az

G O L D E N M E M B E R



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
URL: 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. Нефтчильяр, 153, Port Baku Towers, South Tower
Тел.: (+994 12) 498 94 44
Факс: (+994 12) 464 04 00
E-mail: info@bakcell.com
URL: 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



WWW.CASPIANENERGY.TV

SWTravel





**AZERBAIJAN
AIRLINES**



WE ARE CREATED FOR YOU !

84 Nizami str., Baku AZ1010 Azerbaijan
Call Center: 994 12 59 8888 0
e-mail: info@swtravel.az

www.azal.az
www.swtravel.az



OFFICIAL SUPPORT



1ST INTERNATIONAL
**CASPIAN
ENERGY
FORUM**
23 APRIL 2014
B A K U

PLATINUM SPONSOR



SƏNAYE TƏKİNTİ İNVESTİSİYƏ
KORPORASIYASI

ORGANIZER



CASPIAN ENERGY
INTERNATIONAL
MEDIA GROUP Ltd

www.caspianenergyforum.com